

新能源乘用车一季度销量迎“开门红”

“金三”车市加速回暖 造车新势力分化加剧

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

伴随着车市趋于白热化的“价格战”，多家车企陆续披露3月份的销量“成绩单”。从已经披露的销量数据来看，多数车企的市场表现趋于回暖。值得注意的是，无论是传统车企的新能源品牌还是头部新势力3月份的销量数据，都保持了较高的增速。

“我们认为稳定汽车消费尤其

降价冲击波犹在

促销带来了消费者购车价格促销期望值迅速拉升，但购车下单反而延迟观望的特征。

“现在还是想等等看。”4月5日，对于现在是否会购置新车，家住安徽马鞍山的杨力(化名)向记者如是说道。而在3月19日，在与记者的沟通中，杨力曾笑着说：“不敢买(新车)，怕买了之后再有更大的优惠，那样就会觉得自己吃亏了。”

“本轮全国多家车企推出的降价或补贴政策类似于我们熟悉的‘双十一’促销活动，并不是车企长期的降价行为。此次大幅度降价出现了出乎意料的影响力，是一次超预期的促销活动。”崔东树表示，“局部促销潮”起全国车市的观望停滞。由于促销带来的消费者购车价格促销期望值迅速拉升，形成关注多，但购车下单反而延迟观望的特征。”

当然，汽车促销政策带来的短期效果也是显而易见的。以奇瑞控股集团为例，其在3月11日发布消息称，携旗下奇瑞、星途、捷途、奇瑞新能源四大品牌，重磅发布购车钜惠政策，开启百亿惠民购车季。据悉，自2023年3月

是要关注燃油车生态，合理稳定燃油车销售节奏，实现新能源车与燃油车协同发展。”乘联会秘书长崔东树向《中国经营报》记者表示，“只有燃油车和新能源车均能较快发展才能有效地促进消费稳定，促进内循环消费的不断扩张。”

乘联会4月4日发布的文章显示，“2023年开年后，新能源补贴政策如期收回，又因春节假期提早到1月，故1月全国新能源乘

用车市场销量急剧下跌，进入2月逐步平稳回暖。3月全国新能源乘用车市场虽然受到燃油车促销潮干扰，但仍保持回暖走势。”

“综合预估，3月乘联会新能源车乘用车厂商批发销量60万辆，环比增长20%，同比增长30%。预计一季度新能源车厂商销量148万辆，同比增长25%，一季度新能源车乘用车开门红基本实现。”乘联会方面表示。

体系混乱会造成部分消费者持币观望，降幅较大的车企品牌力受损或不可逆转。”

中国汽车流通协会方面还表示：“由于临近汽车排放政策由国六A向国六B切换，各经销商开始清理国六A库存车，但经销商也表示，国六A/B切换不是降价潮的主要矛盾，大多数经销商国六A车型库存不高，6月底前可以完成。而不符合RDE标准的国六B车辆库存较大，6月底完成清库有较大难度。综合来看，4月的汽车市场会整体企稳，但具体的销量如何还要看各地是否出台有利于规范市场的政策。最后，还是希望汽车行业尽快回归正常的市场秩序，为国民经济稳增长做出应有贡献。”

对4月车市的判断，乘联会方面表示，随着新车密集发布、多个城市春季车展启动，降价补贴政策收紧，汽车价格将趋于稳定，预计4月汽车市场整体企稳，市场需求逐渐恢复，预计乘用车终端销量在150万辆左右。

造车新势力分化加剧

3月新势力交付量环比上升20%，说明在燃油车降价挤压压力下，造车新势力产品在消费者心中仍具有一定竞争力。

彼时，在车市价格战旋风越刮越猛之时，也有车企明确表示不会降价，这其中包括造车新势力蔚来汽车。不仅如此，诸如零跑、理想等造车新势力推出90天保价的措施。

4月1日，在中国电动汽车百人会论坛(2023)上，蔚来创始人、董事长、CEO李斌在接受外界采访时更是直言：“我们肯定不参与这样的价格战，我们毛利已经挺低了，参加不了，而且我们直销的这种方式其实也很难去参加这个事情。”

不参与价格战的蔚来，也在过去3月交出了一份较为亮眼的成绩单。据悉，蔚来3月交付新车10378辆，同比增长3.9%，其中高端智能电动SUV交付3203辆，高端智能电动轿车交付7175辆。2023年第一季度，蔚来共交付新车31041辆，同比增长20.5%。

记者从蔚来方面获悉，截至目前，蔚来新车累计已交付320597辆。蔚来将携第二代技术平台六款产品亮相本届上海车展，全新ES6将首次亮相。值得一提的是，在补能方面，蔚来也有新的举措。蔚来首座第三代换电站已于3月28日在海口亮相，即将投入运营。

4月3日，特斯拉发布2023年第一季度全球生产及交付报告。报告显示，第一季度，特斯拉在全球生产电动车440808辆，交付422875辆。其中Model S和Model X生产19437辆，交付10695辆；Model 3和Model Y的产量为421371辆，交付量为412180辆。

