

电商逻辑重塑汽车行业：“国民好车”下线背后的产业变局

中经记者 陈婧斌 广州报道

汽车营销格局，正悄然重构。

11月5日，一台全新的埃安UT super 1号车缓缓驶出生产线，标志着由京东、广汽集团、宁德时代联合打造的“国民好车”正式下线。零售巨头、汽车制造领军企业

与能源技术先锋的跨界携手，正在打破汽车产业链条原有的边界，为汽车消费场景注入新的变量。

短短数日后，11月9日，三方联合宣布：埃安UT super推出两种购车方案——电池租用版售价4.99万元，整车购买价8.99万元，均远低于市场此前预期。同时，还

重塑新能源汽车消费新生态

埃安UT super配备换电技术，并首次将价格带入10万元以内区间。

在新能源汽车竞争日趋白热化的当下，产业链各方的协同与创新正在加速重塑行业格局。京东、广汽集团与宁德时代这三大领域巨头的携手，正悄然搅动汽车营销生态的全新变革。

广汽埃安相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示，尽管新能源汽车渗透率持续攀升，但用户在购车、用车、养车的全流程中仍普遍面临“高价低配”“续航焦虑”“服务断层”等现实痛点。为了打破这些长期困扰消费者的壁垒，广汽埃安联合宁德时代与京东推出全新车型——埃安UT super，力求打造一款真正意义上的“国民好车”。

广汽埃安方面表示，埃安UT super配备换电技术，首次将价格带入10万元以内区间。此外，宁德时代董事长曾毓群近日在“2025世界动力电池大会”上也印证了这一消息。他透露，宁德时代与京东合作的新车及换电模式，将首次把换电技术带入10万元级市场，这意味着新能源补能体系的普及正在向更广阔的用户群体延伸。“我们计划到2025年在全国45个城市建成1000座换电站，2026年覆盖近120个城市，累计超过2500座，最终形成3万座的全国换电网络。换电体系的普及，将成为零碳生态的第二增长曲线。”曾毓群表示。

除了在能源体系上的突破，埃安UT super还代表了当前中国汽车制造的最高水准。广汽埃安方面介绍，该车型诞生于广汽埃安长沙智能生

态工厂——一座按照全球“灯塔工厂”标准打造的智能化生产基地。

宁德时代相关负责人进一步补充称，其全资子公司时代电服为该车型提供了“巧克力换电”整体解决方案。该方案通过“可充可换、持续焕新”的灵活补能体系，为用户提供“用车无忧、续航无忧”的体验。

在销售与服务体系方面，京东的加入让“国民好车”的构想具备了落地的可能。广汽埃安方面表示，京东在此次合作中不仅承担了销售平台的角色，还通过其在零售、供应链及售后服务端的深厚积累，为项目提供了全链路支持。

“京东在消费数据洞察和供应链协同上具备独到优势，这为我们打造更贴近用户需求的产品提供了依据。”广汽埃安方面表示，“我们希望让更多用户以更低门槛获得买得起、用得好的新能源汽车，覆盖90%以上的日常通勤需求。”

宁德时代方面也强调，这不仅仅是一次新车发布，更是新能源汽车产业链深度融合的起点。三方通过资源协同，共同构建起涵盖购车、用车、养车全生命周期的一站式消费新模式，从整车制造到能源补给、从销售渠道到服务体验，全面打通新能源汽车生态链。

“这种协同不是简单的合作，而是一种体系化的融合。”宁德时代负责人总结道，“我们希望通过这场三方联动，让新能源汽车真正走进更多普通家庭，让用户以更轻松的方式拥抱绿色出行。”

“国民好车”或引发新能源汽车竞争走向新拐点

在新能源汽车竞争加剧、价格战持续升级的当下，如何突破增长瓶颈，成为广汽埃安不得不直面的命题。

广汽埃安选择与京东携手，以电商逻辑打造全民直播购车新模式，并非偶然之举。背后更深层的动因，是品牌当前所面临的市场压力。

数据显示，广汽埃安今年10月销量为27014辆，同比下降32.55%；前10个月累计销量26.2万辆，同比下滑19%。在新能源汽车竞争加剧、价格战持续升级的当下，如何突破增长瓶颈，成为广汽埃安不得不直面的命题。

