

部分车型订车交付周期长达23周

# 年底旺季冲刺销量 车企开足马力“保交付”

本报记者 于典 张佳振 上海报道

随着各大电商平台启动一年一度的“双11”预售，汽车行业也开启了降价促销模式。

10月24日，特斯拉方面宣布，即日起，中国大陆地区Model 3和Model Y车型售价进行调整，具体车型包括Model 3后驱版、高性能版和Model Y后驱版、长续航版、高性能版。

《中国经营报》记者梳理发现，这

也是今年以来特斯拉在国内市场的售价经历“六连涨”后首度进入降价通道。Model 3和Model Y车型最高降幅分别为1.8万元和3.7万元。

业内人士分析认为，特斯拉此举或意在以价换量，进一步扩大市场份额占有率。东吴证券研报则表示，复盘历史特斯拉产品价格波动，“整车/供应链国产化降本+技术创新进步”因素是降价核心驱动，并带动新能源汽车行业整体销售走旺。我

们预计，特斯拉在保证当前较高盈利水平后依然有价格下探空间，特斯拉此举将“自上而下会带来各个车企定价策略的被动转变”。

事实上，随着今年四季度车市“收官战”的到来，从车企到销售终端也都是一派忙碌景象。记者日前在上海多家汽车经销商走访后了解到，近期进店客流与订单销量均呈明显增长趋势。

与此同时，部分热销车型也面

临了车源紧张、交付周期延长等问题，销量增长成为车企“甜蜜的烦恼”。面对“保交付”压力，各家车企纷纷开足马力提升生产能力，力求提升交付效率，缩短交付周期。

中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)方面表示：“购置税优惠等促消费政策持续发力，乘用车销售已恢复到正常状态，并呈现出快速增长态势。希望相关政策明年能够继续延续，确保汽车行业平稳发展。”

## 自主品牌领跑

相较于合资品牌，自主品牌占据着先发优势，技术领先带动了销量和市场份额的提升。

“趁现在购置税减半等促销政策还在执行，我们也是想尽快提车上市，在年底之前把新车开回家。”在走访汽车经销商门店过程中，前来试驾体验的许先生告诉记者。

随着下半年传统购车旺季的到来，我国汽车产业景气指数(ACI)开始明显回升。中汽协产业研究部副主任杨茜表示，今年三季度，我国汽车产业景气指数为70，较二季度大幅提高34个点，回升至“绿灯区”，汽车产业处于正常区间运行。

“具体来看，汽车产业一致合成指数比上一季度提高7.94点，三季度汽车产业运行显著回升；先行合成指数同样处于回升态势，表明未来汽车产业运行持续向好。”杨

茜进一步表示。

“三季度，汽车月产销快速增长，总体呈现‘淡季不淡，旺季重现’的态势，带动行业企稳回升。”中汽协统计数据显示，9月，我国汽车产销分别完成267.2万辆和261万辆，环比分别增长11.5%和9.5%，同比分别增长28.1%和25.7%。其中，新能源汽车产销量分别为75.5万辆和70.8万辆，同比分别增长1.1倍和93.9%，市场占有率达到27.1%。

对于自主品牌汽车三季度以来的亮眼表现，江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔告诉记者：“自主品牌汽车市场份额不断提升，主要得益于新能源汽车的高速发展，从去年到今

年上半年一直保持着较高的增长率。相较于合资品牌，自主品牌占据着先发优势，技术领先带动了销量和市场份额的提升。”

在国内市场不断取得新突破的同时，自主品牌新能源汽车在海外市场同样获得了众多消费者认可。中汽协统计数据显示，1~9月，我国新能源汽车出口量为38.9万辆，同比增长超1倍。

