

利好政策频出 消费信心提振

国内二手车市场有望加速回暖

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“这些都是淘汰下来的出租车，现在也就万把块钱一辆吧，等验完就拉走了。”6月20日，在上海市二手车交易中心，从事二手车物流的工作人员向《中国经营报》记者如是说道。

在经历了新车“价格战”等多重因素影响后，国内二手车市场呈现出回暖的态势。中国流通协会6月15日发布的二手车周度快报(2023年6月5日—6月11日)显示，6月第一周二手车市场日均交易5.82万

市场信心逐步恢复

经济环境的持续向好,加上更多便捷二手车交易的政策落地实施,为下半年的市场提供了向上的动力。

“我们收车是根据市场行情来定的,3、4月份的新车降价对二手车市场肯定是有一定影响的。”二手车商郭明(化名)直言:“但它对1年、2年内的准新车影响比较大,比如2021款、2022款的车可能影响比较大,5、6年的车折旧后价值就在这里了,影响不会很大。”

“我不是第一次来买二手车。”6月20日上午9时许,家住上海的刘毅楠(化名)向记者说道,“很多年前玩车的时候就买过二手车,现在家里有块蓝牌要到期了,所以就来看看。”

与刘毅楠一样,选择在工作日看车的消费者不在少数。在记者走访的2个多小时内,看到数拨儿在展厅内看车的消费者,二手车商也在消费者驻足察看车型面前做介绍。

另有一位前来看车的消费者告诉记者,他的预算在15万元左右,看了整个交易中心之后,发现在自己预算之内的可选项很多,一时间陷入了纠结之中。“有二手车商的老板告诉我,确定预算还不够,还得定下想买的汽车品牌,不然上千辆的二手车,会把自己转乱。”

在6月10日发布的2023年5月二手车市场简析文章中,中国汽车流通协会指出,今年的5月本应是

辆,环比上周增长3.47%,二手车市场的活跃度和关注度较前期均有所上升,日均交易量接近5月第二周的高点位置,市场开始回暖。

除此之外,国内二手车交易在线服务平台天天拍车发布的《2023年5月二手车在线交易数据报告》显示,该平台5月二手车成交量和二手车商在线竞拍出价总次数均实现增长,环比4月分别增长5.53%、5.01%,显示了二手车线上交易在经历了3月“行情刺客”,度过4月最复杂的市场行情后,5月市场信心在恢复趋势当中。

天天拍车首席运营官张延伟告诉记者:“2023年5月,天天拍车平台二手车成交量小幅回升,一方面源自‘五一’假期的需求集中释放,在新车促销的推动下,新车置换率有所增加,二手车车源有所增加。从平台周成交量数据来看,五月前两周成交量较好,后两周有所趋缓。”

张延伟补充道:“‘利空出尽’也占有一定因素。前期的价格战影响趋于减弱,二手车商也做出了调整,比如通过拓展营销渠道、采取线上直播等方式,探索新的营销手段。”

上半年二手车市场活跃度最好的月份,月初的‘五一’劳动节是疫情因素退去后的首个长假,在此期间各地陆续开展车展和促销活动,新车的置换率有所增加,二手车源较为充足。另外,汽车市场的价格也趋于稳定,消费者观望情绪得以缓解。

中国汽车流通协会也同时指出:“从周度的市场表现来看,5月前两周市场景气度有所回升,交易量较4月同期相比增长了5个百分点,但从第三周开始市场的集客和成交均有所下降,直至月末仍未有好转。总体来说,5月二手车交易增速未达预期。”

据悉,为了缓解库存压力,很多二手车经销商通过线上新媒体直播的方式来提高关注度,实现销售转化。据调研,5月份有超过三成的车商表示线上集客量是有所增加的,而且线上的消费需求更加偏向于车龄较短的优质车源,5月车龄在3年以内的市场份额较上月增长了1.78%,3~6年的增长了1.4%。车龄结构的下移致使本月的交易均价微增长。

此外,天天拍车发布的二手车在线交易数据报告显示,5月燃油车成交车龄从4月的8.13年微降至

5月的8.1年,从天天拍车互联网个人卖车的业务特点来看,数据变化背后可能受到了新车降价、置换补贴等促消费政策的影响,促使个人车主卖车的计划提前。

与此同时,新能源二手车成交车龄从4月的3.56年提升至5月的3.74年。天天拍车方面认为,更为主要的因素是随着新能源汽车保有量增加,技术趋于成熟,卖车周期有所拉长,是正常和成熟的一个行情指标。

