

燃油车降价“打破头” 东风日产艰难转型

本报记者 陈靖斌 广州报道

在新能源汽车的冲击下,东风日产的主销车型——日产轩逸,也被迫参与到这场愈演愈烈的“价格战”中。

伴随“价格战”的加剧,近日一则关于轩逸价格跌至4万元的传闻也迅速传播开来。甚至有消息称,一些经销商提供高达5.3万元的折扣,最

主要车型面临困局

东风日产轩逸陷入了价格下降与销量滑坡的双重困境,在这一市场环境下,关于轩逸降价至5万元甚至4万元的传闻也不胫而走。

在中国汽车市场激烈的“价格战”中,东风日产轩逸陷入了价格下降与销量滑坡的双重困境。

7月8日,东风日产通过官方公众号宣布,轩逸系列(包括经典版)开启限时优惠活动。其中,轩逸悦享版的起售价为9.98万元,轩逸经典舒适版起售价为6.98万元。然而,在这之前,轩逸悦享版的官方指导价为11.90万元至17.49万元,经典舒适版则为10.86万元至12.26万元。这意味着,价格下降显著,部分车型的价格已跌破10万元大关,甚至低至7万元以下。

尽管降价幅度较大,轩逸的销量却未见显著提升。乘联会最新发布的2024年8月乘用车销量数据显示,轩逸当月销量为2.38万辆,排名从7月的第六位下滑至第七位,而此前该车型在销量榜上一直保持在前三名。销量的滑落反映了轩逸在当前市场中的尴尬局面。

浙大城市学院文化创意研究所所长林先平指出,东风日产轩逸等传统燃油车型的销量大幅下滑,主要是由于市场竞争加剧和消费者转向新能源汽车。随着中国政府对新能源汽车的鼓励和支持,新能源汽车的普及率不断提高,消费者对新能源汽车的接受度也在提高。此外,新能源汽车在环保、节能、智能化等方面具有优势,也吸引了越来越多的消费者。因此,面对新能源汽车的崛起,传统燃油车在市场中重拾竞争力仍有难度。

在这一市场环境下,关于轩逸

降价价降至5.56万元。在广东佛山,部分经销商更声称,若消费者选择分期付款,价格可低至4.28万元。

值得关注的是,轩逸的销量也在持续下滑。8月的轿车销量数据显示,轩逸已跌至第七位,而此前,这款车型长期稳居销量排行榜的前四。

面对价格压力和销量的双重

挑战,东风日产不得不更加关注经销商的经营状况。东风日产相关负责人对《中国经营报》记者透露,如何帮助经销商减轻压力、稳定体系、增强信心,已成为当前的首要任务。为此,公司已根据市场需求和经销商的具体情况,推出了一系列涵盖销售、售后、市场营销等多方面的帮扶政策,旨在共同应对这

一困局。

日产轩逸面临的困境,实际上也反映了东风日产在新能源转型过程中遇到的挑战。东风日产相关负责人坦言,艾睿雅等新能源车型与市场头部销量车型存在差距。现如今,东风日产的新能源转型能否成功并获得市场认可,仍然充满不确定性。



“油改电”日产轩逸在北京车展展出。

本报资料室/图

降价至5万元甚至4万元的传闻也不胫而走。为核实这一消息,记者联系了佛山多家东风日产4S店。一位佛山禅城的经销商表示:“4万元买不到裸车,最低贷款加起来也要7万元左右,这些传言多是抖音直播间的一些二手车贩为蹭流量故意夸大宣传。”

尽管轩逸的实际降价幅度未达市场预期,但从当前的价格表现和销量变化可以看出,东风日产及日产中国正面临重大挑战。

日产中国发布的2024年8月销售数据更进一步揭示了其在华市场的严峻形势。数据显示,东风日产

当月销量为46479辆,同比大幅下滑28.39%。此外,轻型商用车业务(郑州日产)也未能幸免,销量同比下降7.25%,仅为2725辆。截至2024年8月底,日产中国的年内累计销量为435603辆,同比下降9.80%。

