

## 产销量双双破百万难掩隐忧

# 新能源汽车“后补贴时代”来临

文/付魁

在政策的加持下,2018年我国新能源汽车产业迎来迅猛发展。中国汽车工业协会数据显示,2018年前11个月,新能源汽车产销量分别实现105.4万辆和103万辆,双双突破百万辆大关,同比分别增长63.6%和68%。业内预计,2018年全年新能源汽车产销将达到120万辆,2019年新能源汽车产销量至少增长40万辆。

虽然国内新能源汽车销售成绩优异,但在高速发展的同时信任度依旧偏低,其中新能源汽车的电池和续航问题屡遭质疑。第三方汽车品质评价平台数据显示,2018年以来,平台上有关新能源汽车续航里程与官方宣传不符的投诉就超过了75起,涉及奇瑞汽车、长城汽车、长安汽车等多个知名品牌。

除了电池、续航等内在隐忧之外,近日中汽协秘书长助理许海东透露,2019年新能源汽车补贴至少要在2018年的基础上再降低30%,具体发布时间还未知。可以预见的是,后补贴时代,新能源汽车企业将面临更严峻的挑战。

在《中国经营报》记者的采访过程中,江铃集团新能源汽车相关负责人表示,在国家补贴退坡的情况下,公司首先要保持核心竞争力,控制成本,后续将进一步提升营销能力,同时在产品上不断推陈出新、更新迭代,根据市场的情况,进一步完善,寻找更多的资源。

## 新能源势头猛进

汽车作为衡量一个国家工业化水平的重要指标,近年来取得了长足的进步。数据显示,目前我国汽车保有量已超过两亿辆,成为全球最大的汽车市场。

不可忽视的是,在发展过程中,除了引入外资企业之外,中国也相继诞



2018年前11个月,新能源汽车产销量分别实现105.4万辆和103万辆,双双突破百万辆大关。

生了一批诸如吉利、奇瑞、长城、比亚迪这样的自主车企,亦出现了蔚来、威马、小鹏等众多造车新势力企业。

不过,经过多年的高速发展之后,2018年,中国汽车市场开始出现疲态。根据中汽协发布的2018年11月产销数据,11月国内汽车销量为254.8万辆,尽管环比增长了7.1%,但同比呈较快下滑态势,较2017年同期下降13.9%。至此,中国车市已连续第5个月出现销量负增长。

值得注意的是,与持续低迷的燃油车走势不同,势头猛进的新能源汽车保持高速增长态势,产销首次双双突破百万辆大关。2018年11月,新能源汽车产销分别完成17.3万辆和16.9万辆。至此,2018年前11个月新能源汽车累计生产105.4万辆,销售103万辆,提前一个月完成了2018年年初百万辆的既定目标。许海东预测,2018年全年新能源汽车销量有望超过120万辆。

从单个企业来看,江铃汽车新能源汽车相关负责人告诉记者,2018年公司取得了优异的成绩,产品在智联化、网联化方面不断突破,在智能驾驶大赛、新能源汽车大赛上多次获奖,并与外部企业签订多个战略合作协议。公司以“取得国内纯电动乘

## 2018年新能源汽车政策梳理

2月12日

财政部、工业和信息化部、科技部和发展改革委员会联合发布了《调整完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》。提高技术门槛要求,完善新能源汽车补贴标准,分类调整运营里程要求,加快完善信息化监管平台等。

3月

工信部等七部委发布了《新能源汽车动力电池回收利用试点实施方案》。为探索技术经济性强、资源环境友好的多元化废旧动力电池回收利用模式,推动回收利用体系建设。

国家能源局发布了《2018年能源工作指导意见》。积极推进充电桩建设,年内计划建成充电桩60万个,其中公共充电桩10万个,私人充电桩50万个。

4月

工信部、财政部、国税总局发布了《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》。《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》实施动态管理,这意味着,如果新能源车型在一定时期内没有产量,将撤销免征购置税的资格。

用车市场份额超10%”为目标,正积极作为,不断进取。年产30万辆的赣江基地和年产10万辆的昆明基地都在紧张建设中,预计在2019年下半年陆续投入使用。此外,2018年12月,江铃集团与雷诺集团宣布签署电动汽车合作协议,通过增资成为江铃集团新能源的重要股东。

