

本报专刊部主编 | 第961期 |
2023年11月1日 星期三
本版编辑:张云 视觉设计:竹建英
编辑邮箱:xmqc@xmwb.com.cn

汽车周刊

金秋十月车市持续升温

进入金秋十月,各地车展的举办及新产品放量,叠加市民自驾出行需求旺盛,进一步拉动汽车消费,各大4S店以及汽车城内,增添不少看车的消费者,带动了销量跃升。

笔者走访沪上车市发现,特斯拉、蔚来、理想等新能源汽车门店人气十足,几乎每款热门车型的展车上都坐满了正在体验的消费者,还有消费者在排队等候试驾。上汽大众的新能源车

型也吸引了很多消费者的注意力,尤其是ID.3车型,成交量“很理想”,与其起售价降到12.59万元不无关系。据上汽大众公布的销量数据,今年7月份ID.3开启大幅降价后,单一车型销量已经连续两个月突破1万辆,这在中国的合资新能源车领域还尚属首次。另外,多家车企推出了针对性的降价促销政策,例如零跑汽车推出10月优惠活动,对T03车型给出最高1万元的官方

补贴,售价低至4.99万元;比亚迪旗下腾势推出了2000元定金抵扣2.2万元车款。

此外,近期各大车企新车型的发布,也为金秋十月汽车消费“添了一把火”。

与此同时,今年国庆假期,南京、天津、沈阳、安徽、呼和浩特等地的车展也在火热进行。从各地的展会现场了解到,消费者在活动期间下单,不仅可以享受到近期最低折扣,还能获得各

种礼包以及参与抽奖。

此外,今年十月,车企也通过积极推动汽车下乡来带动汽车消费。在满足乡镇居民购车需求的同时,车企加紧布局销售网点和基础设施。目前五菱汽车已经建设销售网点3000多家,县级覆盖率达到79%。

业内人士表示,今年十月汽车消费的回暖是积极信号,表明消费者对汽车市场的信心在逐渐恢复。李永钧

汽车能源政策调整释放哪些信号

最近,工业和信息化部等七部门发布了《汽车行业稳增长工作方案》,透露出明确的政策信号——重视燃油车发展,特别明确对混合动力路线的支持,提倡多种能源路线交融共生发展之路。这标志着汽车消费市场将迎来新的转型和机遇。

燃油车仍是主力军

据中汽协数据,今年1—9月,我国新能源汽车渗透率达到29.8%,这意味着,70.2%的市场份额仍由燃油车占据。因此在目前市场结构中,燃油车仍是主力军。只有燃油车强,汽车消费才能稳定,想要拉动汽车消费,不仅要注重新能源汽车消费,也要关注燃油车消费,才能促进汽车市场高质量发展。

七部门方案提出,2023年力争实现全年汽车销量约2700万台,其中新能源车约占900万台。这意味着,尽管新能源车市场仍在持续增长,但国家要稳增长,寄予燃油车身上的希望依然是新能源车的两倍之多。很明显,燃油车几十年打下的市场地位,并不是新势力能在短时间内凭借几款大单品就能轻易撼动的。更何况,汽车产业新旧能源转换过程不可能一蹴而就,需要相当时间的过渡。新能源汽车,尤其是纯电动汽车,短期内无法对燃油车产生革命性的替代,新能源车产业目前仍处发展初期,多数尚未形成规模效应,业务处于普遍亏损状态,仍然需要以传统燃油车的利润为其输血加油。

此外,燃油车产业链的稳定、巨大的规模体量和财政贡献,是发展新能源的重要资源保障。因此在促进新能源车产业快速发展的同时,务必稳定燃油车这个“基本盘”。

混动车有望成“蓝海”

早在2020年,我国就发布了《节能与新能源汽车技术路线图2.0》,明确指出到2035年,汽车产业要实现电动化转型,传统能源动力乘用车全部为混合动力,新能源汽车成为主流,节能汽车与新能源汽车销量将各占50%。在本次发布的《方案》中,则再次旗帜鲜明提出了,鼓励企业以绿色低碳为导向,积极探索混合动力、低碳燃料等技术路线,促进燃油车市场平稳发展。

