

# 黄金周订单火爆创新高 车市“金九银十”成色足

本报记者 方超 石英婧 上海报道

“国庆假期最后一天，零跑销量再次创新高，假期7天大定1.7万多台。”10月7日晚，零跑汽车创始人、董事长兼CEO朱江明在微信朋友圈晒出国庆成绩单。

《中国经营报》记者注意到，除了零跑汽车外，多家车企国庆黄金周订单量创下新高，如鸿蒙智行7天假期大定突破2.86万台，领克全系车型国庆订单突破1.3万台，极氪国庆期间订单超万台。

## 7天订单量超30万台

今年国庆节期间，除了新势力品牌外，不少传统车企订单量也取得突破。

“国庆7天时间，我一个人就交付了3台车，其他时间也都是一直在陪同客户进行试驾。”岚图汽车安徽合肥庐阳区一家门店销售经理宋雯(化名)向记者表示。

公开信息显示，岚图汽车旗下全新岚图梦想家车型，国庆7天大定突破5000台。10月9日，岚图汽车对外发布信息，全新岚图梦想家上市20天大定突破1.8万台。

不仅仅是岚图汽车，零跑汽车国庆订单量也创下新高。

近日，朱江明在微信朋友圈分享信息，今年国庆黄金周期间，零跑汽车共锁单17397台，其中，10月7日单日锁单就达到3576台，中南大区、华中大区、华东大区分别锁单763台、726台、702台。

而在智己汽车方面，10月9日，智己汽车对外发布信息，上市仅13天，全新智己LS6累计大定已经突破2万台，其中，国庆7天大定8000多台，单日大定刷新纪录，仅10月7日一天就突破了1600台。上海一家智己汽车门店销售经理也向记者表示：“今年国庆节期间，我们店销量很好。”

记者注意到，在“以旧换新”政策持续发力、地方补贴陆续出台的大背景下，自9月以来，车市就保持较高热度，相关机构数据显示，全国新能源乘用车9月的批发销量预计为122.8万台，同比增长48%，环比增长17%。

“在此次‘十一’假期，各家车企或新车型订单均保持快速增长，部分车型单日大定超过1000台，在政策刺激以及新车催化下，我们预计2024年四季度汽车市场有较大的向上动力。”平安证券研报认为。

记者进一步梳理发现，除了岚图汽车、零跑汽车、智己汽车外，还有不少新能源车订单量也创下新高。公开信息显示，理想汽车国庆期间新增订单突破2万台，小米汽车锁单量超过6000台。

领克汽车方面则对外表示，10月1日—7日，领克汽车全系车型订单量突破1.3万台。其同时表示，上述订单量“实现周度历史最佳”。公开信息显示，领克07 EM-P与领克08 EM-P两款车型在国庆期间大定数量就突破8000台。

值得注意的是，今年国庆节期间，除了新势力品牌外，不少传统车企订单量也取得突破。

如上汽通用旗下别克品牌近日对外发布信息，在今年国庆节期间，全新一代别克昂科威Plus车型，推出“限时一口价16.99万元起”活动，7天订单突破7000台，同比增长超过300%。

记者根据市场公开信息粗略统计发现，今年国庆节期间，车企订单量超过30万台。其中，比亚迪订单量达到16万台，保持领跑，而理想汽车、鸿蒙智行等皆超过2万台。

## 以旧换新政策带动车市

引发外界关注的是，多家车企国庆黄金周订单量飙升的原因是什么呢？

“国庆节假期时间充裕，消费者有充足的时间进行购车考虑和实地看车。”中国汽车流通协会专家委员会委员章弘向记者表示，今年9月，众多车企集中发布新车型，受到消费者关注，而车企在国庆节期间推出的大量促销活动和优惠政策，“直接刺激了消费者的购买欲望”。

“领克Z10是9月份刚上市的车，除了原有优惠外，国庆节期间有额外优惠活动，试驾可以抵扣1000元。”江苏省南京市建邺区一家领克展厅销售经理吴曦(化名)向记者介绍，国庆节期间下单还可以赠送500元京东卡。

而建邺区一家蔚来门店销售经理向记者介绍，今年国庆节期间，蔚来车型有2万元现金优惠活动。“以蔚来ET5车型为例，租赁版本22.8万元，可以选择直接抵扣2万元车款。对于定制车型，2万元选装基金、2万元内的配置可任意选择。”

