

车市稳步向好 车企促销模式生变

本报记者 黄琳 赵毅 深圳报道	175.9万辆,同比增长30%。其中,新能源乘用车厂商批发销量67万辆,环比增长11%,同比增长59%,渗透率33.5%。车市整体销量逐步恢复增长态势。		
	《中国经营报》记者走访多家4S店了解到,5月初,由于五一期间地方车展密集叠加节日经济红利,4S店客流量倍增,维持较高热度,促销活动频出且成交量不俗。而在五一购车浪潮退去后,客流量、成交量逐渐恢复至正常水平。		
	回顾5月,尽管新能源乘用车销量稳步增长,但是各家新能源车企销量呈现出两极分化的趋势,比亚迪、埃安、理想、哪吒等新能源车车企实现月销过万辆,而蔚来汽车、小鹏汽车、赛力斯等新能源车车企月销却不足万辆。新的市场竞争格局正悄然形成。		
日前,乘联会发布最新数据,初步统计5月乘用车市场零售			

4S店客流量回升

5月初车市开局良好,市场人气和成交明显优于往年同期。叠加五一小长假的需求增长,带动购车消费较好,整体车市企稳修复。

“近一个月,五一假期是到店客流量最大的时段,店里同期也开展了多款车型的优惠促销活动,成交量明显提升。”在广汽传祺4S店里,销售向记者介绍道,在五一假期的带动下,店内5月初销量增长明显。

广汽传祺官方数据显示,5月广汽传祺全系销量突破3万辆,终端销量同比增长近50%。而在五一期间,广汽传祺全系车型收获订单已超万辆。

除了广汽传祺,不少车企均企图借力五一假期提高销量。记者了解到,4月29日至5月3日,广汽本田举办超600场活动,其中地方车展巡展50场、店头活动627场,累计收获订单近3万辆,订单量同比提升30.1%。此外,包括广汽集团、上汽集团等车企均举办线下汽

车市“促销潮”逐步降温

燃油车型与新能源车型各自的促销模式已呈现出截然不同的情况,在前者仍旧选择大力度促销之际,后者已悄然转向保价模式。

“目前,店内仅有AION V车型仍有限时优惠1万元的促销活动,其他车型暂未有更多优惠。”在广州一家埃安4S店内,销售告诉记者,店内大部分车型价格保持稳定,此前3月车市大幅促销活动短期内不会出现。

而在广汽本田、广汽丰田等4S店内,记者看到仍旧有不少车型促销力度较大。广汽本田ZR-V、绎乐、凌派、皓影等车型限时优惠价格均超2万元,广汽丰田凯美瑞、汉兰达、雷凌等车型让利可达2万元及以上。

显然,燃油车型与新能源车型各自的促销模式已呈现出截然不同的情况,在前者仍旧选择大力度促销之际,后者已悄然转向保价模式。

而这一现象出现的背后正

车消费嘉年华活动,力争撬动汽车消费。

与此同时,为提振汽车发展,各地陆续发布新政策,广州市发布《广州市工业和信息化局关于组织开展2023年广州市汽车以旧换新推广车型目录征集的通知》,深圳市南山区则将于限定期间内,联动超80家辖区汽车经销企业推出1亿元购车补贴等。

乘联会指出,5月初车市开局良好,市场人气和成交明显优于往年同期。随着价格战热度逐渐消退,经销商心态逐步稳定,消费者恢复理性消费,观望情绪得以缓解,前期压抑的需求有所释放。在国家和各地方促消费政策共同推动下,以及近期车展等线下活动恢复,全面活跃市场气氛并将加速聚拢人气。叠加五一小长假的需求

增长,带动购车消费较好,整体车市企稳修复。

五一期间,部分地方政府、厂商进行临时性补贴,五一车展对短期市场促进较强,助力5月开局市场爆发,五一订单逐步释放,利好整个5月前两周市场。乘联会提到,由于5月初部分消费者需求提前释放,5月中下旬的终端客流、订单转淡,市场热度逐步回落。

乘联会认为,目前车市价格水平对消费者有较大吸引力,国六B非RDE延期销售政策发布后,经销商和消费者对价格预期也明显改善,市场需求恢复良好。

具体而言,广汽集团5月产销同比增长双双超过14%,长城汽车5月新车销量同比增长超20%,长安汽车5月销量同比增长超30%等,整体车市销量回升明显。



广汽传祺官方数据显示,5月广汽传祺全系销量突破3万辆,终端销量同比增长近50%。 本报资料室/图

新能源销量“两极分化”