有分析认为，新合作模式最大的优势在于，广汽集团无需自建耗资巨大的换电网络或数字零售平台，而是通过与京东、宁德时代的协同合作，快速补齐短板，整合资源，以更轻的资产结构撬动更大的市场空间。

事实上，广汽集团与宁德时代的合作早已深度展开。今年4月，双方签署全面战略合作协议，明确将在多款车型上推出“巧克力换电”版本，包括AION UT、AION RT、第二代AION V以及即将上市的A级SUV。8月，宁德时代旗下时代电服与广汽埃安进一步落地战略合作，首批3000辆“埃安S炫”巧克力换电版车型正式交付，其中500辆已率先投入市场。这意味着，广汽埃安正在以可复制的合作框架，构建换电生态的商业闭环。

对于换电模式的价值，广汽集团董事长冯兴亚早有明确定调。他曾公开表示，换电不仅符

业内人士认为，这一模式的创新意义不仅在于价格的突破，更在于营销逻辑的重塑。

苏商银行特约研究员武泽伟向《中国经营报》记者指出，京东、广汽、宁德时代联合推出“国民好车”，标志着汽车销售正从以“制造驱动”为核心的销售体系，向“流量驱动”为核心的销售模式冲击。通过线上独家销售、线下

“数据驱动”的新模式深度转型。

“电商平台凭借庞大的用户基数与精准的数据洞察能力，正在成为连接供需的核心枢纽，使得产品定义可以直接回应市场真实需求。”武泽伟分析称，“这种以数据为核心的新销售体系，将对传统4S店模式构成冲击。通过线上独家销售、线下

交付与服务体系的融合，不仅压缩了渠道层级，降低了流通成本，也重塑了消费者的购车体验。”

在武泽伟看来，未来传统经销商网络或将被迫转型为综合服务商，更加注重线下体验与售后效率，以便在新的数据驱动价值链中找到新的生存空间。



广汽埃安、宁德时代与京东在广汽埃安长沙智能生态工厂合作打造埃安UT super。

受访者/供图

合“双碳”战略方向，也能有效解决补能难题。但在建设成本高企、规划布局滞后、电池标准不统一的情况下，换电仍需政策引导与产业合力。冯兴亚建议，应通过加大政策支持、加快布局规划、统一换电标准等多措并举，加速这一模式的推广落地。

在产业观察人士看来，“制造商+电商+电池企业”的三方生态合作，正在为新能源车企提供新的发展范式。

武泽伟表示，这种模式的核心在于“以专业分工实现效率再造”。他指出，在成本控制层面，车企通过电商渠道实现供应链压缩，从生产端到销售端的每个环节都更具效率；在品牌认知和用户运营上，车企借助电商平台的流量与数

据能力，能更精准地触达消费者，并通过用户行为数据反哺产品设计与服务体验，从而建立起更直接、更持续的用户关系。

不过，武泽伟也强调，这一模式能否成为行业的可复制样本，关键在于合作各方能否形成稳固的互补关系，并构建覆盖“买、养、用、换”全生命周期的服务体系。

“对缺乏资源整合与数字化能力的车企而言，这是一场‘门槛更高的竞赛’。”武泽伟表示。

对于“国民好车”所倡导的“低价但不低质”策略，武泽伟认为，这并非传统意义上的价格战，而是一种基于供应链协同与电池租赁创新的成本结构重构。“长远看，它会加速新能源汽车的普及化进程，迫使整个行业重新审视

价格体系与价值定位，推动竞争从‘比硬件’转向‘比体验、比效率、比全生命周期成本’。”在武泽伟看来，这种趋势可能加剧市场分化，让品牌在性价比与高端化之间作出更清晰的战略选择，同时也会淘汰缺乏成本管控与生态协同能力的企业，促进行业效率整体提升。

北京社科院副研究员王鹏则认为，“国民好车”的价格策略已对市场心理产生明显影响。他告诉记者：“从价格体系上看，这种模式可能打破原有格局，迫使更多车企调整定价；从品牌层次上看，短期内或加剧分化，但长期可能模糊边界；从用户心理上看，它促使消费者更理性选车，也倒逼车企提升综合实力。”

