

车市“淡季不淡”多品牌销售业绩亮眼 众车企花式促销冲刺“金九银十”

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“卖得挺好的。”日前,在上海嘉定区南翔印象城MEGA的上汽大众ID.城市展厅内,一位销售人员向《中国经营报》记者如是介绍近期该展厅内的销售状况。相关数据显示,今年8月,上汽大众ID.3单月销量连续破万辆,热销势头不减,终端一车难求。

上汽大众ID.家族只是8月车市的一个缩影。中汽协最新数据显示,8月汽车产销分别完成257.5万辆和258.2万辆,环比分别增长7.2%和8.2%,同比分别增长7.5%和8.4%。

中汽协方面表示,在国家促消费政策及车企优惠促销等因素驱动下,产销继续保持恢复态势。加之去年同期南方限电等影响,8月整体市场表现淡季不淡,环比同比均有所增长。

记者注意到,在国家和地方政府刺激汽车消费的政策和车企多重终端优惠的影响下,多数车企8月均交出了一份较为亮眼的成绩单,多家造车新势力月销量都突破万辆。

公布销量的同时,多家车企还推出购车优惠举措,意在“金九银十”的消费旺季冲刺销量。中国汽车流通协会指出,9月是传统旺季,各地小型车展的举办及新产品放量,叠加“中秋、国庆”超长假期的节日效应,带来自驾游需求,将进一步拉动汽车消费,进而增加“金九银十”消费旺季的热度。

新能源车企销量成绩亮眼

造车新势力8月的表现也可圈可点。

中汽协数据显示,2023年8月,新能源汽车产销分别完成84.3万辆和84.6万辆,环比分别增长4.7%和8.5%,同比分别增长22%和27%。

9月1日,上汽集团宣布,8月销售新能源汽车9.2万辆,已连续8个月保持环比连增,新能源汽车销量位居中国车企第二。

以上汽大众为例,截至8月底,上汽大众ID.家族累计销量已超过15万辆,在合资阵营中遥遥领先。这是因为在今年7月初,ID.3推出12.59万元起的惊爆价,相比在欧洲市场近32万元的

元的价格,为国内电动车消费者带来极大优惠,受到很多消费者的青睐。

上汽大众方面表示,ID.3的持续热销引发了“连锁反应”。“伴随年轻化设计、出色的驾控体验、德系高品质等用户口碑释放,吸引着更多年轻消费者走进展厅,不仅关注ID.3,还有ID.4 X和ID.6 X两款电动SUV车型。目前,上汽大众ID.家族的用户推荐率超过25%。”

造车新势力8月的表现也可圈可点。同样是在9月1日,蔚来公布2023年8月交付量,共交付新车

19329辆,同比增长81.0%。2023年1月~8月,蔚来共交付新车94352辆。

此外,小鹏汽车8月共交付新车13690辆,环比增长24%,同比增长43%,连续两个月交付突破万辆。其中,小鹏G6交付7068辆,环比增长80%,累计交付突破11000辆。

“蔚小理”中的理想汽车8月共交付新车34914辆,同比增长663.8%,理想L系列三款车月交付均突破万辆。2023年1月~8月,理想汽车累计交付量已经达到208165辆。

记者注意到,极氪2023年8月交付12303辆,再创历史新高,极氪也成为唯一连续7个月同比、环比双增长的纯电品牌。哪吒汽车8月全系共交付1.21万辆,环比增长21%。

零跑汽车8月交付14190辆,C系列占比超85%,C11车系单月交付量超1万辆。对于8月的销量表现,零跑汽车方面表示:“零跑C系列双子星已连续数月获得优秀的单月交付表现,本月交付占比超85%,以稳扎稳打的成绩,实现销量结构跨越式发展。”

花式促销提振销量

众车企为提振销量,纷纷上演花式促销。

“阿维塔11鸿蒙版28万起”,还没走进阿维塔位于上海市嘉定区南翔印象城MEGA的门店,便可在门口看到上述宣传语。与阿维塔门店临近的上汽大众ID.展厅,也可看到“ID.3 12.××万起,60天买贵补差价”“ID.4 X 15.××万起,60天买贵补差价”等宣传语。

记者了解到,阿维塔11鸿蒙版于8月24日正式上市,新车共推出4款车型,价格区间为30万元~39万元,标配Hi 华为全栈智能汽车解决方案。据悉,针对本次阿维塔11鸿蒙版上市,阿维塔科技推出了丰厚的购车礼遇:12月31日前(含)下定即享5000元定金抵25000元购车款的超值限时优惠,仅需28万元即可