记者注意到,国家统计局数据显示,5月份,社会消费品零售总额37803亿元,其中汽车类零售额3928亿元,较4月相比增长8.5%,1—5月汽车类零售额同比增长8.9%。中国汽车流通协会的数据显示,1—5月二手车累计交易量为723.53万辆,同比增长17.29%,与同期相比增加了106.67万辆,累计交易金额为4543.79亿元。

中国汽车流通协会在二手车周度快报(2023年6月5日—6月11日)指出,6月份开局良好,本周交易量回升至5月份的交易峰值,经济环境的持续向好,加上更多便捷二手车交易的政策落地实施,为下半年的市场提供了向上的动力。



上海市二手车交易中心内停放整齐的二手车。

本报资料室/图

利好政策持续落地

近期,有关二手车行业的利好政策不断,政策预期是提振二手车买卖的重要压舱石。

“2023年整体二手车市场能否成功冲击此前协会预估的2000万辆关口,在上半年的二手车市场走势已成定局的前提下,下半年更加值得期待,6~7月受到季节气候影响,二手车市场进入传统淡季,所以下半年真正启动期应该是八九月。”张延伟说道。

郭明亦向记者直言:“现在这个阶段算是市场淡季,等到9月份的时候就会涨价,幅度会在10%左右,所以现在买车相对是比较划算的,卖车就不怎么划算了。”

记者注意到,有关二手车行业的利好政策不断。2022年5月,国务院发布的《关于印发扎实稳住经济一揽子政策措施的通知》提出,全面取消二手车限迁政策,在全国范围取消对符合国五排放标准小型非营运二手车的迁入限制,完善二手车市场主体登记注册等。

两个月后,商务部等17部门《关于搞活汽车流通 扩大汽车消费若干措施的通知》对加快活跃二手车市场,提出取消对开展二手车经销的不合理限制,明确登

记注册住所和经营场所二手车交易市场以外的企业可以开展二手车销售业务。

具体来看,对从事新车销售和二手车销售的企业,经营范围统一登记为“汽车销售”,按有关规定做好备案。备案企业应如实填报经营内容等信息,商务部要及时将备案企业信息推送至公安机关、税务部门。自2022年10月1日起,对已备案汽车销售企业从自然人处购进二手车的,允许企业反向开具二手车销售统一发票并凭此办理转移登记手续。

此外,促进二手车商品化流通,明确汽车销售企业应当按照国家统一的会计制度,将购进并用于销售的二手车按照“库存商品”科目进行会计核算。自2022年10月1日起,已备案汽车销售企业申请办理小型非营运二手车转移登记时,公安机关实行单独签注管理,核发临时号牌。对汽车限购城市,明确汽车销售企业购入并用于销售的二手车不占用号牌指标。

今年6月5日,在国务院政策例行吹风会上,国家发改委副主

任李春临介绍,全面取消二手车限迁政策,推进全国统一电力市场体系和碳市场、统一开放的交通运输市场建设等。

商务部市场体系建设司司长周强也在吹风会上提出,推动取消对开展二手车经销不合理限制,完善二手车经营主体备案和车辆交易登记管理,加快建设统一汽车大市场。

张延伟告诉记者,下半年二手车市场走势主要看两大因素。一是从事二手车经销业务的纳税人销售其收购的二手车,减按0.5%征收率征收增值税优惠政策年底到期后怎么变化,这将在很大程度上影响二手车从业者对未来发展的长远规划和信心。二是下半年的利好政策出台,我们期待呼呼更多促使老百姓卖车买车的政策干货,补贴也好,便利买卖手续也好,政策预期是提振二手车买卖的重要压舱石。

张延伟直言:“如果上述两项因素,税收优惠延长或者长期施行,更多促进内循环消费的政策出台,今年二手车市场可以实现恢复性的增长。”

技术驱动抢滩智能化 新能源商用车驶入下半场

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

据全国商用车市场信息联席会最新数据,今年5月,商用车销量达到33万辆,同比增加38.2%。而今年1—5月,商用车累计销量达到161.6万辆,同比增加13.7%。在商用车主要品种中,客车和货车产销量较上年同期均有所增长。

