

实探车市“金九银十”：车企打出促销组合拳 新能源销量持续走高

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“这辆车现在很火。从9月12日到国庆节最后一天，在将近一个月的时间内，我们全国的大销量超过了50000辆，仅我们门店就卖了70多辆。”10月11日，上海一家华为体验中心的销售人周鹏（化名）指着问界新M7，向《中国经营报》记者满含笑意地说道。

周鹏告诉记者，9月12日~10月6日，他们店内的销售人员都非常忙碌。“虽然中间会有调休，但只要

新能源销售表现亮眼

1~9月，新能源汽车产销分别完成631.3万辆和627.8万辆，同比分别增长33.7%和37.5%，市场占有率达到29.8%。

中汽协数据显示，9月，汽车产销分别完成285万辆和285.8万辆，同比分别增长6.6%和9.5%。1~9月，汽车产销分别完成2107.5万辆和2106.9万辆，同比分别增长7.3%和8.2%。

9月新能源汽车表现亮眼。数据显示，9月，新能源汽车产销分别完成87.9万辆和806090.4万辆，同比分别增长16.1%和27.7%，市场占有率达到31.6%。1~9月，新能源汽车产销分别完成631.3万辆和627.8万辆，同比分别增长33.7%和37.5%，市场占有率达到29.8%。

10月1日，多家车企公布了9月的销量数据。数据显示，今年9月，理想汽车共交付新车36060辆，同比增长212.7%，创单月交付新高。截至2023年9月30日，理想汽车第三季度累计交付量为105108辆，同比增长296.3%，全年累计交付量已经达到244225辆。

对于上述表现，理想汽车董事长兼CEO李想表示：“9月，随着市场需求的不断增长，我们实现了多项历史性突破，周销量、月销量和订单量均创下新高，其中理想汽车9月单月的订单量已经超过4万辆。理想L系列三款车，已经连续两个月单车交付均突破万辆。”

“蔚小理”中的蔚来汽车9月共交付新车15641辆，同比增长43.8%；第三季度共交付新车55432辆，同比增

在店里就没有闲下来的时候。尤其在10月1日那天，店门外排了一条长长的队伍，店里乌泱泱一片，都是人，一个销售要同时面向4~5组客户介绍产品、回答问题。”

周鹏所在的体验中心，只是问界新M7火爆的一个缩影。数据显示，9月12日~10月6日，问界新M7上市25天的大定超过50000辆，其中10月6日的单日大定突破70000辆。

实际上，在今年“金九银十”的传统消费旺季内，除了问界新M7

火爆出圈给企业带来的销量大幅增长外，国内其他车企也相应地推出多重促销举措，并取得了不错的市场表现。

中汽协方面认为，2023年9月，国家层面出台了一系列促消费的政策，地方层面积极响应，相继制定出台了发放消费券、购车补贴等措施，加之秋季企业新品集中上市，物流行业企稳回升也带动了货车的增长，市场总体呈现“淡季不淡，旺季更旺”的态势，车市热度延续，“金九银十”效应重新显现。



10月10日，在上海嘉定南翔印象城，阿维塔门店摆放有“试驾有礼”的宣传牌。 本报资料室/图

长75.4%，创历史新高。1~9月，蔚来汽车共交付新车109993辆。

小鹏汽车9月共交付新车15310辆，同比增长81%，其中小鹏G6交付量达8132辆。截至2023年9月30日，小鹏汽车三季度累计交付量达40008辆，环比增长72%。零跑汽车9月的交付量达到15800辆，创历史新高，三季度累计交付44325辆。

传统车企孵化的新能源汽车品牌的表现也持续向好。今年9月，阿维塔11交付3083辆，环比增长超50%，持续领跑高端SEV赛道。极氪9月交付12053辆，上年同期交付量则为8276辆，同比增长45.6%，大定订单创历史新高，累计交付量已超15万辆。

岚图汽车9月共交付新车5010辆，同比上涨99%，环比上涨25%；

2023年1~9月，岚图汽车交付量同比增长102%。岚图汽车CEO卢放指出：“在成功举办用户之夜后，岚图品牌的知名度、用户黏性、用户口碑持续攀升。9月，新岚图FREE开启全国交付，过硬的产品力深受认可，市场关注热度居高不下，有力拉动了岚图的产品销量。”

值得一提的是，合资车企的新能源汽车销量也在稳步提升。今年9月，上汽大众ID.家族销量再创新高，单月订单超2万辆，热销势头强劲。其中，ID.3的9月订单量达到1.5万辆。

除此之外，上汽通用汽车9月新能源车销量10002辆，环比增长24.8%，同比增长168%；其中，别克E5销量为4868辆，别克微蓝6销量为3578辆，锐歌销量为686辆。

