

2024年新能源产销规模有望达到1300万辆

目标达成率两极分化 车企2023年销量成绩单出炉

本报记者 方超 石英婧 上海报道

新年伊始，车企正密集对外发布销量成绩单。

《中国经营报》记者注意到，自2024年1月1日以来，多家车企陆续对外披露2023年销量，如蔚

来汽车2023年销量为16万辆，小鹏汽车、理想汽车销量分别为14.16万辆、37.6万辆，上汽集团2023年新能源汽车销量达112万辆，而比亚迪销量更是超过300万辆。

在对外披露成绩单之时，车

企2023年度销量目标达成率也受到外界关注。记者梳理多家车企销量发现，仅有比亚迪、理想汽车、岚图汽车达成年度销量目标，而多数新能源车企2023年销量目标完成率在70%左右。

“新能源车企正呈现‘两极

分化’加剧的态势，销售数据也是各家新能源车企实力的客观反映。”中国汽车流通协会专家委员会委员章弘在接受记者采访时表示。

随着市场竞争不断加剧，为争夺市场先机，哪吒汽车、领克汽

车等车企在进入2024年后就密集对外发布价格优惠信息，如哪吒汽车表示，在2024年1月1日—1月31日期间，下包括哪吒AYA在内的四款车型，可享受5000元哪吒新年专享红包好礼。

“2024年中国新能源汽车

市场仍会保持高速增长”，中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟近日预计，2024年产销规模有望达到1300万辆，增速约40%，整体渗透率超过40%，而乘用车领域单月渗透率有望超过50%。

新能源汽车销量创新高

连续多月实现正增长，全年销量刷新纪录，近日，集体“交卷”的新能源车企备受市场关注。

2024年1月1日，蔚来汽车对外发布2023年12月销量数据，其在该月交付新车1.8万辆，同比增长13.9%。而在2023年全年，蔚来共交付新车16万辆，同比增长30.7%。截至2023年年末，蔚来新车已累计交付44.95万辆，在高端纯电赛道处于领先地位。

除了蔚来汽车之外，小鹏汽车2023年12月共交付新车2.01万辆，同比增长78%，其2023年全年共交付新车14.16万辆，同比增长17%。而理想汽车2023年全年销量达到37.6万辆，夺得2023年造车新势力销售冠军。

不仅仅是“蔚小理”，2023年，零跑汽车累计交付14.41万辆，同比增长超29%，哪吒汽车交付新车约12.7万辆，AITO问界2023年全年则累计交付约9.44万辆。

进一步梳理可发现，在2023年实现销量攀升的车企，不仅仅是造车新势力、“创二代”们，上汽集团、

吉利汽车等传统自主车企，也交出了一份出色的新能源转型答卷，新能源汽车销量再创新高。

记者从上汽集团获悉，据初步统计，2023年12月份，上汽集团新能源汽车销量创历史新高，达到21.9万辆，实现环比大幅增长，而在2023年全年，上汽集团销售新能源车112.3万辆，位居中国车企第二位。

“2023年上汽发布新能源‘三年行动计划’以来，自主合资品牌聚焦新赛道，齐头并进、强势发力”，上汽集团方面表示，2024年，随着“三年行动计划”的加速落地，上汽新能源汽车业务正进入高速发展阶段，将取得更大突破。

无独有偶。吉利汽车2023年全年累计销量超168万辆，同比增长约18%，其中，其新能源汽车销量达到48.74万辆，同比增长超48%，连续11个月实现同比正增长。



2023年，吉利汽车累计销量1686516辆，同比增长约18%。

本报资料图/图

政策加持、资本潮起 车企“决战”自动驾驶赛道

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

2023年，汽车产业迈入“下半场”，智能化逐渐成为主旋律，其中自动驾驶扮演着尤为重要的角色。

工业和信息化部数据显示，截至2023年上半年，我国搭载辅助自动驾驶系统的智能网联乘用车市场渗透率已达到42.4%；另据全国乘用车市场信息联席会最新数据，2023年1—10月，新能源乘用车L2级及以上的辅助驾驶功能装车率已经达到51%。

2023年11月中旬，公安部、住房和城乡建设部、交通运输部、工业和信息化部四部门联合

发布了《关于开展智能网联汽车准入和上路通行试点工作的通知》（以下简称“《通知》”）。《通知》明确，L3级自动驾驶（有条件自动驾驶）和L4级自动驾驶（高度自动驾驶）功能的自动驾驶车辆经四部门遴选，可以获得准入，并在限定区域内开展上路通行试点。