面对这一严峻的局面,日产汽车总裁兼首席执行官内田诚公开表示,中国本土汽车制造商崛起迅速,市场竞争日趋激烈,使日产在华业务正面临前所未有的挑战。内田诚指出,中国消费者的需求复杂多变,日产若继续沿用过往策略,恐难以适应市场变化。因此,日产正通过深化与本土企业合作,

调整战略,以更灵活的方式应对挑战。他还透露,日产计划与东风汽车集团加强协作,共同研发新车型,并探讨将中国制造的汽车出口至欧洲市场。

国际智能运载科技协会秘书长张翔认为,传统燃油车在新能源汽车迅速崛起的过程中仍有机会,但必须积极转型,不能墨守成规。他指出,一些表现较好的合资品牌如大众,已经在中国市场推出了多款新能源汽车,而日产在这一领域的投入较为滞后,仍然依赖燃油车的核心技术获利,这在激烈的市场竞争中显然是不可持续的。

转型难获市场青睐

尽管东风日产强调了其在智能化领域的投入,但记者发现,东风日产在新能源领域的竞争力明显不足。东风日产的负责人对此坦言,艾睿雅等新能源车型与市场头部销量车型存在差距。

东风日产在面对中国新能源汽车市场日益激烈的竞争时,虽然表现出向新能源转型的意愿,但其重点仍集中在传统燃油车的智能化升级上。

“面对市场挑战,东风日产致力于在产品转型上守正创新,既要稳固燃油车的销量,也要快速推进新能源的转型。与此同时,公司正加速燃油车智能化的升级步伐,通过与顶尖科技公司的合作,全面提升内饰、配置、芯片算力和软件体验等方面。我们希望从‘油电同价’升级为‘油电同智’,使车辆的智能化系统与动力系统实现更紧密的结合。”东风日产相关负责人说道。

尽管东风日产强调了其在智能化领域的投入,但记者发现,东风日产在新能源领域的竞争力明显不足。

张翔指出,东风日产在新能源汽车领域的竞争力明显不足,其根本原因在于一直以来没有开发全新的电动车平台,而是依赖于“油改电”的方式。这种做法导致日产的电动汽车在技术参数和性能上,与中国本土的新能源汽车相比存在较大差距。

东风日产的新能源车型,如启辰大V DD-i超混动和艾睿雅,也未能在市场上取得显著成功。以艾睿雅为例,8月仅售出1469辆,远低于市场主流新能源汽车的销量。东风日产的负责人对此坦言,对于东风日产而言,艾睿雅等新能源车型与市场头部销量车型存在差距。

林先平则进一步指出,东风日产在技术研发、营销和市场策略上均存在不足。在技术

层面,东风日产需要加大研发投入,提升新能源汽车在续航、充电速度和智能化水平等关键技术指标。同时,在营销策略上,公司需要强化对新能源汽车的宣传推广,以提升消费者对其产品的认可度与接受度。此外,东风日产应通过推出更多具有差异化和个性化的产品来增强市场吸引力。

尽管东风日产计划在未来三年内投入超过100亿元,研发核心控制、动力总成和平台技术,并计划到2026年推出7款新能源车型,但这些举措目前仍停留在规划层面,未能对当下的市场格局产生实际影响。

东风日产未来的技术布局,包括电池底盘一体化、800V超快充、超集成电驱系统、大模型座舱和智能底盘等,虽然展示出技术前景,但东风日产能否在短期内通过这些技术打破市场困局,仍面临巨大挑战。

张翔认为,东风日产要想在中国新能源汽车市场取得突破,必须进行更为大胆的战略转型。他建议:“日产需要制定长期在中国市场发展的规划,将研发重心转移至中国,利用中国的资源优势 and 强大的供应链体系。如果继续依赖日本本土的开发体系,东风日产将难以获得在中国市场的竞争优势。”

此外,张翔还强调,东风日产必须为燃油车逐步退出市场制定明确的时间表,以新能源汽车逐步替代传统燃油车。他认为:“如果东风日产不进行大规模的技术和产品创新,继续依赖过时的车型与技术,未来在中国市场的生存空间将越来越小。”

暂停江西锂云母业务 宁德时代如何开辟新能源盈利路径?

