



广州市白云区一华为为自营店外展示的AITO问界汽车

在刚刚过去的去年12月，新能源汽车市场呈现出强劲的增长态势。多个品牌在去年12月的交付量均突破万辆大关，其中理想、小鹏、蔚来、AITO问界、零跑和哪吒交付量分别为50353辆、20115辆、18012辆、24468辆、18618辆、5135辆。各家车企均实现不同程度销量增长，为市场注入新鲜活力。

# 造车新势力2023年销量情况出炉 车企分化态势明显

文/羊城晚报记者 潘亮

回顾2023年全年，新能源新势力车企表现明显分化态势。从已有数据看，目前仅有理想汽车超额完成2023年年度销量目标；小鹏汽车、蔚来、零跑汽车紧随其后；凭借AITO问界亮相的销售数据，赛力斯汽车在12月成功实现近三分之一年度销售目标；作为造车新势力黑马的哪吒汽车则掉队明显，12月仅交付新车5135辆，同比、环比均断崖式下跌，仅完成25万辆年度销量目标的51.1%。

## 新势力车企表现分化

赛力斯汽车方面，去年12月的新能源汽车销量达到42141辆，同比增长了153.21%。同时，赛力斯汽车的单月销量也首次突破3万辆，创下历史新高。其中，AITO问界作为华为联合赛力斯打造的新能源汽车品牌，12月交付新车24468辆，环比增长29.96%。据了解，2023年，赛力斯新能源汽车的累计交付15.18万辆，公司2023年的新能源汽车

车目标销量为30万辆，年度销量目标完成率为50.6%。为何12月销量表现如此亮眼？记者了解到，主要原因是AITO问界推出更新换代的新M7产品，产品力强，提升了品牌知名度和市场竞争力。此外，华为的营销助力也功不可没，积极拓展销售渠道，扩大市场份额，提升售后服务水平，增强客户满意度和忠诚度，其背后公司战略调整和市场需求的推动也是重要因素。这些努力共同推动了赛力斯汽车在12月份的出色表现，一个月内完成了近三分之一的年度销售目标。

相比之下，哪吒汽车12月仅交付新车5135辆，同比、环比均断崖式下跌。全年销量为127496辆，其中海外销量超2万辆，同比增长567%，但仅完成25万辆年度销量目标的51.1%。作为造车新势力的黑马，哪吒汽车曾凭借低价产品和性价比优势，冲击新势力销量榜首，但随着产品竞争加剧以及新能源市场的需求发生变化，如今的哪吒汽车是否有些跟不上脚步？



广州天河区某小鹏汽车体验店内

## 这家车企全球最快创下百万纪录

# 为什么说广汽埃安的胜利是必然的

珠江两岸，车轮滚滚，卷起一场场涉及外观、内饰、动力等的激烈竞争。2023年，乘用车的存量市场的厮杀与洗牌较往年更甚。“国补”退场后，超过50个品牌涉及上百款车型先后降价促销，对垒价格战。突围的车企有着相似的优势，如精准的产品定位、强大的技术体系、恰到好处的营销与服务等；折戟的车企各有各的不幸，或是没有抓住电动化机遇，或是在资金链、核心技术上出现问题。

披沙沥金显本色，以广汽埃安为代表的自主品牌经过消费者的淘洗，走向国内市场“自主进、合资退”的历史性新局面，2023年自主品牌合计销量首度超越合资品牌，占据半壁江山。过去一年的年终考卷了，广汽埃安比往年更进一步，交出“百万”级的答卷。2023年12月28日上午，一辆昊铂HT从总装车间缓缓下线，标志着广汽埃安达成第1000000辆的里程碑——用时仅4年零8个月，便成为全球最快达成百万的纯电品牌、新能源品牌、汽车品牌，一举连创三大纪录。在百万体量规模驱动下，广汽埃安还将为中国汽车市场的更新迭代按下“加速键”。



因湃智能生态工厂鸟瞰图



广汽埃安第100万辆整车下线

## 连破三项纪录，“埃安现象”缘何形成？

在汽车市场卷天卷地的2023年，新旧势能不断转变，不变的是发展速度快、发展质量高的“埃安现象”。这一年，广汽埃安累计销量超48万辆，同比增长77%，长期稳居国内纯电前二、全球前三。当考第一成为常态，破纪录才是尖子生的目标。在其他车企还在冥思苦想生存策略时，广汽埃安低调刷新全球三项纪录：全球最快达成百万的纯电品牌、全球最快达成百万的新能源品牌、全球最快达成百万的汽车品牌，拿下最具含金量的全球最快百万。为什么说最快百万最具含金量？广汽埃安成立仅6年多，是相当地年轻的纯电自主品牌，却

