

汽车迎来“自杀式”降价?

“来晚咯,12万的C6三天就抢光了。”3月12日,武汉一家东风雪铁龙4S店的销售告诉记者:“3月3号就有人从外地飞过来,带着本地亲戚的身份证订了现车。”销售顺势递出一张车型优惠表单说:“你要不要看看15.89万的C6舒适版?那边还有东风标致的车型。”

2023年初,特斯拉以史上最大规模降价引燃车市价格战。随后,降价潮蔓延至燃油车领域,直至政府补贴加持,C6甩卖式降价,将汽车产业价格战引至高潮。

据不完全统计,目前采取各种优惠的汽车品牌近40家,涉及车型上百款。这样的行业背景不免引起焦虑情绪。3月10日,汽车整车股票集体跳水,长城汽车跌停、东风汽车跌超7%、江淮汽车跌超6%、长安汽车跌超5%、比亚迪跌超5%……

究竟是什么原因,造成了汽车行业“掀桌子”乱象?

“掀桌子”:打骨折、买一送一

“目前有优惠的车型确实很多,但是说白了,真正大幅降价的车型都是销量不佳的冷门车,如果卖得好谁会赔本卖?”有从业近20年的汽车经销商告诉记者:“网络中也存在不少博人眼球的假消息,如十几万买奔驰宝马之类的基本都是假消息。”

事实上,此次掀起价格战的C6,此前的市场关注度并不算太高。公开数据显示:2022年12月雪铁龙C6月销量为87辆,2022年累计销量为2925辆。而在放出9万元的降价大招后,仅武汉一家4S店几天内的销量就达到几百辆。

“前几天店里站满了人,一车难求。”上述东风雪铁龙4S店销售同时透露,“12万的C6实际是生产于2021年的库存车,并且需要提供湖北省身份证件才可购买。15.89万的C6舒适版生产于2022年,年份相对新一些。”

东风雪铁龙“掀桌子”降价彻底掀起汽车行业“海啸式”降价潮,一大批降价跟随而至。

3月10日,深圳某一汽丰田4S店发出一张买一送一海报,再次引发网络热议,其内容显示:既然都掀桌子了,WHO怕WHO,那就干吧。买bZ4X送威驰。

作为大件商品,汽车“买一送一”是此前从未出现过的现象。不过,该4S店销售表示,一汽丰田用于赠送的威驰车辆仅有2辆,很快就送出去了。目前bZ4X优惠力度较大,可达5-6万元。早在今年2月,广汽丰田、一汽丰田先后发布了bZ4X限时降价的消息,在原有指导价基础上分别直降3万元和6万元。乘联会数据显示,一汽丰田bZ4X从2022年11月至今年1月的销

量为2391辆,每月大约为几万台,由于此次赠送车型仅为2台,此举买一送一博眼球成分更大。

此外,部分豪华品牌相对冷门的车型也给出了较大优惠。如宝马i3市场终端优惠幅度基本在8-10万元左右;上汽奥迪针对内部员工推出最高16万元优惠,目前二手车平台有名额转让在售。

清库存、拿补贴,不可持续

“这种‘掀桌子’现象不会长久,预估或持续3-5个月。”长城汽车总裁穆峰告诉记者:“有的企业拿着真金白银掀桌子,有的因为经营出现问题掀桌子,有的为了更好的估值掀桌子。但当库存、估值等恢复正常,就不会再这样了。”

事实上,此前有企业为了销量而压库存,大量的库存或是此次价格战的原因之一。穆峰并未明确表态长城汽车是否会参与价格战,而是委婉表达:“长城汽车有条件对整车和零部件利润进行合并,有在‘掀桌子’的市场竞争的底气。长城汽车会在新能源产品上给出最贴近市场竞争的价格。”

有经销商表示,今年以来的厂家的降价行为多数是由厂家补贴降价金额,经销商利益没有受到太大影响。因此,这一轮由厂家及地方政府主导给予补贴的降价,一定程度对崩溃边缘的经销商,带来一丝喘息的机会。

此外,另一个引起“踩踏式”降价的原因则是排放标准的切换。在乘用车市场信息联席会(以下简称“乘联会”)秘书长崔东树看来,汽车产业内出现的大甩卖现象与国六B车型清库存关系密切。乘联会预计,随着国六B标准执行日期逼近,车企将会逐步加速老车型清库,价格也将公允。