四中全会精神在基层

“云公交”绘就惠民新场景

本报记者 陈燕南
济南 临沂 宝鸡报道

高质量发展是新时代的硬道理。党的二十届四中全会把推动高质量发展确定为“十五五”时期经济社会发展的主题。

近来，《中国经营报》记者调研

多地发现，各地深入贯彻落实四中全会精神，求真务实、乘势而上，在中国式现代化建设中奋力谱写高质量发展新篇章。例如城市公交正摆脱传统模式束缚，实现从“等公交”到“打公交”的深刻转变。这种“云公交”的出现缩短了乘客等待的时间，像打网约车一样更加便

捷的方式获得了普遍欢迎。

陕西省宝鸡市公共交通有限责任公司党委书记、董事长杨微在接受记者采访时表示。为深入贯彻落实党的二十届四中全会精神，宝鸡公交紧扣全会通过的“十五五”规划建议中智能化、绿色化、融合化发展要求，坚守“人民

公交为人民”初心，以更智能、更温暖、更集约、更多元的服务实践，推动公交事业高质量发展，全力满足人民群众日益增长的高品质出行需求，努力让“人享其行、物畅其流”的美好愿景尽早实现。

“党的二十届四中全会为‘十五

五’乃至更长时期我国经济社会发

展指明了前进方向、提供了根本遵循。”山东省济南公交集团党委副书记、总经理颜廷虎对记者表示，“济南公交集团将紧密结合公共交通行业实际，科学谋划好实施好‘十五五’济南公交发展规划，扎实推进全会精神在济南公交落地见效。”

临沂市公共交通集团有限公

司相关负责人也对记者表示，贯彻落实党的二十届四中全会提出的高质量发展、新质生产力、增进民生福祉等要求，锚定绿色发展理念，持续推进新能源覆盖、智慧化布局、多元化服务，不断深化模式改革，拓宽公交服务边界，推动“公交+商文旅”等多领域融合发展。



陈燕南/摄影

从“等公交”到“打公交”

在广东珠海横琴，记者在手机上下单不到5分钟，一辆公交车准时停在了站点，途中有两三名乘客陆续上了车。“这样的公交车就像网约车一样方便快捷，而且票价还低。”一位乘客对记者表示。

而在另一边，高新区宝鸡南片区，一辆辆多巴胺色系的宝鸡公交正在路上驰骋。这些小巧可爱的公交正是宝鸡新推出的网约公交。

“网约公交”刚上线不久，宝鸡文理学院数学学院教授刘素红就体验了一把出行新方式，在App预约订单，选好出发点和目的地，单人3元，两人5元，几分钟后，一辆网约公交就开到了刘素红所居住的小区门口。刘素红表示，原本在

宝鸡打车起步价为7~8元，刘素红和爱人这一趟只花了5元。

记者注意到，和珠海类似，在宝鸡，打开“宝鸡行”App或微信小程序提交出行需求，就能像打网约车一样打到一辆公交车。上车后，网约公交驾驶位置的屏幕上，系统能智能规划最优路径，实现“门到站”或“站到站”的精准服务。

“今年8月在高新区开通网约公交，首月接单1.5万余单、拼单率66%。”杨微对记者表示。

记者通过采访了解到，宝鸡的网约公交8月27日起在高新区8.8平方公里试运行，目前已累计完成2.1万单，服务乘客2.8万人次，日均完成460单，服务乘客605人次，完单率65%。平均匹配时长

75秒，乘客等待时间7分钟，订单用时9分钟，行驶距离3.08公里，速度20.1公里/小时。

据了解，网约公交可以覆盖线网盲区，提升出行便捷度。网约公交以最小成本覆盖线网盲区，有效解决区域“最后一公里”出行难题，显著改善市民的公交可达性。

而济南公交推出的“街区约巴”响应式公交为市民出行带来新体验。记者在现场看到，乘客可通过三种方式呼叫车辆：特定App(369出行)预约、站台扫码下单、按下站台红色按钮。“乘客呼叫后，车内大屏会实时显示需求，3~5分钟即可抵达站点，同时自动规划最优路线，避开拥堵、保障时效。”工作人员解释道。

今年8月在高新区开通网约公交，首月接单1.5万余单、拼单率66%。”杨微对记者表示。

记者通过采访了解到，宝鸡的网约公交8月27日起在高新区8.8平方公里试运行，目前已累计完成2.1万单，服务乘客2.8万人次，日均完成460单，服务乘客605人次，完单率65%。平均匹配时长