靠着单一的纯电产品，在4年零8个月里就实现百万。对比全球行情，同为纯电品牌的特斯拉花费12年才达成百万目标，大众、丰田的耗时则长达18年、35年。可以说广汽埃安跑赢了一众有广阔客户群、卓越技术体系、出众用户服务的新老车企。事实上，从汽车产业的演变发展来看，这场百万级的胜利几乎是必然的。近年来，广东出台一系列政策，着力推动制造业由“起家”向“当家”跃升，其中，汽车制造业构成了广东第八个产值超万亿元的产业集团、广州三大支柱产业之一。在广州迈向万亿级“智能汽车之城”、汽车产业加速转型升级

的路上，广汽集团勇挑大梁，强力“补链”，成为新能源汽车产业链、智能网联汽车产业链的“链主”企业。而广汽埃安坚持以科技创新引领行业发展，迅速坐稳行业“高速+高质量”发展的新能源“领头雁”位置。这一切，都为广汽埃安实现最快百万注入了强劲底气。目前，广汽埃安已形成126家一级供应商及几百家上游供应链企业或项目的省内配套，直接带动年产值贡献达200亿元。2025年，广汽埃安将实现核心供应链全部就近配套，发挥好产业链“链主”、“集群”“群主”的牵引作用，为粤港澳大湾区打造世界级的“汽车硅谷”提供更强有力的支撑。

## 昊铂，更适合中国消费者的超跑

路虎的自行车、兰博基尼的拖拉机、宝马的发动机，豪车品牌们的起家原点并非都是汽车。在当下的电动化转型也较为迟缓。而近几年，以昊铂为代表的中国品牌就在抢占豪华细分市场的先机，并深度诠释中国风格与中国式质价比。“埃安(AION)+昊铂(Hyper)”作为广汽埃安的双品牌矩阵，车型涵盖了SUV、轿车、跑车等。埃安系列一推出，就以时尚的外观和出色的性能深受市场欢迎，产品矩阵逐渐稳固完善，获得超百万用户的喜爱，品质最好、最安全、最保值的品牌形象深入人心。如Aion S、Aion LX、Aion V、Aion Y以及Aion S Plus等车型采用领先行业的电驱技术，覆盖10万元-35万元的价格区间。如果说“压舱石”埃安的市场冲击力在于极致的性价比，那么

“启明星”昊铂的势头就是要拔高品牌调性、刷新国内市场，打造中国电动界的保时捷。成立不到2年，昊铂密集推出中大型豪华轿车昊铂GT、中国首款量产超跑昊铂SSR和最新的昊铂HT，以及五星级安心服务，逐步树立了“科技、艺术、豪华”的高端品牌形象。其中，昊铂GT的热销一度助力广汽埃安在去年6-7月的盈利，同时还承接了中国新能源车第2000万辆下线代表车型的殊荣；昊铂SSR被业内称为遥遥领先的“千匹猛兽”，蝶翼门、1.9秒破百、最大功率1225匹、全身100%碳纤维……打开中国超跑新格局。去年，“超级王牌”昊铂HT作为品牌的首款高端纯电SUV产品，开启预售不到一个月，订单量就突破2万辆。新年最突出的亮点就是其基于最先进的Hyper Tec

打造(使用全球一代高端纯电专属平台AEP3.0和全新星灵高端电子电气架构)，这项技术曾获央视科技大奖。去年，广汽埃安还申报了工信部L3试点，昊铂HT有望成为第一批获得L3级自动驾驶的车型，将为更多用户带来先人一步的科技享受。继承了广汽集团的国际化视野，广汽埃安也在加紧寻觅出海新机。首款出口车型AION Y Plus去年9月于泰国正式上市，昊铂全系车型也在泰国首次亮相，其中昊铂SSR更是以超百万元单车售价(国内)创造中国汽车出海最高价，引领中国汽车高价值出海。去年12月，广汽埃安正式进军柬埔寨市场并发布AION Y Plus。随着东南亚业务紧密铺开，广汽埃安将逐步覆盖全球的右舵市场，剑指全球市场“研产供销”一体化，开启爆发式增长的新时代。

## 迎接下一个百万级的增长

品牌向上是一个长期的过程，高度考验着车企对产品力、品牌力的打磨。为此，许多国内自主品牌都相当重视自主研发的长期积累，并实现了在核心三电技术、智能化技术等方面的步步登高。比如，从对电动车特别关键的电驱技术来看，国内头部企业BBA、保时捷将转速提高至每分钟16000转，特斯拉转速约每分钟20000转，国内的小米则将转速达到21000转的水平。以上这些都属于行业领先的水平，而广汽埃安依托零跑电机25000转以上，低调引领驱动方式的变革。电池安全也是三电技术的重中之重，前几天“用小米SU7的电池包抗压三次暴击”就冲上热搜。不过少为人知的是，像这样强悍的电池并非行业首例。

