

2024年8月各大車企品牌相繼發佈了新能源汽車的8月銷量情況。整體來說8月新能源汽車市場熱度不減，延續了7月“淡季不淡”的銷售趨勢。但8月新能源汽車市場繼續呈現出分化趨勢：部分車企銷量繼續高速增長創下佳績，而其他一些車企銷量則繼續下滑。此次新能源車企8月銷量具體表現如何？另外“金九銀十”旺季即將到來，今年國內新能源汽車年度銷量目標有望達到多少？

8月新能源車企銷量放榜，各家品牌表現如何？

9月1日多家新能源車企公佈了8月交付數據。隨著各地新能源汽車報廢更新補貼提高和以舊換新政策的落地，多家車企紛紛創下銷量新紀錄，展現了“淡季不淡”的銷售趨勢。乘聯會發文稱初步統計8月1-31日新能源車市場零售101.5萬輛，同比增長42%，環比增長16%。今年以來累計零售600.4萬輛，同比增長35%。儘管新能源車市整體來說仍然持續保持快速增長的勢頭，但新能源車企8月份銷量分化再度加劇，其中比亞迪、奇瑞、零跑等品牌繼續維持同環比雙增的積極勢頭，蔚來、小鵬等新勢力增速逐漸在趨緩，而上汽、長城、廣汽埃安等車企在新能源上的銷量則繼續下滑。

圖一：2024年8月部分新能源汽車品牌銷量情況統計表

企業	8月銷量	同比增長	環比增長
比亞迪	373083	36%	9%
特斯拉中國	63000	-2.5%	37%
理想	48122	37.8%	-5.6%
賽力斯	36181	479.6%	-14.2%
埃安	35355	-32.1%	0.3%
零跑	30305	113.5%	37.1%
吉利銀河	26510	138.0%	60.0%
蔚來	20176	4.4%	-1.6%
極氪	18015	46%	15%
小鵬	14036	3%	26%
長城汽車	24800	-5.40%	2.9%
小米汽車	10000+	/	/
上汽集團	86000	-7%	21.0%

資料來源：各公司公告



比亞迪銷量繼續領跑，半年報業績增長符合預期

比亞迪發佈公告表示，8月新能源汽車銷量約 37.31 萬輛，同比增長 35.97%，創單月銷量新高。這也是其連續第 6 個月單月銷量突破 30 萬輛；今年 1-8 月累計銷量約 232.84 萬輛，同比增長 29.92%。按照比亞迪年初制定的 360 萬輛銷量目標，目前進度已達成 64%，隨著傳統旺季的到來，認為比亞迪能夠保持當前的增長趨勢，今年其完成銷量目標的概率較大。

圖二：比亞迪 8 月銷量情況

項目類別	產量					銷量				
	本月	去年同期	本年累計	去年累計	累計同比	本月	去年同期	本年累計	去年累計	累計同比
新能源汽車	366,973	284,926	2,319,858	1,832,887	26.57%	373,083	274,386	2,328,449	1,792,184	29.92%
-乘用車	364,744	284,644	2,310,207	1,823,997	26.66%	370,854	274,086	2,318,798	1,783,352	30.02%
-純電動	146,690	155,967	1,002,581	926,418	8.22%	148,470	145,627	1,004,623	897,220	11.97%
-插電式混合動力	218,054	128,677	1,307,626	897,579	45.68%	222,384	128,459	1,314,175	886,132	48.30%
-商用車	2,229	282	9,651	8,890	8.56%	2,229	300	9,651	8,832	9.27%
-客車	647	121	3,012	2,326	29.49%	647	121	3,012	2,326	29.49%
-其他	1,582	161	6,639	6,564	1.14%	1,582	179	6,639	6,506	2.04%
合計	366,973	284,926	2,319,858	1,832,887	26.57%	373,083	274,386	2,328,449	1,792,184	29.92%

資料來源：Wind，公司公告

作為新能源汽車行業的領軍企業，比亞迪已經建立了一個包括王朝品牌、騰勢、仰望和方程豹在內的多元化品牌組合，這個矩陣覆蓋了從家用到豪華、從大眾市場到個性化需求的廣泛領域。今年儘管市場競爭愈趨激烈，比亞迪各品牌攜手並進，推動公司銷量穩步增長並屢破前高。8月29日比亞迪公佈了二季度業績報告，整體而言比亞迪此次發佈的財報呈現出營收利潤雙增的態勢符合市場預期，作為國內新能源汽車的領頭羊，比亞迪在技術創新、市場拓展和品牌建設等方面持續發力，進一步鞏固和擴大了其在新能源汽車市場的領導地位。具體來看，比亞迪 2024 年上半年營業收入 3011.27 億元，同比增長 15.76%，首次超越上汽集團，成為國內上半年營收第一的汽車製造商；淨利潤 136.31 億元，同比增長 24.44%；扣非淨利潤為 123.15 億元，同比增長 27.03%。

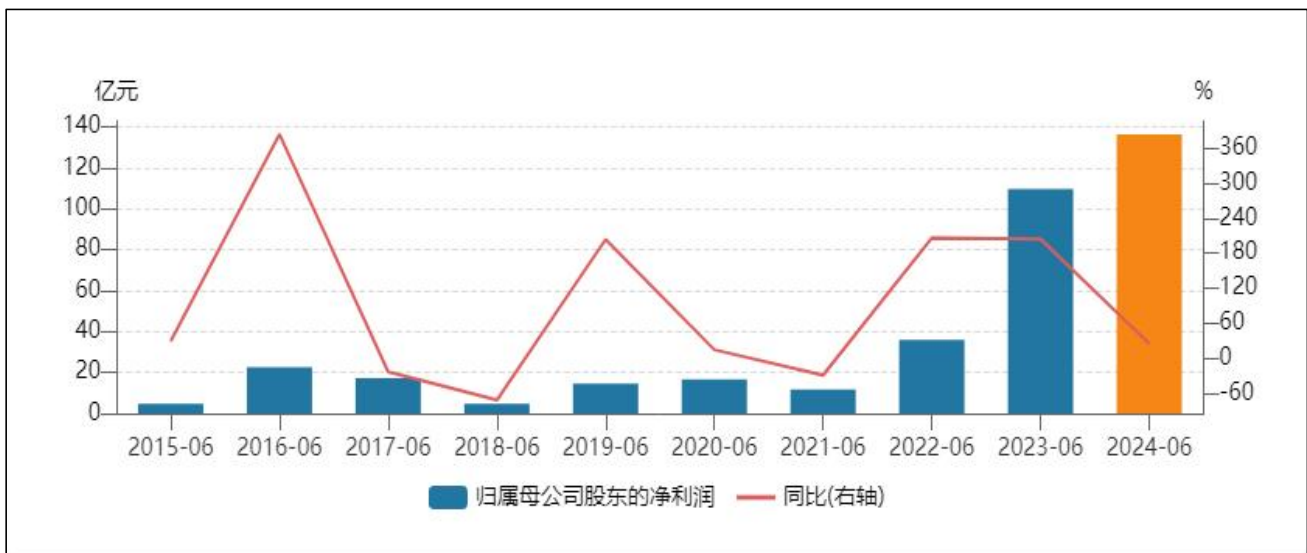


圖三：比亞迪過去 10 年營業收入增長情況



資料來源：Wind · 公司公告

圖四：比亞迪過去 10 年歸母淨利潤增長情況



資料來源：Wind · 公司公告

毛利率方面，得益於比亞迪在新能源汽車自研技術優勢，強大的產業鏈一體化佈局以及其市場規模優勢，比亞迪毛利率在過去 4 年的毛利率呈持續上升的趨勢，上半年比亞迪的汽車、汽車相關產品及其他產品業務的毛利率為 23.94%，同比增長 3.27 個百分點，並且高於特斯拉的 18%。在研發投入上，比亞迪二季度繼續加大對新能源汽車研發的開支，上半年比亞迪研發投入達到 202 億元，同比增長 42%，連續 3 個季度研發費用突破百億元創歷史新高，這一數據也高於同期特斯拉（161 億）、理想（60 億）、吉利（45 億）等同行汽車企業。