记者注意到，乘联会在4月4日发布预估销量数据显示，3月特斯拉交付量持续增长：上海超级工厂共计交付88869辆，同比增长35%。

除了蔚来、特斯拉外，零跑汽车也公布了3月份最新交付数据，当月共计交付新车6172辆，环比提升93%，2023全系产品有序交付中。从3月订单结构来看，C11车系单月缴

2023年将新增1000座换电站 蔚来摆下“补能”大棋局

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“随着电动汽车产业的(蓬勃)发展，会有越来越多的人进入到这个行业。大家不用担心将来在哪里充电，在哪里换电。只要车好开，车好用，基础设施肯定会跟上。”日前，蔚来能源高级副总裁沈斐向《中国经营报》等媒体记者如是说道。

作为一家用户型企业，蔚来在电动车用户的“补能”焦虑上有着自己的考虑，在充电和换电两种模式上都有着诸多布局。2月21日，蔚来创始人、董事长、CEO李斌对外表示，决定2023年新增1000座换电站，到2023年底累计建成超过2300座换电站。

在2022 NIO Day上，蔚来发布

了第三代换电站(以下简称“三代站”)。3月28日，蔚来三代站在海口首次亮相，新一代换电站会在4月初投入使用。数据显示，截至3月31日，蔚来在全球已布局换电站1339座，其中高速公路换电站351座。

“大家也看到这两个月(换电站)建设的节奏是很慢的，其实就是希望尽可能多的是三代站。今年新增的1000座换电站中，三代站的占比最起码是90%。”沈斐坦言，“1年建1000座站，挑战还是很大的。哪怕我今天站在这儿，也不是100%有底，但我会跟整个能源团队尽可能做到，至少前几年这个团队没有让用户失望过。”

“三代站如果用一句话总结，就是体验与效率有一个全面的提升。”

沈斐说道：“换电平台的高度比此前的二代站降低了100毫米左右，意味着用户整个车进出站的感受会更好一点。”

沈斐进一步表示：“在换电的时候，车辆的换电位置往前移了400毫米，这意味着换电的时候用户坐在车内的视野会更加宽广。此外，跟二代站相比，三代站全程换电时长缩短了1分钟左右。综合来看，三代站的换电差不多能在四分钟到四分钟四秒。”

记者注意到，蔚来三代站采用全新的三工位协同换电模式，相较二代站服务能力提升30%，单日最大换电能力提升至408次，单次换电时间进一步缩短。

“三代站换电效率提升的原因

之一就是三工位的协同。”沈斐介绍道：“我们会让部分动作同步开展，比如可以让换电的动作和部分自检的流程能够同步进行，这样就减少了自检等待的时间。此外，当车辆开始做一些机械操作的时候，某些自检的动作还在做，这样也缩短了时间。在这一部分，我们还有继续挖掘潜力的空间。”

沈斐还表示：“从效率方面来讲，整个三代站的自适应能力会更强一点。比如一个高度柔性的换电机构，它能够兼容多种尺寸的车。另外，我们在内部电池仓的结构还是做了很大的改进。同样的占地面积情况下，电池的仓位数量由13个增至21个，更加柔性的换电机构也能够适配结构不是完全



蔚来3月交付新车10378辆，同比增长3.9%，其中高端智能电动SUV交付3203辆，高端智能电动轿车交付7175辆。 夏治斌/摄影

单11692辆(增幅6822辆，纯电4870辆)，C平台系列断品订单占比80%。除产品备受市场青睐外，零跑汽车在资本市场也表现颇佳。3月底，零跑汽车的股价已连续多日上涨，四个交易日内涨幅高达39.2%，其中3月28日、3月30日的涨幅均超过10%。

记者注意到，3月份哪吒U+V+S交付10087辆，3月份哪吒S交付2206辆，环比增长8%。极氪2023年3月交付6663辆，同比增长271%，环比增长22%，整体累计交付93182辆。其中极氪009平均订单一金额52.7万元，极氪001平均订单一金额33.6万元。

在吉利汽车(0175.HK)2022年全年业绩发布会上，吉利汽车集团董事长、吉利汽车执行董事、极氪智能科技CEO安聪慧表示，极氪2023年定下14万辆目标没有改变，并且有信心能够完成上述目标。“对于2025年实现65万辆，我们也是充满了信心。”

华创证券统计3月份新势力(蔚来、小鹏、理想、零跑、哪吒、广汽埃安、极氪、AITO问界)的交付情况显示，3月新势力车企交付合计104820辆，同比增长25%，环比增长20%。

上述研报指出：“新势力3月

一致的电池。还有一个细节的提升，就是电池的充电功率提升了50%，并且能够同时兼容800V的电气架构。”

记者了解到，在蔚来2023年新增的1000座换电站中，400座左右会建设在高速公路服务区或者高速口，加快高速换电网络布局速度；约600座会部署在城区，重点布局有一定用户基数、还没有换电站的三四线城市与县城。

