

新春走基层

# 车市迎春节后促销 4S店客流量逐渐回升

本报记者 黄琳 赵毅 深圳报道

2023年春节假期后,车市逐渐恢复往日热闹。记者走访包括广汽丰田、广汽传祺、长安汽车等多家车企4S店,发现店内人流量增多,且已陆续推出限时促销活

动,冲击兔年“开门红”。

同时,《中国经营报》记者观察到,比亚迪、广汽埃安等新能源车企官宣涨价后,仍有不少消费者在春节后前往上述车企4S店内进行选购,新能源汽车热度不减。乘联会秘书长崔东树表示,乘联会专家

团队预测,2023年国内新能源乘用车销量为850万辆,总体狭义乘用车销量2350万辆,2023年新能源汽车渗透率将达36%。

此外,包括小鹏汽车、广汽集团等多家车企已于近期陆续公布2023年工作计划。在日前广东省召开的

全省高质量发展大会上,广汽集团董事长曾庆洪表示,广汽集团已制定“万亿广汽”战略目标,接下来,将持续强化产业链供应链建设,发挥重大项目投资引擎作用,并加快抢占新能源智能网联汽车制高点,继续构建新型的低碳能源生态。

## 降价冲击“开门红”

在自主品牌、合资品牌纷纷推出促销活动的同时,新能源汽车品牌已悄然开启“价格战”。

“目前,广汽传祺GS4车型限时优惠最高可达1万元,影豹促销优惠可达5000元,传祺M6优惠最高达4000元。”记者实地走访广汽传祺4S店时被销售告知,春节后购车优惠力度仍较大,预约试驾人数也逐渐增多。

而在广汽丰田4S店内,记者获悉,凯美瑞车型限时可降2.2万元~2.4万元,威飒、威兰达车型限时促销优惠最高均达2.4万元。广汽本田4S店销售告诉记者,奥德赛车型限时促销优惠5000元,雅阁车型限时促销直降1.2万元,此外,包括型格、皓影新能源等多款车型均有优惠。

在自主品牌、合资品牌纷纷推出促销活动的同时,新能源汽车品牌已悄然开启“价格战”。尽管新能源汽车国补退出市场,消费市场对新汽车的热度仍在延续,但也出现了变化。中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟近日表示,目前高端电动车基本不受补贴退出影响,A0级(小型车)因补贴较少影响也有限,中间价位车型受影响较大。

为吸引消费群体,特斯拉率先开启降价模式,Model 3和Model Y两款车型降价2万元~4.8万元,而小鹏汽车、广汽埃安、问界汽车等多家新能源汽车也陆续降价。自2023年1月17日14时起,小鹏

汽车启动G3i、P5、P7三款车新价格体系,而在相关价格公告发布前一年内订购上述三款车的首任车主,小鹏汽车也将同步予以回馈。整体而言,小鹏汽车降幅为2万元~3.6万元。

问界汽车则宣布,自2023年1月13日8点30分开始,问界M5 EV调整后售价为25.98万元起,问界M7调整后售价为28.98万元起。针对上述时间节点前已提车的车主,将推出新年回馈活动,问界M5 EV及问界M7的首任车主将享受总价值3.3万元~3.5万元的权益,包括延长整车质保至8年/16万公里和赠送12万AITO积分。

此外,近日记者从广汽埃安方面获悉,为直接回应特斯拉的降价策略,广汽埃安推出5000元/辆限时交付激励,以及3年0息、超低首付限时金融补贴两重礼。前者主要面向AION Y系列和AION S Plus(不含70乐享版)车型;金融补贴政策则是针对AION全系车型(不含AION S炫/魅)。

与此同时,广汽埃安新款AION S Plus70乐享版,售价14.98万元。记者了解到,2022年AION S系列销量约11.63万辆,同时,广汽埃安还登上了福布斯中国2022榜单,成为新晋独角兽车企。展望2023年,广汽埃安方面表示,将冲击年度销量50万的目标。



春节假期后,广汽传祺多款车推出限时优惠促销价。 本报资料室图

## 车企发布2022年度业绩预告

总体而言,上市车企2022年度收益情况不一,拥有丰富车型矩阵或多个业务板块的车企更有优势。

在展望2023年高质量发展的同时,上市车企2022年度业绩预告也已于近日陆续公布。日前,比亚迪发布2022年业绩预告,公司预计报告期内实现营业收入超过4200亿元,归属于上市公司股东的净利润160亿元~170亿元,同比增长425.42%~458.26%。