本报记者 陈靖斌 广州报道

近日,瑞银集团发布了一份题为《中国锂价见底》的研究报告,引起广泛关注。报告中指出,经过多方调查核实,宁德时代在9月10日的会议后最终决定暂停在江西的锂云母矿业业务。此决定被业内认为将对锂矿产业产生深远影响。

瑞银分析师认为,宁德时代的停产决定将使中国碳酸锂的月产量减少约8%,并有助于缓解当前的供过于求局面,从而推动锂价回升。瑞银预测,2024年余下的时间里,锂价可能会出现11%至23%的上涨。

宁德时代随后向媒体确认了这一停产消息。公司表示,基于近期碳酸锂市场的波动,他们将宜春碳酸锂的生产计划进行调整。这一声明反映出宁德时代对市场动态的敏感性及其灵活的应对策略。

实际上,宁德时代暂停江西锂云母业务的决定背后,也在谋求新增长点。9月13日,宁德时代发布天行电池B-客车版。据悉,该电池可将新能源客车全生命周期延长至15年150万公里,并将客车行业动力电池最高能量密度提升至175Wh/kg。

针对此次宁德时代暂停江西锂云母业务的详情,《中国经营报》记者曾试图联系宁德时代以获取更多消息。但公司相关负责人回应称,目前无法就此事件作出进一步评论。

锂市场波动影响公司业绩

宁德时代决定暂停在江西的锂云母矿业业务,背后反映了全球锂电池市场的供需失衡和产业链的深刻变化。

根据方正中期期货的报告,宁德时代于2022年8月获得了江西视下窝矿的采矿权,该矿区资源储量高达96025万吨,伴生锂金属氧化物量约为266万吨,氧化锂平均品位为0.27%,相当于657万吨的碳酸锂当量。这使宁德时代一跃成为宜春最大的锂云母矿持有者。2023年,该项目一期已投产,年产碳酸锂约4.2万吨。根据测算,宁德时代每吨碳酸锂的生产现金成本约为8.77万元。

尽管该矿业业务曾被认为是宁德时代扩展锂电池供应链的重要

步骤,但今年7月,市场就传出宁德时代某基地产线停产的消息。尽管公司当时回应称经营状况良好,全球市场份额稳步提升,整体排产稳定,第三季度排产环比呈现增长态势,但这一消息引发了外界对公司生产策略的广泛关注。

值得注意的是,雅化集团近日公告,与宁德时代签订了电池级氢氧化锂和碳酸锂的采购协议,进一步表明宁德时代可能更倾向通过外购矿石来维持其供应链的稳定。

根据协议,雅化集团全资子公司雅安锂业将在2026年至2028年向宁德时代供应相关产品,具体交付数量和价格按双方协议约定。雅化集团表示,该协议将对其2026年至2028年的财务和经营表现产

生积极影响。

锂市场的波动对整个行业产生了深远影响。碳酸锂价格自2022年11月达到每吨60万元的高点后,一路下滑。截至2023年9月,碳酸锂的价格已跌至7.35万元/吨。甚至在9月6日,碳酸锂期货主力合约一度跌破7万元/吨,创下上市以来的新低。这一价格下跌不仅给矿产企业带来了压力,也影响了下游锂电池生产企业的利润。

宁德时代的业绩也因此受到了影响。2024年上半年,公司营业收入为1667.67亿元,同比下降11.88%。原材料价格下跌导致电池成本相应下降,这是宁德时代连续三个季度营业收入同比下滑的原因之一。与此同时,上游矿业公

司如赣锋锂业和天齐锂业的业绩也受到了冲击,2024年上半年,两家公司都从盈利转为亏损。

产能利用率方面,宁德时代2024年上半年的产能利用率从2023年的70.5%下降至65.3%。虽然相比2023年同期的60.5%有所增长,但与2022年上半年的81.25%相比,仍处于较低水平。

经济学家余丰慧向记者指出,宁德时代暂停江西锂云母矿业业务,主要反映了全球锂电池市场供需失衡的现状。“全球锂电池产能过剩,市场竞争加剧,企业不得不调整生产策略以应对这些变化。但这并不意味着国内锂矿产能将全面退出市场,而是企业为了优化资源配置、减少不必要的成本开支,作出的理性