早在去年3月，广汽埃安的弹匣电池2.0就通过了枪击试验，成为全球首个电池包能在子弹射击实验中实现不起火、无爆炸的里程碑。值得一提的是，业内称作“比亚迪的最强对手”的P58微晶超能电芯，搭配弹匣电池可实现整车电池包不起火。目前使用了弹匣电池的约70万辆车，至今无一例自燃，强势守护驾乘安全。值得注意的是，去年12月，因湃电池智能生态工厂正式竣工，标志着广汽埃安已全面打通上游原材料、研发、制造、电池回收及梯次利用在内的能源生态产业链布局，成为行业唯一形成能源生态闭环的车企。同时，旗下锐湃电驱工厂也竣工在即，广汽埃安即将迈入“三电整车不分家”的新阶段。据透露，2026年广汽埃安将在因湃率先实现全固态电池量产，优先搭载于昊铂

品牌车型。另外，全栈自研的AION LX L4 Robotaxi无人驾驶车已进入车规级前装测试状态，计划的2025年实现L4级的智能驾驶，意味着真正的“全自动驾驶”时代即将到来。零跑电驱、弹匣电池2.0、P58微晶超能电芯、6C闪充、ADiGO 5.0系统……行业多项“领先”“首个”等科技成果的背后，是世界顶尖的技术研发团队和实验室、超过400亿元的研发投入。作为国内首个“EV(纯电动)+ICV(智能网联)”全栈自研的车企，广汽埃安实现了从单一的汽车生产到建立技术护城河、构建生态壁垒的蝶变。第一个“百万”仅耗时4年零8个月，广汽埃安“高速+高质量”的发展将有力推动下一个百万更快到来！文/胡彦 图/广汽埃安提供

## 机票买贵了可以退 多家航司调整客票退改规则

文/羊城晚报记者 李志文

日前，南航、东航相继宣布，将于1月10日起，调整客票退改规则。记者对比发现，调整后的规则相比之前更为宽松，即旅客退票更容易，费用也相应有所下降。

1月4日，南航发布了关于调整客票退改规则的公告。新版退改规扩大了客票免费退改范围，将机型变动致乘客无法成行、航班经停点延误、机场转场、不可抗力等因素均纳入客票免费退改适用范围。同时，还放宽因病退改规则，调整特殊场景客票处理规则，进一步扩大了误操作免费退改范围。新版规则中，南航国内客票自愿退改标准(适用除北京大兴机场、成都天府机场以外其他市场)大幅降低。其中，以票面价格为基准，经济舱各舱位退改手续费降低了5个至40个百分点不等。以经济舱R舱位为例，自愿变更费用从现行规则的100%降至60%，自愿退票的费用从100%降至75%。

1月5日，东航也发布公告，将于1月10日起调整客票退改规则。新调整的客票退改规则中，东航扩大了客票非自愿变更或退票申请的适用场景，包括扩大客票免费退改范围、放宽因病旅客退改规则、新增票价波动的退改规则、新增非连续客票的非自愿退改规则等。此外，规则中新增了航班起飞前30天之外的免费退改规定。

具体来看，东航将机型变动致使旅客无法成行、航班变动导致航程改变、航班经停点延误等因素纳入客票免费退改适用范围；对于因病无法成行的旅客，所持东航国内及国际客票均可申请因病变更或退票，与患病旅客一同办理客票退改的同行旅客人数，数量放宽至5人(含)。

如旅客购票后原购票渠道机票降价，东航允许在购票后24小时之内在同一购票渠道重新购买客票，符合一定条件的原客票免费办理退票。此外，对于分开购买的客票，在一定条件下构成连续行程的，当发生航班不正常时，可免收退改手续费。在东航官网、App、小程序线上自销渠道购机票，符合一定条件的，也可免费退票。

与南航、东航同属国有三大航的国航虽没调整客票退改规则，但也发布公告表示，今日起，注册或登录移动端即可获得2张免费国内无理由退票券，有效期至2024年12月31日。

航司调整客票退改规则意味着什么？对旅客来说，有何利好？中国民航高质量发展研究中心专家蔡琦告诉记者，南航和东航相继出台更加宽松的退改规则，体现了它们对消费者权益的愈发重视，也有利于提升航空公司的优势。

民航专家林智杰认为，优化放宽客票退改规则的规则，是对旅客的一个利好。“包括放宽、简化因病退改改签的手续证明，包括允许不可抗力等原因导致的退改等等，这些都是站在旅客的角度，切实提升旅客的出行体验，让旅客出行更加方便，也体现了民航‘以旅客为中心’的服务理念。”林智杰说。