拥有,首任车主可享终身三电质保。

这样的产品力和优惠使得阿维塔11鸿蒙版备受市场青睐。阿维塔科技宣布,阿维塔11鸿蒙版上市7天,大定订单破5000辆,在竞争日趋白热化的高端SEV赛道持续领跑。

记者注意到,上汽大众ID.家族的购车优惠还将延续至9月底,即ID.3延续12.59万元起的价格;ID.4 X至高综合优惠4.2万元,ID.6 X至高综合优惠5万元。

造车新势力也在花式加码购车优惠。9月1日,蔚来公布了9月限时购车优惠,9月1日~30日期间支付定金购买蔚来新车的用户,提车后可获赠万元购车礼包,包括30

张换电体验券、2000元车商城抵用券、价值4560元的NOP+1年免费使用权、1万购车积分。

“这个权益(30张换电体验券等)到下个就没有了,NOP+如果体验好的话,以后是可以包月使用的,价格是380元一个月。”9月5日,印象城蔚来门店的销售向记者说道。

零跑汽车也在9月1日官宣,零跑T03官方补贴至高1万元,起售价低至4.99万元起。对于此番的产品价格调整,零跑汽车方面更是表示:“本次官方补贴后,在4万元级价位,即可享受五门四座大空间及智能座舱,打造同级最优舒享智能体验。在7万元级价位,更能拥有超400公

里续航及L2级智能驾驶辅助功能,尽享越级产品体验。”

值得一提的是,理想汽车在8月30日就发布限时1万元的保险补贴政策,针对2023年8月30日(含)至9月30日(含)新定购理想L9、理想L8、理想L7任一车型并通过合作保险机构购买车险,可享保险补贴1万元。

乘联会方面表示,“金九银十”是车市的好日子,今年的“金九”效果更均衡。“9月有20个工作日、较去年少1天,而且今年中秋节在9月29日,中秋和国庆合并8天假期,国庆长假驾车高速公路免费,出游热情更高,预计会推动9月私人购车热情高涨。”

破局新能源汽车里程焦虑 换电赛道频入重量级玩家

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

随着新能源汽车渗透率的进一步提高,新能源汽车的续航问题也成为关注热点。

据全国乘用车市场联席会(以下简称“乘联会”)最新数据,今年8月,新能源汽车国内零售渗透率37.3%,较去年同期28.4%的渗透率提升9个百分点。今年以来累计零售444.1万辆,同比增长36.0%。同时随着汽车消费大环境的日益改善,汽车充换电等问题开始进一步显现。乘联会方面表示,以现在新能源汽车的保有量规模,仍需要充电桩、充电站继续加大投资建设,形成补能无忧的有效引导,为潜在消费者购买新能源汽车解决痛点堵点。

巨头竞相入局

据中国电动汽车充电基础设施促进联盟发布的最新统计数据,截至今年8月,全国共有换电站3048座,较7月环比增长13.94%。其中广东省、浙江省、北京市、江苏省、上海市等区域排位靠前。厂商方面,蔚来遥遥领先,截至今年8月,蔚来换电站布局数量已突破1700座。

有关资料显示,近来蔚来在用户补能方面发力颇多。日前,蔚来方面宣布打通了起于西安,终于霍尔果斯的Power Journeys-丝绸之路,全程共计3133公里,设有33座充换电站。蔚来联合创始人、总裁秦力洪此前表示,就目前的技术条件和电动车的局限而言,换电是最佳解决方案,但后续会有很多包括统一标准、节约公共资源等技术问题,“越来越多的企业进入换电领域,这些问题的解决就会提前。”

据悉,目前行业内针对续航问题从充电、换电两方面入手。在换电方面,已有车企开始将换电网络大规模铺开。造车新势力之一的蔚来,日前就宣布已将其规划的丝绸之路加电线路打通,累计布局60条,并将开启海外布局,将于年底实现换电路线穿越欧洲五国。

上汽集团旗下飞凡汽车也开始进一步布局换电业务,今年将在北京、上海、广州、杭州等10余座城市落成50余座换电站。吉利汽车联合力帆科技打造的睿蓝汽车日前也推出了新款车型睿蓝7。据了解,该款车型将配备不同容量胶囊电池,并且支持换电功能。

