

# “价格战”暂歇，电车或仍有降价空间

## 车市步入淡季 业内人士：行业将迎大洗牌，三年内自主品牌销量将集中在10个品牌上



扫码看视频

随着暑气渐盛，车市也步入传统淡季，上半年风风火火的“价格战”似乎也告一段落。7月11日，三湘都市报记者走访长沙多个汽车市场发现，虽然车商们都铆足劲儿在做营销，但实际成交并不理想。

“电车还有继续降价的空间，油车价已经到底了。”本地汽车经销商、湖南蓝天集团董事长汤国华受访时作出如此判断。他还认为，未来的中国汽车业将迎来大洗牌，“三年内，自主品牌的销量将集中在10个品牌上。”

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 胡锐  
通讯员 朱静怡 龙羽茜



7月11日，长沙中南汽车世界某汽车展厅，进店客户寥寥无几。

经销商表示，考虑到制造成本、利润空间等因素，下半年汽车“价格战”将有所缓解。

不过在汤国华看来，下半年的新能源汽车依然有降价潜力。“电池原材料已经降价，但电池尚未降价。”汤国华说，“下一步随着动力电池的降价，电车也将形成降价空间。”

“油车在下半年会稳住价格。”汤国华称，在过去两三个月的“价格战”下，油车价格已经到了底，“大家这个时候只能慢慢卖，甩卖也没有用。”

### 观点

#### 自主品牌销量将集中在10个品牌上

汤国华表示，从去年开启的这一波汽车“价格战”让众多车企苦不堪言，业界时不时传来车企停摆、减产、裁员等消息。

汤国华预测，未来三年内，中国汽车品牌的销量将主要集中在10个品牌上。“其他的不是被淘汰，就是被收购，或只是‘打酱油’的。”在汤国华看来，洗牌绝不会局限在汽车制造领域，同样将波及经销行业。

“无论车企还是车商，最关键的是资金链问题。”汤国华打比方说，他们从主机厂进一辆车要十万元，卖价却只有九万元，甚至七八万元，以致他们每月的资金在缩水。其实，这种价格倒挂现象在汽车界十分普遍，即经销商为了完成销量任务拿到厂家返点，会以低于进货价卖车，“这么下去先死经销商，再死主机厂。”

#### 【走访】车市步入淡季，进店客户寥寥无几

“天气热，出门的人都很少，进店买车的人更少了。”7月11日上午，在中南汽车世界某汽车销售店内，工作人员向记者介绍，当下正值汽车销售淡季，顾客入店量明显减少。为了吸引线上流量，该店每天至少有两场直播卖车，“上午一场，下午一场。”

附近的一家北京汽车4S店则计划趁淡季重新装修门店。店内工作人员告诉记者，当天他们接待完客户后就开始清理店内的物品。

“现在大家都在熬着。”上汽荣威中南体验中心总经理王伟林说，现在很多汽车经销投资人不是想着要赚多少钱，而是想着怎么少亏钱。

记者走访了长沙多个新车销售市场，发现情况大同小异，市场内看车、买车的人寥寥无几。商家则通过线下门店促销活动，以及线上视频、直播等方式来引流，然而成交量却不尽如人意。

#### 【预测】下半年，汽车“价格战”或有所缓解

据乘联会数据，今年前4个月有136款乘用车参与降价，而2023年全年都只有139款车降价。可想而知，今年上半年的汽车“价格战”之惨烈程度。然而，时至7月，“价格战”似乎已告一段落。

“主要是看厂家，厂家把价格降下来，就降下来了。”王伟林说，在“价格战”下，汽车经销商往往处于被动地位，卖车的利润率也不高。

“5月降价车型减少为10款，这或许意味着‘价格战’暂时结束。”一名不愿透露姓名的长沙某经

## 卖到40元一份，不少品牌入局 高颜值“酸奶碗” 真的能减脂吗



扫码看视频

减脂赛道永远不缺新玩家。过滤后的酸奶块铺开在碗底，再铺上燕麦或坚果，加以蓝莓、树莓、草莓、车厘子等水果点缀，一份颇具色彩搭配感的酸奶碗便大功告成。

7月11日，三湘都市报记者走访发现，摆盘精致的酸奶碗已成健身减脂菜单中的热销品类。在长沙，一份无花果、水蜜桃、椰子片、碱水结、希腊酸奶为主原料的酸奶碗，卖到40元；原本主营甜品、饮品、减脂餐的门店也推出各式各样的酸奶碗产品，以期入局新赛道。

