



# 新势力销量跟踪报告：新老车型交替影响延续 特斯拉调价加剧行业竞争



10月蔚来交付量位居蔚小理第一：1) 蔚来交付量同比+174.3%/环比-7.5%至10,059辆。2) 理想交付量同比+31.4%/环比-12.8%至10,052辆。3) 小鹏交付量同比-49.7%/环比-39.8%至5,101辆；其中，P7同比-65.2%/环比-54.6%至2,104辆（占比约41.2%），G3/G3i同比-80.6%/环比-42.5%至709辆（占比约13.9%），P5同比+281.0%/环比-31.1%至1,665辆（占比约32.6%），G9环比+238.6%至623辆（占比约12.2%）。我们判断，10月新势力整体交付低于预期，主要受车型新老交替、部分地区疫情扰动+供应链等因素影响。

老车型交付周期缩短，新车型有望提振交付量：1) 蔚来老车型866交付周期2-3周、ET7交付周期4-6周、ES7交付周期7-9周，ET5交付周期或取决于供应商良率+爬坡程度(9月开启交付)；2) 小鹏P7、G3/G3i、P5交付周期<5周(vs.9月为5-6周)，G9交付周期2-5M；3) 理想One交付周期<1M，L9交付周期2-3M，L8(One换代车型)预计11月开启交付、L7(全新五座增程SUV)预计明年2月底开启交付。我们判断，1) 新老车型换代或影响短期交付，预计新车型上市有望改善产品结构/提振销量；2) 预计品牌力/车型竞品力+用户画像精准定位+供应链或仍是导致新势力交付量高低的关键。特斯拉定价调整如期，行业竞争格局或进一步加剧：10/24特斯拉官宣国产车型降价；其中，交付周期最短的Model Y后驱版为降幅最大车型(综合优惠2.8万元)。我们认为，1) 特斯拉降价符合预期，预计其将通过权益放大+售价调整策略实现2022E年末冲量目标。2) 市场存在需求增速放缓风险；预计此次降价或将进一步加剧纯电市场竞

争，存在其他车企被动降价的可能性、叠加 2023E 补贴取消，预计行业存在盈利下修风险。

品牌力、车型规划、供应链/交付仍是核心：我们预计 2022E、2023E 国内新能源乘用车销量分别约 600 万辆、800-900 万辆。特斯拉与新势力方面，鉴于 2023E 新能源补贴退坡+市场竞争格局加剧+毛利率回落风险，看好品牌定位清晰+车型竞品力较强的相关标的，建议关注特斯拉、蔚来。传统车企方面，看好具有较强插混车型周期的销量爬坡前景。整车建议关注比亚迪、吉利汽车、长城汽车；零部件推荐福耀玻璃、伯特利，建议关注德赛西威、华阳集团、拓普集团、旭升股份、文灿股份、广东鸿图、三花智控、银轮股份。

风险提示：政策波动；产能、供应链等不及预期；原材料价格上涨；行业需求不及预期；车型上市与爬坡不及预期；成本费用控制不及预期；市场/金融风险。

**预览已结束，完整报告链接和二维码如下：**

[https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1\\_48204](https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_48204)