圖五：比亞迪過去 10 年毛利率情況



資料來源：Wind，公司公告

新能源乘用車出海方面，比亞迪表現十分強勁。數據顯示，今年 1-7 月，比亞迪新能源乘用車出口達 23.3 萬輛，同比增長超 150%。截至目前，比亞迪新能源汽車足跡覆蓋全球 91 個國家和地區，並在巴西、匈牙利、泰國等海外地區投資建廠。比亞迪的總體目標是在 2024 年銷售約 360 萬輛純電動和插電式混合動力汽車，其中海外銷量有望達到 50 萬輛。而且公司預計海外市場銷量未來將占總銷量的近一半。

*特斯拉 8 月在華銷量創新高，擬在華推出全無人駕駛 FSD 業務

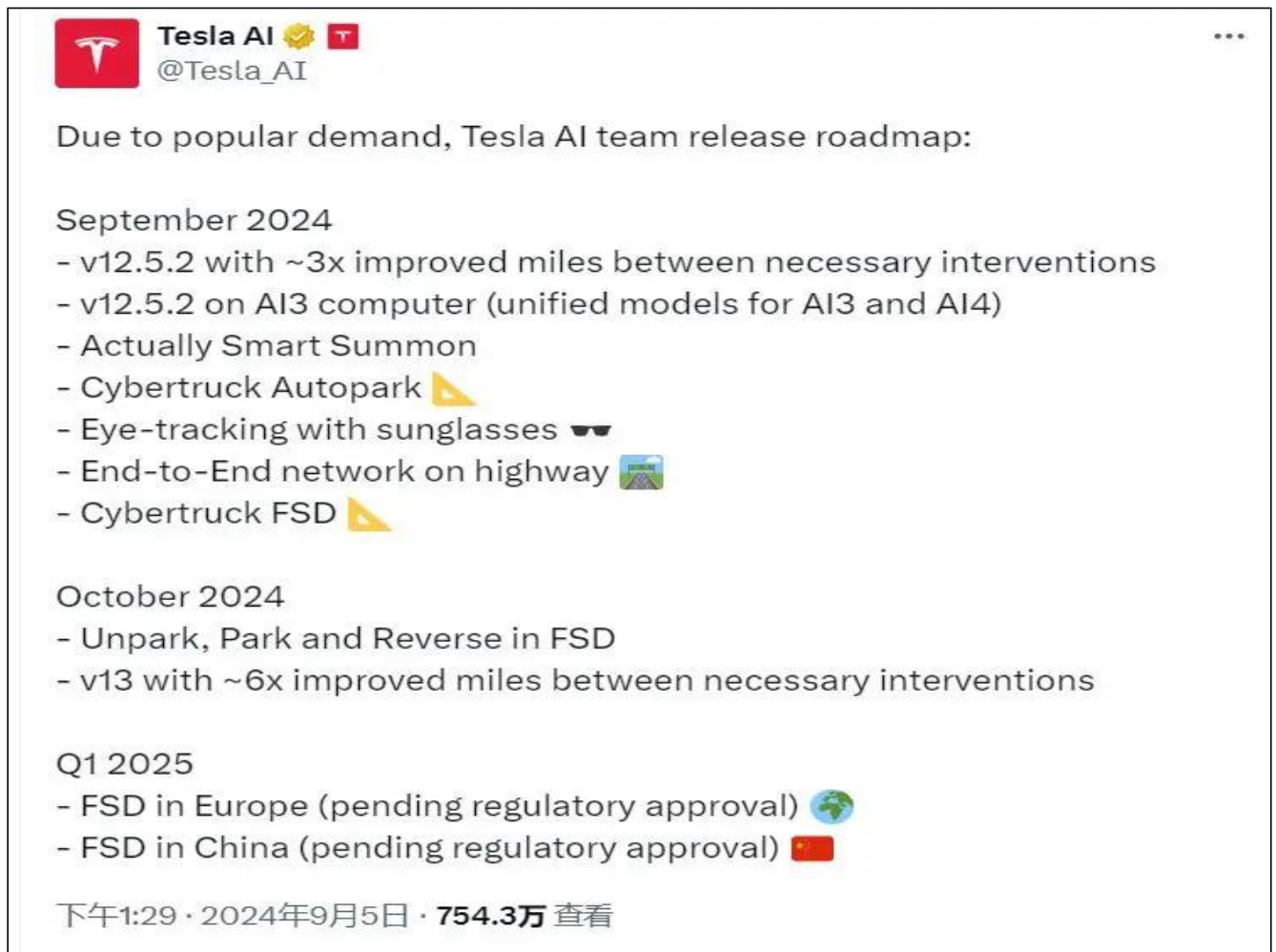
根據中國乘聯會公佈的初步統計數據，特斯拉位於上海的超級工廠在 8 月份的交付量達到了 86,697 輛，與上個月相比增長 17%。具體來看，8 月份特斯拉在中國國內的銷售量為 63,000 輛，刷新了本年度國內銷量的記錄，與上個月相比增長 37%。具體來看，Model Y 國內銷售超 4.5 萬輛，持續蟬聯國內乘用車市場最暢銷車型；Model 3 國內銷量超 1.8 萬輛。認為特斯拉近幾個月在國內銷售的回暖與特斯拉推出的金融優惠有關，特斯拉宣佈其先前推出的 5 年零利率重大優惠福利政策將延續至 9 月 30 日。這項優惠政策最初在 7 月推出，並在 8 月進行了首次延期，而 9 月則是第二次延長優惠期限。

對比比亞迪今年半年度的營收增長維持兩位數增長來說，今年半年度特斯拉的營收增長已顯示出頹勢，今年特斯拉已經連續兩個季度交付量同比下滑，在半年報其汽車銷售營收同比下滑了 11%，顯示出目前特斯拉在日益激烈的新能源汽車市場競爭中其市場份額被逐漸搶佔，特別是近兩年全球很多高熱度車型的密集發佈推出，而特斯拉自身的車型更新換代速度相較慢的，特斯拉未來面臨的市場競爭仍較為激烈。這一點市場已早有預期，目前認為市場關注的焦點在於特斯拉 FSD 的推進情況以及 robotaxi 的發展速度。據最新消息，特斯拉計畫明年第一季度在中國和歐洲推出被其稱為“全自動駕駛”(Full Self Driving)的高級駕駛輔助系統，目前正在等待監管部門的批准。特斯拉 CEO 馬斯克此前在 7 月 24



日的財報業績會上表示，特斯拉將在歐洲和中國申請監管批准以實施監督下的 FSD，有望在 2024 年年底前獲得批准。2024 年 6 月上海臨港新片區開始推動特斯拉 FSD 的落地試點，涉及 10 輛特斯拉車輛將在上海開展路測。特斯拉 FSD 技術處於行業領先地位，認為特斯拉 FSD 系統入華與歐洲後有望刺激特斯拉車型的銷量。2024 年 3 月，特斯拉啟動了對 V12 版本的廣泛推送，該版本通過實施“端到端”的解決方案，實現了自動駕駛技術的重大進步。根據第三方平臺 FSD Tracker 的數據顯示，特斯拉 FSD V12 版本更新之後，用戶無需干預的駕駛行程比例從 47% 增加到了 72%，平均接管里程也從 116 英里提升至 333 英里。儘管目前特斯拉在中國銷售的車型尚未引入 FSD 功能，但隨著 FSD 技術的不斷優化，預計其未來在中國市場的引入將有助於進一步推動特斯拉車型的銷售增長。

圖六：特斯拉 AI 帳號發佈 AI 領域相關發展路線圖



資料來源：特斯拉 AI 推特帳號

另外，特斯拉已將其自動駕駛計程車服務 robotaxi 發佈會預計於 10 月 10 日舉行，這一發布會也是近期市場對特斯拉關注的焦點，這一賽道遠期來看擁有萬億美元級別的市場空間，據預測 2030 年 Robotaxi 全球市場空間將超過 2 萬億美元，因此特斯拉 robotaxi 業務的進展與佈局情況是市場較為