除了江铃汽车之外,记者注意到,长城汽车在新能源板块也在不断加码。2018年8月,长城汽车推出了新能源品牌欧拉,旗下第一款车型欧拉iQ已累计实现2460辆的销量;2018年北京国际车展期间上市的WEY首款插电式混合动力车型——P8,到11月底的累计销量已达3072辆。对外合作方面,2018年7月,长城汽车与宝马集团正式签署了战略合作协议,双方各持股50%建立合资公司——光束汽车有限公司,将生产包括MINI在内的新能源汽车产品。

据奇瑞集团近日发布的销量快报显示,2018年11月奇瑞新能源汽车销量11382辆,同比增长86.7%。除新能源整车外,奇瑞集团还布局了上游的电池包、电机、整车控制器、T-BOX通讯控制模块和TSP车联网平台,以及下游的汽车金融公司、网约车平台、新能源运营公司等,实现了新能源产业链的全布局。

## 潜在问题不容忽视

“国内新能源汽车经过这年的发展,规模已经突破100万辆,也出现了一批具有竞争力的企业。但是,在这几年的发展中也发现了一些问题,比如车辆的配型,电池的成本,新能源车的价格居高不下等。”汽车分析师任万付指出,虽然纯电动车的规模已达上百万辆,但新能源的路线之争还没有定论。“之前国家大力支持发展纯电动,但纯电动存在天花板,比如续航里程、充电、行使过程中的安全、产能等问题。”

连日来,在记者的采访过程中,亦有多位用户及业内人士透露,新能源汽车存在续航里程与宣传不符、充电时间长等问题。一位新能源车车主告诉记者,新能源汽车的实际续航里程根据路况、天气情况的不同都会有所改变,比如最近冬天经常开空调,那实际上根本达不到官方宣传的里程数。“官方宣传续航里程为350公里的话,实际上我们一般开到260公里就要开始充电了。”

在上海市浦东新区新场镇沪南公路7866号奇瑞汽车4S店,一位销售人员向记者坦言,考虑到车内开空调等原因,一般新能源汽车的实际续航里程与标注的续航里程都会有所差别。

“标注的续航里程经过工信部检测认可,在国家层面讲,是得到认可的。检测出的续航里程都是在相对理想的条件下测试出来的,但在实际的驾驶过程中,路况、天气都会对续航里程产生影响。当然,也存在着续航里程虚标的情况和电池包虚标情况,但是这种状况也很少,直接违反了政府的管理规定,如果被抽查到,性质会很严重。”真锂研究首席分析师墨柯向记者表示,对于天气等原因导致的续航里程不足,目前尚无政策监管,而在虚标方面,国家已有明确的处罚规定。

实际上,此前英国媒体《What Car》曾对12款电动车的真实续航里程进行了测试。根据测试结果,现代Kona Electric车型的评分最高,其真实路测的续航里程是259英里,只比官方宣传里程数少33英里;排第二的车型是捷豹I-Pace,官方宣称292英里,实际测试值为253英里。

而特斯拉Model S 75D的表现则令人失望,据特斯拉透露,这是其旗下续航里程数最高的一款车型,续航里程数为304英里。然而,其测试

续航里程数仅为204英里,是测试中续航里程差距最大的一款车型。

在任万付看来,对于新能源汽车行业暴露出来的问题,目前没有先进的经验可以借鉴,只能摸索前进。从这一方面讲,国家看到新能源汽车在发展中路线上有偏差,就会进行修正,比如大力发展氢动力,燃料电池可能是下一步发力的主要方向。

## 补贴退坡迎来“大考”

值得注意的是,近日许海东透露,2019年新能源汽车补贴至少要在2018年基础上再降低30%,具体发布时间还未知。网上更是流传,2019年新能源汽车政府补贴将采取“里程切割式”的补贴标准,续航里程200公里以下的纯电动汽车将实施0补贴政策,而200-250公里续航里程的补贴,由原来的2.4万元降至1.5万元,以此标准逐档顺延。若消息属实,2019年新能源汽车企业将面临更严峻的挑战。

过去几年,在补贴政策下,新能源汽车厂商日子相对好过。根据中信证券测算,2017年新能源汽车产业链毛利共597亿元,其中整车厂商占据58%的毛利,国补跟地补合计为663亿元,大于整个产业链毛利润。

“如果抛开国家补贴,没有几家新能源车企是盈利的。”任万付直言,新能源市场是在政策下催生长出来的,国家补贴大概在2020年全部退出,那么届时新能源的发展能否像之前一样无人知晓。