商用车产销量的恢复也为新多方协同发展

商用车在电动化、智能化的过程中出现了诸多行业痛点,这需要从产业、创新等多方面入手协同发展。

据了解,宇通集团开始从创新链、产业链、价值链三方面入手研发商用车产品。其中在创新方面,宇通集团的研发投入力度已达到了5%以上,同时宇通集团也参与制定和修订了280余项国家、行业标准,获得授权专利4316件,新能源专利申请量、授权量均居行业第一。

同时,产业链方面,为了推动新能源商用车行业产业化,宇通集团与诸如宁德时代、采埃孚、博世

破局用户痛点

在产业链等的战略协同外,商用车行业的进步还需要在技术、安全性等方面下功夫,直击用户痛点。有关资料显示,随着技术的发展和行业的成熟,商用车的硬件逐渐走向同质化,软件对于整车性能优劣的影响力得以提高。这在一定程度上影响了品牌的产品力。同时,目前我国商用车行业内存在着包括安全、续航等几大问题待解决。在此背景下,众多厂商开始在上述方面构建自己独有的竞争力。

记者注意到,宇通集团已开始

能源商用车的增长带来了契机,同时也为商用车行业的发展带来新动力。据新能源商用车市场信息联席会数据,今年5月,新能源商用车销量达到2.7万辆,渗透率达到8.2%。今年1—5月累计新能源商用车销量达到13.1万辆,同比增长47.7%。基于良好的增长前景,商用车的电动化、智能化等方面也不断前进。

《中国经营报》记者在采访中

等优质合作伙伴建立了战略合作关系,一起围绕新能源技术共同开展创新研发,实现价值共创。另一方面,宇通集团还通过自主研发了上下游零部件的核心技术。

“正是有了自己的零部件产业链,我们才可以根据不同地区、不同国家、不同气候、不同使用习惯等,快速调整零部件的相关标准和配置,保证给客户提供更适合的差异化产品。”宇通集团方面表示。

此外,在价值链方面,宇通集团则通过新能源零部件产业化布局,实现整车产品谱系开发,在出行、物流、作业三大场景方面,实现

在上述痛点方面进行布局研发。宇通集团新能源研究院院长李高鹏日前表示,在安全问题方面,宇通集团制定了电动客车安全的国家标准,在全球首次提出了客车整车碰撞和电池热失控的试验方法,让中国电动客车标准成为全球最严格的电动客车安全标准。

在续航、运营成本等方面,宇通集团则通过对电池能量密度和电机功率密度的提高,使得整车高效控制电耗大幅降低,实现了整车续航里程从100多公里提升到500

了解到,目前多家商用车企业均开始瞄准智能化、电动化开始发力。记者从宇通集团方面获悉,针对目前商用车行业内续航能力、动力性、安全性、充电效率及全生命周期运营成本等方面的痛点,宇通集团推出了睿控E平台,这一为新能源商用车打造的专属电动平台。

同样,吉利控股集团(以下简称“吉利”)旗下的远程新能源商

了九大细分场景的解决方案。“用产品和解决方案不断探索新能源商用车场景化运营,是宇通新能源商用车战略方向。”宇通集团方面表示。

正是在创新链、产业链、价值链协同发展的“三链能力”加持下,宇通集团实现了整车产品谱系开发,用产品和解决方案不断探索新能源商用车场景化运营,并通过产品技术创新、管理革新带动整个行业的技术进步与市场成熟。

远程则通过以研发为先导,布局绿色智能新一代商用车,建立了国内最大的新能源商用车研究院,汇聚了全球超2000名研

公里。“公司与产业链合作伙伴和其他品牌,一起实现了电动客车的大规模产业化,成本显著降低,进入了不依赖补贴也能实现整体盈利的纯电动新时代。现在站在新时代的起点上,面对新环境、新需求,睿控是奠基者,也将继续成为引领者。”李高鹏表示。

同样,远程也在不断加快对用户痛点的触碰。远程方面表示,将秉承以人为本的用户理念,从产品设计理念、功能需求等多维出发,打造集生活、工作、娱乐

车集团(以下简称“远程”)方面日前也推出了国内首个正向研发的新能源重卡数智架构GXA-T。远程CEO范现军表示,远程通过科技创新与商业模式双驱动,打破高端必须高价现状,推动重卡领域率先实现科技平权和价值平权,“让中国的重卡用户以更低的成本享受高智能、高价值、高体验的时代红利,真正实现0负担的智慧绿色运力新体验。”