在新能源赛道竞争愈发激烈的大环境中,造车新势力与背靠传统车企的新能源车企之间的竞争格局已悄然转变。

随着车市销量回升,新能源汽车销量愈发得到市场关注。5月,新能源车销量呈现“两极分化”态势,当月销量过万的新能源车企包括比亚迪、埃安、理想、哪吒、零跑共5家,而小鹏汽车、蔚来汽车等其余新能源车企业销量则未过万辆。

具体而言,埃安5月销售新能源汽车突破4.5万辆,再创新高,同比增长114%,环比增长10%;1~5月,埃安累计销量超16万辆,同比增长119%。比亚迪5月销售新能源汽车24.02万辆,同比增长108.99%,环比增长14.23%。理想汽车5月共交付新车2.83万辆,同比增长146%。

在新能源赛道竞争愈发激烈的大环境中,造车新势力与背靠传统车企的新能源车企之间

的竞争格局已悄然转变。小鹏汽车公布数据显示,5月交付新车7506辆,环比增长6%,同比下滑25.87%。根据小鹏汽车一季报,总收入为40.3亿元,同比下降45.9%;净亏损23.4亿元,去年同期净亏损17亿元。一季度毛利率为1.7%,去年同期毛利率为12.2%

在销量出现“两极分化”的同时,高端豪华赛道成为新能源车企提升销量以及单车利润的新发力点。定位高端豪华新能源汽车的腾势汽车日前举办品牌日并公布多项技术成果,同时,腾势首席共创官赵长江透露了腾势N7的产品节奏,6月中旬腾势N7将登陆线下门店,6月下旬将开启上市大定,并于7~8月正式开启交付。

而埃安面向高端赛道投放的Hyper GT车型预计将于7月初上市,新车型归于埃安旗下高端品牌昊铂矩阵,基于AEP3.0平台和星灵电子电气架构打造,最高预售价格已突破30万元。根据规划,在未来两年的时间里,昊铂矩阵已有5款车型规划。埃安副总经理肖勇表示,除了Hyper SSR、Hyper GT两款车型,昊铂系列第三款车型竞争对手即为Model Y;第四款车型为六座或七座的纯电车型,轴距约为3米;第五款车型内部也已做好企划。

除上述提及的车企,包括岚图、红旗等车企均已在高端新能源领域发布新车型,并希冀通过高端车型区隔细分市场,但根据5月销量数据,瞄准高端新能源领域的车企销量仍有待提升。

二手车出口“驶”出“加速度”

本报记者 尹丽梅 童海华 北京报道

“过去三年受疫情、海运费上涨等因素影响,二手车出口业务量有所下滑,但今年以来业务量明显出现好转态势。今年前4个月,我们公司二手车的出口量就已超过去年全年,我们今年计划完成出口4000辆车的销售目标。”近日,一位二手车出口企业内部人士对《中国经营报》记者说道。

相较于日韩、欧美等国家,我国二手车出口起步较晚,目前尚处于

“走出去”步伐进一步加快

二手车出口是推动国内汽车消费升级、促进汽车流通和国内国际双循环的重要抓手,对推动汽车消费、产业升级具有重要意义。

记者从中国汽车流通协会方面了解到,自2019年下半年开始,我国先后分三批开展二手车试点工作。目前已有44个城市成为二手车出口试点城市,百余家企业获得二手车出口试点企业资质。二手车出口业务开展4年以来,出口量及出口额连年递增,业务涉及欧洲、美洲、中东、非洲等国家和地区,二手车出口逐步成为二手车行业发展的新生力量。

从今年年初开始,国内二手车出口就呈现出转暖的态势。今年1月,长春市二手车出口822辆,出口

初级阶段。2019年4月26日,商务部、公安部、海关总署三部门联合发布《关于支持在条件成熟地区开展二手车出口业务的通知》,首批启动北京、天津、上海、浙江(台州)、山东(济宁)、广东、四川(成都)、陕西(西安)、青岛、厦门等10个省市,正式开启国内二手车出口业务。

记者注意到,2023年以来,我国二手车出口业务已经有了明显起色。近日,天津海关发布的数据显示,今年以来,天津口岸二手车出口5200余辆,同比增长超6倍,

额近1亿元,达到去年全年出口数量的90%、出口额的60%,呈爆发式增长。今年前4个月,台州市累计出口二手车3265辆,这一数字是其2019年全年二手车出口数据的4.1倍。5月30日,天津海关发布的数据显示,今年以来天津口岸二手车出口数量同比增长超6倍。

“今年以来,我国多个港口呈现繁忙景象,国内不少二手车‘搭乘’滚装船出口到世界各地。我国出口的新能源二手车性价比比较高,在海外市场比较受欢迎。”上述二手车出口企业内部人士对记者说道。

