

汽车价格战消息铺天盖地 寻找无锡市场“白菜价”



今年年初由特斯拉掀起，小鹏、问界、蔚来等电动车品牌跟进的新能源汽车价格战，在头部企业比亚迪、东风系旗下各品牌加入后，直接波及到燃油车市场。众多品牌纷纷跟进调价。近期，东风汽车联合湖北省出台的政企补贴政策将这股降价潮推至高点。无锡汽车市场情况如何，记者走访相关新能源汽车展厅并采访业内人士和车主。

降价“史诗级”促销刷爆朋友圈

近日，一张“湖北史上最购车优惠季开启”的宣传海报刷爆了朋友圈。海报显示，东风汽车本轮联合湖北地方政府的补贴力度最高达9万元，某款汽车价格相当于打

“六折”。东风系“杀价”引发蝴蝶效应，据不完全统计，截至目前已有包括奔驰、宝马、奥迪、别克、比亚迪等在内的超30个汽车品牌参与价格战。

很多造车新势力将2023年视为新能源汽车品牌的洗牌之年。今年年初特斯拉带头降价以来，汽车价格战已有多轮，本报也多次报道。

博弈背后

探访 搞噱头还是真实惠？

那么，此次价格大战中，无锡市场的情况如何？

在先锋汽车城的比亚迪展厅，展厅内有好几组意向客户正在看车，而且问的问题都很专业，显然不是第一次来。

展厅销售告诉记者，前不久，比亚迪宣布上市“秦PLUS 2023 冠军版”起售价99800元，并且在A级轿车市场首次实现“油电同价”，让消费者用“燃油车的价格”享受到“新能源车的体验”。比亚迪的这一举措不仅降维打击了合资燃油车，同时也更加剧了A级轿车市场的竞争。

“不喜欢太大的车，停车的时候很不方便。太小的车，平时出门拉人也不行。所以就有了购买A级车的念头，日常家用正合适。”一位正在看车的意向客户张先生对记者说。

张先生告诉记者，这个月相中的好几款车型都有促销活动，他挺心动。

在旁边的特斯拉展厅，工作人员说，特斯拉自1月份降价后，目前暂未有新的降价举措。

这次湖北价格战的主力东风系旗下的品牌在无锡的情况如何呢？记者来到东方汽车城的东风雪铁龙展厅，工作人员

介绍，湖北降幅大的主要原因是当地政府补贴力度较大，无锡的车价肯定不会有湖北这么大的降幅。不过，工作人员透露，该品牌依然有一定的优惠，根据车型不同在几千元到一两万元不等。

在东风本田堰桥店，各车型优惠不一。CRV、URV等热销车型也有1万多元至3万多元不等的优惠，混动和插混优惠更大。钱先生刚和销售顾问聊完准备离开，他告诉记者，来这里看过好几次了，有些优惠是之前就有的，并不全是这次价格战后新出的优惠，他有意向的几款车与前期相比，优惠幅度有所放大，但增加的优惠不过几千元而已。

同样的情况也出现在奔驰等品牌身上，记者致电德星奔驰和中升星辉等奔驰经销商，销售人员告知优惠有好几万元，但记者向几位刚买车不久的车主求证，实际上有些优惠前期就有，目前的优惠幅度和之前比相差并不大。

市场变化

此次价格战与之前相比有诸多不同。

之前，价格战主要在新能源汽车阵营内，这一次则把燃油车阵营也卷了进来。

这一次参与品牌

众多，不仅包括了比亚迪和东风系旗下各品牌，甚至包括了奔驰、宝马、奥迪等一线的品牌，可以说是把市面上的主流车企一网打尽。

营销意图

为何这次价格战由湖北发起呢？公开资料显示，汽车是湖北省第一大支柱产业，所以湖北当地借促销提振当地汽车产业的意图很明显。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为，企业和政府空前优惠的购车补贴政策，展现了汽车大省对稳定、促进汽车消费的政策决心。上述补贴政策具有示范作用，其他省份很可能会

进行效仿。汽车全面降价的背后，正是急需提振的汽车市场压力过大，库存指数不断攀升，车企不得不以低价争抢客户，刺激汽车消费欲望。

不过，也有业内人士指出，湖北由于有政府的补贴，优惠力度确实很大，但在有些省市，本轮促销更像是相关企业在为“国六”排放标准车型换代清理库存，借机进行炒作，噱头大于实质。

排放标准

所谓“国六”标准，全称为“国家第六阶段机动车污染物排放标准”，是为防治机动车污染排放、改善环境空气质量制定的国家标准。因其复杂性和标准门槛大于“欧六”标准，因此也被业内称为“全球最严排放标准”。

根据生态环境部发布的规定，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。

中国汽车流通协会

专家委员会成员颜景辉指出，目前的主流汽车厂家均已具备国六B的生产技术，国六排放标准切换主要体现在销售端。

事实上，历次国家排放标准改革和切换期间，车市都会迎来一轮降价潮。中欧协会智能网联汽车秘书长林示预计，今年7月份之前，车企和经销商的价格战会愈演愈烈，这也将进一步加重潜在消费者的观望情绪。不过，此次国六标准切换影响的时间维度不会太长，影响程度也将明显小于2019年“国五”向“国六A”的切换。（孙擘）



洗牌 价格战加剧市场淘汰

业内人士认为，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。给出高优惠，在短期能够起到刺激市场的作用。在全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树看来，这场“价格战”更多的是强调宣传效果，且效果已接近峰值。全国乘用车市场信息联席

会数据显示，2023年2月乘用车市场零售达到139.0万辆，同比增长10.4%，环比增长7.5%。

在2月狭义乘用车批发销量前十排行榜中，比亚迪、特斯拉中国两家新能源车企皆上榜。其中，比亚迪继续稳居榜首位置，特斯拉中国则位居第六位。

“从当前国内车市发展现状来看，比亚迪和特斯拉中国两家车企地位实现了明显提升。这也是头部新能源车企对国内整体车市产生的鲶鱼效应

的体现。”崔东树说。

无锡某新能源汽车展厅负责人告诉记者：“中国新能源汽车领域即使市场容量再大，短期一下子进入那么多玩家之后，行业迟早会迎来大洗牌。没有一个产业能不经调整一直往上走，有升有降，是行业可持续发展的必经之路。2023年的价格战将引发大洗牌，经过这一轮洗礼，谁能胜出，谁先出局？市场很快会给出答案。”

（晚报记者 孙擘/文 还月亮/摄）