记者注意到，除了车企推出的花式优惠活动外，以旧换新政策的

持续发力，也吸引诸多消费者在国庆节期间下单。上海市闵行区一家蔚来门店销售经理向记者表示，国庆节期间，购买蔚来车型，除了可享受2万元现金优惠外，如果参与以旧换新活动，“可同步叠加优惠”。

而吴曦也向记者介绍：“如果消费者名下有旧车，可参与置换活动，购车更划算。”其进一步表示，除了国家以旧换新补贴外，“如果消费者原车是吉利系旧车，可享受6000元补贴，非吉利系车型则是4000元。”

吴曦向记者表示，近期参与以旧换新活动的消费者较多，尤其燃油车用户最为明显。“因为燃油车用户目前进入换车高峰期，而这些用户置换的车型大部分选择新能源。”

“从8月份第二轮汽车以旧换新政策细则正式出台以来，各省市关于汽车置换更新补贴的政策逐步落地，截至9月29日已有31个地区出台了具体政策。”信达证券研报认为，“大多数地区以价格划分补贴等级，且并未限制新购车

## 车企加速冲刺年度目标

车企国庆黄金周订单量飘红的情形下，今年车市“金九银十”或超预期。

记者注意到，今年9月份，不少车企销量持续攀升，上汽集团为例，据初步统计，9月份上汽集团销售新能源汽车超过12.9万台，同比增长38%；1—9月份，累计销售新能源汽车74.8万台，同比增长约15%。

10月1日，吉利汽车对外发布数据，9月份乘用车销量201949台，同比增长约21%，环比增长超11%；1—9月，其累计销量1489690台，同比增长超32%。

此外，造车新势力方面，销量提升更为明显。公开信息显示，今年9月份，理想汽车交付新车53709台，同比增长48.9%；蔚来汽车同期交付新车21181台，今年前9个月共交付新车149281台，同比增长35.7%。其中，蔚来品牌9月

交付新车20349台，同比增长30.1%，连续5个月销量超2万台。

在理想汽车、蔚来汽车之外，零跑汽车销量也在快速攀升，公开信息显示，9月份，零跑汽车交付达33767台，站稳月销3万台俱乐部，同比增长94.6%，继续创月交付新高。

相关机构数据显示，全国新能源乘用车9月的批发销量预计为122.8万台，同比增长48%，环比增长17%。其同时认为，由于8月新能源车零售销量远超厂商国内批发量，显示出渠道库存的有效消化，预计9月随着新能源车的补库存需求增加，批发量将迎来显著增长，进一步推动当月新能源渗透率超过50%的里程碑。

值得关注的是，车市“金九”成



国庆黄金周期间，车企纷纷推出多重优惠活动。图为领克汽车江苏南京一家门店内展示的领克Z10车型。 本报资料室/图

色十足，除了推动车企销量提升外，汽车流通行业景气度也得以提升。

9月30日，中国汽车流通协会发布的最新一期“中国汽车经销商库存预警指数调查”VIA(Vehicle Inventory Alert Index)显示，9月中国汽车经销商库存预警指数为54%，同比下降3.8个百分点，环比下降2.2个百分点。中国汽车流通协会认为：“库存预警指数位于荣枯线之上，汽车流通行业景气度持续改善。”

“我们认为随着各地区置换政策逐步落地，叠加新车供给旺盛，潜在的换购需求有望进一步被挖掘，且大多数地区要求的新车购买时间是置换补贴发布之日开始到年末，有望进一步提升‘金九银十’传统旺季车市景气度。”信达证券研报认为。

量持续提升。有行业人士向记者表示，与上海车展、北京车展等知名车展不同，地方车展更侧重卖车。公开信息显示，自9月末以来，全国20多个地方相继举办各种类型车展，销售成绩也较为亮眼。

以2024年合肥国际新能源汽车展览会为例，公开信息显示，该车展在10月5日落幕。据统计，该车展吸引观众约55万人次，发放市级汽车消费券5000万元，拉动销售车辆超2万台，销售额约37.9亿元。

在行业人士看来，10月作为每年四季度开端，历来备受各大车企重视，在国庆节黄金周之后，车企或进一步加大终端促销力度，全力冲刺年度销量目标。

章弘向记者表示，除了继续加大促销力度外，车企可能会推出更多的优惠活动和置换补贴方案，刺激消费者购买欲望。与此同时，各大车企接下来也会继续发布新产品，抢夺汽车市场份额。