《中国经营报》记者注意到，自《通知》发布以来，宝马、梅赛德斯-奔驰、智己汽车、长安汽车、极狐汽车、深蓝汽车和阿维塔等国内外汽车品牌纷纷宣布成功获得L3级自动驾驶的测试牌照。

另外，自动驾驶也广受资本

市场青睐。据不完全统计，过去一年，已有文远知行、黑芝麻智能、知行科技、速腾聚创等数十家国内自动驾驶供应商申请IPO。其中，知行科技和禾赛科技已经成功上市。

“自动驾驶被视为汽车科技‘皇冠上的明珠’。”毕马威中国汽车行业主管合伙人Norbert Meyring表示，完全自动驾驶的实现将使汽车从纯粹的机械产品转变为“移动第三空间”，也对汽车产业的价值链产生影响。“一旦得以实现，真正的自动驾驶将改变我们对出行、物流乃至生活中更多领域的概念。”

开展L3测试

2023年12月18日，智己汽车宣布，搭载L3级自动驾驶功能的车辆，在上海市正式获得5张高速公路自动驾驶测试牌照。未来，将在上海市府监督和指导下，在指定区域开展L3高速公路自动驾驶道路测试，以加速推进高阶智能驾驶产品研发落地。

“测试车辆是经过改装的智己L7，将投入5辆测试车对应5张牌照。”智己汽车相关负责人告诉记者，智己汽车申请的是一个持续的L3级自动驾驶测试，测试目的是为了加快L3级自动驾驶技术的成熟。此外，智己汽车正在申报工信部L3公告准入试点，并有望成为首批进入L3级自动驾驶准入试点的车型。

无独有偶。2023年12月24日，阿维塔也宣布，成为首批获

批高速公路有条件自动驾驶（L3级）测试牌照的企业之一，已于近期在重庆高速公路顺利通过超5000千米的L3级自动驾驶测试，获得由中国汽车技术研究中心认证的测试报告。

据阿维塔方面介绍，在《重庆市智能网联汽车道路测试与应用实施细则（试行）》指导下，阿维塔11通过指定三方机构——招商局检测车辆技术研究院有限公司举行的封闭场地测试，完成8大类别、17个细项的国标测试项目。

记者了解到，阿维塔11在本次测试中选择了0—80千米/小时的测试时速，顺利通过超5000千米的L3级重庆高速公路安全测试，其间未出现任何由于功能异常造成的接管现象，且未发生任何交通安全事故。

除此以外，梅赛德斯-奔驰、

宝马、长安汽车、极狐汽车、深蓝汽车等国内外汽车品牌也纷纷宣布成功获得L3级测试牌照。

原来，就在一个多月前的2023年11月17日，四部门联合发布《通知》，正式启动了智能网联汽车的准入和上路通行试点。

在沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔看来，此前国内高级别自动驾驶的行业标准参差不齐，《通知》的出台让行业相关规则标准进一步统一细化，也避免车企在研发L3级自动驾驶上走弯路。

张翔指出，当下的汽车市场同质化现象越发严重，各大品牌推出的产品大同小异。车企若想在“内卷”的市场中脱颖而出，就必须打造自身独特的竞争力。L3级自动驾驶便是一座极具吸引力的技术高地，这也是众多车企争相入局的原因。

“两极分化”态势加剧

横向对比来看，新能源汽车市场竞争加剧，销量正在向头部车企集中。

公开信息显示，2023年，理想汽车累计销量达37.6万辆，同比增长182.2%，完成年度30万辆的销量目标，而岚图汽车2023年销量达5.06万辆，同比增长160%，同样完成2023年5万辆的销量目标。

除了理想汽车、岚图汽车外，另一完成新能源汽车年度销量目标的则是比亚迪。公开数据显

2024年“价格战”或将延续

在新能源汽车渗透率持续提升的大背景下，不少车企已对外发布2024年销量目标，引发市场广泛关注。

奇瑞汽车相关负责人提供给记者的信息显示，2024年，奇瑞集团将继续把“远高于行业增长率，实现比2023年更大成就”作为年度经营目标，而奇瑞集团2023年销量为188.1万辆，同比增长52.6%。