看重的成長潛力焦點。根據特斯拉此前透露的資訊與市場的分析，特斯拉 robotaxi 業務與 Uber 網約車類似模式，一些車輛將由特斯拉擁有和運營，其他車輛將由個人擁有，在特斯拉網絡上出租。因此特斯拉車主也將有機會將自己的汽車出租給特斯拉提供乘車服務，從而獲得額外的收益。這個類似 Uber 的乘車共用網路，在第一階段將使用自動駕駛的特斯拉車輛，但需要配合人工操作，可能會與其他乘車共用公司或其他車廠合作。2026 年這項服務可能將投入運營 1000 臺；而到 2030 年，這個數字可能會達到 15.75 萬臺（2030 年特斯拉的 Robotaxi 里程是每月 95 億英里），占特斯拉全球車輛的 0.6%，到 2035 年將增至 170 萬臺。同時，到 2027 年公司 robotaxi 業務的收入將低於 10 億美元，但到 2030 年將達到 170 億美元。因此特斯拉如果能夠增大運營數量，Robotaxi 長期收入將非常可觀。

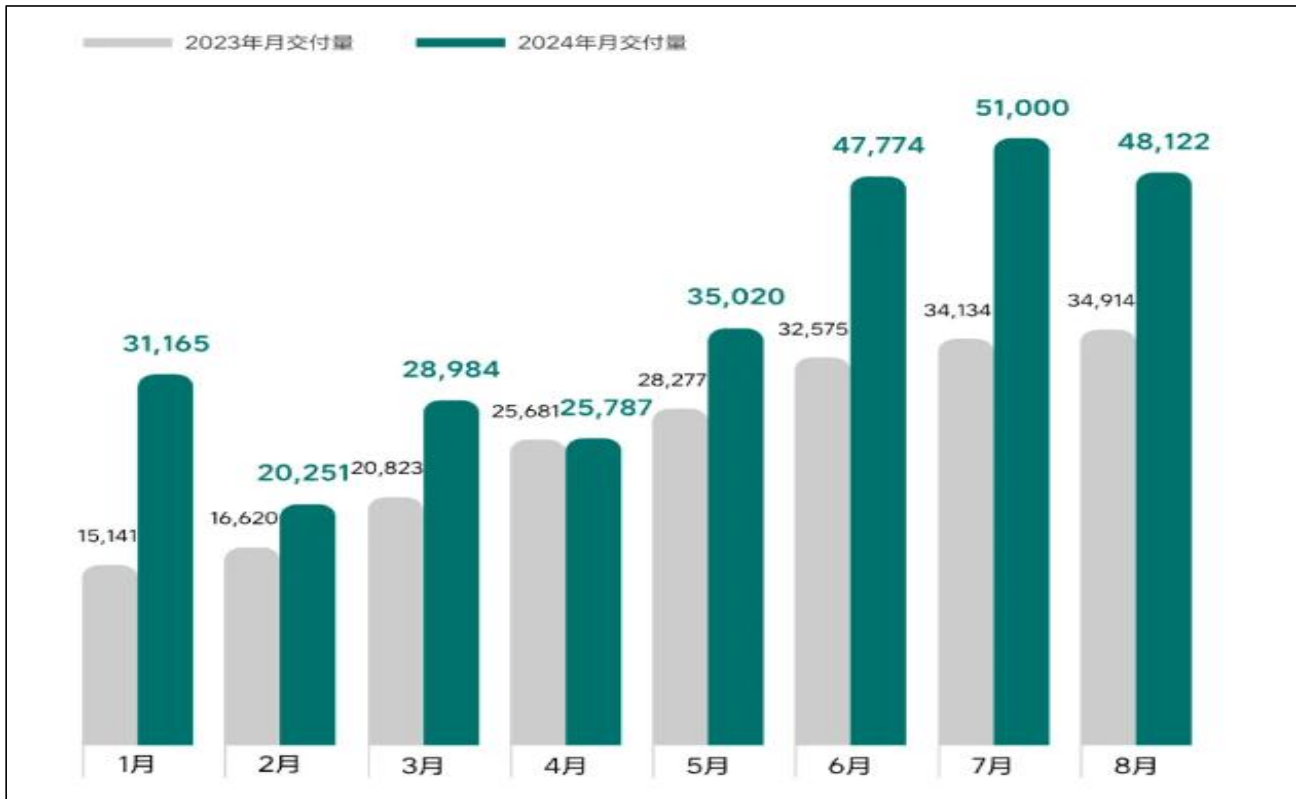
整體來說，這些積極預期也要看特斯拉 10 月的發佈會以及特斯拉後續 FSD 的推進程度，如果特斯拉從今年第四季度開始積極推動 Robotaxi 的軟硬體生產，並成功將 FSD 技術推廣到包括歐洲和中國在內的全球主要市場，這將有助於加速特斯拉自動駕駛技術的 ChatGPT 時代的到來。在特斯拉收入與利潤面臨持續壓力的背景下，這些舉措可能成為扭轉局面的關鍵因素。

*理想蟬聯新勢力銷冠，半年報顯示壓力仍存

在 7 月份實現交付量突破 5 萬輛後，理想汽車在 8 月份的交付量有所下降，當月交付新車數量為 48,100 輛，與去年同期相比增長了 37.8%，但與 7 月相比下降了 5.64%。值得注意的是，在年初，由於產品策略的失誤以及春節假期期間的銷售淡季影響，理想的銷售情況曾短暫受挫。從 2 月到 4 月，理想的月銷量連續三個月未能達到 3 萬輛，被問界系列超越。然而，通過迅速調整策略，並推出面向 30 萬元以下市場的 L6 車型，理想成功地逆轉了這一趨勢。理想 L6 自上市以來，僅用 18 天時間訂單量就超過了 4 萬輛。在 5 月份大規模交付後，該車型當月即幫理想實現了銷量的環比增長，銷量回升至 3.5 萬輛。目前，理想 L6 車型已經連續三個月的交付量超過 2 萬輛，占理想總銷量的 40%。從理想汽車近兩個月的交付表現可以看到，理想汽車正在找回“節奏”，其交付量已經回升至 4 萬輛以上，走出了年初的低谷期，在新能源汽車銷量排行榜中的地位逐漸穩固。



圖七：理想汽車今年 1-8 月交付情況



資料來源：理想汽車官方微信公眾號

在上半年業績上，根據此前公佈的上半年財報顯示，理想汽車在銷量增加的前提下，利潤卻反而出現了下滑。財報顯示，今年二季度，理想汽車實現營收 317 億元，再次創下同期新高，相比上年同期營收 286.5 億元同比增長 10.6%，環比增長 23.6%。其中理想汽車第二季度車輛銷售收入為 303 億元，同比增加 8.4%，環比增加 25.0%。今年二季度，理想實現淨利潤 11 億元，同比減少 52.3%；經調整淨利潤為 15.03 億元，同比下降 44.9%。毛利率方面理想汽車的車輛毛利率從一季度的 19.3% 跌至二季度的 18.7%。



圖八：理想汽車 2024 年二季度業績情況

	截至以下日期止三個月			百分比變動 ⁶	
	2023年 6月30日 人民幣	2024年 3月31日 人民幣	2024年 6月30日 人民幣	同比	環比
車輛銷售收入	27,971.9	24,251.6	30,319.7	8.4%	25.0%
車輛毛利率	21.0%	19.3%	18.7%	(2.3)個百分點	(0.6)個百分點
收入總額	28,652.7	25,633.7	31,678.4	10.6%	23.6%
毛利	6,235.3	5,284.3	6,176.9	(0.9)%	16.9%
毛利率	21.8%	20.6%	19.5%	(2.3)個百分點	(1.1)個百分點
營業費用	(4,609.4)	(5,869.2)	(5,708.9)	23.9%	(2.7)%
經營利潤／(虧損)	1,625.9	(584.9)	468.0	(71.2)%	不適用
經營利潤率	5.7%	(2.3)%	1.5%	(4.2)個百分點	3.8 個百分點
淨利潤	2,310.1	591.1	1,100.9	(52.3)%	86.2%
非美國公認會計準則淨利潤	2,727.5	1,276.4	1,503.1	(44.9)%	17.8%
歸屬於普通股股東的每股美國存託股份稀釋淨收益	2.18	0.56	1.05	(51.8)%	87.5%
歸屬於普通股股東的非美國公認會計準則每股美國存託股份稀釋淨收益	2.58	1.21	1.42	(45.0)%	17.4%
經營活動所得／(所用) 現金淨額	11,112.4	(3,342.4)	(429.4)	不適用	(87.2)%
自由現金流 (非美國公認會計準則)	9,621.4	(5,055.2)	(1,852.7)	不適用	(63.4)%