面对广阔市场前景，车企也在积极加码出口业务，完善海外物流等相关产业链布局。

日前，上汽总公司与中远海运集团同时宣布“交叉持股”深化合作，互相无偿划转持有的上海汽车集团股份有限公司(以下简称“上汽集团”，600104.SH)和中远海运控

股股份有限公司(601919.SH)股份。

上汽集团方面表示：“引入中远海运集团作为战略投资者，将有助于推动先进制造业和现代服务业深度融合发展，特别是在整车和零部件物流、国际经营等领域，将为上汽集团提供更稳定的产业链战略性资源保障，为上汽新能源汽车产品加快进入物流运输产业拓展市场空间。”

“现在来看，我国自主品牌新能源汽车进入了出口机遇期。”乘联会秘书长崔东树表示，品牌汽车企业在新能源汽车技术方面相对先进，同时欧洲市场对新能源汽车需求相对较大，再叠加各项利好政策支持，为自主品牌新能源汽车出口提供了良好机遇。

## 促销力度加大

特斯拉降价后，其直接竞品企业或将陆续跟进降价。

“我们现在提供的购车权益包括终身免费道路救援、终身免费数据流量支持和终身质保，以及7000元的配置升级礼包。”极氪销售人员告诉记者，对于在10月底之前下订且在2023年完成交付的WE版订单，极氪将根据国补标准向用户提供差额补贴，总体算下来相当于优惠了2万元左右。

“现在执行的金融购车方案是在10月31日前购车，首付最低0元起，购车贷款的年化费率也会有所

下调。”蔚来销售人员也表示，“如果是置换购车还可以叠加置换补贴。比如蔚来ES6车型现在赠送1万元左右的辅助驾驶包，包括自适应巡航和自动泊车等功能。”

而对于特斯拉率先宣布降价的行为，东吴证券研报分析认为，特斯拉降价后，其直接竞品企业(包括新势力小鹏、蔚来、理想以及一线主流车企比亚迪、吉利、长安等)或将陆续跟进降价，20万~40万元价格区间的新能源汽车产

品受到直接影响，并波及同价位燃油车以及10万~20万元价格区间的车型，“新一轮行业降价潮或将出现”。

事实上，在车企发布一系列让利促销等措施的同时，各地政府也拿出了“真金白银”的补贴，以求进一步刺激汽车消费。

日前，山西省商务厅、财政厅联合下发《关于支持开展2022年促进汽车消费工作的通知》，投入省级财政补贴资金1亿元，支持开展全省

汽车促销活动。对在9月1日至11月30日期间在省内汽车销售企业购置5万元(含)以上非营运新车(含非营运皮卡)，并在省内上牌的个人消费者给予购车补贴。

据记者不完全统计，近期，浙江省绍兴市、海南省三亚市和河南省郑州市等也结合当地经济形势与消费特点，通过发放汽车消费券、加大购置补贴力度等方式促进汽车消费，同时积极推行“以旧换新”活动，推动新能源汽车推广。



为应对年底销售旺季，多家车企正积极排产，提高产能。图为极氪总装车间。

视觉中国/图

## 缩短新车交付周期

极氪会积极应对供应链、物流及生产制造方面的挑战，优化排产计划。

值得注意的是，在销量增加叠加芯片短缺等因素影响下，车企也在生产环节面临“保交付”的压力。如何在年底旺季提高产能利用率，缩短新车交付周期成为汽车行业面临的共同课题。

“以目前的订单量来看，我们店里交付速度最快的应该是蔚来ES6，从确认订单到上牌照，最短只需1~2周就可以完成交付流程。但蔚来ET5订车的交付周期大概在21~23周，算下来要等5个多月的时间，主要是因为新车刚开始交付、产能仍在爬坡阶段，还要先确保交付之前的订单。”蔚来空间销售人员告诉记者。

此外，据蔚来空间销售人员介绍，蔚来ET7订车的交付周期也长达12~14周，“可能要等到明年1、2月份才能提车”。

极氪销售人员也表示，目前极氪001从下单到交付的周期可能需要3个月左右的时间，顶配版由于加装空气悬架需要等待的时间也会更久。“后续随着产能提升，交付周期也有可能缩短，因为目前上海对于新能源汽车的消费需求比较旺盛，我们也在加快交付。”