#### 减脂风刮向酸奶碗，有的店得排队用餐

以希腊酸奶为底，撒上巴西莓粉以及冷冻树莓、杨梅、荔枝，再以燕麦饼、黑巧克力等点缀，便是减脂圈里火出圈的酸奶碗。有网友调侃，吃酸奶碗就像空口嚼石膏，越噎越上头；也有网友认为，酸奶碗色彩搭配新奇，是拍照、发朋友圈的神器。

2023年9月，长沙首家专做酸奶冷餐的“福的fOode”门店开业，开业初期门店生意爆火，因店内一次性最多只能接待25人，常有顾客在店门口排队等座。“我们本以为去年冬天是淡季，但店里人还是挺多。”该门店主理人陈女士对三湘都市报记者说。

酸奶碗乘风而上，各品牌争相入局。7月11日，三湘都市报记者检索发现，仅在长沙，就有诚兴泰蟹黄灌汤包、18号酒馆、七野咖啡、宝珠奶酪等品牌将酸奶碗加入菜单，作为引流新品；如，宝珠奶酪就有10款酸奶碗产品。

放眼全国，今年5月，上海首家酸奶碗专门店LUNABERRY开业，就进入大众点评静安区热门榜首位；近期深陷食安漩涡的茉酸奶，也以联合创始人、CEO顾豪的名义注册酸奶碗品牌GOOLDEN。

#### 自带“网红基因”，酸奶碗真的能减脂吗

酸奶碗低脂、饱腹感强，辅料富含蛋白质、碳水、脂肪和维生素等营养物质，是健身和减脂达人们的“宠儿”。对年轻人来说，酸奶碗是一种健康、低脂的生活形态，也是一份“漂亮饭”的仪式感。LUN-ABERRY人均价格超60元，依旧顾客盈门，店内蓝莓花色昔冷萃希腊酸奶碗卖到108元。

“无糖酸奶、燕麦和新鲜水果的组合，自制的成本并不高。”健身爱好者邓小姐称，打卡酸奶碗究竟是出于减脂、健康需求，还是跟风打卡、拍照，“就像吃沙拉一样，长期外食的成本比自制要高一倍不止。”

针对不少消费者对酸奶碗价格提出的疑惑，一名不愿透露姓名的老板说出了自己的无奈：“尽管食材的成本不会超过30%，但酸奶碗很难有堂食回头客，主要是靠外卖跑量，需要用餐盒体现差异化，保温袋、冰袋等冷链配送会进一步增加单价。”

自带“网红基因”的酸奶碗真能减肥？天津商业大学生物技术与食品科学学院教授刘爱国在接受媒体采访时表示，用“0添加无糖”酸奶制作的酸奶碗，蛋白质含量高、碳水含量低，若过度添加坚果、水果、麦片可能会增加脂肪摄入，起到反效果。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚苹  
通讯员 滕凤英

## 德国中小企业总部集聚区(湖南)揭牌



扫码看视频

三湘都市报7月11日讯 为积极打造国际合作园区，深化湖南省与德国的经贸合作，德国中小企业总部集聚区(湖南)今天在湖南湘江新区揭牌。揭牌当天，德国史太白技术转移中心项目、德国联邦中小企业联合会湖南

办事处项目、中欧跨国采购平台项目等8个项目在现场签约。

长沙与德国的缘分源远流长。20年前，长沙先后与德国奥格斯堡市、新鲁滨市结为友好城市，建立了经贸合作伙伴关系。此后，随着中欧班列、国际航线等快捷通道逐步完善，长沙与德国往来越发密切。近年来，在

湖南省商务厅的大力支持下，长沙加速推进中欧国际合作示范区建设，持续深入开展对欧交流。2023年，长沙对德国进出口总额接近100亿元，长沙已成为德国乃至欧洲进入中国市场的重要窗口和目的地。

截至目前，德国在长沙投资设立外资企业有28家，其中，巴斯夫、博世、大陆等德国制造业巨头在长沙均有1亿美元以上投资。

据了解，此次在湖南湘江新区落户揭牌的德国中小企业总部集聚区，将围绕中小企业集聚、合作领域高端、配套设施齐全等优势，着力打造中欧(长沙)国际合作园区先行区和示范区，为长沙市、湖南省建设国际合作园区提供样板和典范。

■文/视频 全媒体记者 潘显璇 通讯员 唐娜 张紫毅