此外,极氪汽车也表示将在补能体系进一步发力。“公司要做中国

超快充的引领者,不仅要造好车,重要的是,要让用户的充电补能有很好的体验。”极氪汽车方面表示,未来不仅要从架构、产品、产业链方面推进极充站建设,更加速推进补能生态体系建设,两手同时抓。

惠誉评级中国企业研究董事杨青在接受《中国经营报》记者采访时表示,对于新能源汽车用户来说,在快充技术进一步普及、成本下降之前,换电是相对于充电更便利的一种新能源汽车补能方式。“但这种便利性取决于换电站网络的覆盖率。此外,在换电模式下,车主或倾向于不持有电池的所有权,一方面可降低购车门槛,另一方面也转嫁了电池技术发展、电池衰减所带来的风险。”

中心总经理徐秀就表示,换电模式在将来会有基础设施化、社会化的趋势。据了解,目前飞凡汽车的换电站能够依托复合式螺栓结构实现2分30秒/车的换电速度,在将来飞凡汽车的二代站则将提速至90秒。

目前,飞凡汽车的第一代换电站能够储备10~20块电池,而在未来能够最多储备40块,单日服务超过550次。此外,飞凡汽车还推出了电池商城,提供不同容量、不同颜色、不同价格的电池供用户根据实际用车场景进行买断。

事实上,早在2022年,上汽集团就开始了在换电赛道的布局。彼时,上汽集团联合中石油、中石化、宁德时代等能源巨头成立了“捷能智电”,主打换电及电池租赁服务。据了解,上汽集团此前曾承诺将开放魔方电池及其换电相关的技术,免费提供给加入捷能换电体系的公司使用。

换电模式新优势

资料显示,新能源汽车换电模式是相较于充电模式而言的一种电能供给模式。在该模式下,将电动汽车已经亏电的动力电池从车身取出并更换容量饱和的动力电池,亏电电池重新存储到换电站中进行充电。

兴业证券相关研报分析认为,换电模式能够突破新能源汽车的发展瓶颈,使多方受益。对于用户端,换电模式能够解决续航焦虑,提升用户体验;而对于车企端,换电模式能够提升整车能效,降低销售成本和终端价格;对于电网,可以通过削峰填谷降低用电成本,具备储能功能以缓解电网压力。

目前,诸如蔚来、飞凡汽车等



近日,位于上海南翔印象城的阿维塔展厅门口,写有“阿维塔11鸿蒙版28万起”的宣传语。 本报资料室/图

全年剑指2700万辆销量目标

2023年,汽车行业运行保持稳中向好发展态势,力争实现全年汽车销量2700万辆左右。

汽车产业对国民经济的重要性不言而喻。9月1日,工业和信息化部等七部门联合发布的《汽车行业稳增长工作方案(2023—2024年)》(以下简称“《工作方案》”)提出,2023年,汽车行业运行保持稳中向好发展态势,力争实现全年汽车销量2700万辆左右,同比增长约3%,其中新能源汽车销量900万辆左右,同比增长约30%;汽车制造业增加值同比增长5%左右。2024年,汽车行业运行保持在合理区间,产业发展质量效益进一步提升。

《工作方案》提出,支持扩大新能源汽车消费。落实好现有新能源汽车车船税、车辆购置税等优惠政策,抓好新能源汽车补助资金清算审核工作,积极扩大新能源汽车个人消费比例。组织开展新能源汽车下乡活动,鼓励企业开发更多先进适用车型,充分挖掘农村地区消费潜力。鼓励开展新能源汽车换电模式应用,推动新能源汽车与能源深度融合发展。

与此同时,在稳定燃油汽车消费方面,《工作方案》指出,各地不得新增汽车限购措施,鼓励实施汽车限购地区在2022年购车指标基础上增加一定数量购车指标,进一步促进汽车消费。鼓励企业加大高端化、定制化的房车、皮卡等产品供给,深挖细分市场消费潜力。

实际上,刺激汽车消费的政策频出。仅在今年7月,就有多

项政策出台。以7月21日为例,国家发展改革委、工业和信息化部等十三部委印发《关于促进汽车消费的若干措施》的通知。

车企端也在提振销量作为下半年工作的重中之重。以蔚来为例,在今年二季度的财报电话会议上,其创始人、董事长、CEO李斌表示:“蔚来计划于9月发布和交付全新升级的中型轿跑SUV EC6,完成基于第二代技术平台的全部产品切换。蔚来的8款产品将全面进入高端纯电市场,更好地满足高端市场用户的多样化需求,推动整体交付量的稳步增长。”