记者注意到,在国家层面,政策的东风在不断为汽车出口“保驾护航”。今年4月底,国务院办公厅

已初步实现规模化发展。2022年二手车出口数量和金额均居全国30个试点城市首位的浙江省台州市亦在近期披露消息称,今年前4个月,台州市累计出口二手车3265辆,出口金额达6336.55万美元。记者注意到,在刚刚启动二手车业务的2019年,台州市出口二手车仅794辆,出口金额仅441.72万美元。

“尽管目前国内二手车的出口数量依然很小,但是中国作为全球最大的汽车生产和消费国,为二手车出口提供了充足的货源。我国二手车增

发布的《关于推动外贸稳规模优结构的意见》提及了要培育汽车出口优势,各地方、商协会组织汽车企业与航运企业进行直客对接,引导汽车企业与航运企业签订中长期协议。与此同时,上述文件指出,各地方要进一步支持汽车企业建立和完善国际营销服务体系,提升在海外开展品牌宣传、展示销售、售后服务方面的能力。

今年以来,国内多地二手车试点企业扩围,不少地方政府亦在为推动二手车出口发力。

6月7日,江苏省人民政府办公厅发布《关于推动外贸稳规模优结构若干措施的通知》。关于汽车领域,《通知》提到,支持南京二手车出口试点企业优化扩容,指导苏州

值税已从2%降到0.5%,这对二手车出口企业是一个重大利好政策。未来随着二手车商品化以及限迁的进一步解禁,二手车出口业务将迎来重大的发展机遇。”近日,中国汽车流通协会副会长兼秘书长肖政三在2023中国二手车出口高峰论坛上说道。

中国汽车流通协会会长助理罗磊认为,我国二手车出口应该小步快走,不妨先从批售做起。“我国已经有很多企业在海外耕耘多年,有良好的物质基础和人脉关系,可以借用现有的资源(做好二手车出口)。”

尽快启动二手车出口业务,稳步扩大二手车出口。今年以来,包括贵州等省市签发二手车出口许可证,加快推进二手车出口业务。

多位业内受访人士认为,虽然我国二手车在海外市场的出口规模以及竞争力还有待加强,但我国二手车出口在汽车产业中正在扮演越来越重要的角色。

“进一步扩大二手车出口规模,有助于进一步完善二手车出口相关的维修整備、检测认证、仓储物流、金融信保等配套服务体系,进一步完善国际营销网络和售后服务体系,不断拓展国际市场渠道,进一步助力我国汽车出口。”商务部研究院副院长崔卫杰此前表示。

二手车出口仍需“对症下药”

“尽管面临巨大的发展机遇,但我国二手车出口也面临不小挑战,比如日韩、欧美等二手车出口业务已达年百万辆的较大规模,在国际物流、渠道拓展、售后服务等各环节成本均低于中国;国际贸易环境不确定因素增多、中国汽车出口尚无较好的国际品牌和信誉、二手车出口体系尚不完善、汽车外贸专业人才缺乏等均是制约和掣肘。”5月31日,2023年海上丝绸之路国际博览会配套活动——新能源汽车出口大会暨第二届“粤车贸全球”如期举办。在这场会议上发布的《广州二手车出口发展蓝皮书》披露了上述内容。

诚然,我国二手车出口蕴藏巨大商机。但在迎来“机会”的同时,二手车出口面临的“挑战”也不容忽视。

多位业内人士告诉记者,我国二手车出口目前仍处于粗放式发展阶段,品质参差不齐,相关专业人才缺乏,二手车售后体系尚未建立,这些因素不利于我国二手车出口业务的发展。与此同时,在二手车出口业务上,政府与企业也需要进一步磨合,双方交流联动有待强化。

为有序扩大二手车出口,促进二手车出口业务的向好发展,2022年12月,商务部、公安部、海关总署三部门发布《关于进一步扩大开展二手车出口业务地区范围的通知》。上述文件表示,要提升出口质效规模,开展二手车出口业务的地区制定本地区企业准入标准,规范遴选程序,支持车源整合能力、海外营销渠道、售后服务保障能力等综合竞争力较强的企业开展二手车出口业务。

同时,该文件要求,出口车辆应当符合出口目标市场准入标准,各地也要加强事中事后监管,规范企业经营行为,督导企业履行产品质量责任,维护中国产品海外形象。此外,上述文件指出,开展二手车出口业务的地区在车辆交易登记、许可证申领、口岸通关、车辆注销等环节提升便利化水平,为二手车出口创造良好环境。

“随着新能源汽车使用场景的不断扩充,以及我国二手车出口业务的进一步规范,中国二手车出口需求及机会正在不断涌现,长期来看,我国二手车出口有广阔的发展空间。”受访业内人士说道。