資料來源：理想汽車公司公告

儘管毛利率有所下滑，理想汽車的開支卻呈現出顯著的增長趨勢。根據數據，該公司今年第二季度的銷售和管理費用為 28 億元，同比增長了 22%；研發費用為 30 億元，同比增長了 24.8%。這兩項費用的增長速度均超過了第二季度營收 10.6% 的增速，導致費用率同比上升了 1.9 個百分點。在費用大幅增長的背景下，理想汽車第二季度的營業利潤率相對較低僅為 1.5%。理想汽車的管理層透露，隨著理想 L6 車型生產的逐步穩定，以及公司各項成本控制和效率提升措施的全面實施，預計下半年的利潤率和現金流將得到改善。

整體來看，理想這份半年報儘管銷量繼續持續增長回升，但利潤未達市場預期，旗下產品全線降價以及營業開支的持續提升對其盈利構成了較大壓力。在 3 季度的交付目標上，理想汽車預計今年第三季度交付量 14.5-15.5 萬輛，較 2023 年第三季度增長 38.0-47.5%。這也意味著理想第三季度的月均銷量約為 5 萬輛左右，目前 7 月-8 月理想汽車累計銷量為 9.8 萬輛，那 9 月份理想汽車的交付量則要達到 5 萬輛左右才能達到預期目標。目前對於理想汽車來說，必須直面的壓力是接下來問界新 M7 Pro、阿維塔 07 等理想 L6 的競品都將走向市場，理想能否如願完成三季度的銷量目標，仍有一定的壓力。

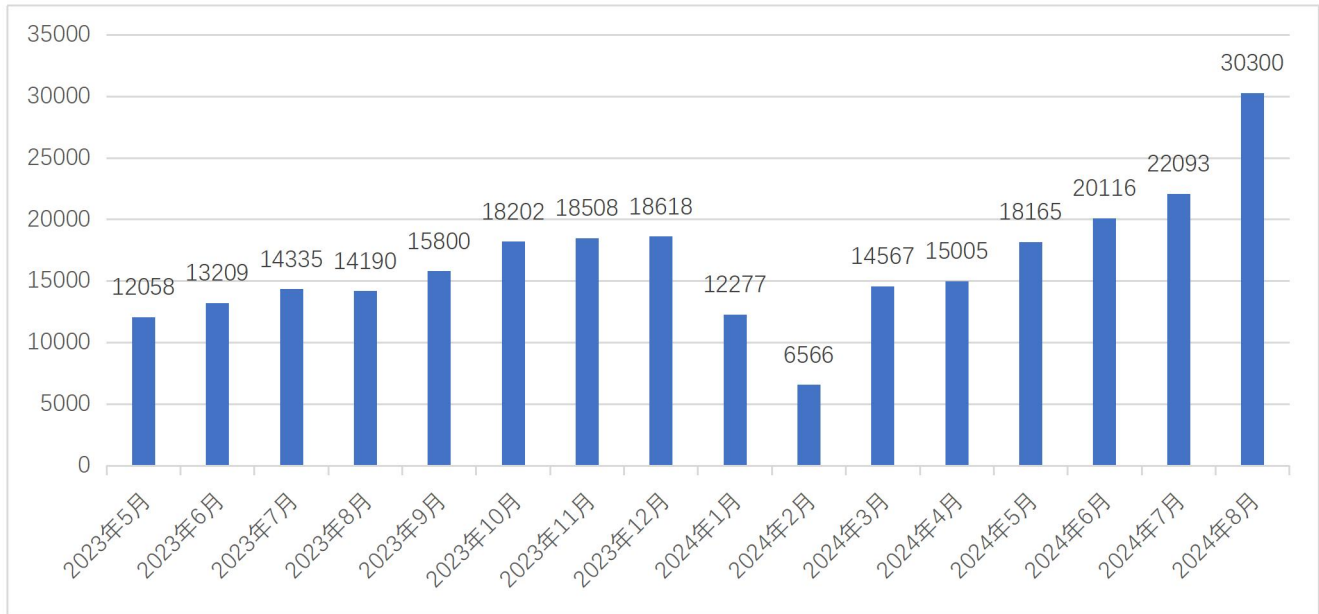
*零跑汽車 8 月再創新高，躋身“3 萬俱樂部”

根據最新數據，零跑汽車在 2024 年 8 月的交付量達到了 30,300 輛，與去年同期相比增長了超過 113%，與上個月相比增長了超過 37%，實現了同比和環比的雙重增長。特別值得注意的是，零跑汽車在兩個月內實現了交付量的連續突破。今年 6 月，零跑汽車的月交付量首次超過了 20,000 輛，達到了 20,116 輛。緊接著在 7 月，零跑汽車繼續保持強勁勢頭，月交付量超過了 22,000 輛，連續刷新了歷史交付記



錄。零跑汽車在實現 3 萬輛的交付量後，成功躋身成為第三家突破 3 萬臺大關的造車新勢力，正式進入了“3 萬俱樂部”的行列。在當月的交付量對比上，零跑緊隨理想和問界之後，同時在銷量上明顯超越了蔚來、小鵬和極氪等老牌競爭對手。

圖九：零跑汽車 2023 年 5 月-2024 年 8 月銷量



資料來源：零跑汽車公司公告

零跑汽車不僅在交付量上實現了穩步增長，其經營狀況也得到了顯著改善。8 月中旬零跑汽車公佈了 2024 年上半年的財務報告，成為國內首批發佈中期財報的汽車製造商之一。根據財報數據，零跑汽車在 2024 年上半年的營業收入達到了 88.45 億元人民幣，同比去年同期的 58.13 億元增長了 52.2%；同時，其經營活動產生的現金流量淨額為 2.7 億元。在眾多新能源汽車企業普遍面臨虧損加劇和現金流緊張的背景下，零跑汽車的財務表現顯得較為優秀。另外毛利率是零跑汽車這份財報中的另一個亮點：上半年的零跑毛利率達到了 1.1%，與去年同期相比有了顯著的改善；特別是在第二季度，毛利率的改善尤為顯著，零跑汽車預期下半年毛利率將有更好表現。這一進步表明零跑汽車目前正受益於持續的成本控制和銷量提升帶來的規模效應，尤其是基於全域自研帶來的成本優勢上取得了積極成效。