比亚迪公告称,业绩大幅增长主要有两大原因。一是新能源汽车行业持续爆发式增长,比亚迪作为新能源汽车行业领军企业,克服复杂严峻的外部环境及诸多超预期因素冲击,新能源汽车销量同比实现强劲增长,勇夺全球新能源汽车销量第一,推动盈利大幅改善,并有效缓解上游原材料价格上涨带来的成本压力。二是手机部件及组装业务方面,消费电子行业需求持续低迷,导致产能利用率偏低,该业务板块盈利承压,但受益于海外大客户份额提升及业务结构优化,实现了业务长期稳定、健康发展。

最新消息显示,比亚迪1月新能源汽车销量约为15.02万辆,同比增长57.8%,其中海外销售新能源汽车约1.04万辆。腾势汽车1月销量为6439辆,环比增长7.3%。

长安汽车近日也发布2022年度业绩预告,归属于上市公司股东的净利润73亿元~87亿元,比上年同期增长105.49%~144.90%。扣除非经常性损益后的净利润39亿元~53亿元,比上年同期增长

135.97%~220.67%。长安汽车公告显示,报告期内,归属于上市公司股东的净利润同比大幅增长,扣除非经常性损益后的净利润同比大幅增加,其中,自主品牌业务表现强劲,盈利能力持续提升;主要合营企业因处于战略换挡期,规模及效益出现较大波动,公司投资收益大幅降低。

赛力斯公告显示,预计2022年度实现营业收入335亿元~350亿元,同比上升100.38%~109.36%;归母净利润亏损35亿元~39.5亿元,亏损同比扩大91.90%~116.57%;扣非净利润预计亏损38.5亿元~43亿元,亏损同比扩大37.83%~53.94%。最新消息显示,问界汽车1月交付量为4475辆,环比减少约56%。

总体而言,上市车企2022年度收益情况不一,拥有丰富车型矩阵或多个业务板块的车企更有优势。此外,在新能源国补结束、春节假期等多重因素影响下,1月多家车企新能源汽车销量或交付量均出现明显下降。与此同时,包括云南、山西、海南等多个省份已在1月发布促进新能源汽车消费的政策。

中国汽车工业协会预测,2023年,国内新能源汽车总销量为900万辆,同比增长35%。中国有望成为全球首个跨入新能源汽车年销量千万辆时代的国家,新能源汽车发展潜力仍将延续。

## 车企锚定高质量发展

围绕广东省广州市汽车产业重大部署,广汽集团全力推进“万亿广汽”的战略目标,2030年力争实现营业收入超1万亿元。

计划投资53.5亿元。

曾庆洪表示,围绕广东省广州市汽车产业重大部署,广汽集团全力推进“万亿广汽”的战略目标,2030年力争实现营业收入超1万亿元。

同时,在广东省高质量发展大会上,小鹏汽车董事长何小鹏表示:“如果说过去的五年是新能源汽车的五年,新能源汽车的渗透率从最开始不到3%,到现在超过30%。那么,我相信在未来的五年,新能源汽车和以全自动驾驶为代表的智能汽车会进入到下一个全新的五年。”

何小鹏透露,小鹏汽车会在

2023年之后的五年持续进行高强度的研发投入,每年的研发投入都会超过60亿元。2023年,小鹏汽车会在中国率先推出全自动驾驶,在中国超过50个城市能够放手自动驾驶。

根据规划,2023年,小鹏汽车计划有2款新车上市,并对现有3款老车型换代,全年目标交付20万辆。同时,小鹏汽车的全场景辅助驾驶(XNGP)将在今年三季度交付。小鹏G9的无人驾驶出租车已经开始在广州运营。