为了提振销量,蔚来也抓紧销售渠道的建设。李斌透露:“从7月开始,我们更积极地拓展用户触点和销售渠道,并进一步扩充全国的销售团队,这些举措将提升我们的销售能力,推动销量的增长。在销售能力建设方面,我们的目标是达到每月3万辆销能,并计划在9月底完成这项销能的建设,从10月起建设的成果将逐步显现。三季度我们也会完成针对销售能力提升的组织架构调整,届时从总部到区域,会有专门团队做好每款车的销售。”

李斌还表示,8月,Leads和试驾量创历史新高,每个周末试驾量达1万辆左右,销售能力提升初见成效。“从试驾到订单的转换需要时间,我们保持耐心,对稳定增长有信心。”

亟待建立统一标准

日前,蔚来副总裁沈斐就表示,欢迎同行加入换电赛道,但也希望能够采用同一个规格的电池。此前蔚来CEO李斌也表示,愿意和整个同行开放换电的技术、接口标准,还有整个网络。

在杨青看来,建立统一的换电电池、电池包、充电站技术标准,是推动换电模式大规模普及、让更多的车企和电池厂商参与换电模式的前提条件。

日前,国家发展改革委发布了《关于恢复和扩大消费的措施》的通知。其中也明确,要落实构建高质量充电基础设施体系;科学布局、适度超前建设充电基础设施体系,加快换电模式推广应用,有效满足居民出行充换电需求以及推动居住区内公共充电基础设施优化布局

厂商在换电领域已开始进一步发展。记者注意到,目前在蔚来的换电模式下,用户仅用时3分钟就可以做到满电出发,并且换电的过程也无需下车等待,能够做到全程自动。

不过,尽管换电模式较充电模式便利,但随之而来的也有较为高昂的成本。据相关资料,蔚来的三代换电站建设成本约为150万~200万元,而飞凡汽车的一代换电站成本约为120万元。

兴业证券相关研报分析认为,换电与充电两种模式形成互补关系,基于自身特点具有各自的应用场景和客户基础。“换电模式尽管拥有补能方式快捷高效、缓解用户里程焦虑、减轻城市用

电压力、梯次利用闭环管理的优势,但目前还存在建设投入成本过高、电池标准化难度大等问题。目前,换电模式发展仍处于初级阶段,政策体系的完善与成熟技术的市场推广尚需时日,换电模式在特定场景下的发展应用将成为充电模式的补充。”

杨青也告诉记者,鉴于换电站的重资产模式,建立覆盖率较广的换电网络需要大额的前期资金投入,单个换电站的资产回报率与周边用户密度和换电频率成正比。这就导致目前国内的换电运营商还是面对出租车网约车等运营车辆为主,蔚来目前是少数面向个人用户市场推广换电模式的车企。

并执行居民电价,研究对充电基础设施用电执行峰谷分时电价政策,推动降低新能源汽车用电成本等。

华安证券相关研报分析认为,现阶段高压快充和换电将并行发展,相互补充,共同构成新能源汽车快速补能场景。随着新能源汽车渗透率不断提升,虽然动力电池能量密度和续航里程均实现大幅提升,然而消费者里程焦虑问题仍较为显著。

“如何实现高效率补能,仍是行业当前亟待解决的问题,以蔚来、宁德为首的主机厂和电池厂推出的换电方案,广汽、小鹏、华为等为首的车企和互联网巨头推出的超级快充方案,均尝试解决电动车高效补能问题。在自动驾驶和车车交互等智能化成熟落地

之前,车企较难以此建立护城河,故换电模块和接口很难做到统一。”华安证券方面表示。

上汽集团副总工程师、捷能公司总经理朱军此前在接受媒体采访时表示,如果大家选择标准化电池进行换电,电池包的制造成本会大幅度下降。而通过换电补能,无论是从电芯还是系统层面,电池寿命可以轻易翻一倍。同时他也表示,新能源汽车的换电模式将来不可能是某个企业某个品牌来做,“一定是一个社会化来推动建设的。”

不过,杨青也告诉记者,在缺乏政策推动的情况下,由电池厂商牵头建立换电电池标准,可能较难为主流车企所接受,这背后是对于电池包技术话语权的争夺。