极氪品牌负责人在回复记者采访时称：“首先，疫情当下，在极氪与供应链伙伴的共同努力下，目前供应链整体逐渐向好，极氪001的生产与交付有望持续提速。同时，摄像头、芯片等核心零部件的供应问题已经得到好转，交付也从今年下半年开始持续保持加速态势。”

“极氪会积极应对供应链、物流及生产制造方面的挑战，优化排产计划，并在第一时间与用户沟通生产进度，缩短用户的提车等待时间。”上述极氪品牌负责人表示。

此外，在销量不断提升的同时，神龙汽车也在开足马力“保交付”。10月17日，神龙汽车对外发布的海报称：“截至10月16日，神龙汽车年累计销量10.06万辆，超过2021全年，连续23个月同比正增长”。

神龙汽车武汉工厂相关负责人表示：“为了满足东风标致新408的订单需求，武汉工厂员工加班加点、争分夺秒赶订单，希望以最快的速度将新408保质保量地交到每一位客户手中。10月份，武汉工厂满负荷生产，整车排产计划预计超9000辆。”

对于车企如何“保交付”的问题，张翔表示：“车企在年底旺季冲刺销量，需要提前加班加点增加库存。近期车市‘金九银十’以及即将到来的‘双11’都是销售高峰期。所以，车企需要从8月份开始就做好增加库存的准备，防止年底旺季热销车型供不应求。”

# 李书福：做优做强实体经济 推动转型升级高质量发展

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道



吉利控股集团董事长

李书福

“党的二十大报告，高瞻远瞩、举旗定向、擘画蓝图，是以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴的宣言书、动员令和行动指南，是一篇高屋建瓴、内涵丰富、思想深邃、意义重大的马克思主义纲领性文献。”吉利控股集团董事长李书福表示，“二十大精神也将引领着企业走高质量发展、可持续发展之路。”

党的二十大报告指出：“建设现代化产业体系，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国、数字中国。”

“作为社会主义现代化强国的建设者，吉利将学习贯彻好党的二十大精神，找准加快构建新发展格局的着力点和突破口，在实体经济发展上保持初心，在守正创新上实现新作为，在绿色低碳上展现新担当，在共同富裕上打造新风貌。”李书福表示。

以绿色低碳为例，《中国经营报》记者注意到，今年6月，吉利控股集团发布2021年可持续发展报告，首次披露2045年实现全链路碳中和目标，并积极推动下属业务集团和子品牌碳排放目标的制定，通过提升自主创新能力，统筹推进全集团碳中和目标的实现。

其中，吉利汽车承诺到2025年单车全生命周期碳排放

减少25%以上(以2020年为基准年)，到2045年实现碳中和；沃尔沃汽车计划2030年成为100%纯电车企，2040年实现全链路碳中和；优行科技2023年实现运营碳中和，2035年实现全部出行订单净零排放；极星将于2030年推出气候中和的产品，2040年实现气候中和。

在李书福看来，吉利控股集团是中国改革开放的实践者和受益者，在党和国家的关心关爱下，从小山村走向全中国、全世界，靠的是一以贯之的“听党话、跟党走、干事业”。

“吉利将始终坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力，克服一切困难，以只争朝夕的紧迫感，围绕汽车产业的电动化、智能化转型，做强科技生态圈，打造企业可持续竞争力，为实现人民对美好生活的向往，为全面建设社会主义现代化国家，为中华民族的伟大复兴大胆探索、不懈奋斗！”李书福表示。