时间回拨至2018年5月20日，蔚来首座换电站在深圳南山科技园落成；2021年4月15日，蔚来首座二代站在北京中石化朝英加油站正式启用。据悉，第二代换电站的单日服务能力达312台次，车辆可实现自动泊入，用户无需下车，

即可在车內一键启动自助换电。

“蔚来的决策逻辑特别简单，都是从用户利益出发去思考，再看内部的体系化能力能不能做到。如果用户有需求，我们能力还欠缺一点，就再努力一下，如果有具备这个能力就会马上去做。”沈斐称：“我们每个换电站都会建在价值最大的地方，给用户带来更好的体验。”

“二代站是可以改造升级成三代的，比如兼容更多的车型，但它肯定要花钱。真正的问题是要不要花这笔钱去改造升级二代站。”对于二代站能否改造成三代站，沈斐直言：“我目前的结论是没有必要，三代站的建设速度非常快，今年就会有八九百个。”

朱江明：十年后动力电池成本可能下降一半 智能电动车或迎来5万元时代

本报记者 于典 石英婧 上海报道

日前，由中国电动汽车百人会主办，清华大学、中国汽车工程学会、中国汽车工业协会、中国汽车技术研究中心、中国汽车工程研究

电动车成本加速下探

伴随着技术迭代加速，电池、电驱、智能座舱、智能驾驶，以及豪华硬件的成本也正持续加速下探。

以占电动车整车成本最大的电池领域为例，在朱江明看来，十年后成本可能下降一半。

“这首先缘于电池包的价格下降，锂电池价格从十年前的3.2元/Wh到现在的0.6元/Wh，十年后预计降到0.3元/Wh。另外随着充电桩、快充技术的普及，电池容量需求下降，未来50度~60度电池包就足够了。以零跑为例，

院共同协办的中国电动汽车百人会论坛(2023)于3月31日~4月2日在京举办。

据悉，本届论坛以“推进中国汽车产业现代化”为主题，围绕全球汽车产业发展形势、新能源汽车高质

量发展路径、中国智能网联汽车发展战略等多个话题展开深入讨论。

零跑科技创始人、董事长、CEO朱江明在论坛上表示：“随着技术进步，电视、空调、手机等行业的价格大幅下降，‘摩尔定

律’体现明显，以电子部件为核心的智能电动车同样适用这一规律。未来智能电动车将以两年为一个更新周期，伴随着两年迭代一次的速度，十年后智能电动车可能迎来5万元时代。”

元。智能化程度更高后，一颗芯片，就能实现智能座舱和智能驾驶的总控，十年后软硬件加起来只需6000元。

“综合来看，电池15000元，电驱4000元，智能座舱加智能驾驶6000元，车身、内饰、底盘等25000元，这样算下来，十年后智能电动车有望降到5万元。”朱江明表示。

在成本的持续下探和销量不断稳定等多重利好下，造车新势力的全年盈利，也正成为可以预见的趋势。

在2022年财报电话会议上，零跑汽车高层强调，零跑将会在2023年实现毛利转正，但由于整体汽车市场正处于剧烈的变动中，毛利转正的具体时间节点目前尚不能确定。

朱江明也在接受媒体记者采访时表示：“预计当公司销量达到50万辆时，可通过规模效应来实现净利率转正。未来，零跑汽车会维持成本定价的策略，相较于高毛利率水平，现阶段的零跑汽车会更注重销量水平，未来的产品也会更加年轻化。”

坚持以全域自研为核心竞争力

事实上，在反复强调规模效应的背后，是零跑汽车提供技术实现降本增效的信心。零跑坚信，只有全域自研，自主掌握核心技术，才能跟上智能电动车的更新周期。

近年来，智能座舱、智能驾驶、整车域控三大系统迭代加速，18~24个月就进化一次。以智能座舱为例，2019年零跑T03采用14nm的高通8953芯片；2021年C11、2022年C01采用7nm制程的高通8155芯片；2023年，零跑全新车型将搭载更为先进的5nm制程的高通8295芯片。

在业内人士看来，硬件快速迭代的大背景下，如果对于关键技术的把控力不足，无疑会影响车型开发以及上新速度，进而导致市场竞争力的下滑。

而经过多年沉淀，零跑已实

现整车成本70%的自研自造能力。有关数据显示，零跑汽车2022年的研发费用同比增长90.6%，达到14.11亿元。零跑方面表示，研发投入增长的主要原因是研发人数增加，财报显示，截至2022年12月31日，零跑汽车共有研发人员2195名，在总人数中占比为26.3%。

值得一提的是，零跑的平台架构5年实现3次迭代，从2019年的分布式电子架构(Leap1.0)转向2021年的域集中式电子架构(Leap2.0)，今年下半年还将推出中央式电子架构(Leap3.0)。

“在迈向新能源汽车千万辆时代的过程中，零跑将笃行全域自研，做用户的代工厂，顶格满足用户需求，持续超越用户期待，为中国汽车产业现代化贡献力量。”零跑汽车方面表示。