任万付告诉记者:“国家在补贴政策出台时,就已经制定了逐步的退坡计划,无论是整车企业还是零部件企业,都给了一定时间的窗口期。在这个窗口期,不管是整车的质量,还是电池的能量密度,企业都取得了长足进步。但电池能量密度是需要由实验室到理论,再到汽车生产中,经过严格的、长时间的实验才能得以提升的。”

# 瓜子价:打造二手车行业的定价密钥

文/夏硕

近年来,随着大众收入水平的提高以及消费观念的升级,汽车已经从传统意义上的高端消费品逐渐转变为日用品,走入越来越多的寻常百姓家。二手车也凭借其更加经济实用的优点得到了诸多购车用户的青睐。

数据显示,2016年,我国二手车交易量突破千万辆大关;2017年,销量超过1200万辆;2018年1-10个月,全国累计交易二手车1132.9万辆,同比增长13%。中国汽车流通协会预计,到2020年中国二手车交易规模将达到2920万辆,这将使新车与二手车的交易规模比例接近1:1,二手车也将逐渐成为汽车市场的主流。

实际上,无论是传统的二手车市场,还是在互联网时代的纯线上二手车电商,定价问题始终困扰着整个行业。众所周知,二手车交易本身属于低频交易,因此在传统市场中,车主和买家对于二手车的市场价格了解比较有限,定价权在很大程度上控制在掌握市场动向的传统渠道手中,主要靠的是车商的经验,根据车里程、车辆外观、新车价格、新旧程度等因素,以及本车的销售情况等来预判该车将来可能的成交价格。难以参透的价格“黑箱”,成为制约二手车市场发展的一个因素。

针对二手车市场价格混乱的痛点,瓜子二手车从一开始就主打“没有中间商赚差价”的C2C模式,积累了极其庞大的车辆及车主数据库,利用大数据和智能算法打造了人工智能体系——车好多大脑(CARS BRAIN),通过海量数据进行计算,针对每一辆保卖车定制了精准的定价,即“瓜子价”,降低用户交易的信息收集与决策的时间成本。

## 交易价格“坑”难防

日前,基于海量个人对个人的二手车成交数据,瓜子二手车公布

了2018年11月全国及多个核心城市的二手车交易“瓜子价”数据。数据显示,2018年11月全国瓜子二手车严选直卖签约均价为87739元,环比上涨0.27%,同比上涨10.87%,连续9个月保持上涨势头。在二手车交易旺季热度不减的情况下,均价提升的背后是消费者对于高品质二手车不断走高的需求。

然而,对于二手车交易的实际情况,有很多车主缺乏二手车的交易经验,对于自己的车值多少钱,自己心里不了解,买卖双方信息不对称这就导致市面上的车价经常高低不定。当有些车主转向经验丰富的线下机构进行交易,然而定价权被线下机构垄断后,因此压价收购、抬价出售的情况时有发生。

2018年,家住北京市的赵小姐摇到本地号牌,想要拥有一辆自己的车用于通勤代步。就其心仪的2014款MINI COOPER,赵小姐实地看过的车况相近的四辆车,得到四家车商报价格分别为16.8万、19.2万、22.3万、18.4万元,差价超过5万元。当赵小姐再返回去寻找其中标价最低的一家时,对方以“一时一价”为借口,涨价至18.5万元。“这个市场太混乱了!这车到底多少钱一点谱都没有啊!”

在朋友的建议下,赵小姐在瓜子二手车APP上使用估价功能查询了这款车,发现相同车况同款车型的估价范围仅有15.37万~16.73万元。最终,赵小姐来到瓜子二手车严选直卖店,花费15.6万元购置了这款车,三天后就完成了提车过户。

赵小姐最后能买到合适的二手车,主要得益于“瓜子价”。资料显示,“瓜子价”主要用于瓜子二手车的保卖服务。保卖服务是瓜子二手车于2017年推出的汽车新零售业务模式,车主可以以“瓜子价”进行一口价交易,瓜子二手车将向车主预付大额车款,同时承诺14天内售出。这种模式解决了二手车交易难题,让卖家快速收到车款,



