

抢跑下半场 成都车展刮起卖车风

作为西南车市风向标，“金九”前的成都车展变身“大卖场”。8月27日，第十六届成都国际车展（以下简称“2023成都车展”）迎来首个公众参观日。不过，各展台销售人员的抢单大战在本届车展媒体日便已打响，各车企早已等不及进入“金九”，成都车展已成为车企下半年能否跑赢车市大盘的“起跑线”。

上演卖车大战

“您看车吗？现场订车有优惠，有意向您也可以留下联系方式。”8月25日成都车展媒体日上，沃尔沃品牌的销售人员小李已不知第几次询问路过展台参观者是否有购车意向。“虽然今天是媒体日，但销售主管要求我们不能放过每一个机会，每个人都可能是潜在客户。”小李表示。

逢人必问的小李并非个案。本届成都车展开幕首日，共129个品牌、近1600辆展车参展，但相比去年首发车型减少24款、发布会减少6场。而销售人员则在媒体日上午便集中上台。据了解，按照成都车展惯例，由于媒体日上午各车企集中发布新品，部分参观者会下午进入展馆，销售人员也选择午后才集中手拿平板电脑和价格表出现在展台，而今年多数车企销售人员上午便上台进入“备战”状态。

北京商报记者发现，无论是销量大户比亚迪，还是丰田、本田等合资品牌，抑或是沃尔沃、凯迪拉克等豪华品牌，销售人员均卖力寻找潜在购车客户。不仅在展台上，更有销售人员在隔壁展台前的通道上以及展馆主通道上询问参观者是否愿意来自家展台看看，一场“抢客”大战正式上演。

“虽然车展媒体日主要为新品发布，但也有不少企业会邀请此前在网上盲订的意向车主参加，而这些车主也成为各展台销售人员争抢的目标。”一位合资品牌展台销售人员表示。展馆内火热卖车，展馆外以往大幅的车企

宣传海报也几乎不见踪影。“往年成都车展，展馆外会有不少品牌悬挂巨幅广告，但今年这些宣传广告基本没有。”一位豪华品牌销售人员表示，厂家将更多精力放在卖车上，更加务实。

叠加优惠“抢单”

销售人员全员上阵的同时，车企在车展也拿出“十足”诚意抢单。

本届成都车展上，“上汽系”的飞凡汽车推出飞凡F7限时优惠，选购现车车价最高立减2万元，选装则最高立减1.2万元，综合优惠最高达3.2万元；欧拉品牌车型直接将2.2万-3万元的官促信息打在展台最显眼的位置；东风日产则通过推出1288元车展专享购车券来推广车型。

值得一提的是，焕新上市的深蓝SL03上市不仅配置有所升级，厂家更是直接将起售价下调2.6万元至14.59万元起，直面竞争对手。而一位林肯展台销售人员表示，车展期间订购林肯Z车型优惠超3万元，具体优惠还能再谈。

主打优惠牌的同时，低价车型也成为销售人员的抢单利器。本届成都车展首日，长安马自达展台上，除CX-50亮相外，2023款昂克赛拉成为关注焦点。该车型起售价为8.99万元，直接杀入9万元区间，被外界认为是10万元以下性价比比较高车型之一。作为合资企业里为数不多举办发布会的车企，北京现代带来全新伊兰特，共有4个版本，官方指导价为



9.98万-13.38万元。在外界看来，作为北京现代的走量担当，伊兰特在成都车展上市，无疑是要借助车展效应收割一波销量。

同时，本届成都车展前，网上曾曝出一段疑似智己汽车CEO刘涛与产品经理的内部录音，其中刘涛不满产品经理将智己LS6对标小鹏G6，并表示LS6的800伏是性能远超Model Y的performance版本，因此也让在本届成都车展开启预售的LS6话题满满，不过该车型23万-30万元的预售价格区间发布后，有网友称“如果实力真的可以PK Model Y的performance版本，这个价格真的不高”。

不仅如此，成都车展组委会也给出促销政策。车展组委会相关人士表示，为响应商务部汽车促消费政策，进一步推动地区消费提

质升级，今年组委会为消费者带来购车巨惠折扣，凡是现场购车的观众均可参与史无前例购车抽奖活动，最高抽取49999元现金大奖等。

“车市促销现象仍将持续存在。”乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，随着整体市场销量在一年内不同月份峰谷表现的减弱以及去年同期基数影响，从保持曝光度、完成年度既定目标及形成下半年的销量势能等综合因素考虑，预计部分细分市场仍将保持常态化促销，不排除部分车企出现逆周期的加码促销现象。