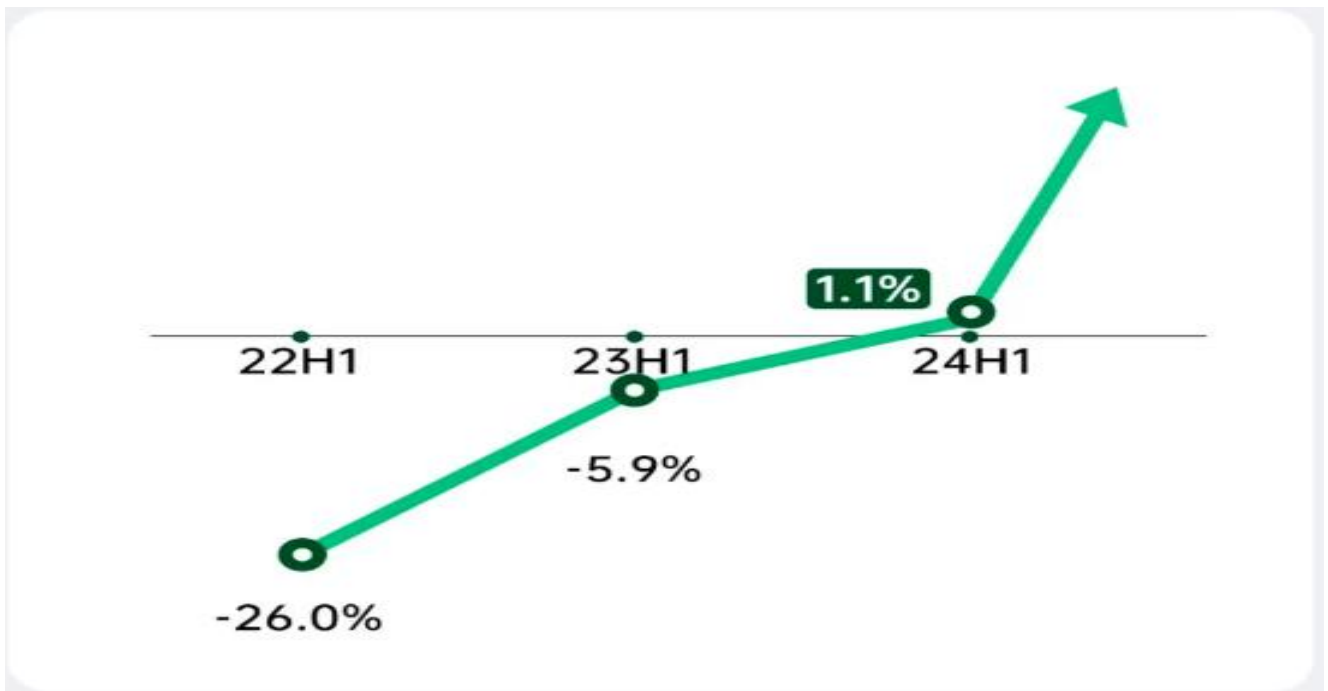


圖十：零跑汽車過去3年半年度業績情況



資料來源：公司公告

圖十一：零跑汽車過去3年半年度毛利率情況



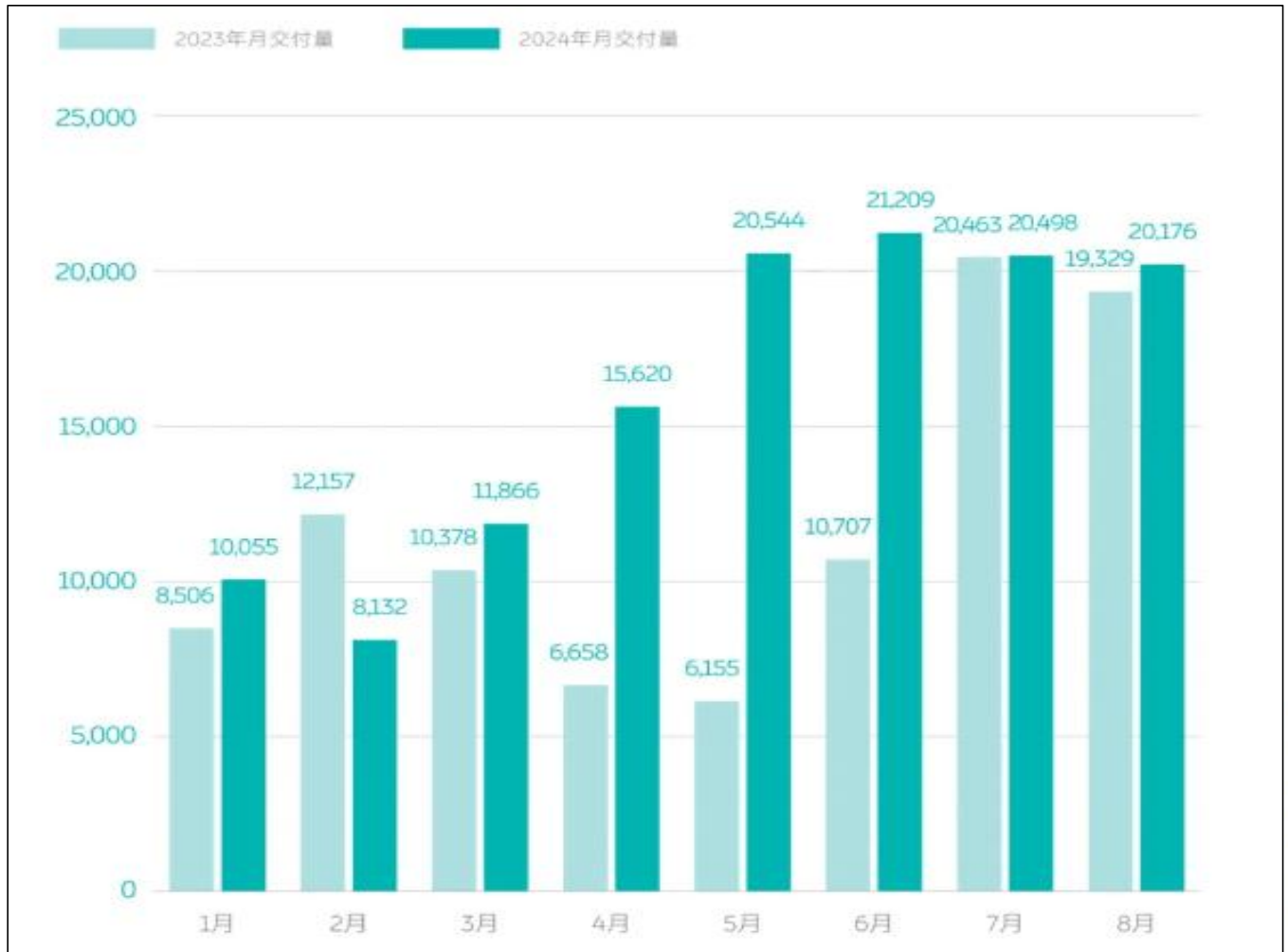
資料來源：公司公告



***蔚來汽車交付穩定，半年度業績超預期**

在 8 月份，蔚來汽車交付了 20,176 輛新車，這是其連續第四個月交付量超過 2 萬輛，與去年同期相比增長了 4.4%，環比下降 1.6%。今年 1 至 8 月，蔚來汽車累計交付新車達到 128,000 輛，同比增長了 35.8%，整體交付量表現較為穩定。據《華夏時報》報導，蔚來樂道品牌首批超過 100 家門店已同步開業，這些門店遍佈全國 55 個城市，僅在北京地區就有四家門店同時開張。目前，樂道 L60 車型已經到達門店，標誌著蔚來旗下的第二品牌樂道即將步入銷售和交付的新階段。

圖十二：蔚來汽車今年 1-8 月交付量情況



資料來源：公司公告

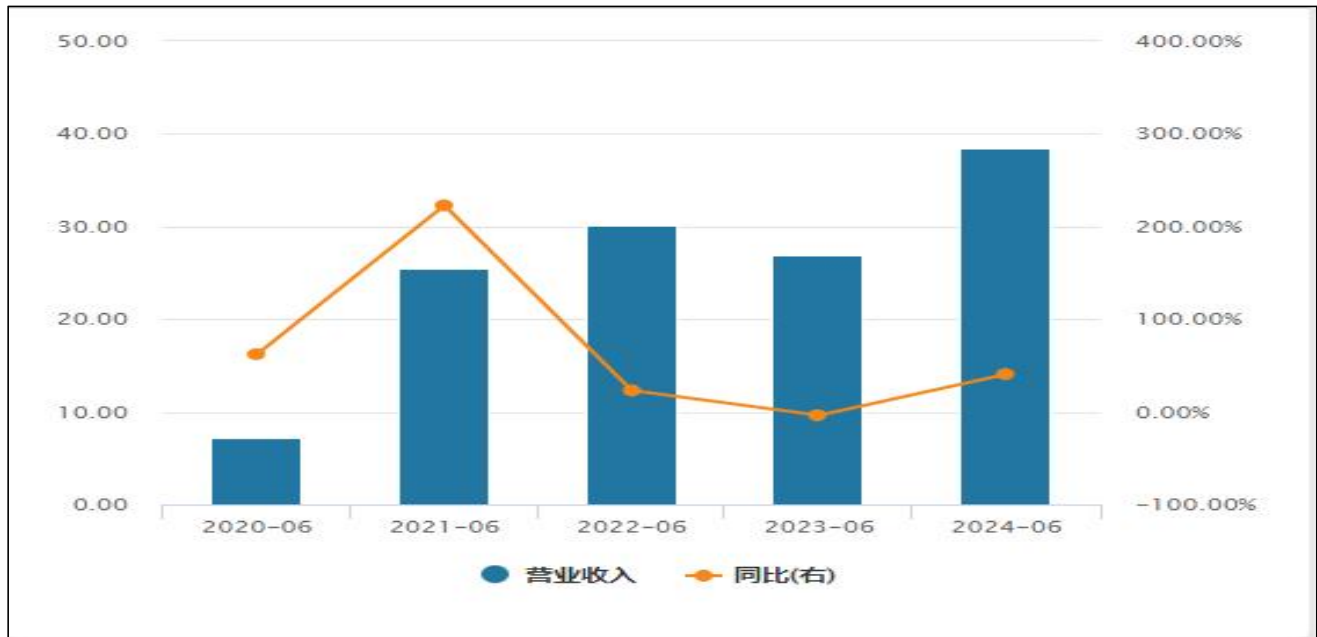
另外，蔚來在 9 月 5 日剛公佈其二季度業績情況，整體來說其二季度業績整體表現超過市場預期。根據財報數據，蔚來在交付量和營業收入方面均創下了歷史最高記錄，同時公司的淨虧損也實現了顯著減少。此外，蔚來對第三季度的交付預期也超出了市場預測，這為市場注入了積極的正面信號。

