

北京车市追赶“补贴”最后窗口期

“以旧换新”促年底放量

今年6月,为贯彻落实《北京市统筹疫情防控和稳定经济增长的实施方案》,优化北京汽车结构,促进汽车消费增长,北京市商务局、北京市经济和信息化局、北京市财政局、北京市生态环境局、北京市市场监督管理局、北京市税务局、北京市公安局等七部门共同制定《北京市关于鼓励汽车更新换代消费的方案》(以下简称“方案”),方案对置换新能源汽车最高给予1万元/台的补贴,推动北京新能源汽车替代燃油车进程。临近12月底,新能源汽车置换补贴进入最后一周倒计时,北京新能源车市迎来今年最后冲量期。

“临近年底,针对车市的各项利好政策即将结束,店内也接待了很多意向客户,其中除新指标用户外,不少置换客户也通过到店或线上渠道进行订车。”一位小鹏汽车展厅负责人对北京商报记者表示,由于置换补贴要求消费者的旧车需要完成外迁,这也需要一定时间,之前花乡过户暂停过一段时间,现在相关业务也恢复了,因此很多客户为拿到补贴,近期到店置换车辆。

北京商报记者了解到,相较新能源车主,燃油车主对于置换新能源汽车更为积极。市民张先生想将自己的广汽本田飞度置换为新能源车,并向多个品牌进行咨询。张先生坦言,自己的飞度车龄已经八年进入置换期,之前考虑再置换燃油车,但现在油价处在波动期,计算使用成本后考虑置换成新能源车。“经销商说在年底前购车能够享受1万元置换补贴,加之将二手车售出,购车成本能下来不少。”他表示。

“燃油车车主开始考虑置换新能源汽车的背后,不仅有成本考虑,更因为新能源汽车

随着北京“新十条”政策实施,二手车过户和外迁全面恢复,北京新能源汽车置换补贴也进入最后一周倒计时。北京商报记者了解到,为抓住置换补贴的最后窗口,不少消费者在年底集中置换新能源车型。而置换补贴在带动新车销量的同时,二手车市场也迎来车源“小高峰”。

发展多年以来,消费者对其认知更加成熟。”乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,新能源汽车可选择范围持续扩大,对于消费者也有一定吸引力。

据了解,新能源汽车置换需求下,各车企及经销商也为争抢销量加大补贴和促销力度。“针对置换车主,只要在12月31日(含)且在交付前完成置换协议签署,即可获得增强版自动辅助驾驶功能90天免费试用、置换后14天通勤保障、超长保价有效期14天、官方合作评估专家免费上门评估等‘特’置换福利。”一位特斯拉直营店工作人员表示。

除赠送礼包外,更多车企选择直接拿出真金白银收订单。一位小鹏汽车展厅销售人员表示,今年12月31日前到店置换的用户,除享受北京新能源汽车置换补贴,小鹏汽车还针对不同车型有置换补贴,用户最高可享受1.8万元置换补贴。北京商报记者了解到,一汽丰田、荣威、红旗、极狐等多家门店均推出置换补贴。“进入12月店内已陆续接到订单,其中一半为置换车主,北京新能源汽车置换补贴叠加店内补贴,现在用燃油车置换新能源车还是比较划算的。”一位一汽丰田经销商负责人表示。

赶在涨价前下单

除了新能源汽车置换补贴的吸引外,明年新能源车涨价也成为促进不少车主年底前购置新能源车的因素之一。

近日,一张《关于车型价格调整的说明》的海报在睿蓝汽车官方微信公众号上发布。该海报显示,睿蓝汽车秉承价格公开的原则,全系电动车(除睿蓝9外)将于明年1月1日零时起调整价格,上调幅度为5000-8000元不等,具体车型调价将另行通知。而就在睿蓝汽车海报发布的前一天,长安汽车宣布长安Lumin预计将于明年1月1日上调其官方指导价。其中,301公里续航车型涨价幅度高达6000元。