发工程师。

“多年探索积累,从商用车实际需求场景出发,远程新能源商用车形成了多能源并举的技术路线,并逐步形成了‘纯电+醇氢’两条腿走路的技术路径,替代传统化石能源为动力的商用车。”远程方面表示,将充分发挥吉利在航天科技、通讯系统、数据系统、三电核心技术、自动驾驶、智慧座舱领域形成的优势,远程新能源商用车结合多能源技术路线、模式创新等核心优势,搭建起软硬一体的核心壁垒,以多能源发展为基础实现场景定义汽车,逐步完成定制化的绿色运力生态的构建。

为一体的驾驶座舱,改善3000万卡友的工作生活环境,带来高效、安心的全新商用车体验。

据了解,目前远程正基于聚焦用户场景需求,围绕场景定义汽车的理念,通过多能源并举、定制化开发、打造新一代绿色智能商用车,并逐步形成覆盖公路和城市物流场景的绿色运力平台,逐步实现人、车、货、站、能的全场景智能匹配,为用户提供全生命周期的定制化零碳运力服务解决方案,为物流企业持续降本增效、节能减排。



针对目前商用车行业的痛点,宇通集团推出了睿控E平台这一为新能源商用车打造的专属电动平台。

本报资料室/图

加速创新迭代

新能源商用车技术的更新迭代最终还要落点到产品中。

以新能源重卡为例,相关数据显示,今年1—5月,新能源重卡累计销量达到8725辆,同比增长13.65%。这也使得众多企业开始切入赛道。

据宇通集团方面介绍,宇通重卡全系新品诞生于睿控E平台,通过“硬件融合集成,软件在线升级”的软硬件深度融合大幅提升产品可靠性,借助核心三电系统升级,集成化更高、故障率更低、使用更可靠。

“宇通重卡成立至今,已实现在城建、矿场、港口、钢厂等多种中短途场景的广泛应用。全新推出的大电量底置换电产品,搭载513度底置电池,续航超过400km,这预示着宇通重卡产品进一步覆盖中长途运输场景,实现新能源重卡全场景覆盖。”宇通集团方面表示。

据了解,为了进一步开拓干线物流市场,宇通集团正在积极寻求合作。日前,宇通集团旗下宇通重卡就与宁德时代签订了五年(2023年—2028年)的长期战略合作,双方表示将聚焦和深耕重卡干线换电市场,实现“车电联合打造品牌”的战略目标。“在商用车换电领域共享资源,联合进行新材料、新体系、新技术创新开发应用,共同打造商用车电池技术标准,携手推动商用车电动化进程。”

同时,随着近年来“双碳”目标和

汽车行业“新四化”不断发展,商用车行业对绿色低碳等也提出了新要求。对此,远程方面表示,在GXA-T架构的基础上,远程以“纯电+醇氢”为核心的绿色新能源路径,开发出了丰富的动力形式,进一步满足新能源重卡的全场景应用需求。

具体来看,在纯电生态中,远程已经实现了全栈自研。“电驱控制是电动重卡的核心技术,远程专为新能源商用车动力总成系统打造的1200V平台IGBT芯片已经流片成功,未来装车将大大提升能效表现;动力上,自主开发的i-MPS多电机灵活扭矩中央驱动链,不仅让电动重卡成本大幅降低,更让电动重卡应用场景大幅扩展。”远程方面表示。

在醇氢生态中,远程方面表示,已经从国家能源安全和“双碳”战略的角度出发,锚定甲醇这一符合中国国情的新兴能源,充分利用甲醇氢能转换、绿色低碳、储运便捷,成本优势明显等特点,布局远程特色的醇氢动力技术路线。“依托吉利18年技术积累,在甲醇内燃机和甲醇混动系统的基础上不断迭代远程动力,形成了多元化、系列化动力构型。”

东莞证券研报分析认为,随着商务部等多部门的车市促销新政发布,市场信心有望得到提振,商用车预计将会迎来恢复。“预计下半年国内乘用车及商用车市场将企稳向好。”