

利好政策顯效 新能源車銷量屢破頂

乘聯會料月賣60萬輛 消費者更愛國產車

7月是傳統的汽車銷售淡季，但新能源汽車彷彿一路踩油門狂飆猛進，銷量保持高速增长。全國乘用車市場信息聯席會（簡稱「乘聯會」）秘書長崔東樹坦言，即使原來沒有購買第二輛車的需求，但由於電動車超低成本和靈活便利的城市短途出行優勢，加之周圍關注或購買新能源車的用户大增，購新能源車的热情被有效激發。

崔東樹預計，8月至12月的月均新能源車銷量將超過60萬輛。近期在廣州舉行的一個小型汽車展會上，新能源汽車總是吸引更多圍觀群眾；廣州多家汽車4S店裏，新能源汽車成為了銷售的主力軍。

「終身免費保修」「發動機零件終身質保」「首付3.7萬（人民幣，下同），日供73元」「2500元充電卡券」「貼息6000元」……記者在一個小型汽車展上走訪發現，各大汽車廠商都打出了折扣優惠，該車展一連數天都現場人氣火爆，幾乎每個業務員都被圍着的幾個客戶問詢，忙不過來。

出行成本低 優惠補貼多

「最近油價漲得太厲害了！電動車省下大筆開銷，當然選擇新能源車。」特意來選購新能源汽車的消費者曾傑城表示，平時自己開車主要用於上班代步。他給記者算了一筆賬，自己每天上下班30公里，一個月油錢開銷近1500元，如果換了電車之後，商用充電樁每度電1.4元，一個月充電只需350元左右，每月能省下將近1150元或60%的錢。

另一位購車者張先生是廣州一名設備生產商老闆，其業務需要自駕車跑遍內地多個省市。公司目前購置六輛車，均是新能源汽車。「三輛吉利，三輛比亞迪，員工開車外出跑業務比較多，現在高速路口充電樁也很多，可以支撐起我們頻繁出差的需求。」張先生告訴大公報記者，他所需要的不是豪華，而是代步車，為此傾向於買價格親民又性價比高的車。張先生是位愛車人士，平時也會到4S店裏轉悠，及時體驗最新款的車型。「目前的電動車續航時長仍不夠長，雖然充電樁布置多了，但充電時間仍比較慢，特別期望新能源汽車能改善這方面的問題。」

位於廣州天河一家新能源汽車銷售店裏，已經坐了好幾台客戶在跟銷售洽談簽約。大家都拿出手機作計算器，

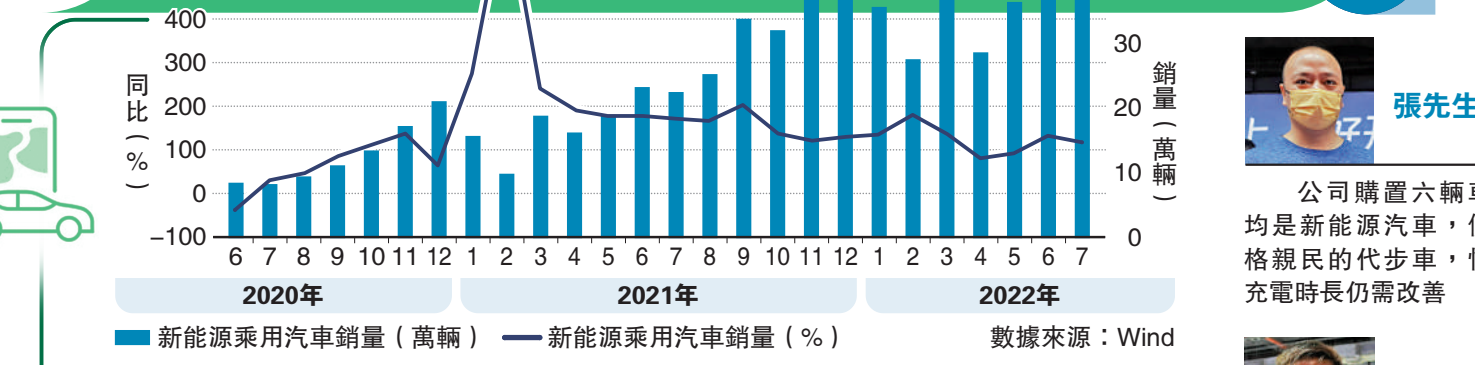
經濟透視

算起新能源汽車購置稅優惠及地方政府補貼可節省費用。「10個客戶有8個都選擇買新能源車。因為很多城市用車，上班的路程就只有十來公里，如果充滿電可以用一個星期。相較之下，燃油車使用成本就高很多。燃油費用的提升，讓很多客戶選擇了新能源。」廣州春源新能源銷售經理彭先生還告訴記者，新能源汽車中，國產品牌最受歡迎。