与此同时,小鹏汽车进行了人事调整。记者从小鹏汽车方面获

悉,长城汽车原总经理王凤英已出任小鹏汽车总裁。加盟小鹏汽车后,王凤英将全面负责小鹏汽车的产品规划、产品矩阵以及销售体系,并向何小鹏汇报。

除此之外,在广州南沙新区高质量发展大会上,广汽丰田执行副总经理文大力表示,广汽丰田将坚持全方位电动化战略,在混动、纯电和氢燃料电池技术领域全面布局,加大对研发领域的“人、财、物”等资源投放。此外,还将以智能网联、三电等为核心,在南沙扩能、建厂,增强广汽丰田供应链的强韧性和稳定性。

## “换电”缓解高速补能压力

# 北汽、蔚来、宁德时代持续加码 换电江湖迎来高手过招

本报记者 陈茂利 北京报道

“换电才是跑长途的正确姿势”“高速不用排队充电的快乐谁能懂”。2022年春节期间,蔚来旗下346座高速换电站向蔚来车辆提供不限次数的免费换电服务(运营车辆除外)让其赚了一大波口碑。

无独有偶,北汽集团换电站也收到不少出租车司机的点赞。北汽新能源出租车司机张师傅直言,“换电就是快,省下时间赶紧就可以干活去。”

“换电过程就是出租车先上到平台上进行车牌识别,换电的设备就会把亏电的电池接走,再把一块满电的电池装到车上,整个过程差不多88秒,从上台到台下累计不会超过三分钟。”北汽集团蓝谷智慧能源科技有限公司换电事业部总经理邓忠远介绍。

《中国经营报》记者关注到,在2022年春节期间,“新能源换电”在成为不少社交平台讨论热点的同时,北汽集团、宁德时代、蔚来等企业正在重金加码换电赛道。

近年来,换电模式为何获得越来越多企业的垂青?企业转型专家、“汽车新四化”产业研究者杨继刚接受记者采访时指出,“不少车企敢于押注换电赛道。一是政策效应,国家政策支持换电模式。二是成本驱动。电池成本占比过高是新能源车企之痛。采取换电模式,用户只买整车,电池采取租赁模式,降低了购车成本和购车门槛,有助于提升企业竞争力。”

## 上下游企业竞逐换电市场

作为国内首家在私人乘用车领域推行换电模式的车企,蔚来在换电赛道的成功实践正在带动更多企业加入这一赛道。

2022年以来,包括上汽集团、吉利汽车、广汽集团、宁德时代和协鑫能科等主机厂和新能源产业链巨头相继加入换电大潮。

2023年开年,宁德时代对其全

资子公司时代电服增资,注册资本由2亿元增至15亿元,增幅650%。宁德时代重金加码换电赛道备受行业关注。2022年1月,宁德时代发布换电品牌EVOGO及组合换电整体解决方案,由时代电服负责运营。

入局换电市场赛道以来,宁德时代已经与多家车企签署换电项

## “换电模式”为何受垂青?

为什么越来越多的企业垂青换电模式?多位研究者接受记者采访时指出,随着新能源汽车市场快速发展,换电这一补能方式的商业价值愈发凸显。

“换电模式的初衷,是要解决纯电动汽车用户因充电慢、充电难所带来的补能焦虑。而补能焦虑的本质,其实是续航焦虑。”杨继刚指出,“5年前,当国内纯电动汽车续航普遍在300~400公里区间的时代,换电模式

## 大规模推广仍面临挑战

在资本加码下,新能源车换电产业风口正劲。但不可忽略的是,换电模式大规模推广仍面临多重挑战。比如动力电池型号众多,导致不同车型之间难以实现通用换电。

根据2018年起实施的国家标准《电动汽车用动力电池产品规格尺寸》,规定的电池型号多达145种,涉及的电池生产商、材料供应商群体庞大。

中国汽车工业协会原副会长董扬表示,几乎车企每开发一款新车型,就会有新型号的电池与之配

应运而生,成为快充模式之外用户的另一种选择。彼时,纯电动汽车一般充电也要6~8小时,特斯拉的超充也需要45分钟以上(换电只需5~6分钟),在这种情况下,以蔚来为代表的车企推出换电模式。”

商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇认为,从服务体验角度,换电模式受资本青睐原因在于解决了新能源汽车补能痛点,帮助车企提高了竞争力。洪勇向记者指出,

套。电池规格不统一,导致换电站只能为单一品牌的车型服务。

“市场上的换电标准不统一,换电车型也比较少等问题正制约着换电模式的发展,导致新能源汽车换电站建设速度比较慢、运营数量也少,换电企业盈利能力堪忧。”北京特亿阳光新能源总裁祁海坤在接受采访时指出。