车企全方位花式促销

在车市日益“内卷”的当下，车企为提振销量可谓是各显神通，优惠、补贴、送小礼品等都是常见的促销手段。

在国内车市日益“内卷”的当下，车企为提振销量可谓是各显神通，优惠、补贴、送小礼品等都是常见的促销手段。双节(中秋节、国庆节)期间，各车企销售人员更是“卷”。

“您扫码后就可以在这里领一个小礼品。”10月4日，陶明赫(化名)从安徽返回上海，在阳澄湖服务区休息时，就看到极氪汽车在摆台做活动，工作人员向其如是说道。

陶明赫称：“自己经常在逛商场的时候碰到类似的活动，扫个码也就是留个手机号码，过几天便有销售人员打电话来询问是否有购车意向。现在汽车消费竞争激烈，也能理解。”

在华为体验中心，周鹏告诉记者，他们在双节期间都是全员在岗。原本上午是9点半上班，下午是6点半下班。“双节期间都是8点半就来准备试驾，一直忙到晚上9点才下班。实在太忙了，调不过来，要是人手够的话，我们觉得可以再多签几单，有种分身乏术的感觉。”

吹响年终冲刺号角

除了在销售端的“激战”外，车企也在“金九银十”的消费旺季掀起一轮产品上新潮，以期在年末销量冲刺赛取得好成绩。

提振汽车消费至关重要。9月1日，工业和信息化部等七部门联合发布《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。

完成上述目标自然离不开车企的发力。记者注意到，除了在销售端的“激战”外，车企也在“金九银十”的消费旺季掀起一轮产

品上新潮，以期在年终销量冲刺赛取得好成绩。9月20日，基于“超级增程”理念打造的首款车型——零跑C01超级增程上市，新车推出三个款型，售价为14.58万~16.98万元，这也是“双动力”战略落地的第二款增程车型。

对于零跑C01超级增程的上市，朱江明表示：“零跑C01超级增程在相同价位区间内，电池更大、配置更高，真正帮助用户实现‘省钱、省时、省心’，更挖掘增程本质。”

值得注意的是，零跑C01超级增程上市发布会上，零跑C11也新

惠，选装优惠、智驾礼、金融礼、流量礼、无忧礼等。销售人员告诉记者，F7价格在22.99万元到30.19万元，10月31日前，标续航优惠15000元，长续航优惠20000元。

记者注意到，9月28日~10月8日，上汽大众推出“双节限时福利”活动，覆盖ID.家族、朗逸家族、帕萨特、途观L等多款热销车型。譬如“新国民品质家轿”朗逸新锐限时直降2万元，7.99万元起即可入手，还自带2年85折/3年8折保值回购、2年0利率等福利。

10月7日，记者在上海嘉定的一家上汽大众4S店内，一辆ID.6X的车旁放有“金秋周年店庆购车节”“5年低息、首付20%；置换补贴至高16000元+2800元”的宣传物料。

上汽大众方面表示，ID.3的持续热销，也进一步带动了ID.4 X和ID.6 X两款电动SUV车型的终端关注度和用户好感度。“3个月，两款车型凭借硬核的德系品质和宽敞的座舱空间，精准击中了家庭出行的核心需求，销量连续环比上升。”

车企竞逐“城市NOA”：开启百城大战 探索“无图智驾”

本报记者 陈燕南 北京报道

“在导航中输入你要去的目的，车辆随即在行驶过程中自动实现了跟车、超车、变道、转弯与识别反应红绿灯等功能。”目前，这一场景正在越来越多搭载了城市NOA系统(全称Navigate on Autopilot，即“自动辅助驾驶”)的智能汽车上实现，“解放双手”或许不再成为驾驶员者“遥远的梦”。

当前，“城市NOA”成为重点竞争领域，多家车企也相继公布NOA进入百城的计划。正如西部

“攻城略地”从通勤模式切入竞速NOA

今年以来，不少企业都加入到城市NOA竞争中。随着高速NOA在近年逐渐成为主流车企智驾的标配功能后，一些企业想要在智驾能力上更进一步——向城市NOA进发。

2022年9月，小鹏P5率先在广州推出城市NOA；随即，极狐阿尔法S HI版在深圳推送城区NCA功能，12月落地上海。进入2023年，车企的速度也随之加快。蔚来在北京五环内的高速公路和城市快速路中推送了NOP+增强领航辅助功能；长城魏牌、理想L9都有望在2023年有望实现城市NOA的OTA推送。2024年后，小鹏计划在2023年下半年开放城市NGP到约50个城市。

华为智能汽车解决方案BU董事长余承东此前曾公布今年三季度不依赖于高精地图的城区NCA将在15城落地，到四季度将增加到45城。在最近举办的问界

证券在研报中定义，2023年或许是“城市NOA元年”。

近日，理想汽车称计划到今年11月将NOA布局的范围扩大至50个城市，到12月将覆盖全国的100个城市。长城计划于今年三季度实现城市NOA功能，并于明年上半年在100个城市落地；智己汽车则是在9月开启去高精地图NOA公测，并预计将于2024年覆盖全国100+城市，2025年迈入Door to Door(全场景通勤)时代。