而吉利汽车近日也表示，2024年销量目标为190万辆，新能源销量增长超66%。吉利控股集团董事长李书福在新年致辞中强调，2024年，吉利将继续加快新能源智能化转型，持续在智能网联、智能驾驶充换电、能源管理、智能出行、工业互联网等领域构建领先的体系化优势和能力。

除了发布销量目标外，星途、极狐、小鹏汽车等不少车企纷纷选择在当前发布重磅新车，抢抓市场机遇期，如极狐近日正式发布品牌首款纯电豪华轿车极狐007。

“我们的产品规划是非常清

晰的，每开发一款产品，就要成为这个细分市场的标杆。极狐001、极狐009、极狐X进入的都是最难的、小众的市场，但都成为各自领域的标杆。”吉利控股集团总裁、极狐CEO安聪慧近日如此表示。

记者从极狐方面获悉，2023年1—11月份，极狐001成为30万元以上纯电车型销量冠军，而在同样时间段中，极狐009是40万元以上纯电全品类车型冠军，极狐X则在2023年7—11月份期间，成为20万元以上紧凑型车市场销量前十中唯一的中国品牌。

而在回应外界关于对极狐007销量目标时，安聪慧强调：“极狐007进入最主流的中级轿车市场，依然要成为引领者和标杆”，其同时表示：“吉利开发了几代轿车，自由舰、帝豪等，全都成功了，所以我们对极狐007也有充足的自信。”

对于不少车企提出的2024年销量目标，不少业内人士认为，新

能源汽车行业当前正迎来多重发展利好，有望助力车企实现年度销量目标。章弘表示，新能源汽车市场政策持续优化和加码，中央经济工作会议连续两年提及新能源汽车消费，从“支持”新能源汽车消费到“提振”新能源汽车消费，新能源汽车在国民经济中的地位正在不断提升。

浦银国际研报认为，新能源汽车企业供应链各环节价格继续下滑及行业规模持续上量，2024年“油电同价”的时代有望全面来临。”章弘向记者表示。

“汽车行业特别是新能源汽车行业2024年、2025年的发展环境呈现更加内卷的特征，更不容易，比的是谁比谁跑得快、谁比谁能够抗压。”在张永伟看来，新车型会密集发布，证明市场足够大，竞争足够激烈，新车型生命周期在加速缩短，单车销售规模不再是重要目标，而是看企业推新的速度，因此创新频率必须跟上，这是汽车“摩尔时代”的重要特征。

还认为，国际市场对新能源汽车的需求比较旺盛，海外需求是新能源汽车市场的重要增长点。

引发外界关注的是，自2023年年初蔓延至今的汽车行业“价格战”，其在2024年将呈现何种走势呢？

“价格战仍将是2024年行业竞争的主基调。但伴随着新能源汽车产业链各环节价格继续下滑及行业规模持续上量，2024年‘油电同价’的时代有望全面来临。”章弘向记者表示。

“汽车行业特别是新能源汽车行业2024年、2025年的发展环境呈现更加内卷的特征，更不容易，比的是谁比谁跑得快、谁比谁能够抗压。”在张永伟看来，新车型会密集发布，证明市场足够大，竞争足够激烈，新车型生命周期在加速缩短，单车销售规模不再是重要目标，而是看企业推新的速度，因此创新频率必须跟上，这是汽车“摩尔时代”的重要特征。

比拼城市NOA

Norbert Meyring告诉记者，车企往往采取渐进式路线。首先选用低、中级自动驾驶及驾驶辅助系统（L1到L3），以实现在大众化市场的最终应用。凭借驾驶辅助技术的大规模应用收集数据并提升自身研发能力之后，再升级到更高的自动驾驶级别。

正因如此，作为从L2跨越到L3至关重要的一步，众多车企也纷纷掀起了城市NOA的“开城大战”。

2023年12月12日，历经7轮公测，用时8个月，智己汽车高速高架NOA正式贯通全国，共辐射全国333城的高速路段（除港澳台地区外），并覆盖59城高架路段，适用道路总长达38.9万公里。

智己汽车城市NOA也在稳步推进中。实测视频显示，智己汽车已攻克了闹市路口无保护左转弯

景、城区复杂环形道路场景、闹市路口无保护U-Turn掉头场景三大城市NOA困难场景。

“2024年，智己汽车智驾将完全聚焦城市市场，春节前将在上海陆续启动城市NOA推送；通勤模式、Pilot+、一键AI代驾2.0、高精度自动驾驶车也将一一到来。”智己汽车联席CEO刘涛进一步表示。

