



汽车价格战硝烟再起 车市迎来新一轮“降价潮”

降价效果立竿见影 新势力销量大增

8月1日,上汽大众率先拉开降价序幕,针对旗下10款车型进行降价,最高降幅6万元。同时,上汽大众将此前“限时7月、限量7000台”的ID.3促销活动延续至8月31日,起售价依旧为12.59万元。同一天,零跑汽车宣布旗下C系列部分车型降价,包含三款C01和两款C11车型,其中C01车型最高降幅达到2万元。此外,哪吒汽车官宣对旗下2022款哪吒S车型降价3万元,售价最低降至15.98万元;蔚来也推出8月限时购车优惠政策,支付定金购买蔚来新车的用户可获赠30张换电体验券,同时对家充桩价格进行调整,最高降幅2700元。

此外,奇瑞新能源对旗下小蚂蚁、无界Pro、QQ冰淇淋等新能源车型降价最高1万元;上汽MG名爵对旗下MG5天蝎座、第三代MG6 PRO、MG ONE三款车至高优惠2.6万元;长城哈弗枭龙系列推出用户下订可享2000元抵8000元现金膨胀礼,在8月5日至8月26日期间还可以99元秒杀至高1.2万元礼券;欧拉汽车也宣布对2023款欧拉好猫给出2.2万元现金优惠,对闪电猫给出3万元现金优惠等。

从车企的角度看,降价对销量的促进作用立竿见影,已有部分品牌尝到了“甜头”。上汽大众数据显示,7月ID.3的最高日订单接近千辆,最高单日订单达950辆,环比增长689%,月销量直接过万。凭借ID.3的热销,乘联会的7月新能源车销量排行上,上汽大众排名也从6月的17位提升至12位。

此外,新势力方面也尝到了“甜头”。7月蔚来通过全系降价3万元及产品迭代更新,单月交付量首次超过2万辆,零跑也达成月交付量新高。

涨价保利润还是降价抢份额?

今年以来中国新能源汽车市场竞争更加激烈,多位车企高管表示当前中国车市正进入激烈的淘汰赛。

在这一淘汰赛中,头部车企如特斯拉、比亚迪等推出更有竞争力的产品价格以增强头部效应,传统车企如长安、长城等加速向新能源汽车转型,全球汽车巨头大众、丰田等宣布扩大中国研发话语权并推出更适合中国市场的产品,多家合资车企开始放弃原本的溢价空间吹响合资品牌“油电同价”乃至“价格重塑”的号角,被掉队言论裹挟的蔚来和小鹏则通过降价或下调新品售价以求扭转颓势。

汽车并非高毛利行业,车企毛利率基本维持在15%左右。当需求减弱,车企们不得不发起价格战以刺激销量,降价一向是销售中最为有力的营销手段,也是底牌,但并非所有车企可以从价格战中活下来。

尽管车市逐渐出现回暖迹象,但价格战不一定会因市场的复苏而结束。有车企高管告诉记者,当前市场极度混乱,很多车型一看就是没有利润的,但是大家都在卷价格,为了生存不择手段。

睿蓝汽车董事长娄源发认为,没有适当的单车利润无法保证企业良性发展,通过牺牲利润、甚至用达不到

直采价格的销售价格去竞争,是对行业生态的破坏。

需要思考的是,在商业竞争的战场里,一味靠降价打败对手的逻辑并不成立,当新能源汽车市场逐步进入饱和和竞争的阶段,没有技术创新、没有战略布局、乏善可陈的产品若单纯依靠“以价换量”,注定无法走得更远。

21世纪经济报道

今年年初,特斯拉国产车型最高降价4.8万元的做法直接吹响价格战号角,引发国产新能源汽车降价潮。“价格屠夫”的重压之下,车企为了增强自身在价格战中的耐力,陆续将“降本增效”提上日程。

进入8月以来,车企再次掀起新一轮降价潮。据记者不完全统计,已有特斯拉、极氪、哪吒、零跑、上汽名爵、长城哈弗、欧拉、奇瑞新能源等十余个品牌官宣降价。不过,与3月份湖北车市平地一声雷炸响价格战有所不同的是,此次降价潮由造车新势力和传统车企率先发起。

有汽车业内人士指出,2023年的中国汽车市场可用三个关键词概括:一是降价,降8~10万是常态;二是洗牌,不管是传统燃油车还是新能源汽车,洗牌已经开始;三是减速,新能源汽车增速放缓。

“鲶鱼”再搅一池春水

8月14日,特斯拉中国宣布,从即日起,Model Y长续航版起售价从31.39万元调整为29.99万元,Model Y高性能版从36.39万元调整为34.99万元,两款车型均降价1.4万元。不过此次Model Y的调价只针对两款高配车型,后轮驱动版起售价仍为26.39万元。

“此次降价消息一出,很多人一早就赶来,一开门店里都是来看车、订车的,打电话咨询的客户也有很多。”8月14日,一特斯拉销售人员告诉记者,虽然此次Model Y降价只针对两款高配车型,但长续航版降到30万元以内让不少人心动,8000元的保险补贴也让很多客户抢Model 3。

在业内人士看来,特斯拉就是一条“价格鲶鱼”,凭借自己优秀的创新成本控制多次降价,让众多车企都不得不跟着降,不断压缩利润空间。

特斯拉“牺牲盈利能力换取销量”的策略依然在发挥作用。财报数据显示,今年二季度其营收和销量创季度历史新高,营收为249.27亿美元,同比增长47%,市场预期为245.1亿美元;净利润为16.93亿美元,同比增长25%,略高于市场预期(16亿美元)。

不过特斯拉单车营收同比下滑18.4%至4.38万美元,毛利进一步下探至18.2%,环比一季度下滑1.1%,与去年同期的25%相比下跌了6.8个百分点;其中,特斯拉汽车销售毛利率为17.5%,创5年来新低。

从终端数据来看,特斯拉中国下半年依然面临不小的压力。根据乘联会数据,7月份特斯拉中国批发销量为6.43万辆,环比6月的9.37万辆下降31.39%;零售方面更是惨遭“腰斩”,为3.14万辆,环比下滑近六成。

宣布时间	车企	车型/其他	降价(元)	其他优惠	限时
8月1日	蔚来汽车	所有车型	-	支付定金购买,提车后获赠30张换电体验券	8月1日-8月31日
		家充桩	2700元(最高优惠)	-	
8月1日	上汽大众	9款SUV	60000元(最高优惠)	5年0利率至高8000元置换本品或增购补贴(部分车型)	8月1日-8月31日
8月1日	零跑汽车	C系列车型	20000元(最高优惠)	-	-
8月2日	奇瑞新能源	小蚂蚁 QQ冰淇淋 无界 Pro	10000元(最高补贴)	-	-
8月3日	上汽名爵	MG5天蝎座 第三代MG6 PRO MG ONE等	10000元(最高补贴)	-	8月1日-8月31日
8月4日	欧拉汽车	欧拉好猫 好猫 GT	22000元	-	8月1日-8月31日
		闪电猫	30000元	-	
8月5日	哪吒汽车	520Lite版	30000元	-	-
		2022款 715中版 715大版 650四驱大版	49000元	再享8000元现金补贴或置换补贴	8月5日起
8月11日	极氪汽车	2023款 极氪001 YOU版	37000元	-	-
		2023款 极氪001 ME版	30000元	-	8月11日-12月31日
		2023款 极氪001 WE版	31000元	-	
8月14日	特斯拉	Model 3 后轮驱动版 现车	-	保险补贴8000元	8月14日-9月30日
		Model Y 长续航版 高性能版	14000元	-	