决策。”他表示。

产业观察家洪仕宾也认为,宁德时代暂停锂云母业务,反映了全球供应链供大于求的现实。然而他指出,这可能预示着国内锂矿产能出清的拐点,但这并非唯一因素,还需考虑市场情绪和全球竞争格局等复杂因素。

宁德时代的这一决定也从更广泛的层面揭示了电池行业在技术进步、政策调整 and 市场需求变化等多重因素影响下的动态调整过程。洪仕宾补充道:“对于宁德时代而言,这可能是一个重新审视并调整战略的契机,及时响应市场的变化,避免过度依赖自身矿产资源,而是通过多元化供应链保持其在全球市场中的竞争力。”

寻求电池新增长点

宁德时代在暂停江西锂云母项目后,面对业绩受到锂价波动的影响,正在积极寻找新的盈利增长点。

今年7月,宁德时代推出了全新的商用动力电池品牌“天行”,并发布了两款搭载天行电池的商用车产品。

9月13日,宁德时代正式发布了天行电池B-客车版。该电池能够将新能源客车的生命周期延长至15年或150万公里,并使客车行业的动力电池能量密度达到175Wh/kg的行业新高。这一技术突破不仅提升了电池性能,还为新能源汽车的推广与普及提供了有力支持。

目前,宁德时代天行B-客车版电池已与13家客户展开合作,计

划在80款车型上开发并应用此电池。宁德时代预计,到2025年,全球近一半的城市客车将实现电动化,现有的早期新能源客车也将迎来换代高峰。宁德时代通过创新的电池技术与解决方案,正在加速这一进程。

事实上,早在2013年,宁德时代就专注于客车领域动力电池的研发与生产。如今,全球已有超过38.5万辆客车搭载了宁德时代的电池。

电车汇的统计数据显示,今年7月,国内纯电动客车市场中的电池装车企业包括宁德时代、国轩高科、比亚迪和亿纬锂能四家,其中宁德时代的市场份额高达82.7%。

宁德时代客车业务部执行总

裁王慧在发布会上透露,截至2024年上半年,国内公交车电动化率已达到98%,这一电动化比例远高于国内乘用车市场50%左右的新能源渗透率。在电动化比例已然极高的情况下,公交车辆的更新与动力电池的升级将成为未来市场的新增长点。

国务院今年3月发布的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》明确提出,持续推进城市公交车的电动化替代,并支持老旧新能源公交车及动力电池的更新换代。交通运输部和财政部今年7月发布的补贴细则也进一步推动了这一进程,对车龄8年及以上的新能源城市公交车实施更新,每辆车补贴8万元,动力电池更换则给予每辆车4.2万元的

补贴。

随着天行客车的发布,宁德时代的商用车电池品牌“天行”已涵盖三款产品,除客车版外,还包括针对轻型物流商用车的天行电池L-超充版和天行电池L-长续航版。

尽管宁德时代在商用车领域取得了显著成绩,但它仍面临诸多挑战。

余丰慧指出,随着中美欧政策壁垒、激励措施和贸易摩擦的加剧,宁德时代等中国新能源企业如何在复杂的国际环境中保持竞争优势,成为其面临的主要挑战,技术领先性、成本控制能力和供应链稳定性是核心竞争力的关键。同时,余丰慧认为,这一局势也为宁德时代提供了拓

展新兴市场、加强国际合作的机遇。通过加大研发投入、优化全球布局,宁德时代有望进一步提升竞争力,积极应对全球市场的复杂局面。

与此同时,洪仕宾也表示,在当前全球政策环境不断变化的背景下,宁德时代应灵活调整其战略与布局,抓住政策壁垒和激励措施所带来的机会。洪仕宾建议,宁德时代可以通过技术创新与合作应对贸易摩擦的挑战,优化生产工艺、提高生产效率,并研发新型电池技术,以进一步巩固其在全球市场的竞争力。此外,深化与国际合作伙伴的关系,共同推动电池产业的可持续发展,也将成为宁德时代应对未来挑战的重要战略方向。