

洗牌加剧 中国汽车市场 竞争格局面临重塑



比亚迪秦PLUS

从“油电同价”到“电比油低”，比亚迪的举动直接引发了新一轮价格竞争，而市场也在新技术对旧技术的取代以及新能源汽车对燃油车的替代过程中加速洗牌。

“电比油低”拉开大幕

2月19日，比亚迪上市秦PLUS荣耀版和驱逐舰05荣耀版两款新车型，将最低价格拉到了7.98万元这一历史新低，并喊出了“电比油低”的口号。

相较于上一版的冠军版车型，两款新版车型价格均下降了2万元。其中，秦PLUS荣耀版DM-i车型首次进入7万元区间，官方指导价为7.98万元至12.58万元；而秦PLUS的EV车型也进入10万元区间，官方指导价为10.98万元至13.98万元。

四天后，比亚迪又推出了指导价9.98万元起的海豚荣耀版，相较此前海豚11.68万元的起售价，价格下探了1.7万元。当业界认为比亚迪的价格竞争只限于中低端市场时，2月28日，比亚迪再次向中大型轿车和SUV市场同时发起了冲击，发布了旗舰产品“汉”和“唐”的荣耀版，其中汉荣耀版最低起售价为16.98万元，唐荣耀版最低起售价为17.98万元。

值得一提的是，比亚迪降价的同时，还对所有车型进行了增配。例如，相比老款，秦PLUS荣耀版新增了白釉青外观配色，全系升级了智能语音系统，并配备了智能上下电功能。

作为新能源汽车的龙头企业，比亚迪的这波行为，直接引发了行业内的新一轮降价潮，众多车企开始跟进。

首先加入战局的便是上汽通用五菱。2月19日，上汽通用五菱宣布，旗下的五菱星光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。

紧接着长安启源也打出了“电比油低”的口号，将长安启源A05的售价定为7.89万元起，较之前降了1.1万元；哪吒汽车同样宣布多款主力车型降价，其中哪吒X全系降价2.2万元；吉利也效仿比亚迪，推出了帝豪L HiP龙腾版新车型，入门版价格较此前调低2万元至8.98万元起。

业界分析认为，随着众多热门新能源车型纷纷加入价格竞争，汽车市场或将进入“电比油低”的时代，而新能源汽车也将真正取代燃油车成为市场主流。

重塑市场竞争格局

早在1月初，特斯拉就完成了对Model3和ModelY多款大降价，金额为6500元至1.55万元。随后，理想、蔚来、小鹏、零跑、阿维塔等多家车企的多款车型迅速跟进，分散式、小范围地完成了新年首场价格竞争的铺垫。

据不完全统计，今年以来已有10多家车企公布官降或让利优惠政策，且参与其中的产品多为市场畅销车型。

本轮价格竞争也让新能源汽车与燃油车之间的市场比拼再次升级。过去，因为成本原因，包括纯电动车在内的新能源汽车的价格往往比燃油车更高，从而在市场上形成了“电比油贵”的现象。而去年比亚迪倡导的“油电同价”，则让新能源汽车和燃油车在价格竞争上站在了同一起跑线。如今，比亚迪再次提出“电比油低”，很可能将改变新能源汽车和燃油车的市场竞争格局。

业界分析认为，新能源头部车企掀起价格竞争的，目的不仅是要抢占市场份额，更有进一步压缩燃油车生存空间的战略意图。此前，比亚迪相关人士称，比亚迪发起价格竞争，就是要通过产品性价比优势来主动参与市场竞争，获取传统燃油车的市场份额。目前，与市场上主流合资燃油车的价格相比，比亚迪的混动、纯电新能源车均已实现“电比油低”。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，随

着新能源汽车渗透率快速提升，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，将会带来更激烈的价格竞争。在他看来，导致汽车市场掀起价格竞争的根本原因是新技术对旧技术的取代和新能源汽车对燃油车的替代。在建立市场新秩序的过程中，新老更替产生的竞争会十分激烈，预计这一过程会持续几年的时间，直到新的格局形成。