从技术角度来说,混合动力车型搭载燃油机和电动机,在电能的辅助下,混动车型油耗更低,用车成本更低,同时又没有新能源汽车的“续航焦虑”与补能痛点,在更多用车场景下可以满足消费者对于经济性和便捷性的需求。从商业角度来说,混动汽车传承了传统汽车的大部分技术,可以把现有技术传承下来,发展下去。同时,混动技术能顺延过去汽车产业的传统基础设施利用。

正因如此,在未来相当长的一个历史时期,以混合动力为代表的节能技术,仍然有它的发展空间。

不同技术路线共存

历史经验告诉我们,汽车市场的发展,既离不开政策扶持,也离不开消费者的市场支持。“禁油”是趋势,但消费者仍有多元需求,这就需要更科学的管理和全面的统筹安排,包括产业布局、统筹安排、时间节点等多个方面。此次七部门文件的产业逻辑非常清晰,就是新能源和燃油车两手都要抓、两手都要硬。这可以在一定程度上扭转舆论一边倒鼓吹电动车,一股唱衰燃油车的局面,有助于形成积极正向的市场氛围。

与此同时,文件的出台,也是对汽车能源发展路线的一次重新梳理。必须要摒弃新能源发展和节能燃油车发展的“对立”情绪,两者不应是简单相互代替,两种技术路线也并非“水火不容”,更多是呈现相辅相成的关系,只有以“两条腿”协调发展,才能实现市场的高质量发展。在这其中,混合动力技术路线将是特殊的“中间之道”,为传统燃油车市场提供了破解之道,也将为稳定燃油车市场起到关键作用。雍君

中国汽车消费节日效应明显

9月中国车市延续了8月的热度,且好于8月,“金九”成色十足。中汽协数据显示:9月汽车产销量分别为285万辆、285.8万辆,环比均增长10.7%,同比增长6.6%、9.5%;前9个月汽车累计产销2107.5万辆、2106.9万辆,同比各自增长7.3%、8.2%。来自公安部信息显示:前9个月全国新注册登记汽车1817万辆,增长4.4%。剔除国产车出口,加上进口车,中汽协新车销售量和公安部新车注册数两者大体吻合。

新能源车屡创新高

至今年9月底,全国新能源车保有量1821万辆,占汽车保有量的5.5%。其中,前9个月新注册登记新能源车519.8万辆,同比增长40%,占汽车新注册量的28.6%。

9月新能源车产销量为87.9万辆、90.4万辆,同比分别增长16.1%、27.7%;市场渗透率31.6%。前9个月新能源车累计产销631.3万辆、627.8万辆,增长33.7%、37.5%;市场渗透率29.8%。

汽车出口持续强劲

海关总署数据显示:前9个月,汽车(含底盘)出口371.2万辆,同比增长64.4%;出口值5087.0亿元,增长96.0%。

中汽协数据显示:前9个月车企出口汽车338.8万辆,同比增长60%。按动力源分,燃油车256.3万辆,增长48.3%;新能源车82.5万辆,增长1.1倍,其中纯电动75.9万辆,增长1.2倍,插混6.5万辆,增长50.2%。整车出口前三家车企(集团)为:上汽76.1万辆、奇瑞64.8万辆、特斯拉(上海)26.5万辆。

乘用车集中在A级

9月乘用车产销249.6万辆、248.7万辆,环比均增长9.7%。其中,国内销量210.6万辆,增长1.1%;出口38.1万辆,增长52.6%。国内销量中,燃油车134.2万辆,环比增长11.4%,同比下降7.7%。

前9个月乘用车累计产销1816.8万辆、1813万辆,同比增长5.6%、6.7%。燃油车市集中在

A级车,销售688.6万辆,下降4.7%。新能源车市除A00级同比下降,其余车型均增长,主要销量也聚焦A级车,销售236.1万辆,增长49.8%。国产高端品牌乘用车市场较快增长。9月销售40.9万辆,前9个月销售320.6万辆,同比增长15.3%。