“抢跑”下半场

本届成都车展上演车企“抢单”的背后，

来自不减的车市压力。

今年上半年，国内车市受价格战、促销潮、国六B切换等多重因素影响，在一定程度上承受压力。数据显示，今年上半年，国内汽车市场累计产销分别为1324.8万辆和1323.9万辆，同比分别增长9.3%和9.8%。虽然整体销量盘整，但据统计20家A股和港股整车上市汽车公司半年报显示，12家企业营业收入下滑。

终端市场的情况更不乐观。数据显示，今年上半年，完成销量目标的经销商占比仅为24.9%，43.1%的汽车经销商半年销量任务完成率不足80%。同时，今年上半年经销商亏损比例为50.3%、盈利比例为35.2%、持平比例为14.5%。而去年同期，经销商亏损比例为45.2%，2021年则为17.5%。中国汽车流通协会副秘书长郎学红表示：“今年上半年汽车市场仍处于恢复期，厂家过高的年度销量目标导致汽车市场供需失衡。多重因素引发多起大规模大幅度的新车降价，使得消费者持币观望，抑制消费需求的释放。”

今年8月开始，不少车企开始再次推出促销政策，刺激市场销量。而成都车展和北京、上海车展不同，拉动销量功能就更为突出，被称为“西部车市风向标和晴雨表”。数据显示，2021成都车展，共达成3.77万辆汽车订单，成交额65.16亿元。“车企在成都车展上频频发力无疑是提前进入‘金九’状态，背后则是压力下急于提升销量的急迫心理。”中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为。

银河证券研报认为，今年4月，上海车展上市的新车对新能源市场销量向上起到良好助推作用，本届成都国际车展后即将进入“金九银十”的汽车消费旺季，预计成都国际车展将接力上海车展，上市新车有望成为拉动下半年新能源车市向上的核心助力。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦/文并摄

Market focus

HICOOL 2023释放热门赛道投资新信号

8月27日，为期三日的HICOOL 2023全球创业者峰会在北京中国国际展览中心（顺义馆）圆满收官。今年是HICOOL全球创业者峰会举办的第四年，也是历史上吸引创业项目和创业人才数量最多的一年。据悉，共吸引了114个国家和地区的5705个创业项目、7467名创业人才报名参赛。

一方面，HICOOL已经成为北京加快建设国际科技创新中心和高水平人才高地的重要抓手；另一方面，HICOOL 2023全球创业者峰会也释放出了今年热门赛道的投资新信号。多名获奖创业人才和投资人士向北京商报记者透露，目前，热门赛道的投资周期变短、变得更分散，创业也倾向于更落地、更垂直的项目。

二级市场波动不太会影响长期的基本面。另外，对于医疗器械的重视程度也在提高。

对此，北京快舒尔医疗科技有限公司CEO张宇新也称，“现在的投资更谨慎，周期更短。在医药健康领域体现为，投资正在从医药向医疗器械过渡。因为医药的研发周期更长、投入更多、风险更大。而器械相对药来说，周期更短，投入和风险也会更低”。

据悉，此次荣获一等奖的医药健康赛道项目分别为“一站式细胞基因治疗全封闭数字化生产设备”和“智能软组织穿刺介入手术导航机器人系统”。后者联合创始人，北京奥达智声医疗科技有限公司总经理范培华告诉北京商报记者，此次项目创新的最大亮点在于该导航机器人形成的技术壁垒，能大幅降低应用成本和提高应用精确度。

“按照我们目前的开发方案，该产品成本比其他市面上的产品至少降低30%，在未来的市场发展中具备很大优势。”范培华说。

此外，面对长期以来，商业周期较长、资本介入较晚的医药健康赛道，中金资本、北京科创母基金董事总经理吴夏在圆桌交流会上表示，“对于目前周期较长的医药健康创业，在政府支持后，加入公益基金会这类接棒式投资，是一个非常好的补充。资本对于科技创新企业将形成链条式的一系列服务和支撑。在未来，将对更新、拥有更好技术和能产生商业化产品的公司进行更多布局”。

