

比亚迪官宣降价 多家新能源车企跟进

2月19日，比亚迪宣布，旗下两款插混车型秦PLUS荣耀版和驱逐舰05荣耀版上市，起售价为7.98万元，相较于上一版本冠军版车型，两款新版本车型价格均下降了2万元。其中，秦PLUS DM-i荣耀版售价区间为7.98万元-12.58万元；秦PLUS EV荣耀版售价区间为10.98万元-13.98万元。

业内人士表示，比亚迪上述两款车型，将进一步加速插混车型的“油电替代”效应。同时，比亚迪喊出“电比油低”的口号。

随后，多家新能源汽车品牌纷纷跟进降价。其中，五菱星光2月19日宣布降价，五菱星光150km进阶版插混轿车降至9.98万元，较原价10.58万元降低6000元，和比亚迪驱逐舰05 120km版本价格基本一致。

长安启源宣布，长安启源A05 7.89万元起，也打出了“电比油低”的口号。据悉，长安启源A05此次降价1.1万元。

2月19日晚间，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折换购哪吒汽车全系新车的权益。

新能源车市龙年首次价格战，主要集中在插混车型。而龙头比亚迪一举将其插混车型打入7万元区间，比同级别燃油车更低。业内人士表示，这将全面冲击A级家轿市场。

平安证券日前发布研报称，头部新能源车企在2024年增速承压，因此以头部新能源车企主导的价格战仍将延续，尤其是在10万元-20万元的主流价格带。

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的燃油车型，这曾引发消费者的抱怨：“5万多元买新能源只能买到‘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的燃油车齐平，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。

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”。

“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。”

新能源车企打响龙年「价格战」

从「油电同价」逐步走向「电比油低」时代

春节过后，美国苹果公司被曝取消电动车项目，而国内新能源汽车市场却狼烟四起，比亚迪带头打响了龙年新能源汽车价格战的“第一枪”，并喊出“电比油低”的口号。随后，长安启源、哪吒汽车、上汽通用五菱的新能源品牌纷纷跟进降价，新能源车市从“油电同价”走向“电比油低”。

据了解，春节后小鹏汽车CEO何小鹏和吉利汽车集团CEO淦家阅分别在春节后的开工信中强调，今年将迎来更为激烈的车市竞争。乘联会秘书长崔东树也发文称，2024年全国乘用车市场价格战仍将激烈。



新能源汽车春节后打响价格战。

2024年车市竞争 将异常激烈

近日，多位业内人士表示，2024年车市竞争将异常激烈。

其中，吉利汽车集团CEO淦家阅表示，2024年，将是最“卷”的一年。小鹏汽车CEO何小鹏也表示，今年是中国汽车品牌进入“血海”竞争的第一年，也就是淘汰赛的第一年。2月19日，乘联会秘书长崔东树表示，2024年全国乘用车市场价格战仍将激烈，其中，在未来几年的高速增长中，2024年是新能源车企站稳脚跟的关键年，竞争注定非常激烈。

崔东树表示：“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的时间，直到新的格局形成。同时，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。规模决定成本和企业生存状态，多数厂商优先保份额，必然形成价格竞争的进一步加剧。”

中汽协副秘书长陈士华表示：“新能源车市若再像2023年那样争得那么厉害，2024年将有一大堆新能源车企因为赔钱赔得太多，很难经营下去。”

高端品牌高合汽车陷入经营困境。春节后开工首日，高合汽车就被曝出停工6个月的消息，或将成为2024年倒下的第一个新能源品牌。事实上，高合汽车自2023年下半年以来，停工、停薪、闭店的负面消息不断。

同时也有业内人士表示，如果新能源汽车发展是赔本吆喝，大多数企业发展都不可持续，还是要向高价值和好体验要市场。

对于激烈的市场竞争，部分车企纷纷定下全年目标。

吉利集团表示，吉利品牌今年将推出3款全新新能源产品，吉利银河坚定为用户打造10万-20万元价格区间的高价值新能源智能精品车。“无论外界是卷价格、卷服务还是卷流

量，吉利都将坚定‘造每个人的智能精品车’的理念，为用户持续打造高价值的新能源产品。”淦家阅说。

何小鹏表示：“今年是小鹏产品和技术平台积累及爆发的第一年。3年内规划新品或改款约30款；2024年会投入更多的人力(招聘约4000人)以及投入同比超过40%的研发预算。”

价格优势明显 何时盈利有待观察

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。

比亚迪官方公布的数据显示：在2023年第四季度，其销售了超过52.6万辆纯电动汽车，而特斯拉同期的销量接近48.5万辆。从全年来看，比亚迪共计销售了近160万辆纯电动汽车，比2022年增长了70%以上。与此同时，比亚迪生产汽车的类型更广，其中包括纯电动汽车和混合动力车等等(特斯拉目前只有纯电动汽车)，因此在全年累计总销量方面，比亚迪以302.44万辆稳居中国新能源汽车交付榜单首位，并且超越特斯拉，锁定全球新能源汽车销量冠军的位置。

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年全国新能源乘用车批发量达到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。

欧阳明高预判，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期，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。

据中国经济网、中国新闻周刊