需求旺盛 批發銷量倍增

廣汽埃安海珠店營銷專員溫先生告訴記者，今年整個店的新能源汽車「銷售成績非常不錯，比去年翻了一番。」數據顯示，廣汽埃安7月銷售量達到2.5萬台。廣州東湖汽車銷售服務有限公司銷售經理賴先生表示，店裏上個月最高峰接到了163張訂單，交付了200多台新車。此外，記者從不同銷售人員處了解到，新能源汽車芯片緊缺問題已經有所緩解。有銷售人員表示：「目前工廠的芯片供應比上半年已經有所緩解，當天購買，一到兩個月就可以提車。」

7月內地新能源乘用車市場創歷史新高，批發銷量56.4萬輛，增長123.7%。7月廠商批發銷量突破萬輛的企業有16家，同比增加了11家。崔東樹表示，當前新能源購車以增換購為主，這部分客戶的收入沒有受到疫情太大影響，很多家庭第二輛車用戶需求被激發。7月的新能源乘用車環比6月仍有增長，說明車市的總體特徵仍是需求強於供給。他展望8月後乘用車市場的電動化趨勢依舊保持旺盛。預計8至12月的月均新能源車銷量將超過60萬輛。



部分傳統車企的新能源汽車銷售成績及規劃

車企	2021年銷量 (萬輛)	2022年銷量預期 (萬輛)	當前核心車型
特斯拉	73	140-150	M3/MY/MX/MS
比亞迪	72	150-200	王朝系列；漢唐秦宋；海洋家族；海豹、海豹、漢艦系列等
廣汽埃安	12	25-30	AION S/Aion Y/Aion V/Aion L
蔚來	8.8	15-20	EC6/ES6/ES8
小鵬	9.4	15-20	P5/P7/G3i
理想	8.5	15-20	理想ONE
威馬	4.2	6	E5/EX5/W6/EX6

數據來源：各集團官網、國信證券經濟研究所報告
大公報記者盧靜怡整理

出海搶市場 比亞迪海外銷量創新高

擴大版圖

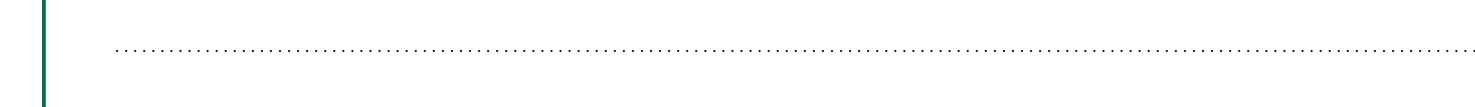
中國汽車工業協會發布的數據顯示，7月中國汽車企業出口新能源汽車5.4萬輛，環比增長89.9%，同比增長37.6%。在廣州港碼頭，一艘巨大的萬噸級貨船停靠在岸邊，往岸邊伸出一塊供汽車駛入的鐵板。廣州港是內地最早的整車進口口岸之一，今年上半年，廣州港出口商品汽車超過10萬輛，同比增長110.4%。其中新能源汽車表現尤為突出，出口量同比增長超900%。

越來越多新能源汽車企業亮出了海外銷售的版圖。中信證券表示，目前全球各國正積極推出新能源汽車引導政策，如政府補貼、低關稅等，為內地電動汽車出海提供了黃金窗口期。該行預計，2025年、2030年內地車企海外銷量有望達到300萬輛、550萬輛；2030年內地電動汽車的海外銷量有望達到250萬輛。

目前蔚來ES8、小鵬G3和P7已向挪威用戶交付近千輛車、上汽集團（600104）的車型已經較大規模出口至挪威、荷蘭、英國等10餘個歐洲國家。另外，特斯拉上海超級工廠目前還承擔着向歐洲、日韓等市場供貨的任務，2021年及今年上半年，該工廠接近一半產能以出口為主。