买家能够在数千平方米的保卖店中实现一次多看,节约了时间成本,加快了二手车交易效率,打造二手车4S级服务。

由于统计了大量真实历史成交价格,剔除了人为定价的干扰因素,“瓜子价”成为最接近二手车真实价值的市场指标。利用“瓜子价”,二手车的买卖双方能够对价格有清晰一致的认知,从而免除市面纷繁复杂的报价影响,最终实现以车辆真实价值进行交易,对车价心中有数,同时“瓜子价”还能够有效降低买卖二手车的决策复杂度,用户无需再反复收集市面上的价格信息,以致错失良机。

## 大数据算法生成定价

根据瓜子提供的数据,瓜子平台日均看车的UV是500万。随着数据量越滚越大,算法的智识在增长,撮合的效率也在提升。每个发生交易的保卖客户,成交前看车的次数是不到2次。

据了解,瓜子二手车的后台算法是把一辆二手车的价格拆解成了2000多项指标,每一个都或多或少影响到价格的波动:年份、款式、配置、有没有天窗、用户操作偏好等。同时,瓜子系统把关于车辆的检测分解成259个步骤,评估师严格按

照次序执行。为了保证采集上来的数据是标准化和结构化的,车况描述被设计成选择题,评估师只需要勾选。以避免不同评估师语言和工作习惯差异,造成的不准确。

验车完毕后,评估师会将所有检测数据和自己的评测总结输入系统,这些数据会被传入云端,经后台人工审核后通过后,再算法生成定价。二手车市场的不断规范化、透明化是其发展的趋势,瓜子的一口价定价能力在于大数据与人工智能技术能力的不断提升,也符合这一发展趋势的要求。

在大数据体系下,瓜子二手车拥有近700万车辆信息与3亿车主和潜在买家的基因库,通过AI技术,将车辆真实车况、海量真实成交数据、市场供需情况等2000多个维度数据进行综合分析,剔除了人为定价的干扰因素,从而进行智能化定价。

在定价过程中,瓜子通过人工智能算法的迭代,构建起一套完善的智能定价体系:从最基础的品牌、型号、车龄、车况,到不断变动的历史成交价格以及相同车系的产品线更新,包括交易时令、地区价格差异这种特殊因素都会考虑在内,形成的一套智能定价系统,从而制定价格。

“我们花了很大精力把销售和评估师的服务标准化。比如评估师录入,每个人原本有自己的语言做事习惯,所以我们把这259项检测变成选择题,给每个选项一个明确的定义。”瓜子二手车CTO张小沛说道。

## 受业内外关注认可

自2018年以来,瓜子二手车持续公布二手车瓜子价,得到了来自行业内外越来越多的关注与认可。据瓜子二手车介绍,瓜子价是真实客观反映二手车车辆价值的智能定价体系,通过大数据与人工智能技术的应用,实现了典型非标品二手车的标准化定价,是二手车行业规范化、规模化发展的基础。为打破二手车交易中价格信息不对称的情形,瓜子价对个人卖家与个人买家提供透明一致的价格,并以此为基础进行无中间商赚差价的直卖交易,建立了二手车交易的价格信任与行业指标,更成为目前市场上个人二手车交易的主流定价依据。

同时,基于海量真实交易数据,瓜子价能够准确反馈二手车行业整体交易走势、地域差异、品牌及车型价格动向等信息,为政府、行业、企业及个人提供有价值的依据,具有相当于行业标准的

参考意义。张小沛表示,标准化的定价与完善的服务能够为用户带来更优质的用户体验与行业信赖感,也能够为行业带来切实有效的价值,进一步加速整个二手车行业朝着规范化、标准化、服务化的方向发展,助推汽车零售产业的变革与重构。

“瓜子价”通过大数据,将传统二手车交易中“老师傅”说了算的定价标准化,在此基础上由买卖双方直接进行交易,将价差归还到二手车买卖双方手中,彻底颠覆了此前二手车交易定价权被车商掌控的传统模式,实现二手车交易的“终极模式”。

数据显示,目前瓜子二手车已经在青岛、天津、苏州、长春、石家庄、南昌等城市开设了27家保卖店,在全国87个城市通过场地模式开通保卖业务,使用“瓜子价”作为一口价定价的瓜子保卖业务,车辆周转效率较传统二手车交易提升了3倍以上。

张小沛表示:“瓜子价”是大数据与人工智能的结晶,也是瓜子汽车生态的核心。我们希望‘瓜子价’带给用户的不仅是一个价格,更是对市场的了解与信任,让更多用户看到,二手车也可以是一个公平、透明、阳光的市场。”