事实上,自比亚迪打响官涨“首枪”后,埃安、东风EV、天际等车企先后官宣将在明年1月1日上调旗下车型的售价。其中,价格上调最高的是睿蓝汽车部分车型与深蓝汽车SL03价格,明年将上调8000元。睿蓝汽车相关人士表示,明年1月1日前签订合同的订单不受调价影响,具体情况可咨询睿蓝汽车当地经销商。崔东树表示,随着比亚迪率先宣布涨价,其他部分新能源车厂商开始跟随,明年初主



方式,一种为报废,另一种为转出。对此,有业内人士认为,6年以内的车型多会采用置换方式,10年以上车型才会考虑报废,而6年以下车型又是二手车市场较受欢迎的车型,北京新能源汽车置换补贴政策对二手车市场起到促进作用。

不过,按照方案规定,转出是指车主名下的汽车所有权发生转移且转移至北京以外地区进行注册登记。这意味着,转出车型必须完成外迁,才能申请补贴。“车辆外迁问题不需要担心,只要是到店置换的消费者,店里会协助办理外迁手续。”一位北汽新能源4S店工作人员对北京商报记者表示,车型迁出也需要时间,已临近年底有意向的客户还是要抓紧时间。

事实上,车源进入4S店后,会立刻向二手车市场流入。“4S店为方便客户办理置换,会寻找二手车商对现有车辆进行收购,这些转出车辆会集中进入二手车市场。”一位二手车商称,无论燃油车还是新能源车,北京市场上的二手车由于车况普遍较好属于优质车源,外省市二手车商比较喜欢收购,店里在收购二手车后会分批进行外迁。

值得一提的是,方案中提到,针对非新能源车置换新能源车,以车龄6年分界线给予补贴。“近期不少地区解除限迁,这也为6年以上的车型外迁提供利好。”上述二手车商表示,本次北京地区置换的二手车能够找到更多外迁接收的车商,进一步提升北京二手车交易量。现在是年底,也迎来今年最后一波置换量“小高潮”。

中国流通协会专家委员会成员颜显辉表示,在置换及新购双重刺激下,北京新能源汽车销量在年底集中释放,进一步促进汽车市场消费。同时,转出车型进入二手车市场后,也为二手车市场引入“活水”。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

二手车市引“活水”

置换拉动新车销量的同时,车型转出对二手车市场交易也将产生一定刺激作用。

值得关注的是,方案针对置换给出两种

对标雷克萨斯 蔚来带“新故事”闯关

距离2023年还有一周时间,蔚来已将明年年销目标提前“锁定”。12月25日,蔚来CEO李斌表示:“蔚来销量虽离BBA(奔驰、宝马、奥迪)燃油车还有一定距离,但明年销量目标是超雷克萨斯。”这意味着,今年刚刚跨过年销10万辆的蔚来,明年目标要再上台阶。而就在年销目标发布前一天,蔚来刚刚发布两款新车和第三代换电站。在业内人士看来,产品序列的不断完善给了蔚来交付量攀升的信心,不过产品在市场的表现才是关键。



连发两款新车

数据显示,今年前10个月雷克萨斯在华累计销量为15.6万辆,2021年销量约为22.6万辆。这意味着,蔚来明年销量目标将挑战19万-23万辆。从今年前11个月销量来看,蔚来汽车的总计交付数据为10.67万辆。尽管相比于雷克萨斯还有一定差距,但蔚来总裁秦力洪表示,对于完成这个目标“压力不大”。