「賽道成長性高+產業鏈一體化+全球化布局+市場份額高+電池外供，新能源汽車龍頭廠商成長路徑逐漸清晰，建議關注新能源汽車龍頭廠商。」國融證券研究院張志剛在研報中指出，新能源汽車龍頭企業比亞迪出海「搶市場」成績亮眼。數據顯示，比亞迪7月海外銷售新能源乘用車4026輛，海外銷量創新高。

比亞迪在7月末及8月初，宣布進入日本、德國和瑞典市場。截至到8月初，比亞迪已經進入到32個國家和地區，明年有望進入北美市場。業內人士相信，隨着國產新能源車品牌產品力的提升，車企已不滿足於內地市場，正積極向海外市場加速布局，汽車出口將成為行業發展的新風向標。



今年熱賣新能源汽車

長安深藍SL03	●上市當晚33分鐘訂單突破1萬輛
理想L9	●72小時內訂單量超3萬輛
騰勢D9	●預售兩個月訂單超3萬輛
嵐圖夢想家	●交付當日大客戶現場簽約6000輛
蔚來ET7	●自3月底交付以來，6月銷量已達4349輛
比亞迪海豹	●7月29日上市，並擁有超過6萬訂單

大公報記者盧靜怡整理

鬥外形鬥科技 瞄準年輕人喜好

消費主力

年輕消費者逐漸成長為汽車消費市場主力軍，「得年輕者得天下」已成為汽車市場的發展共識。這趨勢在新能源汽車產業上更為明顯。《新能源與燃油車用戶消費行為洞察報告》調研顯示，40歲以下新能源車消費群體佔比高達84%。其中，30歲以下新能源車用戶佔比最高達43%；31至40歲的佔比為41%。

2022年是新能源汽車的產品大年，多款新推出的車型已經成為爆款。今年上半年，比亞迪以63.82萬輛的銷量，一舉打敗特斯拉，成為全球新能源車銷量冠軍。在前述車展比亞迪的銷售展位上，一款首發的新能源汽車比亞迪「海豹」旁圍滿了人。這款海豹新車型在7月29日上市，並擁有超過6萬預售訂單。比亞迪銷售人員梁先生告訴記者：「這台車因為還沒到4S店裏，很多客戶都特意來車展一睹真容。」



▲年輕準買家試用新能源汽車上的屏幕。

放寬限購 政策接力撐車市

鼓勵消費

在新能源補貼政策加碼的刺激下，廣州汽車市場消費熱情高漲，不少新能源品牌還同步推出優惠活動。廣州一個4S店的銷售人員告訴記者：「現在購買10萬（人民幣，下同）至20萬元的新車，可以享受1萬元補貼；購買20萬至30萬元的新車，享受8000元補貼。最近我們店內也推出了促銷活動。」今年以來，內地各地陸續出台放寬限購目標、發放購車補貼、完善相關設施等配套舉措，形成政策「接力」，持續支持新能源汽車消費。

今年5至6月額外增加3萬個節能車增量指標配置額度，並在今年底前臨時取消非廣州戶籍人員申請節能車增量指標的繳納職工社會醫療保險資格條件。

除了購車指標容易獲得外，今年各地的補貼政策也讓新能源汽車備受青睞。以廣東省的政策為例，報廢舊車，購買新能源汽車的補貼1萬元/輛、購買燃油汽車的補貼5000元/輛；轉出舊車，購買新能源汽車的補貼8000元/輛、購買燃油汽車的補貼3000元/輛。深圳市更是對購置新能源汽車的中籤者，將給予最高不超過2萬元/輛補貼。

國務院常務會議部署進一步擴需求舉措，推動有效投資和增加消費。

會議明確，延續免徵新能源汽車購置稅政策。這讓不少買家更加樂意購買新能源車。新能源車門店銷售員張先生告訴記者，消費者如買新能源車，比如購買一輛29.72萬新能源汽車，將可節省2.9萬的車輛購置稅。



▲中高端新能源車市場競爭激烈，不少汽車經銷商都推出了優惠折扣或保修服務以吸引消費者。