而据蔚来汽车智能驾驶研发副总裁任少卿透露，在即将全量推送的Banyan 2.3.0版本中，蔚来增强领航辅助NOP+正式更名为“全域领航辅助NOP+”，并为用户提供覆盖高速、城区和换电场景的全域领航体验。

按照蔚来的计划，在2023年年底前，计划完成25万公里的城区领航路线验证，遍布200座城市；到2024年第二季度，将完成40万公

里的城区领航路线验证，超过230座城市。届时，蔚来汽车96%的用户常驻城市都能实现汇路成网。

而在此前，阿维塔也宣布，即将在全国逐步落地不依赖高精地图的NCA功能，实现全国范围内高速、城区、泊车三大核心场景的全面覆盖。

相关数据显示，2023年11月，国内乘用车市场城市NOA渗透率约1%，记忆泊车功能渗透率环比小幅提升至约0.9%。其中，造车新势力城市NOA渗透率提升至约9%，记忆泊车功能渗透率提升至约7.6%。

“L3级自动驾驶的进一步推进，对于发展城市NOA也有积极作用。”张翔表示，L3级自动驾驶和城市NOA有很多相同的应用场景，如车道保持、自动变道、自动紧急制动等，车企对于L3级自动驾驶的研发成果可以在城市NOA中率先应用。

破题盈利痛点

作为汽车产业链上的重要一环，自动驾驶具有纵向延伸长、参与主体多的特点。除车企外，大量自动驾驶供应商也在资本浪潮中应运而生。

2023年12月20日，自动驾驶解决方案提供商知行科技终于在香港联交所主板挂牌上市，成为港股“自动驾驶第一股”。在其身后，还有文远知行、黑芝麻智能等数十家自动驾驶企业，守在A股、港股和美股的门口。

记者了解到，之所以在2023年开始密集谋求上市，一方面是因为一级市场对于自动驾驶的投资热情有所减弱，另一方面也与自动驾驶供应商的亏损压力密不可分。

以刚刚上市的知行科技为例。招股书数据显示，2020—2022年，知行科技调整后净亏损分别为0.36亿元、0.34亿元和0.17亿元。虽然2022年净亏损有较大幅度收窄，但2023年上半年调整后净亏损再次扩大至0.46亿元，同比增加37.28%。

知行科技的状况也是自动驾驶行业的缩影。相关数据显示，2020—2022年，营收规模达2.79亿元的黑芝麻智能录得58.71亿元的亏损，是营收的21倍；速腾聚创的净利润分别为-2.21亿元、-16.55亿元和-20.86亿元，而同期营收分别为1.71亿元、3.31亿元和5.30亿元。

与此同时，以知行科技为代表的自动驾驶供应商，其业绩主要依赖于特定车企。招股书数据显示，自2021年6月起，知行科技获吉利集团聘请为非独家供应商。2021年至2023年上半年，吉利贡献的收入分别为0.95亿元、12.78亿元、5.16亿元，占知行科技同期收入的53%、96.4%及95%。

从具体车型来看，知行科技为吉利旗下的极狐001、极狐009以及极狐001（欧洲版）提供SuperVision。2021年至2023年上半年，知行科技为极狐提供的自动驾驶域控制器解决方案分别占总收入的

48.2%、93.6%、93.5%。

知行科技方面表示，与吉利集团深度绑定或许是现阶段最有效的方法。车企可充分了解吉利集团的需求，以更有效且更具成本效益的方式实现预期的结果。同时，通过在极狐车辆上安装公司的自动驾驶解决方案及产品，加上极狐001和极狐009实现量产，公司也能够不断积累自动驾驶解决方案及产品的专业知识，从而将进一步增强公司在行业内的领先地位及提高竞争力。

“合作已逐渐成为贯穿整个汽车生态的常态，并加速推动自动驾驶的普及。”毕马威研报认为，车企、科技公司和供应商将优先建立新的合作关系以促进自动驾驶发展。其中裨益良多：开发成本下降、技术创新周期缩短、竞争力提高和提升对自动驾驶系统标准制定的影响力等，而这些因素将进一步推进科技公司、车企、供应商和初创企业之间的合作。