在不少业内人士看来，城市

NOA的落地，标志着智能辅助驾驶下半场的开局。“城市NOA的普及对无人驾驶来说是一个重要的里程碑，标志着无人驾驶技术进入了新的发展阶段。城市NOA的普及意味着无人驾驶汽车能够在更复杂的环境中自主驾驶，这无疑提高了无人驾驶汽车的实用性。”天使投资人、资深人工智能专家郭涛在接受《中国经营报》记者采访时表示。“由于城市NOA技术是实现完全无人驾驶的关键技术之一，因此它的普及可以为L4、L5级无人驾驶

技术的研发和推广提供有力支持。”中国交通运输协会新技术促进分会专家委员解文对记者表示。

“我认为过去一年智能汽车领域中最大的变化之一，就是真正的无人驾驶可以在中国的复杂城市道路应用落地。我们希望无人驾驶不是远在天边的黑科技，而是有温度地融入人们的日常生活。如今，高级别智驾即将迎来爆发时刻，未来三年是关键的窗口期。”百度集团资深副总裁、智能驾驶事业群总裁李震宇表示。

新款车型——云朵，其透露该车型会搭载名为“记忆行车”的通勤模式功能。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛在接受记者采访时表示，“车企布局城市NOA有利于抢占未来的自动驾驶市场，以及获得更多的数据和经验，加速技术迭代和优化。同时，城市NOA也有助于提高车企的品牌形象和市场份额，吸引更多的消费者。”同时，消费者对智能汽车接受程度的提高也在助推搭载NOA系统的车型快速进入到城市中。

《2022年汽车行业报告：城市NOA重新定义智能汽车》(以下简称《报告》)显示，伴随着今年多市开启L3+级自动驾驶技术的汽车上路试点，以及搭载NOA系统的车型价格下移，我国高级自动驾驶渗透率有望快速提升。《报告》预测，2023年搭载NOA的车型将达到70万辆，2025年这一数字有望达到348万辆。

“无图智驾”成目标 探索更具性价比的方案

然而，理想很美好，但是现实却并不容易。

“目前城市NOA普及的难点和痛点主要在于技术难度较大，成本较高，配套设施和法律规范不完善等方面。”深度科技研究院院长张孝荣在接受记者采访时表示。

此前，高精地图被认为是车企提升自动驾驶能力的重要条件。然而，随着NOA在城市场景的大规模拓展需求日趋强烈，高精地图成本高、覆盖率低、更新慢使得其无法满足和支撑这一产品快速落地。

据中国智能网联汽车产业创新联盟发布的《智能网联汽车高精地图白皮书》，分米级地图的测绘成本为每公里10元左右，而厘米级地图的测绘成本可达每公里千元。“高精地图成本非常高，仅采集上海的高精地图，采集了一两年，9000公里都没有把上海完全覆盖。自动驾驶依赖高精地图很难做到普及，全国覆盖的成本非常高。”华为终端BG CEO、智能汽车解决方案BU CEO余承东表示。

那么该如何解决呢？苏坦对记者表示，百度现在的方案是“重感知轻地图”，使用非常轻的地图。“轻图最大的好处第一个生产成本和使用成本都较低。第二个它提供了对于整个智驾系统非常好的底层支撑，运用范围极大。”同时他坦言，行业里面很多“无图方案”本质上也是轻图方案，这个没有很大的路线争议。

据了解，目前，有多家企业喊出了“无图智驾”的口号。理想汽车明确地透露，2023年就落地不依赖高精地图的城市NOA。基于感知和Transformer模型，理想目标实现端到端的城市NOA；小鹏也喊出了

“XNGP抛弃高精地图”的口号。小鹏的XNGP是NGP辅助驾驶的升级版，目标在不通过高精地图的辅助下实现导航辅助驾驶+停车场导航辅助驾驶+高速NGP+城市NGP；长城的魏牌摩卡则在感知硬件上下功夫。多达31个感知元件和1440Tops的自动驾驶平台，使其能够减少对高精地图的依赖。

“总体来看，轻地图、重感知的NOA路线是解决自动驾驶问题的一个好的候选方案。然而，还需要在传感器和算法精度、计算和数据处理能力等方面取得进一步的进展和完善，才能更好地满足实际应用的需求。”郭涛在接受记者采访时表示。

毫末智行科技有限公司数据智能科学家贺翔则对记者表示，我们应该用更低价格的方案做出效果较好的自动驾驶，只有这样才能做到普及或者能够让更多用户去接受。只有让更多用户去接受并使用之后，我们的数据闭环才能建立起来，然后才知道问题在哪里，怎么样改进，最终一步一步进化，达到终极目标。未来如果真的想要把自动驾驶做到普及，一定是一个低成本高效率的方案。我们坚信未来一定是没有高精地图，只依赖视觉的方案。

那么，未来，无人驾驶什么时候才会真正到来呢？在轻舟智航联合创始人、CEO于骞看来，在城市NOA大范围普及之后，完全的无人驾驶才会出现。“但首先，需要当城市NOA最终得以达到一定的渗透率之后，无人驾驶的大幕才会拉开，城市NOA是辅助驾驶的天花板，也是无人驾驶的入门门槛。这需要大量数据的积累。”他表示。