挑战雷克萨斯销量的背后,蔚来也带来“新故事”铺路。12月24日晚,蔚来“小春晚”NIO Day如期而至,在本届NIO Day上,蔚来打出两张新王牌。其中,定位电动旗舰轿跑的SUV-EC7是蔚来EC系列的新车型,整车购买的售价区间为48.88万-57.8万元,电池租用方案售价区间为41.8万-45万元。据了解,EC7将搭载蔚来第二代高效电驱平台、双电机智能四驱系统(前永磁电机峰值功率180千瓦,后感应电机峰值功率300千瓦),该车0到100公里加速时间为3.8秒,是蔚来加速最快的SUV。此外,蔚来还发布基于第二代技术平台NT2.0打造的换代车型——全新ES8,整车购买售价区间为52.8万-63.8万元;电池租用方案售价区间为45.8万-51万元。蔚来相关人士表示,EC7将于明年5月交付,ES8将于明年6月开启交付。

不过,对于蔚来发布的新车型,有网友表示:“两款车型售价不低,一款大旗舰一款轿跑旗舰,就两款新车,蔚来明年能超过雷克萨斯吗?”事实上,蔚来新产品远不止上述两款车型。根据规划明年蔚来还将发布三款新车型。此前,蔚来方面曾表示,2023年蔚来在售车型

将达到8款。

值得注意的是,此次新车发布前,蔚来官网显示,其在售车型共有6款,分别为基于第一代技术平台打造的三款车型ES8、ES6、EC6(以下简称“866”)以及基于第二代技术平台NT2.0打造的三款全新车型ET7、ES7、ET5。随着全新ES8的上市,蔚来“866”产品也向NT2.0平台迭代。

不过,随着车型布局的完善,外界也开始担心蔚来的车型是否会形成“左右手互搏”的现象。对此,秦力洪认为蔚来丰富的产品线给消费者提供各种细分选择,也让自身覆盖更多市场。秦力洪表示:“过去几年来看,ES6与EC7加起来没能达成1+1大于2,但可能达到了1.5,但如果没有这样的组合,蔚来可能就会失去那0.5的份额。”

此前,秦力洪提到,每种车型担负的历史使命不同,如果要立足高端品牌,适当的产品丰富度是有必要的。中国汽车流通协会专家委员会成员颜显辉表示,企业产品线逐渐丰富后,也会开始关注更多的市场需求,一方面满足消费者的喜好,另一方面就是加强自身竞争力获得更多市场份额。

竞争加剧

蔚来提速产品导入,与市场竞争加剧不无关系。李斌表示:“今年是标志性的一年,中国品牌在乘用车市场销量会超过50%。同时,今年中国电动车市场的渗透率预计超30%。而高端市场也发生了很大的变化。”

事实上,随着新能源汽车市场销量的提升,新能源汽车赛道上也涌入一众“新选手”,

其中问界、极氪、岚图、阿维塔、埃安等传统小号开始上攻高端新能源市场。而在造车新势力中,争抢交付量销冠的也不仅仅只有蔚来、小鹏、理想三家,曾经的二线品牌哪吒、零跑也走到前台。

面对市场竞争的加剧,今年交付三款新车型的蔚来也被质疑是否“掉队”。不过,秦力洪认为蔚来现在的新车迭代是“开赛车过弯”,在他看来随着迭代的完成,蔚来也将驶出弯道。“明年是二代平台销量释放的一年,明年还有三款新车会发布,预计在明年四季度可以看到二代平台产品组合的销量潜力。”李斌对北京商报记者表示,受新能源汽车补贴退出影响,明年上半年新能源汽车市场将承受一定的压力。虽然蔚来明年销量超过奔驰、宝马和奥迪还有距离,但超过雷克萨斯还是很有信心的。

布局新品同时,蔚来也在加紧基建建设,为之后提升交付量铺路。目前,蔚来已正式发布了第三代换电站与500kW超快充。蔚来相关人士表示:“第三代换电站采用全新的三工位协同换电模式,相较第二代换电站服务能力提升30%,单日最大换电能力提升至408次,单次换电时间进一步缩短。”乘用车市场信息联席会秘书长表示,蔚来提升换电站的布局,能更有利于帮助消费者解决充电问题。国补全面退出后,消费者选择车型也将更加注重服务和后期使用问题,蔚来换电站的不断扩容也能更好地吸引消费者关注企业产品。根据蔚来规划,明年将在中国建设1700座换电站,目前蔚来已建成1286座换电站。而第三代换电站将会从明年3月起全面部署。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