记者关注到,国家正在推进换电安全标准统一以及换电模式应用试点。2021年11月实行的《电动汽车换电安全要求》为换电模式的首个基础通用类国家标准,文件

目合作协议,并在多个城市建立换电站。宁德时代换电模式优势在于,其推出的“巧克力”换电块可以适配全球80%已经上市以及未来3年要上市的纯电平台开发的车型。

蔚来也正在加筑护城河。蔚来第三代换电站将于2023年3月开启部署。据了解,采用全新三工

“换电模式大大缩短了补能时间,为用户提供迅速、便捷的充电服务。”

除了补能焦虑催生的市场需求,近年来电池成本逐年走高也让车企愈发青睐“车电分离”的换电模式。

在2022年世界动力电池大会上,广汽集团董事长曾庆洪笑称,动力电池的成本已经占到整车成本的40%~60%,自己是在给宁德时代打工。

“电池成本占比过高,只能转移到售价上,进而增加了用户的购车

中对换电汽车设计、换电接口连接、电池包功能及相关监测要求做出了明确规定,为换电模式的发展提供了标准支撑。

同期,工信部发布《关于启动新能源汽车换电模式应用试点工作的通知》,拟在11座城市开展换电模式试点工作,目标为推广换电车辆超过10万辆,建设换电站超过1000座。

成本是压在换电模式头上的另一座大山。以蔚来为例,不包括运营成本,单座换电站的建设成本为150万~200万元(第二代换电

位协同换电模式的第三代换电站换电时间缩短20%,电池仓位增至21个,相比第二代换电站服务能力提升30%。

按照蔚来在能源日上披露的规划,蔚来计划到2025年将建设超过4000座换电站(国内3000座,海外1000座),在2025年完成“9纵9横19大城市群”高速换电网络。

门槛和预算。采取换电模式,尤其是蔚来推出的BaaS(Battery as a Service)购车方案(用户只买整车,电池采取租赁模式),让用户节省了“不少‘银子’。”杨继刚指出。

天风证券分析师郭丽丽在研报中指出,“根据我们测算,乘用车‘车电分离’后,初次购车成本可降低20%~40%。”

降低购车成本的同时,换电模式还能在一定程度上降低使用成

站)。截至今年1月31日,蔚来共有1313座换电站。考虑到第一代换电站建设成本约为300万元/座,计算下来,蔚来在换电站建设上投入接近30亿元。

虽然蔚来总裁秦力洪表示,“只要蔚来这个品牌还在,换电业务就会永远干下去。”但必须正视的是,对于蔚来来说,换电站目前还是一笔赔本的买卖,何时盈利是个未知数。

此外,杨继刚认为,未来换电模式还将面临超充桩的挑战。“随着特斯拉4680电池与宁德时代麒麟电

北汽集团也正在筹备推出新一代的换电站,并计划于2023年新建99座换电站,提升纯电动出租车的服务保障能力。2023年,广汽集团计划推出多款乘用车换电车型。广汽集团总经理冯兴亚介绍,“广汽的思路是‘全面换电化’,即每个车型都将推出换电模式,并且统一电池标准。”

本,延长电池使用寿命。时代电服总经理陈伟锋指出,“通过换电模式实现车电分离,(可以)解决电动车买车贵、保值率低的问题;同时,换电模式下用户可按需配电,有效降低使用成本。此外,电池充电时间较为灵活,可以更好配合电网运营、可再生能源发电,发挥调峰作用。安全方面,电池由专业公司集中管理、维护,有利于电池全生命周期的安全使用,延长电池使用寿命。”

池的推出,让1000公里续航与10分钟充电到80%(4C快充性能)成为可能,在这种情况下,换电模式面临极大挑战:如果电动汽车续航和油车相仿,且充电速度如此之快,换电模式的优势何在?”

虽然面临诸多挑战,但不少行业分析机构认为,随着新能源汽车保有量提升,车企、动力电池企业、能源国企纷纷入局,在利好政策的加持下,换电行业将迎来较快发展。东吴证券预测,预计到2025年,国内新增换电站将超16000座,新增设备投资额超过600亿元。