

“国补”退场，新能源车为何迎降价潮

车企：“赔本赚吆喝”只为抢市场，被迫应战 观点：鲶鱼效应初现，行业或将加速洗牌



2月8日，长沙某新能源汽车销售店，顾客在看车。通讯员 供图



扫码看视频

当企业亏损遇成本上升，商品涨价似乎才更符合良性发展。但这对国内新能源汽车行业来说，却并未如此。今年1月1日起，“国补”（国家新能源汽车市场推广补贴的简称）正式退出历史舞台，车企成本进一步上升。这时，新能源汽车市场却未等来涨价潮，反而迎来了一股降价风。2月8日，记者为此采访了湖南省汽车业内人士，一探究竟。

■文/视频 三湘都市报全媒体记者 胡锐

【现象】新能源汽车市场掀起降价潮

记者了解到，1月13日，AITO宣布对旗下M5 EV车型降价2.88万-3万元，M7在原售价的基础上降价3万元；1月17日，小鹏也对G3i、P5、P7三款车型进行价格调整，降幅2万—3.6万元不等；2月1日，广汽埃安宣布AION S Plus新入门车型比原起售价降1.4万元；2月2日，蔚来汽车宣布2022款ES6和ES8的相关购车政策，相比之前优惠达数万甚至上十万元。

除了直接降价外，还有不少新能源汽车品牌推出各种促销手段，形式包括外饰免费选装、选配

打折、保险补贴、交付激励、金融补贴等。

2月1日，沃尔沃汽车宣布，今年2月1日—3月31日，在网上官方旗舰店支付5000元纯电C40及XC40纯电版车型订金，即可享受抵扣25000元的膨胀礼，相当于降价2万元。1月31日，极氪汽车全系车型极境蓝外饰限时免费选装、空气悬架套装限时优惠，这两项加总优惠金额达1.72万元。广汽埃安也从2月1日起针对部分车型推出了5000元/辆限时交付激励，以及3年0息、低首付限时金融补贴等。

【探因】降价潮由特斯拉掀起，多为被迫应战

“这轮降价潮主要是由特斯拉掀起的。”2月8日，湖南省汽车商会会长马湘滨受访时表示，当下中国已成为全球最重要的新能源汽车市场，全球市场份额占比达60%，而特斯拉为了抢占这一市场发起了这场“价格战”。

在马湘滨看来，随着特斯拉规模的不断扩张，其生产成本也逐渐降低，因此特斯拉敢于打“价格战”。

的确，自从2022年10月起，特斯拉在中国市场已降价了五次，Model 3售价从2022年10月的27.99万元降至22.99万元，Model Y最低售价从31.69万元降至25.99万元。

对此，有业内人士认为，特斯拉降价原因在于当下国内新能源汽车市场的竞争激烈程度与日俱

增，而其产品竞争力却显得后继乏力。“其主打产品Model 3和Model Y的国内市占率就明显回落。”该业内人士称，特斯拉在中国纯电动市场的市占率，从2020年的12.5%降至2022年的8.2%，缩水了三分之一。

“很多品牌加入‘价格战’，是不得已而为之。”湖南兰天集团董事长汤国华表示，当下国内新能源汽车品牌中，绝大多数品牌都处于亏损状态，而在“国补”退出车企成本上升的背景下，车企不涨价反而降价，实属无奈。“若不降价就很可能会失去目前到手的市场份额。”

对此观点，马湘滨也表示赞同。“搏一搏也许还有机会，因为有销量还能保证经营，要是生产线都转不动了就更危险了。”

【观点】行业或加速洗牌，智能化是关键

“新能源汽车行业洗牌是迟早的事，此轮降价潮将加速这一进程。”马湘滨表示，目前在国内新能源汽车市场里，“赔本赚吆喝”的现象依然普遍存在。“那些产品力、品牌力、资金实力不强的企业终将被淘汰出局。”

目前，国内新能源汽车行业仍处于“混战”阶段。长城证券认为，在激烈的市场竞争下，尚未形成生产规模化、自身品牌辨识度排名靠后的新能源汽车整车厂将面临更大压力。中金公司发布研报称，2023年汽车消费需求可能欲扬先抑。电动智