具體來看，蔚來二季度收入達到了 174.5 億元人民幣，創造歷史新高，同比增長 98.9%，幾乎翻了一



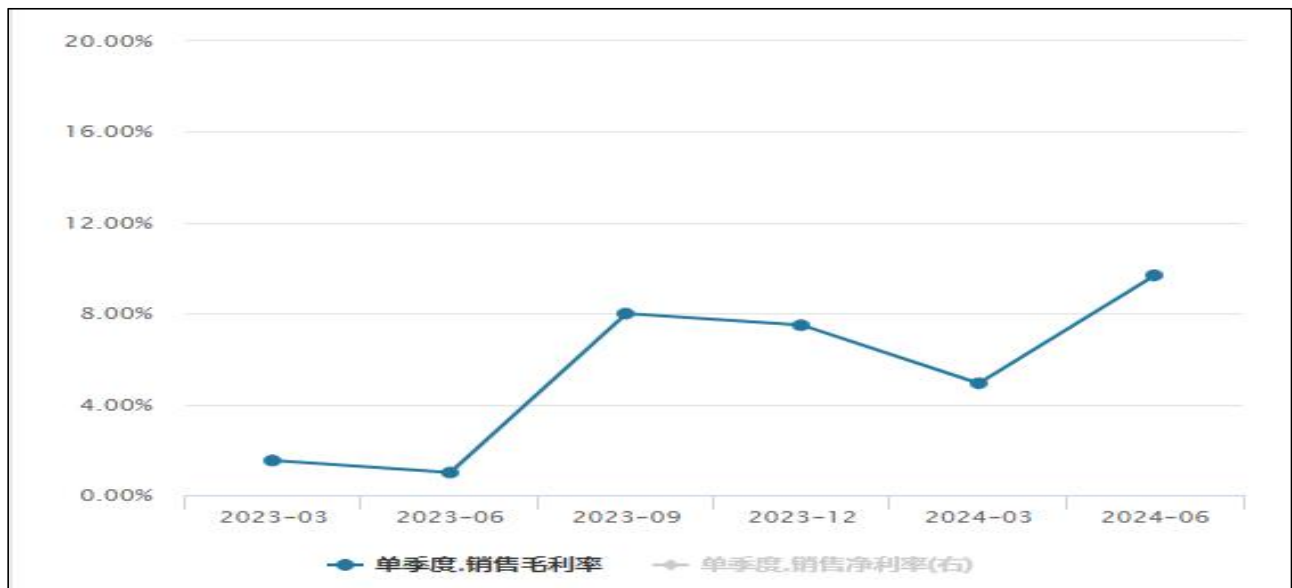
番，與上一季度相比也實現了 76.1% 的增長，超出了市場預期。在淨虧損方面，蔚來第二季度的淨虧損為 50.46 億元人民幣，與去年同期相比虧損減少了 16.7%，與上一季度相比減少了 2.7%。調整後的淨虧損為 45.35 億元人民幣，同比和環比分別減少了 16.7% 和 7.5%。在毛利方面，蔚來第二季度的毛利達到了 16.89 億元人民幣，同比大幅增長了 1841%，環比增長了 246.3%。同時，毛利率也有所提升，同比增長了 8.7%，環比增長了 4.8% 達到 9.7%。

圖十三：蔚來汽車過去 4 年半年報營收增長情況



資料來源：蔚來汽車公司公告，wind

圖十四：蔚來汽車 2023 年 1 季度-2024 年 2 季度毛利率情況



資料來源：蔚來汽車公司公告，wind

資本市場
經紀業務
資產管理
財富管理



蔚來首席財務官在最近的業績發佈會上指出，公司虧損狀況的改善主要歸功於持續的成本控制和優化措施，這些措施使得第二季度整車的毛利率實現了顯著增長。他強調，蔚來將繼續致力於提高研發效率和加大對基礎設施的投資，同時利用大眾市場的增長潛力，採取靈活的市場策略，並不斷優化產品組合以適應市場需求。此外，蔚來還透露，除了汽車銷售業務外，公司其他業務的虧損也在逐步減少。隨著用戶基數的增長和售後服務效率的提升，換電服務的收入和利潤也在逐步增加。據悉，蔚來的換電站業務在單日換電量超過 60 單時能夠達到盈虧平衡點，目前日均換電量在 30 到 40 單之間，公司預計在不久的將來能夠實現盈利。

展望第三季度，蔚來預計 2024 年第三季度的交付量將介於 61,000 至 63,000 輛之間，與去年同期相比將增長 10%至 13.7%，這一預測超出了市場預期。同時，預計總營收將達到 191.1 億至 196.7 億元人民幣，同比增長 0.2%至 3.2%。

***小鵬沖“2”在望，MONA 車型預定表現亮眼**

8 月，小鵬汽車交付新車 14,036 臺，同比增長 3%，環比增長 26%，創今年單月銷量新高。2024 年 1 月-8 月，小鵬汽車累計交付新車共 77,209 臺，同比增長 17%。整體來說，雖然小鵬與蔚來和理想相比仍有一段距離，但已經展現出了一定的增長勢頭。另外，小鵬汽車備受期待的 MONA M03 車型已經在 8 月底正式推向市場，此次共推出了三種不同配置的車型，價格範圍從 11.98 萬元到 15.58 萬元。自上市以來，MONA M03 在 24 小時內的訂單量迅速超過了 30,000 臺，顯示出市場對這款新車型的熱烈反響。可以預見，MONA M03 的上市，將助力小鵬的銷量突破 2 萬臺。