“随着国家和地方以旧换新补贴力度的强化，车市已逐渐回暖，进入秋季后降价潮趋于平稳，因此年末价格战的压力会相对减弱。剩下几个月的时间，车市可能会呈现价格相对稳定、销量持续走稳的局面。”章弘表示。

# 计划2025年前完成IPO 奇瑞汽车被曝拟赴港上市

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

近日，据彭博社报道，奇瑞控股集团正考虑让旗下汽车部门奇瑞汽车在中国香港进行首次公开募股(IPO)，业务估值约500亿元人民币(约合71亿美元)。

对此，《中国经营报》记者向奇瑞控股集团方面进行求证，相关工作人员表示，暂不清楚奇瑞汽车

## 估值规模约500亿元

官网资料显示，奇瑞控股集团成立于1997年，从汽车制造业起家，至今业务遍布汽车、金融、地产、服务、智能化板块和零配件，业务遍及约80个国家；第一大股东为芜湖市建设投资。

据彭博社报道，知情人士表示，当前奇瑞控股集团正寻求为奇瑞汽车潜在的IPO物色银行以处理相关事宜，本次估值规模约500亿元。相关审议仍在进行中，IPO的规模可能仍会有所变动。

作为国内少数尚未上市的车企之一，奇瑞汽车频繁被曝出有意推动IPO。2023年年底，有消息称，IDG资本正与奇瑞控股集团接触收购股权，同时奇瑞控股集团计划最快于2024年递交IPO申请，奇瑞汽车对应上市估值约为1500亿元。对此消息，奇瑞控股集团方面当时未予置评。

有观点认为，奇瑞汽车的估值缩水了三分之二。对此，张翔表示，如今上市车企已经比较多，这一赛道显得越发拥挤。奇瑞汽车新能源汽车“起了个大早，赶了个晚集”，相比上汽、广汽和吉利等车企有一定的差距。而新能源是衡量车企成长

IPO的有关情况。

过去20年间，奇瑞汽车多次传出推动IPO的消息，但因为种种原因均未能如愿。此前，奇瑞控股集团党委书记、董事长尹同跃曾公开表示，希望奇瑞汽车在2025年之前完成IPO计划。“登陆资本市场既有利于奇瑞建立长期资本补充通道，又有利于激活奇瑞股权激励机制，因此奇瑞会在条件

性的重要指标，现在奇瑞汽车的销量仍是燃油车“占大头”，因此可能会影响估值。

记者梳理发现，奇瑞汽车为“上市梦”已经奋斗了20年。早在2004年，奇瑞汽车便首次传出上市计划，但随即遭到奇瑞官方的否认。此后，奇瑞汽车在2006年、2009年、2012年分别被曝公司或关联方推出上市计划，但均未果。

时间拨转至2016年，奇瑞开始尝试选择“曲线救国”，计划让奇瑞汽车子公司奇瑞新能源通过海螺型材借壳上市。但因为奇瑞新能源没有单独的造车资质，导致公司独立性原则不能满足，最终这一计划只得终止。

到了2019年，奇瑞启动混改。当年12月，奇瑞控股集团与奇瑞汽车的增资扩股项目完成，投资方青岛五道口新能源汽车产业基金企业(有限合伙)合计出资144.5亿元。通过增资扩股，奇瑞在获得发展资金的同时，还将加快上市工作提上重要日程。

“奇瑞希望通过此次引入新资本，借助他们在资本、人才、机制变革等方面的能力，实现深层次变革。”2022年9月，在“综合金融服务

允许的情况下以最快的速度实现上市。”

之所以奇瑞汽车迟迟未能成功上市，国际智能运载科技协会秘书长张翔分析称，首先，因为过去几年奇瑞汽车的销量主要都是燃油车贡献的，而现在市场更愿意投资前景广阔的新能源汽车；其次，奇瑞汽车旗下还没有一个独立的、已经受市场考验的新能源品牌，这类品牌本



奇瑞控股集团党委书记、董事长尹同跃曾表示，希望奇瑞汽车在2025年之前完成IPO计划。 本报资料室/图

长三角一体化和长江经济带建设”调研活动中，尹同跃在与媒体交流时表示，过去奇瑞一直埋头于技术创新，资本市场运作方面的实践经验不多。(混改后)新股东派来的新董事中，不少是银行、证券行业的专家，对于推动奇瑞下一步的上市工作很有帮助。