公开数据显示，今年9月份，我国新能源汽车产销分别达到75.5万辆和70.8万辆，环比分别增长9.3%

## T300海外版浙江永康量产下线

### 众泰汽车“归起来”

本报记者 夏治斌 张佳振 上海报道

“之前说复工复产就申请‘摘帽’，那么现在‘摘帽’进行到哪一步了？”10月22日，有关关心众泰汽车股份有限公司(以下简称“众泰汽车”，000980.SZ)的投

#### 正式复产

据了解，本次量产下线的众泰T300海外版为紧凑型SUV，整体轮廓、外观与众泰T300保持一致，主要面向西亚、南亚、南美和中东等海外市场。与此同时，2023款众泰T300L也将同步推向国内市场。

众泰汽车相关负责人10月24日表示，众泰T300L将于近期投产。“公司会根据生产经营计划合理安排品牌宣传工作。”而对于投资者关于是否已经在招募4S店经销商的疑问，众泰汽车方面未给出正面回复，仅

#### 押宝电动

“随着全球能源技术的剧烈变革，绿色能源成为全球未来发展的共识和经济可持续发展的重要途径，在‘智能化、网联化、电动化和共享化’新四化的引领下，智能新能源汽车的发展正处于机遇期和上升期。”众泰汽车方面表示。

进军新能源汽车市场，也成为众泰汽车复产后进军的主要方向。众泰汽车方面表示，将牢牢把握住汽车发展大趋势和新格局，大力发

展智能新能源汽车，广泛协同生态伙伴，聚焦细分市场，寻求海外突破，加快数字化转型。

公开数据显示，今年9月份，我

们预计：“销售服务体系正在建设中。”

而在此之前，众泰汽车曾一度陷入困境，面临着复工复产难题。

“近两年，受资金短缺的影响，公司汽车整车业务处于停滞状态。2021年底，公司完成了重整，报告期内公司全力以赴进行复工复产工作。”众泰汽车方面在2022年半年报中坦言，“报告期内，公司召开了多次复工复产专题会议，讨论并解决复工复产中存在的问题。目前，公司已经完成某款车型大部分供应商定

点工作，与关键供应商已经签署了

供货合同、开发协议等，复工复产工作中的文件资料准备工作、零部件搭载实验已基本完成。”

值得一提的是，推进众泰汽车复工复产工作也是浙江省及永康市等各级政府关注的重点工作之一。10月15日，永康市政府官网发布的2022年10月份重点工作安排中，便包括“加快众泰汽车复工复产”工作。

浙江省发改委副主任胡奎6月20日在众泰汽车开展汽车

泰T300海外版正式在浙江永康生产基地量产下线，公司董事长黄继宏、总裁连刚等100余人出席下线仪式。

“2022年是众泰汽车重整后的元年，也是公司转变经营思路、明确发展战略的开局之年。众泰T300

海外版的下线，标志着被按下‘暂停键’的众泰汽车正式复产。”众泰汽车方面表示。

针对众泰T300海外版订单量及生产计划等相关问题，《中国经营报》记者致电、致函众泰汽车证券部，但截至发稿未获回复。

产业转型升级工作调研时也表示，省发改委对众泰汽车的发展予以高度重视、重点关注，在复工复产等问题上予以全力支持。

对于此次推进众泰T300海外版量产下线，在江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔看来，众泰汽车可谓是另辟蹊径。“众泰汽车希望通过进军海外市场来闯出一条新路。对于众泰汽车而言，依托众泰T300海外版进入发展中国家市场，具备成本优势。”

众泰汽车也意欲大手笔布局智能电动汽车业务。今年6月，众泰汽车发布2022年度非公开发行A股股票预案，拟募集资金不超过60亿元，其中47.32亿元用于“新能源智能网联汽车开发及研发能力提升项目”，4.68亿元用于“渠道建设项目投资”，8亿元用于“补充流动资金”。

张翔告诉记者：“众泰汽车现在布局新能源汽车领域，应该主要是希望得到融资支持。新能源汽车是当前汽车业界和资本市场关注的热点，国家层面有诸多扶持政策，更容易受到资本的关注。但现在市场竞争激烈，众泰汽车目前的市场认知度也不是很高，此举主要是希望通过布局新能源汽车业务，最终让企业‘起死回生’。”