新能源 投资布局更细分

HICOOL 2023全球创业大赛一等奖获奖名单显示，和新能源/新材料/节能环保赛道相关的项目为“基于动态可重构电池网络技术的数字储能解决方案”和“碳中和创新环保可降解材料的开发与商业运用”。

持续关注新能源赛道七、八年的曹丰指出，目前资本市场对新能源赛道是在降温的，一是有行业周期的原因，二是前期过热，估值与实际市场情况不匹配，现在开始回归理性。但同时，对新能源细分赛道的投资越来越多，例如对锂电池、光伏和碳达峰、碳中和等大趋势的投资。

从以上获奖项目看，无论是云储新能源，还是环保可降解材料，都是围绕实现“双碳”目标，构建清洁低碳、安全高效的能源体系的。

“双碳”即为碳达峰和碳中和的简称，自2020年9月中国向世界宣布“碳达峰”和“碳中和”的目标起，“双碳”就成了投资市场上无法忽视的关键词。据统计，2020年和2021年，中国在“双碳”领域的投资分别为约1660亿美元和2660亿美元，均排名全球第一。2022年上半年，中国仅清洁能源领域投资就达到980亿美元，比去年同期增长接近1倍，是美国该领域投资金额的8倍。

“从今年的投资变化看，有两个明显的特点，一个是投资更偏向2-3年的中短期项目，另一个就是投资更分散，‘把鸡蛋放到更多篮子里’。原来是看好一个赛道，就会在某个赛道投入大量资金，但现在已经变成把大钱分成小钱，投入更多赛道。”曹丰表示。

人工智能 应用越落地越受欢迎

除了医药健康和新能源外，在ChatGPT掀起的全球大模型热潮下，人工智能赛道也迎来一波热度。此次荣获二等奖的其中一个项目——“基于AIGA大模型的智能决策云”，其核心创新点就是基于AI大模型打造的，能辅助用户做好数据，企业做好降本增效的经营的产品。

该项目背后企业，数势科技研发负责人李飞对北京商报记者表示，“资本对于人工智能赛道热情又被ChatGPT带起来了。但能获得实际青睐的，还是拥有商业化落地的项目。所以我们的重心并不是做底层大模型，而是结合底层大模型，打造商业化落地的产品”。

对于“应用越落地越受欢迎”的说法，柔灵科技联合创始人刘冰博士也深以为然。据悉，柔灵科技主营非侵入式脑机接口技术的研发及应用，同时还参与撰写由工信部信通院发起的《脑机技术愿景白皮书》。在此次的大赛中，其采用柔性纳米电极搭配专利算法，获取医疗级数据质量的脑电监测设备获得了三等奖。

“以前大家更愿意听好的故事、追求好的理念，但现在创业，一定要考虑的就是如何做到更实用，毕竟资金在收紧，投资更理性。但值得期待的是，随着科技不断变化更迭，‘人工智能+’的想象力还是很大的，熬过艰难时期，前景一定是光明的。”刘冰博士说。

此外，不少企业也对北京商报记者表示出对投资回归理性的认可。“其实，在目前的创业投资环境下，有助于企业思考真正重要的是什么。以前是好多事都想做，现在是就干好一件最重要的事，这也能促使企业更快速地去抓住发展的核心，回归本质。”

据悉，张宇新所在的北京快舒尔医疗技术有限公司凭借全球独创的无针创新型药物递送系统获得了此次大赛的三等奖。也是借助这个机会，其团队更快地找到了与药厂合作、与药物结合发展的核心竞争力，缩短了原来包含研发、生产、渠道管理和市场教育等元素的、冗长的创业链条。

北京商报记者 方彬楠 实习记者 程靓



医疗健康

医疗器械投资走热

根据HICOOL 2023全球创业大赛获奖名单，经过200余天的比拼，共有140个项目脱颖而出，其中，包括7个一等奖项目、21个二等奖项目、42个三等奖项目和70个优胜奖项目。

具体来看，在一等奖获奖项目中，医药健康赛道和新能源/新材料/节能环保赛道占更大比例，都有2个项目获奖，剩下的文化创意赛道、高端装备赛道和新一代信息技术赛道各占1个获奖项目。

国联金投致源（江苏）私募基金管理有限公司董事总经理曹丰对北京商报记者表示，虽然在当前的资本市场上，受医疗反腐影响，对医疗健康赛道热情并不是特别高涨，但该赛道的市场需求比较稳定，短期