汽车市场洗牌加剧

从“电比油贵”到“油电同价”，再到“电比油低”，中国汽车市场又将迎来新一轮的洗牌。

“巅峰时期曾有300家企业排队申请造车资质，62家造车新势力发布新能源汽车战略；现在仅17家造车新势力有销量，且绝大部分年销量在4位数以下。”长安汽车总裁王俊预测说，随着市场竞争强度的增加，新能源汽车的行业集中度会快速提升，未来在剩下的126个品牌中，TOP10车企会占85%以上的份额，剩下的116个品牌分享剩下的15%份额，大部分车企会关停并转，汽车行业正在迎来大洗牌。

中国汽车工业协会副秘书长陈士华也表示：“新能源汽车市场若再像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。”

事实上，2023年以来，中国汽车市场的淘汰赛不断加快，包括宝能、威马、爱驰等多家车企面临停产、销售网点退网、发不出工资等问题，在生死边缘苦苦挣扎。前不久，高端品牌高合汽车也被曝出经营陷入困境。

“从竞争环境来看，汽车行业特别是新能源汽车行业，2024年、2025年的发展会更不容易。”中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟认为，有的行业可能还有喘息的机会，但对于新能源汽车行业而言，比的是谁比谁跑得快，谁比谁更能够抗压。

比亚迪董事长兼总裁王传福也在广东省高质量发展大会上表示，当前汽车产业变革已进入深水区，电动化变革继续在快车道，智能化变革开始换挡提速。“新能源汽车发展只会越跑越快，不会给我们停下来、慢下来、喘口气的机会。”

显然，2024年汽车市场竞争将更激烈已成为业内共识，多数人预判，未来只有少数几家车企可以活下来，整个市场将会向头部聚集。

华为智能汽车解决方案BU CEO余承东曾表示，2030年新车销量中新能源汽车的销售占比将接近100%，同时新能源汽车企业会越来越来少，中国市场的玩家数量将小于5家。

理想汽车CEO李想则认为，中国智能电动汽车市场将在2025年出现拐点，而理想汽车必须要占据至少20%的市场份额，才能有拿到下一场比赛的入场券。



比亚迪电动汽车底盘系统



工人在位于吉林省长春市的一汽红旗繁荣工厂总装车间检查车辆



广州广汽埃安第一智造中心，中国新能源汽车第2000万辆下线



比亚迪电动汽车 新华社发

相关

造车新势力 上月交付环比普降

近日，多家造车新势力发布2月份交付数据。受春节假期因素影响，造车新势力交付量普遍不及1月份。除AITO问界和理想两家车企外，其余造车新势力销量均未起万辆。

而随着比亚迪、特斯拉两家新能源头部车企在3月1日拉开新一轮降价潮的帷幕，老年车市“价格战”持续升温，或将进一步加速市场洗牌。据《证券日报》记者不完全统计，3月份至今已有9家车企官宣降价或开启限时优惠，最高降价4.7万元。

从交付数据上看，AITO问界、理想和埃安依旧稳定在第一阵营。2月份，AITO问界交付新车2.11万辆，同比增长503.20%，其中新M7交付量达18479辆，占比87.4%。AITO问界在已公布交付量的新势力中再次超过理想汽车，排名第一。

值得关注的是，AITO问界的第三款新车型M9已于2月26日正式启动全国规模交付。官方披露的数据显示，M9上市62天累计大定突破5万辆。新品增加成为AITO问界下一个销量增长点。

理想汽车2月份共计交付新车20251辆，同比增长21.8%，以微弱差距败给AITO问界。3月1日，理想汽车召开2024春季发布会，旗下首款纯电车型MEGA和2024款理想L系列车型正式上市。理想汽车董事长兼CEO李想表示：“随着新车型的发布和交付，我们的目标是3月份恢复到月交付5万辆的水平。”这意味着造车新势力交付量头把交椅之争还将持续。

作为榜单季军，广汽埃安2月份销量1.67万辆，同比下降44.57%。与第一阵营中的AITO问界、理想两家企业相比，广汽埃安的交付情况已显露疲态。

除了AITO问界、理想和广汽埃安外，其余几家造车新势力和传统车企的“创二代”均未保持住此前接连破万辆或创新高的趋势，2月份交付量全部在1万辆之下。据经济参考报、证券日报