

5家造车新势力累计交付超10万辆

新能源汽车产销量“半年考”：自主品牌崛起正当时

本报记者 于典 张家振 上海报道

2022年棋至中盘，新能源车企业陆续交出了半年考销量答卷。

近日，公安部发布的数据显示，截至6月底，全国新能源汽车保有量超过1001万辆，占汽车总量的3.23%。其中，今年上半年新能源汽车达220.9万辆，与2021年上半年相比增加110.6万辆，增长率为100.26%，创出历史新高。

《中国经营报》记者梳理发现，相较于以往的“蔚小理”三家比拼格局，今年产销量保持高速增长的

零跑汽车和哪吒汽车成为备受市场关注的两匹“黑马”。小鹏汽车、哪吒汽车和理想汽车分别以6.9万辆、6.31万辆和6.04万辆的交付量位居前三甲，蔚来汽车和零跑汽车则紧随其后。

随着技术进步和产能持续提升，中国自主品牌不断崛起并走向海外市场已成为多方共识。业内人士认为，相较于燃油车在技术积累等方面的不足，自主品牌车企通过提前布局新能源汽车赛道和自主研发的加持，有望实现弯道超车。

另一方面，随着零跑汽车6月28日宣布第10万辆量产车下线，

“10万辆俱乐部”再添新军

包括蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、哪吒汽车和零跑汽车在内的5家造车新势力累计交付量均已跨过10万辆门槛。

在今年上半年经历了一系列挑战后，新能源汽车产销量自5月份开始回暖，6月份继续保持了良好的增长态势。

以上汽通用五菱为例，6月份整体销量突破12万辆，同比增长29%；其中，新能源汽车销量达49450辆，同比增长62%。备受市场欢迎的五菱宏光MINI EV车系6月份的销量达46249辆，已连续22个月蝉联国内新能源汽车销冠。

而随着上海市及周边地区汽车产业的快速恢复，蔚来汽车的产销量也在6月迎来了大幅提升，交付新车达12961辆，同比增长60.3%。这也是蔚来汽车今年以来交付量首次突破万辆关口，且刷新了月度交付量的新纪录。今年1~6月，蔚来汽车共交付新车50827辆，同比增长21.1%。

6月交付量创新高

蔚来密集投放产品 反击机构做空

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

频频向中概股发难的美国做空机构灰熊(Grizzly Research)，这次瞄准了蔚来。

近日，灰熊发布做空报告称，蔚来通过会计手段夸大了收入和净利润率，其优秀业绩是通过与武汉蔚

曲解BaaS模式

记者注意到，灰熊的做空报告涉及很多方面，但其中最核心的一项指控是：蔚来把超出实际需求1倍多的电池卖给关联企业，借此虚增收入并减少折旧成本。

具体而言，截至2021年9月，蔚来与蔚能通过关联交易形式出售了4万块电池，而根据蔚能ABN募集说明书，其用于ABN的BaaS订单数为19000单，由此认为蔚来向蔚能过度销售电池，从而夸大自身营业收入和净利润。

所谓BaaS，是“Battery as a Service”(电池即服务)的缩写。招股说明书显示，对于蔚来BaaS服务，从蔚来购买电池包后，蔚能有权在电池资产的整个生命周期内向消

蔚来汽车方面表示：“目前，供应链和整车生产已全面恢复，上海等地的交付工作步入正轨。接下来，位于合肥市新桥智能电动汽车产业园区的第二生产基地也将于今年三季度正式投产。”

与此同时，蔚来汽车的换电网络建设也持续加码。根据公司发布的2025年充换电网络计划，蔚来汽车将在全球范围内累计建成超4000座换电站，充电覆盖率达到90%，全面覆盖“九纵九横十九大城市群”高速换电网络。目前，蔚来汽车已在全国范围内建成1011座换电站，其中包括256座高速公路换电站。