能化加速推进的大变革时代。

“2023年汽车行业会有更多看点，因为有更多科技力量参与进来。”中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟表示，从发展态势来看，造车新势力在2023年可能会继续通过产品升级、品牌打造等展开激烈竞争。从供给侧来看，决定汽车体验的关键是智能化水平。一些关键智能技术会成为标配，辅助驾驶、自主泊车等技术会成为消费者购车的基本要求。巡航、盲区、跟车等技术，会成为消费者选择的重要依据。智能座舱也会逐步成为汽车标配。

300多场浏阳“焰火”点亮元宵夜 烟花未冷，需高质量发展



扫码看视频

三湘都市报2月8日讯 “已经有三年没有像这段时间一样痛痛快快地看烟花、放烟花了，从过年到现在的烟花表演，每一场烟花都像是在告诉大家浏阳烟花回来了。”2月5日晚，浏阳元宵音乐烟花晚会的工作人员在表演结束后如是感慨。

“夕阳”见曙光，各地重启城市烟花秀

这个冬天，浏阳花炮市场异常火爆。仅春节期间（除夕至正月十五），全国各地约有500场大型烟花表演活动，燃放金额超过2亿元，相当于2022年全年的体量。今年元旦跨年时节，人们对于烟花的热情，爆火的“加特林”、“水母烟花”等让从业者看到了市场回温，也见到了曙光。

仅元宵节当天，50多家浏阳焰火企业在全国20多个省市近百座城市、景区燃放了300多场元宵焰火。湖南省浏阳市烟花爆竹总会秘书长张明福介绍：“烟花爆竹产销形势两旺，量价齐升，可能近一二十年都没有这样的现象。”

庆泰花炮董事长黄蔚德表示：“浏阳烟花不会成为夕阳产业，也不会因为几个产品成为朝阳产业。我们希望把浏阳烟花打造成为一个肩负传承、持续创新的‘科创产业’”。

2008年，浏阳花炮产业奠定了上百亿产值的基本盘后，产值逐年递增。截至2022年1-11月我国烟花爆竹出口量达到38.03万吨。2022年，浏阳全市花炮产业集群实现总产值301.5亿元。

烟花再火也需冷静对待

今年2月5日21时，元宵节的浏阳市区依旧焰火明亮。鞭炮噼里啪啦震响，高空烟花闪亮四方。花炮工人刘鑫带着一箱“加特林”准备在广场上和儿子点火燃放，这是他难得留下的一箱。刘鑫介绍，仅自己所在厂2022年生产了500万支，有好几位商界朋友销售都在百万以上。烟花今年这么火刘鑫也有自己的担忧，对于烟花从业人员而言，2015年是一个转折点。2015年，随着对环保的重视，全国越来越多的地方出台“禁燃令”，禁放区域也越扩越大。据浏阳市鞭炮烟花产业发展中心不完全统计，截至2022年6月，全国90%以上大中型城市中心区域和1000余家县城城市禁止燃放烟花爆竹。也正是那一年刘鑫离开浏阳，选择南下前往广州就业，直到今年行情火热，花炮行业的一线工人和原材料出现紧缺，厂商马不停蹄为今年的订单招人、备货，他才选择回家重新发展。

浏阳不少业内人士清醒地认识到，花炮产业在安全和环保问题上始终绕不开。为此，浏阳政府部门、协会、企业人士曾反复表示，只有回答好“安全环保之问”，才能扎牢花炮产业的发展基础。在环保方面，近几年，浏阳市淘汰了近一半的烟花爆竹产能，据浏阳市鞭炮烟花产业发展中心数据，花炮企业数量从2012年的1024家缩减到2017年的558家，2022年再减少到441家。

“不要贪图一时火热，乱了阵脚。在火爆全网的同时，也需要冷静对待。”黄蔚德表示，浏阳烟花行业在基础研究、人才培养、知识产权保护等方面还存在诸多痛点，需要沉下心来解决这些问题，走出高质量发展之路。

■文/视频 全媒体见习记者 曾冠霖
实习生 宋科铖