圖十五：小鵬汽車 2024 年 8 月交付情況

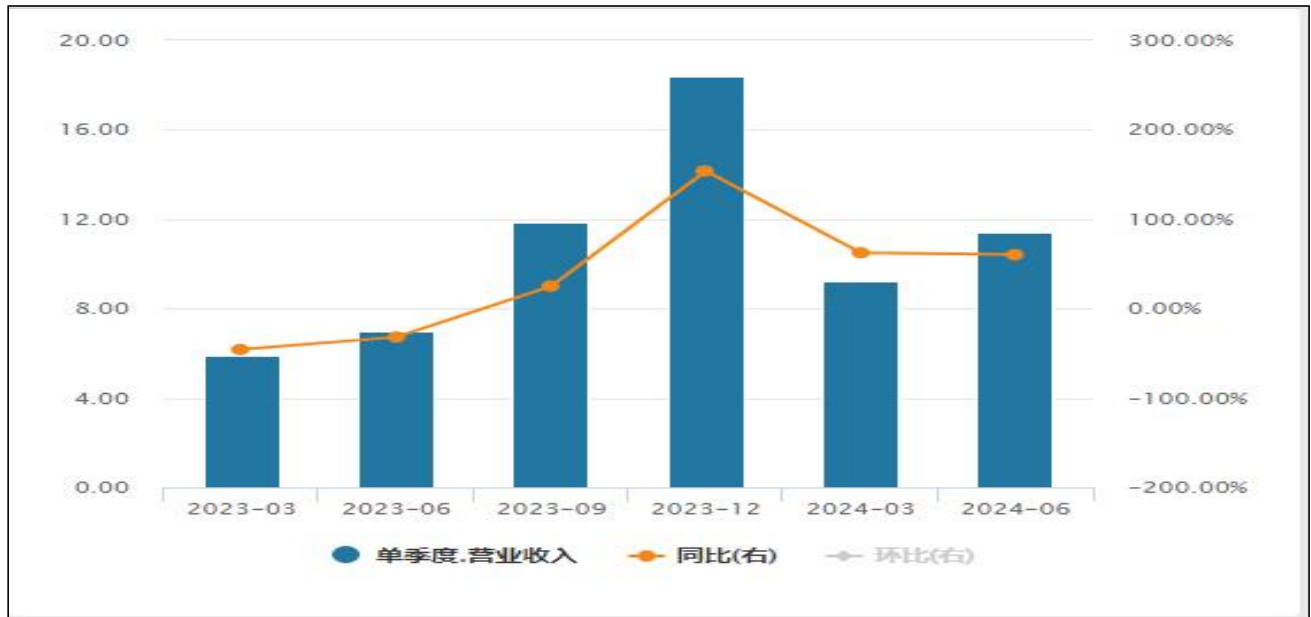


資料來源：小鵬汽車官方微信公眾號



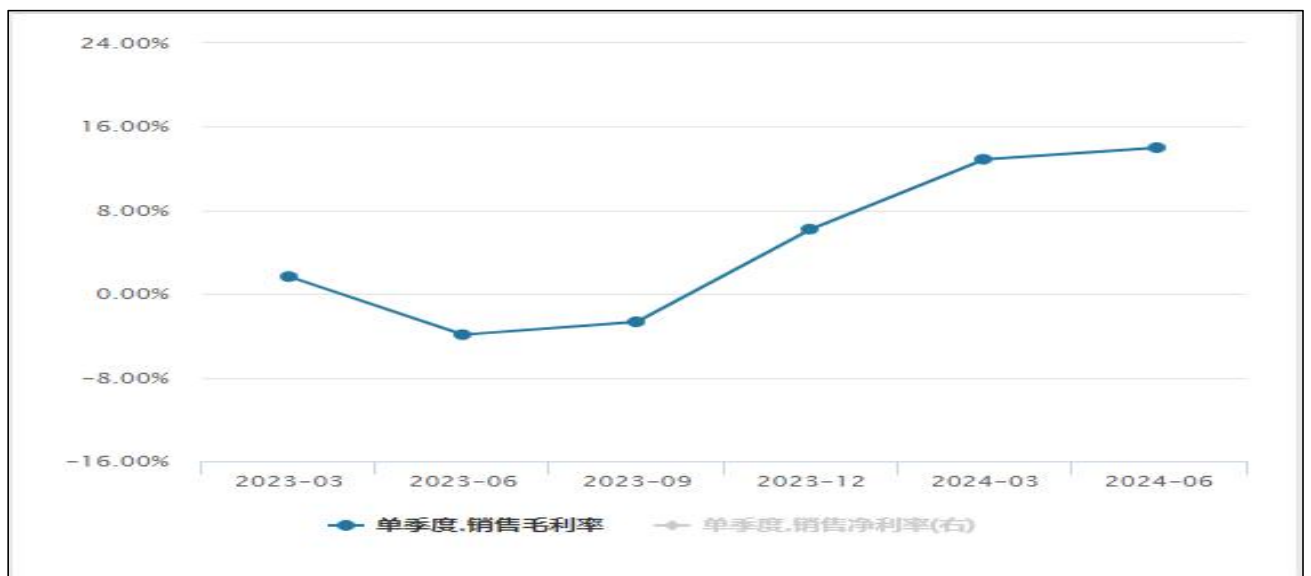
另外，小鵬二季度業績喜憂參半，毛利率有所提升並且虧損有所收窄，但由於二季度銷量不佳導致營收絕對數額較少，虧損額度仍較大，後面仍需觀察第三季度新車型銷量的帶動情況；具體來看，2024年上半年小鵬汽車財報顯示，小鵬汽車上半年實現營收 146.6 億元，同比增長 61.2%；毛利率 13.5%，去年同期為-1.4%；歸母淨利潤-26.5 億元，去年同期淨虧損 51.4 億元。銷量方面，小鵬汽車上半年累計交付車輛 52028 輛，這一數據遠低於理想和蔚來上半年的交付量，但目前小鵬 MONA M03 已經上市，預訂表現非常不錯，有望成為小鵬汽車交付量躍升下一個量級的重要車型。

圖十六：小鵬汽車 2023 年 1 季度-2024 年 2 季度營業收入情況



資料來源：小鵬汽車公司公告，wind

圖十七：小鵬汽車 2023 年 1 季度-2024 年 2 季度毛利率情況



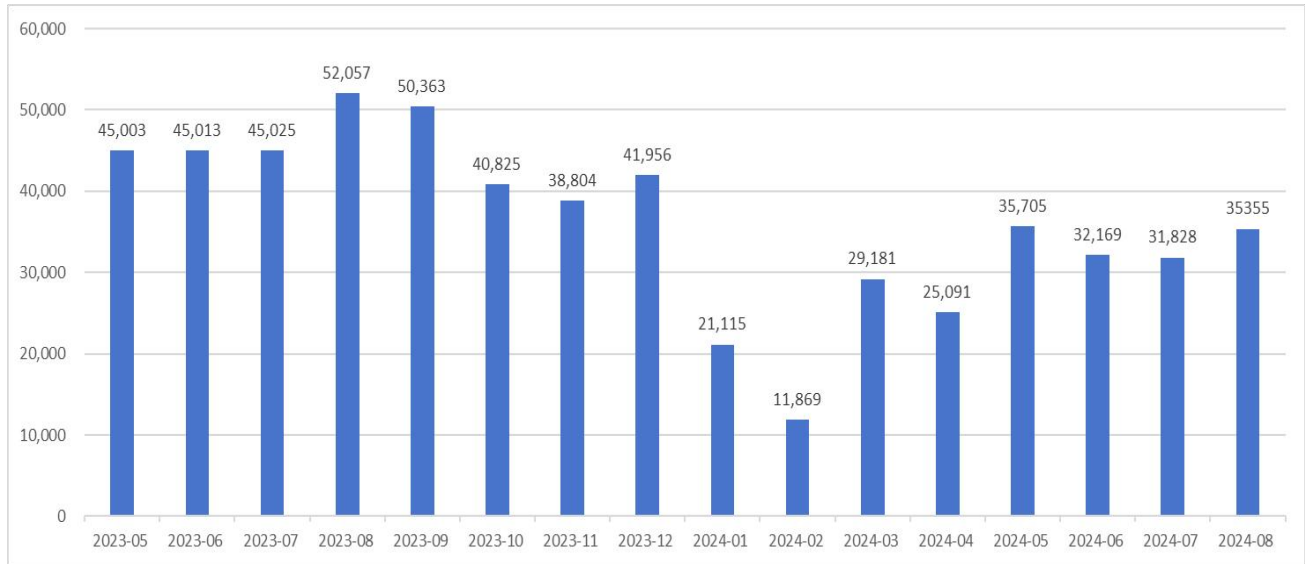
資料來源：小鵬汽車公司公告，wind



***廣汽埃安、上汽新能源等銷量有下滑趨勢**

廣汽埃安在經歷了連續數月的單月銷量同比負增長之後，8月份的銷量表現依然沒有好轉。8月份，廣汽埃安的全球銷量為 35,355 輛，與去年同期相比下降了 32.08%，環比增長了 0.33%。同時在 7 月份，廣汽埃安的全球銷量同比減少了 21.7%。截至 2024 年 1-8 月，廣汽埃安累計交付了 247,959 輛，同比下滑了 2.52%。

