

“

2023年，一场汽车价格战悄然升级。自1月特斯拉在新能源车领域率先降价后，一批新能源汽车、油车先后加入降价大军，据不完全统计，已有超过30个汽车品牌加入降价促销行列。降价促销能否刺激汽车消费市场，带动新一轮汽车销售高潮？在新能源汽车与油车混战之时，消费者究竟该如何选择？本期经济观察，记者展开调查。

汽车品牌上演降价大战 现在是买车的好时机吗？

04 株洲日报

经济

JING JI

观察



责任编辑：刘小波 美术编辑：王玺 校对：杨卓
2023年3月21日 星期二 28831967

提振消费看株洲系列报道之二

株洲日报全媒体记者/任远 刘芳

现状 一批汽车品牌打响“价格战”

最近，东风雪铁龙因降价新闻，上了一场热搜。

3月，湖北省与车企推出政企联合补贴，东风雪铁龙、东风标致、东风风光、东风日产等东风系品牌成为补贴对象。其中，原售价21.19万元的东风雪铁龙C6，政企综合补贴9万元后，仅需12.19万元。

“21万的雪铁龙C6全是大问题，12万的C6哪哪都好。在超级优惠面前，法系车配件贵、故障多的问题都不叫事儿。”

网友的调侃侧面反映了销量。据媒体报道，补贴优惠刺激之下，湖北部分4S店出现了多款车售罄、断货的情况。有4S店销售人员

表示，“雪铁龙C6现在连订单都不接了。别说现车，连展车都没有了。”

雪铁龙并非首个吃螃蟹的人。今年以来，“降价促销”成了汽车行业的热门关键词。1月起，特斯拉在新能源车领域率先降价，单车最高降幅达到4.8万元，带动了小鹏汽车、问界系列、阿维塔等多个新能源车品牌跟进推出补贴优惠。前不久，比亚迪官方宣布，宋PLUS车系下订即可享88元抵扣6888元购车款；海豹下订即可享88元抵扣8888元购车款，相当于减8800元。

进入3月，车企尤其是合资品牌开始发力对旗下燃油车进行大额补贴优惠。东风汽车旗下的本田、雪铁龙、标致、风光等多个系列推出优惠活动，优惠力度从1万元至9万元不等。一汽集团近日也宣布，旗下红旗、解放、奔腾、大众、奥迪、丰田、捷达均参与优惠活动，优惠力度在5000元至3.7万元不等。

吉利汽车的优惠时间将持续至3月31日，消费者在吉利汽车APP上花99元购券，即可参与新车购车购置税减半的活动。对于星越L、博越L、领克03+等车型来说，减半购置税可为车主节省上万元购车成本。

北京现代发布的综合优惠显示，消费者在购买8款车型时可获得购车补贴，最高补贴5.5万元。价格优惠由厂家直补和经销商让利构成，其中第四代胜达旅行家现金优惠可达5.5万元，全新一代名图、菲斯塔N Line也有1.5万元的最低优惠。

不仅如此，在汽车降价的相关话题登上热搜后，“奔驰C级优惠11万、奥迪A6裸车价即将降至22万、宝马3系将来优惠完的价格在17万出头”等豪华品牌大幅降价的消息亦在网络上传播引发关注。

记者走访奔驰、宝马、奥迪等多家汽车4S店了解到，品牌多款车确实有优惠，但幅度并没有网传的那么大。相较之下，这些品牌在电动车方面的优惠普遍比燃油车力度更大。

原因 或为清库存

本轮降价来势如此汹涌，与销量压力密切相关。

数据显示，今年1至2月，中国乘用车总共卖出了267.9万辆，其中燃油车1909万辆，77万辆是新能源汽车。而在去年1至2月份，中国卖出的334万辆乘用车里，272.3万辆是燃油车，新能源汽车为62.7万辆。按此看来，市场总量缩水了近20%。

在今年2月，由中国汽车流通协会发布的《2022年全国汽车经销商生存状况调查报告》中称，2022年是汽车经销商过去3—5年时间里最为艰难的一年。经销商们对车企满意度、年度销量目标完成率、盈利情况等均在下降。尤其是在年度销量目标完成率方面，数据最为触目惊心。42.1%的经销商销售目标完成率为70%以下。

另据中国汽车流通协会统计，今年1月国内汽车经销商库存预警指数为60.8%，1月为58.1%，均高于50%荣枯线。

国6B排放政策被看做是次轮价格战的另一个原因。早在2020年，生态环境部、工信部等部门联合发布的《关于调整轻型

汽车国六排放标准实施有关要求的公告》提出，自2020年7月1日起，全国范围实施轻型汽车国六排放标准，禁止生产国五排放标准轻型汽车，进口轻型汽车应符合国六排放标准。“尽管目前并未有权威消息证实新规实施后，此前的‘国六A’新车将无法上牌，但车企仍然希望在新规实施前尽可能清理库存，换成现金流，为车型更新换代做准备。”分析人士指出。

新能源汽车成本逐渐下降，也在一定程度上压低了车价。在经历了几年急速扩张后，新能源汽车各个供应链慢慢地供大于求，加上规模效应，成本快速下降，上游原材料价格也在下降。加上去年燃油车受到新能源汽车的猛烈积压后，为了提高竞争力，纷纷降价，新能源汽车想要进一步开拓市场，只好打出“降价牌”。

当然，无论是政府补贴还是车企、经销商加大优惠力度，最终目的都是促进汽车消费。汽车作为国民经济支柱产业之一，对提振内需消费、稳定工业和经济发展的重要性愈加凸显。有统计数据表明，近5年来，汽车消费平均占国内消费市场总额的10%左右，是国内消费市场名副其实的支柱。

