



电车一再降 油车慌不慌?

●业内人士称,100个中外乘用电车品牌,盈利的也就四五个品牌

●如何提高盈利能力依旧是大部分车企面临的难题

在全球市场拥有绝对价格优势的中国新能源汽车,正变得更加便宜。

2024年春节刚过,比亚迪将“油电同价”的趋势进一步演化为“电比油低”。2月19日,比亚迪秦PLUS DM-i荣耀版和驱逐舰05 DM-i荣耀版起售价分别下调至7.98万元和7.19万元。这是国产新能源汽车混动车型价格首次下探至7万元区间,这一售价已低于不少同级别燃油车的指导价。

同一天,五菱、长安汽车、哪吒汽车、北京现代等车企陆续发布多款车型的降价消息,涉及车型多为10万元级别内。从2023年年初持续至今的价格战,丝毫没有减弱的迹象。

由于成本、技术等原因,此前新能源车型售价普遍高于同级别燃油车型,这曾引发消费者的抱怨:“5万多买新能源只能买到‘老头乐’,买燃油车却能买到正宗的A级车”。如今,电动汽车售价不仅开始与同级别

燃油车齐平,甚至更低。与此同时,合资燃油车的生存空间也受到进一步的挤压。

“从‘油电同价’发展到‘电比油低’,将是规律性趋势。”在2月27日举办的中国电动汽车百人会成果发布会暨百人会(2024)专家媒体交流会上,中国科学院院士、中国电动汽车百人会副理事长欧阳明高做出预测,“A级车市场的市占率今年会大幅提升。”



的时间,直到新的格局形成。

与此同时,众多新能源车型能够实现价格下调,与其成本的不断下降有一定关系。如目前电池级碳酸锂的价格已从最高时的每吨60万元下降至每吨10万元以下。根据上海钢联发布的数据,2月26日电池级碳酸锂均价报9.7万元/吨。

中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟表示,技术迭代、工艺改进、规模提升、原材料价格稳定等因素都将驱动全球动力电池成本的降低。张永伟称,2030年锂电池成本预计再降25%,进一步推动“油电同价”。

1 谁在降价?

比亚迪新春首掀价格战,众品牌纷纷跟进,“代步级”电车价格多已进入10万元以内

2023年稳坐国内乘用车销冠之位的比亚迪,发起了2024年春节后的第一轮价格战。

比亚迪让利的车型在2023年颇受市场欢迎。数据显示,比亚迪秦PLUS位居2023年国内紧凑型轿车销量排行榜第三位,销量达到30.74万辆,仅次于轩逸与朗逸。如今,秦PLUS DM-i荣耀版官宣降价,也让合资紧凑型燃油车的竞争局势变得愈发复杂。

数据显示,比亚迪秦PLUS DM-i荣耀版降价上市首周销量达到2.3万辆。欧阳明高预测称,“新能源汽车市场格局会由纯电为主会发展到纯电和插电/增程并重。”

比亚迪的降价引起了市场的连锁反应。同日,上汽通用五菱品牌事业部副总经理周金开在微博中称“一个字,跟!”随即,五菱星光150km进阶版车型的价格从此前的10.58万元降至9.98万。据了解,五菱星光于2023年12月上市,新车推出CLTC综合续航里程150km、70km两种版本,售价分别为10.58万元、8.88万元,比亚迪降价后五菱星光150km版本售价下调6000元,使得全系售价进入10万元以内。

哪吒汽车宣布多款主力车型降价,其中,哪吒X全系降价2.2万元,哪吒AYA全系降价8000元,哪吒S全系降价5000元。同时,哪吒汽车推出保值换购政策,即日起至2024年3月31日,购买哪吒S和哪吒GT车型可享受2年内以开票价7折换购哪吒汽车全新车型的权益。

长安启源同样打出“电比油低”的口号,宣布旗下两款车型长安启源Q05和长安启源A05跟进降价。启源A05的起售价为8.99万元下调至7.89万元,现金优惠高达1.1万元;Q05则下调至7.39万元起。

不止于此,2月20日,吉利帝豪L HiP龙腾版上市,推出100公里超越型、100公里卓越型,官方指导价分别为8.98万元、9.98万元。结合此前价格来看,入门款车型售价下调2万元,高配车型售价下调2.3万元。



汽车展览会现场人山人海

2 为何降价

电池级碳酸锂的价格大幅降价,进一步推动了“油电同价”,甚至是“电比油低”