对于奇瑞汽车谋划上市的原因，尹同跃也表示，奇瑞早期资金投入较少，加上没有上市，近年来在资本市场也没有发债，快速发展过程中的资金需求主要通过银行融资。而登陆资本市场既有利于奇瑞建立长期资本补充通道，又有利于激活

身较容易独立上市；最后，奇瑞汽车股权结构较为复杂，这也是影响其上市的重要因素。

正因如此，今年以来，奇瑞控股集团进一步将精力、财力转向此前的新能源短板。前三季度，奇瑞新能源车销量331788台，同比增长186.4%，旗下各大品牌密集推出捷途山海T2、星纪元ET、2025款星纪元ES、智界R7等新能源车型。



奇瑞控股集团党委书记、董事长尹同跃曾表示，希望奇瑞汽车在2025年之前完成IPO计划。 本报资料室/图

奇瑞股权激励机制，因此奇瑞会在条件允许的情况下以最快的速度实现上市。

值得一提的是，就在同月奇瑞控股集团举办“瑶光2025奇瑞科技DAY”发布会上，尹同跃明确了奇瑞汽车的上市节点：希望在2025年之前完成IPO计划。

此外，记者从奇瑞控股集团方面了解到，尽管奇瑞汽车尚未成功上市，但集团已经孵化出伯特利(603596.SH)、瑞鹄模具(002997.SZ)和埃夫特(688165.SH)3家上市公司。到2025年，奇瑞集团至少还有10家这样的企业可以上市。

## 新能源、燃油车赛道“双增长”

“单月销量突破24万台，单月出口突破10万台，单月新能源突破5万台，创造了奇瑞成立27年来的3项历史新高。”10月1日，奇瑞控股集团发布了这一喜讯。

相关数据显示，2024年9月，奇瑞控股集团销售汽车244534台，同比增长28.6%。其中，出口109048台，同比增长20.6%；新能源车销售58941台，同比增长183.4%。

放眼2024年前三季度，奇瑞控股集团累计销量1752793台，同比增速39.9%，达到2023年全年销量的93%。其中，新能源车销量331788台，同比增长186.4%；燃油车销量1421005台，同比增长24.9%；出口829353台，同比增长24.5%；国内销量923440台，同比增长57.2%。

奇瑞控股集团方面表示，今年前三季度，集团连续成为全行业唯一实现新能源、燃油车赛道“双增长”，国内、海外赛道“双增长”的汽车企业，且“四赛道”销量全部刷新纪录，迈入“有量又有质”的发展快车道。

具体来看，奇瑞控股集团四大主力乘用车品牌中，奇瑞品牌9月销量151051台；1—9月累计销量1113541台，同比增长33.1%。星途品牌9月销量15717台；1—9月累计销量95946台，同比增长18.1%。捷途品牌9月销量60226台；1—9月累计销量376672台，同比增长94.1%。iCAR品牌首款产品上市7个月，9月份销量5180台；今年以

来累计销量42798台。

电动化和智能化是奇瑞当前主要的发展方向。记者了解到，2022年，奇瑞全面布局“瑶光2025”前瞻科技战略，5年内奇瑞计划投入超过1000亿元用于核心技术研发，研发人员超25000人，实现平台架构、芯片、高效混动发动机、氢能、电驱、电池、智能交互、无人驾驶、智云平台等十九大核心技术升级。

据介绍，今年以来，依托“技术奇瑞”底座，奇瑞汽车增程、纯电新产品密集上市，包括捷途山海T2、星纪元ET、2025款星纪元ES、智界R7等车型，为用户带来多样化、差异化的丰富选择。

在9月29日举办的全球智能汽车产业大会高层论坛上，尹同跃直言，奇瑞汽车在新能源汽车发展方面排名较为靠后。“我们的(新能源汽车)基数很小，但是在科大讯飞、国讯高科这些优秀伙伴加持下，电动化和智能化转型正走向快车道。”

“我们一直想追比亚迪，(结果)越追越远，但是奇瑞的新能源汽车业务也正在一个月一个月地往前追赶。”尹同跃感慨道。

张翔表示，造车新势力中的大部分车企已成功IPO，因此作为传统车企，奇瑞汽车开始发力新能源是正确的，通过推出高端新能源品牌以及滚雪球般地推出新车，争取能够赶上车企IPO的“晚班车”。