前不久，株洲市商务局推出多场汽车促销政策，释放消费潜力，推动消费升温。其中，1月16日至2月19日举行的汽车消费抽奖促销活动，政府出资100万元，市民在株洲新购家用乘用车，在享受汽车品牌、经销商优惠的同时，可参与株洲惠民补贴汽车消费抽奖，中奖金额达1万元、0.5万元和0.3万元。3月，在湖南省“稳增长20条”政策措施牵引下，省商务厅对新能源汽车置换给予5000元补贴，并公布补贴领取通道。

随着疫情防控进入新阶段，正常生产生活秩序恢复和线下消费场景加快拓展，消费市场有望逐步恢复。加上地方汽车促消费政策的密集出台，市场消费信心正在得到修复。

市场 一批车商“被迫”卷入其中

汽品牌“内卷”严重，众多车商也被卷入其中。

3月15日，记者在位于汽博园的广汽本田4S店内看到，显眼位置贴出了巨幅优惠活动的广告，不少计划购车的消费者正在咨询相关事宜。

“大家都在降价促销，我们也不得不跟上节奏。”该4S店销售员将文文介绍，根据公司安排，广汽本田湖南区域全系享受至高优惠80000元，但是和雪铁龙出台的现金补贴政策不同，需要消费者在公司办理贷款按揭，才能享受优惠。同样加入“价格战”的还有长安汽车。

在红旗路的长安汽车4S店，门口停放了几款热门车型，吸引了不少消费者驻足咨询。“我

们有成熟的产品，市场销量也不错，降价对产品在市场上的表现，并无多大影响。”该店一名销售员对此次降价表示无奈，“各家都在降价，我们是被迫降价。”

当“降价促销”成为汽车行业的关键词，对我市汽车销售市场影响如何？

“从目前情况来看，到店看车的消费者确有大量增加，但是仍有不少消费者依然在观望。”蒋文文告诉记者，甚至原本有购车计划的客户，也想再等等，期盼后期会有更大的优惠。

“如果二手车行在售车型和官降的车型恰巧‘撞车’，肯定会影响销售。”二手车商陈经理说，虽然补贴为区域性，但消费者有意无意会产生“等待优惠”的心理，此外，不少消费者都抱有“差不多价钱，不如买辆新车”的心态。

比如，按照目前的情况，七万多就能落地买台全新的小汽车，雪铁龙C3-XR目前在湖北地区的裸车价只要5.79万元，落地也就7万多元。而二手车往往都是开了六七年，价格却要3万元到4万元。陈经理反问说，“你会怎么选？”

从消费者的反应来看，许多本来有意买二手车的消费者也开始犹豫。陈经理坦言，毕竟目前整个汽车市场的情况不容乐观，“刺激消费”已经成为了近期的热词，所以政府和厂商是否会继续推出类似甚至更大幅度的补贴活动还很难说。

消费者 观望还是出手？

面对车市降价潮蔓延，消费者反而有些疑虑了，这个时候是否适合出手？

在红旗路一家汽车4S店，陈先生向记者表示，“看着价格跌跌跌，我确实想买，但是又怕买了之后突然降价，所以先交个订金，再看看这个月的情况，到月底没新的变化就下单了。”

在汽博园比亚迪4S店看车的刘先生，也有类似想法，“我是打算买新能源，在零跑和深蓝也交了订金了，就是想多对比一下，月底左右再做决定吧。”

记者了解到，大家说的过完这个月，其实也是源于不少品牌推出的优惠政策都是限时，大部分都是在3月31日结束。

“临近3月下旬，车市中的大部分车型也都来到了其最低价位。”某汽车销售商表示，俗话说买涨不买跌，对产品降价的观望与紧张，这本身就是商品消费的正常状态。价格划算并不意味着要立马下单，还是要根据自己的需求来选择购车。具体应该选择什么时机呢？

进入2023年以来，新能源汽车价格涨涨落落，如今基本趋于平稳，除了部分以价换市场的车型，价格拉到了低位。

此轮燃油车价格战中，弥漫着过度炒作之风。记者采访了解到，除了部分车型较此前的市场终端价有小幅度降低外，大部分车型与此前的市场终端价差别不大。比如，有的车型新增优惠，却是库存车；有些车型必须按新车指导价缴纳购置税、保险，反而提高了购买成本；还有的促销，是大幅补贴车型限量出售，小幅补贴的车型则敞开供应，靠噱头吸引人。

“对于一些上市时间超过两年，近期有重大让利车型的，大概率已是其最低价，可以马上入手。”上述汽车销售商给出建议，若是某款上市时间不长，销量却一直排名靠前，那么该车价格在短中期内是不会有大的变化，可以放心下单，早买早享受；某款曾经的畅销车，近两年销量下滑，在近期又没有参与“补贴计划”，建议不妨再等等，按照当前市场形势，也许不用太久。

面对降价车，是选择新能源车还是燃油车？有数据表明，2022年，我国新能源汽车产销量分别完成705.8万辆和688.7万辆，新能源汽车渗透率已达到25.6%。这意味着，我国提前3年实现了此前设定的新能源汽车“2025年市场占有率达到20%”的目标。

在此番汽车厂家掀起价格战的同时，新能源汽车产业也成为传统汽车城转型的突破口。有资料显示，目前全国已有10多个城市提出发展新能源汽车的目标，向“新能源汽车之都”的目标发起冲击。



车商进入中心商圈，吸引市民前来购车。
株洲日报记者/任远 摄

降价车型吸引市民前来购车。
株洲日报记者/刘芳 摄

在4S店，一批车型降价。
株洲日报记者/刘芳 摄