针对比亚迪抛出的“电比油低”的价格调整,北京现代喊出“油比电强”的口号作为回应,同时官宣跟进降价。其中新伊兰特的起售价下探至7万元区间,为7.58万元。作为北京现代旗下紧凑型轿车,伊兰特2023年全年销量10.9万辆,同时也是最畅销的车型,竞争对手包括轩逸、朗逸、卡罗拉等。

家用紧凑型A级车一直是燃油车主销区域,也是汽车企业的“兵家必争之地”,在汽车销售市场中具有重要地位。“目前降价的车型多数集中在A级轿车领域。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,“车企通常在A级车上进行降价来获取市场份额,B级车C级车来获取利润,而中高端的B级车C级车所获取的利润完全可以覆盖A级车的损失。未来中高级汽车产品降价幅度不会超过A级车。”

“随着新能源车渗透率快速提升,传统燃油车市场规模逐步缩小,庞大的传统产能与逐步萎缩的燃油车市场矛盾带来更激烈的价格战。”崔东树认为,近期乘用车市场价格战的根本原因是新技术取代旧技术、新能源车对燃油车的替代过程,在建立市场新秩序过程中,新老厂商替代的竞争激烈,预计这一过程会持续几年

3 何时盈利?

多数新能源汽车企业特别是以内销为主的企业还没有实现盈利

在一轮又一轮的价格战之后,中国新能源汽车的价格优势也愈发明显。

市场调查机构JATO Dynamics此前发布的调查报告显示,欧洲电动汽车平均价格为6.68万欧元(约合人民币52万元),美国电动汽车平均价格为7.1万美元(约合人民币52.4万元)。而中国电动汽车平均价格最低,只有3.28万美元(约合人民币24万元)。也就是说,中国电动车的平均价格,只有美国或者欧洲电动车价格的一半左右。

调查还指出,中国电动车除了价格低廉外,性能也很出色,与同价位的欧美电动车相比,中国电动车在性能和配置方面,具有更强的竞争优势。

工信部数据显示,2023年,我国汽车产销分别实现了3016.1万辆和3009.4万辆,同比增长11.6%和12%,创历史新高,连续15年排名世界第一。其中,新能源汽车的表现尤其出众。全国乘用车市场信息联席会数据显示,2023年全国新能源汽车批发量达到886.4万辆,同比增长36.3%;全年批发渗透率为34.7%,同比增长6.6个百分点。

欧阳明高预测,今年新能源汽车市场占有率有望增加5~10个百分点,达到36%~41%,乐观情况下有望突破40%,2025年将接近50%,2026年超过50%,占据汽车市场主导地位。比亚迪董事长兼总裁王传福近日也表示,预计今年新能源汽车渗透率将超过50%。

不过,这份靓丽成绩单的背后,如何提高盈利能力依旧是大部分车企面临的难题。“多数新能源汽车企业特别是以内销为主的企业还没有实现盈利。”前不久在国新办举办的新闻发布会上,工信部副部长辛国斌点出了当前汽车产业存在的一系列问题,企业盈利难是他谈到的重点之一。吉利汽车高管杨学良直言:“大家也不能只盯着渗透率,如果新能源汽车发展只是赔本赚吆喝,大多数企业发展都不可持续的,也不是啥好现象,还是要向高价值和好体验要市场!”

“新能源汽车产业有900万辆的市场,总体上整个产业仍亏损严重,现在统计大概有100个中外乘用车品牌,盈利的也就四五个品牌。我相信最多两年,这个格局会改变。”长安汽车董事长朱华荣在2024长安汽车全球伙伴大会上坦言,整个产业链上,长安新能源是亏的,而且亏得很严重,基本大家都一样。

华创证券研报的报告指出,2024年汽车行业价格压力依旧较大,可能诞生将载入中国车市史册的“价格战”。在多数车企尚未实现盈利的背景之下,价格战的推进似乎多了一些悲壮的色彩。

“中国新能源汽车的整体盈利情况确实需要改善。”欧阳明高表示,燃油车技术由于布局较早,如今已经处在集中变现阶段,而新能源汽车还在投入期,这是新生事物的必经阶段。“从丑小鸭变成白天鹅需要时间,如今比亚迪与理想不是都已经盈利了吗?”在欧阳明高看来,新能源汽车企业实现盈利将是迟早的事。

据中国新闻周刊



汽车展览会,参观者在试乘试驾汽车。