智慧公交让出行与经营双向共赢

记者发现，从网约公交、响应式公交到“街区约巴”、文旅公交、婚庆公交，普遍以预约响应模式替代固定班次，乘客下单后车辆可实现精准接驳，让出行更具灵活性与效率，广受市场青睐。而在这背后是新生产力的发展破解了传统“人等车”的行业痛点，让公交重焕生机。

目前，公交采用“网约”模式运营公交巴士，不仅提升了公共交通出行效率、提高了居民出行体验，更实现了公交资源的高效利用，降本增效，为破解当下公交企业经营难题、促进公共交通可持续发展、促进新技术新产品规模化商业化提供了“新场景”。

珠海公交集团营运部副部长段鹏对记者表示：“珠海横琴动态公交采用‘网约’模式运营公交巴士，乘客可选择公交站点或虚拟站点作为上、下车点，系统自动生成线路，并根据沿途乘客呼叫的订单需求‘拼车’，根据算法实时动态规划车辆行驶路线，为乘客提供‘点对点’的出行服务模式。”

记者了解到，虚拟站点是指通过增设临时站点的方式，解决活动期间公共交通出行需求。活动结束后，这些临时站点将被适时撤销，实现公共交通资源的优化配置和按需供给。

横琴动态公交服务商明智出行(北京)科技有限公司业务负责人靳凯介绍说，我们在运营过程中，结合横琴的路况、用户反馈等

情况，不断优化动态公交的拼单算法。在系统中，我们通过限定乘客的忍耐值，来确保乘客的候车时间、车程时间都在一个合适的范围内，通过限定绕路比，限制车辆拼单过程中的行驶路径，让乘客在拼单过程中，也有比较好的乘车体验。经我们测算，在解决零散出行应用场景中，相较于常规公交，至少能为公交企业降低30%成本。

“常规公交在横琴发展面临瓶颈问题，即资源分布不均，集中在东部区域，中西部线网覆盖不足；高峰期公交资源浪费；新开线路成本高；出行时间成本高，整体服务水平提升难等。针对上述问题，我们提出了‘常规公交+高速专线+动态公交+全域通勤+无人驾驶’的解决思路，构建公共交通的横琴模式。”珠海公共交通集团有限公司党委书记、董事长蒋模平表示。

记者走进临沂城市公交运行指挥中心，一块巨型数据可视化大屏格外醒目：线路运行状态、车辆实时位置、客流热力分布、电池健康数据等36类核心指标一目了然。“过去调度靠经验，现在全凭数据说话。”城市公交运行指挥中心负责人颜方的这句话，道出了临沂公交智慧化转型的核心逻辑。

据了解，临沂公交打造的公交数字平台，通过车载终端、站点设备、业务系统等多渠道，日均采集数据500

万条，为数字化发展筑牢数据底座。在此基础上，临沂公交重点发展“智能调度、精准服务、数字安全、智慧机务和辅助决策”等五大应用。

“临沂公交研发的智能排班系统融合历史客流、实时路况、天气等多维度数据，3分钟即可生成最优配车方案，较传统人工排班效率提升100%，高峰期班次准点率提升至94%。”临沂市公共交通集团有限公司党委书记、董事长李晓宁对记者介绍，依托智能排班与精准调度，2024年上半年，临沂公交减少低效里程172万公里，节省费用233万元。

数字化、智能化的新型技术方式同样运用在宝鸡公交的日常工作。依托集数据采集、分析、调度于一体的可视化智慧调度平台，全面推行“一线一策”，构建“1+4+N”调度体系，实现运力配置与客流需求的高效匹配。2024年，运营里程6608.7万公里，客运量1.68亿人次。”杨微对记者表示。

杨微进一步表示，未来将以智能化赋能提升出行效率。主动顺应信息网络与智能化技术发展浪潮，推进智能调度系统迭代升级。通过实时分析客流动态，精准优化线网布局与运力配置，灵活调整发车间隔，实现运力与运量的高效适配。持续升级“宝鸡行”App综合出行平台，拓展网约公交服务时空边界，让乘客的智慧出行体验更便捷、更舒心。