闭店下架 更换运营 入华27年的好丽友怎么了

12月24日,Orion好丽友天猫旗舰店页面发布了一则闭店公告称,Orion好丽友旗舰店于12月24日暂停运营,并于23日下架店铺所有产品。之前生产订单继续发货,但时效无法保证,建议消费者退款,有退款需要请于1月中旬之前联系客服。目前,店内商品已全部下架。

12月24日,好丽友对此回应表示,暂停运营主要是为了更好地服务消费者,完善电商渠道运营,决定对天猫“Orion好丽友旗舰店”运营商进行更换,全面升级后预计1月重新开业。对此,北京商报记者拨打了好丽友官网电话,但由于客服未在工作时间内,尚未予以回复。天猫Orion好丽友旗舰店客服告诉记者,“对于店铺再开时间,请后续关注店铺”。另有好丽友客服向媒体表示,因为疫情原因人手不够,快递时效不确定,加上商品都是预售,已经下的单“不确定具体发货时间”。

北京商报记者注意到,好丽友的其他销售平台并未关店,好丽友京东旗舰店、京东自营店仍正常经营,京东好丽友旗舰店客服表示不会关店。

战略定位专家、九德定位咨询公司创始人徐雄俊认为,好丽友更换运营是正常的选择。疫情对依托线下零售渠道、商超渠道的休闲食品产生冲击,需要加强互联网电商渠道运营,但这并不是好丽友这种外国品牌的强项,因此会寻找合适的运营商重新合作。

根据好丽友公共事务部总监张晓艳此前对媒体的公开说法,好丽友集团在中国、俄罗斯、越南、印度、韩国五国设有工厂,各国的公司是独立运营,成本变动和调价周期各不一样。

值得注意的是,好丽友在今年初曾一度陷入国内外涨价不同、原料“双标”风波。3月,有网友爆料称,好丽友仅对中国等市场实行涨价,且好丽友派中国产品原料使用代可可脂,韩国

产品原料使用可可粉,当晚“好丽友涨价”相关话题登上微博热搜第一。

对此,好丽友官方微博当时回应称,好丽友产品国内价格近年来一直保持稳定,仅2021年9月对部分派类产品价格做出调整;好丽友·派主要配料全球一致,中国产品所用代可可脂与韩国产品配方中植物性油脂为同一种物质,原料“双标”争议系翻译软件翻译海外产品配料表时表述不准导致。

资料显示,好丽友集团成立于1956年,与乐天、农心和CJ(希杰)同属韩国四大食品公司。1995年12月,好丽友食品有限公司在廊坊经济技术开发区注册成立,1997年好丽友·派正式生产并投入中国市场,此后陆续推出了呀!土豆、薯愿、好友趣、好多鱼等近30款产品、7个品类。

据了解,中国市场是好丽友目前最大的市场,但其在华收入正由先前的增长转为下滑趋势。公开数据显示,2021年好丽友营收约合121.16亿元,其中中国市场的营收为62.5亿元,占比最多,但相比2020年中国市场的70亿元营收有所下滑。在华四大业务板块中,2021年膨化类业务收入为26.2亿元,派类业务收入23亿元,饼干业务收入9亿元,口香糖+糖果业务为4.1亿元。

根据好丽友官方此前公告,好丽友原辅材料价格大幅上涨,因此对受影响较大的派品类部分产品价格微调。北京商报记者发现,自2021年宣布涨价后,好丽友天猫旗舰店中的30枚装巧克力派价格已由33.9元上涨为34.9元。

徐雄俊表示,好丽友目前的问题是“按下葫芦起来瓢”,成本压力、业绩下滑、涨价、“双标”事件等都对其在华发展有影响,本质来说是因为好丽友整体战略出现了比较大的问题,需要一场创新和整顿。

北京商报记者 郭秀娟 张函