根据规定,国六标准的实施分为A、B两个阶段,第一阶段从2020年7月1日起,不能销售、注册、上牌低于国六A标准的汽车。第二阶段从2023年7月1日起,不能销售、注册、上牌低于国六B标准的汽车。而在此之前,北京、上海等城市已经跨过国六A,于2019年提前实施国六B标准。业内人士预计,今年7月1日之前的3-6月,车企和经销商的价格战只会愈演愈烈,老款燃油车因清库存售价可能会进一步下探,同时,在老款燃油车的裹挟下,其他燃油车、新能源车也无法幸免,在存量市场的争夺上只能正面迎战。

特斯拉打响第一枪,多米诺骨牌倒下

事实上,在2022年年末,众多车企才刚刚宣布因为补贴的退坡和原材料价格的上涨而进行涨价。而仅仅两个月后,市场中的降价潮已经由新能源汽车市场蔓延至燃油车领域。

如果说C6“掀桌子”降价将汽车行业的价格战推至高潮,那么最先煽动蝴蝶翅膀的则是特斯拉的降价。

在2022年末进行了几次小规模降价后,2023年1月6日,特斯拉国产车型Model3、ModelY迎来史上最大幅度降价。值得注意的是,特斯拉降价的ModelY并非冷门车型,而是其目前的销量担当,仅这一款车型在2022年的交付量就已经超过了45万辆。

谈及特斯拉降价的原因,特斯拉北京区总经理陶琪告诉记者:“基于成本定价”。陶琪表示,一款产品价格的调整,实际是企业对于接下来一段时间成本变化上的一个预测。“我们的价格制定跟传统车企是有差别的,

我们在2013年进入这个国家的时候,就是一个公正透明的定价,美元的车价直接乘以汇率加运输费,这是当年进口车的定价。今天的国产车辆,我们依旧是基于成本定价。”

值得注意的是,特斯拉大幅降价后依旧盈利。然而,降价4.8万元的ModelY并非特斯拉抢夺市场的终极利器,3月7日,特斯拉公司CEO埃隆·马斯克在与摩根士丹利的会议上表示,特斯拉有明确的计划,准备交付一款制造成本仅为Model3轿车一半的小型汽车。这意味着,以特斯拉为代表的新能源汽车企业,对于市场的抢夺速度仍在加快。

中国汽车工业协会数据显示,2023年1-2月,国内汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为256万辆,同比下降24.8%。比亚迪是前两个月国内汽车销量前十中唯一正增长企业。与之相对应,新能源汽车销量排名前十位的企业集团销量合计为80.1万辆,同比增长32.2%。在燃油车与新能源汽车两大市场一降一升之间,为身处其中的企业带来巨大压力。

在此之前,燃油车市场的价格调整多发生在经销商层面,厂家很少会如此大规模地下调售价。尽管如今一些车型下调售价后与经销商层面此前给到的优惠幅度相差不大,但还是成为汽车行业标志性事件。毕竟从此之后,以C6为代表的合资品牌B级车在消费者心目中的价位再也回不到20万了,伴随主战场的失守,合资品牌的光环正在消退。而在多数品牌都未实现盈利的新能源汽车市场,一场价格整顿也正在蔓延,在此过程中,一些弱势品牌也会随之加速倒下。

据《中国新闻周刊》

新闻速览

今日起驻外签证机关恢复审发外国人各类赴华签证

据外交部领事司官方微信消息,为进一步便利中外人员往来,决定自北京时间2023年3月15日零时起,就外国人来华签证及入境政策作如下调整:一、恢复2020年3月28日前签发且仍在有效期内的签证入境功能;二、驻外签证机关恢复审发外国人各类赴华签证;三、口岸签证机关恢复审发符合法定事由的各类口岸签证;四、恢复海南入境免签、上海邮轮免签、港澳地区外国人组团入境广东免签、东盟旅游团入境广西桂林免签政策。

据新华网

中国科学家刷新纪录实现百兆比特率量子密钥分发

新华社合肥3月14日电 基于量子力学原理衍生出的量子密钥分发技术,可实现原理上无条件安全的保密通信。近期,中国科学技术大学潘建伟院士、徐飞虎教授等人,开发出高速高保真度集成光子学量子态调控、高计数率超导单光子探测等关键技术,实现百兆比特率的实时量子密钥分发,将国际成码率纪录提升一个数量级,对未来量子通信的大规模应用具有重要意义。

遗失声明

李海岭购买的西厢润泽雅苑9号楼1单元3304号房的购房合同丢失,合同编号:HZ20210111165,声明作废。

李联民签订的房屋征收产权调换协议书及补充协议书丢失,编号:2017-27 284,丈量号:6-63,声明作废。

牛国强购买的黄河西路太阳城D9-01-(2011)储藏室合同丢失,合同编号:20150606087,声明作废。

赵成显的伤残军人证丢失,证号:鲁军R020692号,特此声明。