商用车市涨势喜人

9月,商用车产销35.4万辆、37.1万辆,环比均两位数字增长。其中,卡车销售32.6万辆,环比增长20.7%、36.5%;客车销售4.5万辆,环比增长14%、13.3%。前9个月,商用车累计产销290.7万辆、293.9万辆,分别增长19.8%、18.3%。其中,卡车销售259.2万辆,增长17.9%;客车销售34.6万辆,增长22.4%。重卡市场特别优异,9月销售8万辆,环比增长12%、55%。

中国品牌份额速增

9月中国品牌乘用车销量140.2万辆,同比增长20.3%;市占率上升到56.4%的新台阶,已连续三个月超过55%。前9个月

累计销量989.5万辆,增长21.2%,市占率54.6%,同比上升6.5个百分点。轿车、SUV和MPV市占率,依次为46.5%、60.1%和60.7%,同比均呈不同程度增长。

大集团市场略萎缩

十大车企(集团)前9个月整车销量合计1791.5万辆,同比增长5.6%;市占率85%,同比萎缩2.1个百分点。整车销量同比,比亚迪增速最显著,奇瑞、吉利、北汽和长安两位数字增长,长城小幅增长;上汽、一汽、广汽和东风呈不同程度下滑。

二手车市节节升温

前9个月二手车累计交易量1349.2万辆,同比增长12.7%;累计交易额8597.9亿元。其中9月交易量159.2万辆,增长7.2%,交易额1040.39亿元,异地交易创新高,外迁率达28%。来自公安部的信息,各地交管部门前9个月办理汽车转让登记业务2331万笔,其中二手小客车异地交易登记业务380.5万笔,占汽车转让登记业务的一成六。张伯顺

放大招 力证自己更力证上汽爆发力

若论车坛“卷王”,近期能超越刚刚上市的智己LS6,恐怕没有。毕竟,靠标配带来的低价不稀奇,稀奇的是标配业内顶尖技术还能做到出人意料的低价。此等放大招的豪气,是撬动市场的大杀器。

近日,被视为“巅峰力作”的智能纯电SUV智己LS6裹挟着这股豪气正式上市。配置上,LS6搭载了百余项阶跃式尖端科技,拥有“未来智能”“准900V超强性能平台”等核心产品优势。

再说细一点,它没有某些品牌那种会U形转弯的车灯技术,但它有的是货真价实的前沿科技。例如,能实现充电5分钟最高200公里的业界顶尖补能速度,能实现零百加速3.48秒,能在内部测试中跑出时速305公里的极限速度,从而成为第一个打破300大关的中国品牌SUV,甚至让一众豪华超跑望尘莫及。

与此同时,LS6全系标配



eTAC边缘扭矩控制技术、高强度轻量化全铝底盘、全景声场等,以及全系均配备Orin X高算力芯片和超远距高精度激光雷达,因此,它也就成为了目前同级唯一全系拥有高阶智驾一体化软硬件的智能纯电SUV。它的标配基本上就是同级竞品的顶配。

成都车展时,智己宣布LS6的预售区间为23万—30万元。当时很多人对比着车型配置表,惊叹有上汽雄厚技术力量加持的智己,果然有足够的底气放手一

搏。没想到的是,正式上市时,智己宣布新车最低售价22.99万元起,而后继续放大招,公布了限时权益价,11月12日前付全款,售价区间进一步下调到21.49万—27.69万元,并赠送官方定价36800元的IM AD智能驾驶全功能包终身免费使用权。发布会现场顿时惊叹连连,继续响起热烈的掌声。

诚意出爆款。价格刚一公布,订单量由预售期的30000辆瞬间增加到38000辆,网络服务器直接宕

机,48小时内锁单6000辆,两天卖出一些新势力品牌三个月的销量,LS6成爆款已是铁板钉钉。

眼下,作为上汽在高端新能源汽车领域的核心品牌,智己汽车还在供应链、生产制造以及成本控制方面得到了上汽集团的支持。此次LS6敢于高配低价地放大招,并迎来市场的热烈追捧,无疑是智己汽车生产、研发、销售等整个体系实力爆发的力证,更是上汽“智造”技术实力爆发的最佳力证。白诚