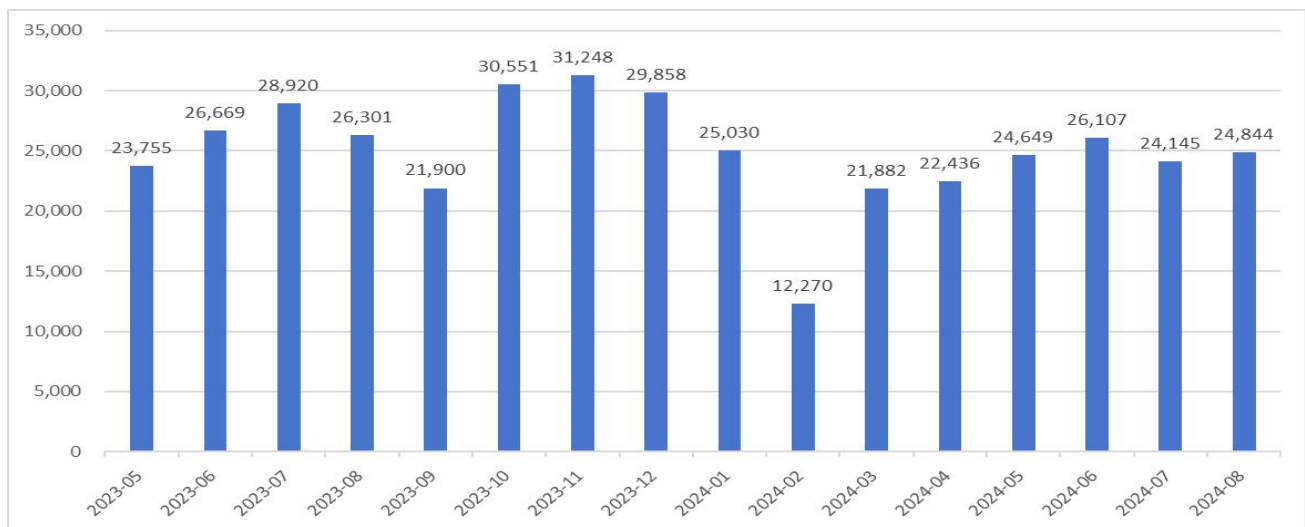
圖十八：廣汽埃安 2023 年 5 月-2024 年 8 月銷量情況



資料來源：廣汽埃安公告

長城汽車和上汽集團的新能源汽車銷量也出現不同程度的下滑。長城汽車(601633)公告披露，公司 8 月汽車銷量 9.45 萬輛，同比下降 17.21%，新能源車銷售 2.48 萬臺，同比下降 5.4%；今年累計汽車銷量 74.54 萬輛，同比增長 0.4%。

圖十九：長城新能源汽車 2023 年 5 月-2024 年 8 月銷量情況

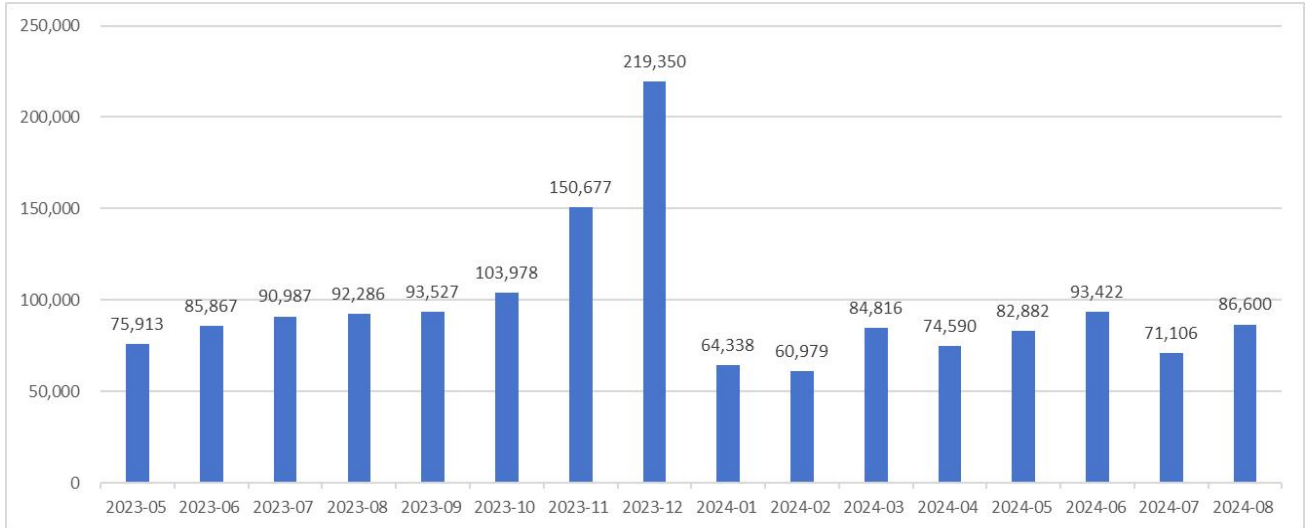


資料來源：長城汽車公司公告



在 8 月份，上汽集團的新能源汽車銷量超過了 8.6 萬輛，與去年 8 月的銷量 9.22 萬輛相比，上汽集團今年 8 月的新能源汽車銷量同比減少了 6.8%，這一降幅較 7 月份的同比減少 21.97% 有所減緩，但仍處於負增長狀態中。

圖二十：上汽新能源汽車 2023 年 5 月-2024 年 8 月銷量情況



資料來源：上汽集團公司公告

➤ 以舊換新政策持續升級，“金九銀十”將至

在 8 月份，新能源車行業迎來了一系列積極的政策支持。首先是 8 月 11 日 中共中央、國務院印發的《關於加快經濟社會發展全面綠色轉型的意見》發佈，這是中央層面首次對加快經濟社會發展全面綠色轉型進行系統部署。《意見》指出將力推廣新能源汽車，推動城市公共服務車輛電動化替代，完善充（換）電站、加氫（醇）站、岸電等基礎設施網路，加快建設城市智慧交通管理系統已推進新能源汽車行業的發展。2030 年營運交通工具單位換算周轉量碳排放強度比 2020 年下降 9.5% 左右。到 2035 年，新能源汽車成為新銷售車輛的主流。

此外，商務部等 7 部門 8 月 16 日發佈《關於進一步做好汽車以舊換新工作的通知》。在這次政策中，報廢更新的補貼標準得到了提升，對於符合《汽車以舊換新補貼實施細則》規定，報廢舊車並購買新車的個人消費者，補貼標準由購買新能源乘用車補 1 萬元、購買燃油乘用車補 7000 元，分別提高到 2 萬元和 1.5 萬元，增幅均超過了一倍。另外，此次政策表明中央將通過安排超長期特別國債資金的形式加大對地方用於汽車補貼的資金支持力度，並優化汽車報廢更新審核、撥付監管的流程來更快推動汽車報廢更新和個人消費者乘用車置換更新。認為得益於以舊換新政策的支持力度增加、新能源汽車下鄉活動的推廣以及汽車金融政策的支持，預計新能源汽車的銷售份額將持續攀升。同時，新能源汽車在價格競爭力、免購置稅優惠、綠牌政策以及較低的充電成本等方面的優勢，也在不斷激發市場的消費需求。乘聯會初步統計，繼 7 月份新能源汽車滲透率突破 50% 之後，8 月份新能源零售 101.5 萬



輛，同比增長 42%，環比增長 16%，新能源汽車滲透率繼續提升至 54% 左右。

整體來說，隨著以舊換新政策疊加地方置換更新補貼政策陸續生效，以及“金九銀十”銷售旺季的到來，對後四個月的乘用車市場將產生顯著的促進作用。預計國內新能源汽車 9 月銷量將實現同比、環比雙增長。在車企端，目前眾多汽車製造商正加快新車型的推出步伐並優化促銷策略，以期在激烈的市場競爭中搶佔更多的市場份額，9 月比亞迪、蔚來、吉利、鴻蒙智行、長安等主流車企均有熱門車型上市。預測在“金九銀十”的推動下，國內第四季度新能源汽車的銷量和市場滲透率有望再次刷新紀錄。根據目前國內新能源汽車的銷量情況以及後續政策的刺激程度，認為預計到 2024 年國內新能源汽車的年銷量將達到 1150 萬輛，同比增長率達到 21%。

免責聲明：本報內容所提供資料所述或與其相關的任何投資或潛在交易，均受限於閣下司法轄區適用的法律及監管規定，而閣下須單獨就遵守該等法律及監管規定負責。本報內容僅供參考，不構成任何投資建議。本公司對所提供的財經資訊已力求準確，但對其中全部或部分內容的準確性、完整性或有效性，不承擔任何責任或提供任何形式保證。如有錯失遺漏，本公司恕不負責。另請注意證券與虛擬資產價格可升可跌，尤其虛擬資產的風險極高，投資者應對有關產品保持審慎及自行承擔投資風險。