值得一提的是，继哪吒汽车今年2月份宣布总交付量突破10万辆后，目前，零跑汽车也宣布第10万辆量产车正式下线。至此，包括

6月交付量创新高

蔚来密集投放产品 反击机构做空

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

能电池资产有限公司(以下简称“蔚能”)之间的关联交易实现的。

但灰熊此举引发多家国际大行反驳，摩根斯坦利(Morgan Stanley)、JP摩根(JP Morgan)、大和资本市场(Daiwa Capital Markets)等机构均发布报告称，灰熊关于BaaS的相关质疑，是对BaaS模式的误

曲解BaaS模式

记者注意到，灰熊的做空报告涉及很多方面，但其中最核心的一项指控是：蔚来把超出实际需求1倍多的电池卖给关联企业，借此虚增收入并减少折旧成本。

多家国际大行认为，灰熊错误理解为蔚能有40053块电池包，但只有19000个BaaS订单，因此所有与超售电池包、虚增营收和毛利的推论全部不成立。

其中，大和资本市场发布报告称，蔚能披露其BaaS订单数(19000单)作为基础资产发行ABN，而19000个BaaS订单只是用于融资的部分订单，不能代表蔚能全部的BaaS订单数。

同时，大和资本市场估算，根据蔚来在2020年第四季度至2021年第三季度的销量(8.4万台)来看，截至2021年9月，蔚来可以拥有4万名BaaS用户。

消费者收取电池租用及服务费。

多家国际大行认为，灰熊错误理解为蔚能有40053块电池包，但只有19000个BaaS订单，因此所有与超售电池包、虚增营收和毛利的推论全部不成立。

其中，大和资本市场发布报告称，蔚能披露其BaaS订单数(19000单)作为基础资产发行ABN，而19000个BaaS订单只是用于融资的部分订单，不能代表蔚能全部的BaaS订单数。

同时，大和资本市场估算，根据蔚来在2020年第四季度至2021年第三季度的销量(8.4万台)来看，截至2021年9月，蔚来可以拥有4万名BaaS用户。

交付量再创纪录

面对“做空”，蔚来则用逐渐向好的交付数据给予回应。7月1日，蔚来最新披露的数据显示，6月，蔚来共交付新车12961台，同比增长60.3%，创月度交付量新高。

2022年第二季度，蔚来累计交付新车25059台，同比增长14.4%，连续9个季度同比正增长，超2022年二季度交付指引。2022年1~6月，蔚来交付新车50827台，同比增长21.1%。

“虽然行业情绪低迷导致了下跌，但在强大产品线的帮助下，我们认为蔚来6月份的销量上升以及下半年良好的销售趋势将重振投资者

对公司的运营的信心，并引发股价反弹。”摩根斯坦利在报告中指出。

中金公司也在研报中表示，作为高端智能电动汽车领跑者，蔚来以卓越服务重塑商业模式，该模式具有价值稀缺性。在前期投资和电池充换电服务网络的支持下，它的服务体系可能会成为蔚来汽车的竞争优势。

据悉，蔚来于今年上市了首款轿车ET7，这是蔚来NT2技术平台下线的首款车型。此外，NT2技术平台下线的智能电动大型SUV ES7，也已于6月进行全球首发。

中金公司方面认为，蔚来拥有极具竞争力的高端电动汽车业务，公司计划在2024年以新品牌进入大众市场。预计随着其NT2.0车型的推出，公司将于2022年开启强劲周期并带来销量高速增长，这将有助于改善其基本面。

“高质量的服务和基于自主研发的智能电动汽车技术，将进一步加强蔚来汽车的竞争优势。”中金公司预计，蔚来将加快开发经济型品牌；ET5的交付和新品牌的推出将促进公司的规模效益，并有助于改善公司的基本面。

据悉，蔚来于今年上市了首款轿车ET7，这是蔚来NT2技术平台下线的首款车型。此外，NT2技术平台下线的智能电动大型SUV ES7，也已于6月进行全球首发。

中金公司方面认为，蔚来拥有极具竞争力的高端电动汽车业务，公司计划在2024年以新品牌进入大众市场。预计随着其NT2.0车型的推出，公司将于2022年开启强劲周期并