

“免战牌”能否解车市之困

车市价格战愈演愈烈，强弩之末，还是继续渡劫？



豪华汽车价格在长沙出现企稳回升迹象，一位消费者在奔驰4S店询价。长沙晚报全媒体记者 曹开阳 摄

长沙晚报全媒体记者 曹开阳
实习生 李斯雯

近日，“宝马退出价格战”的消息冲上热搜，将这一豪华汽车品牌再次推上风口浪尖的同时，也在国内车市掀起波澜，随着宝马车价企稳，奔驰、奥迪、保时捷等一众豪华汽车品牌车价也出现联动。

宝马为什么会突然挂出价格“免战牌”？长沙的豪华汽车品牌价格究竟出现了怎样的变化？这一市场现象是否会对国内车市形成深远影响？记者进行了深入探访。

拒绝再卷，宝马挂出“免战牌”

宝马“退出价格战”发端于上周，之后快速发酵，至今热度不减。对此，宝马中国7月12日表示：“下半年宝马在中国市场将重点关注业务质量，支持经销商稳扎稳打。”宝马南区公关经理韩永艳在接受记者采访时进一步表示，宝马从7月起，将通过减少销量任务来缓解门店的经营压力，意在帮助经销商应对短期市场挑战，缓解业务压力。

有媒体报道称，退出价格战后，宝马旗下车型价格开始回升，长沙情况如何？长沙某宝马4S店负责市场的工作人员告诉记者，宝马汽车在华业务是分区域进行管理的，目前长沙所属的南区尚未出现太大的“反应”，宝马厂家方面表示今年下半年将对4S店的目标和车价进行调整，但目前没有进一步的明确消息。“从上周周末市场活动观察，宝马车价比较稳定。”

“BBA（奔驰、宝马、奥迪）价格行情适当回升，我认为是必然趋势。现在经销商亏损都太严重，这不符合商业逻辑。”永通华之杰奔驰4S店销售总监徐东冶透露，在宝马退出价格战影响下，奔驰车价在长沙稳中有升，其中燃油车价较为稳定，而新能源车价格出现了一两万元的回升。

记者了解到，其他如奥迪、保时捷等豪华品牌也同步出现了企稳甚至回升的现象。



探析内因，原有格局彻底打破

对于豪华汽车品牌乃至主流家用中档汽车品牌来说，最近的一次“好日子”还要追溯到疫情期间。彼时，因为“缺芯”以及消费力集中释放，大部分车企都明显感受到了产品供不应求，甚至部分车型还要排队提车。但这样的光景为何就一去不返，甚至即便贵为豪华汽车品牌也深陷价格战的泥沼了呢？

湖南兰天汽车集团拥有数十家汽车4S店，其经营近年来也因为车市价格战举步维艰，部分4S店甚至改开月薪为日薪。对于愈演愈烈的车市价格战，该集团董事长汤国华认为，除了近年来消费市场趋于疲软的缘故外，另一个更深层次的原因是车市原有格局被新能源汽车的崛起彻底打破了。他说，燃油车厂家都是传统车企，其经营、发展资金大多来源于自身多年积累，而很多新能源车企从其发端起，其

海量资金就来自资本市场，走的也是“烧钱”的路径，因此如果大打价格战，燃油车厂家势必处于不利地位，但也不可避免地要跟风。

汤国华的这一观点得到了徐东冶的附和。徐东冶认为，新能源汽车抢占了一定市场份额已成既定事实，如果燃油车主机厂还要求固守原来的销量占比，就必然会出现以价换量的后果。而且，如果不下调市场销售总任务，价格肯定会持续恶化，最后只能依靠汽车主机厂补贴，久而久之汽车主机厂也会有不堪重负的一天。“只有把任务调整到合理区间，大家就还能继续在一个桌子上玩，只是销量和利润会有下降，不至于巨亏离场。”

可见，新能源车企使燃油车品牌原本基本“相安无事”的格局被打破，而原有的“一旦销量不济就以“确定产”或者干脆放高温假”的招数都失灵了。

放眼长远，车市并非越卷越好

表面看，车市价格战打得越激烈，对消费者肯定越好，毕竟花钱买车，谁都想能省则省。但从长远来看，果真如此吗？

多年之前，记者就曾在主流汽车主机厂广汽丰田采访时听到过其管理层阐述经营逻辑。其高管表示，一定要让员工“舒服”，因为只有员工“舒服”了，他们才会安心工作，才会勤于钻研新技术，乐于生产优质产品，从而让企业的产品力得到提升，最终实现企业发展、车主受益的双赢。“但是，让员工‘舒服’，是必须要有适当的利润作为保障的。”如果车市深陷无序甚至是恶性的价格战，那么从源头的零配件供应商到中端的汽车主机厂，再到末端的汽车4S店，整个产业链都无法保障适当的利润，最终利益受损也自然会难以避免地传导到作为车主的消费者。

事实上，不仅传统的燃油车生产企业在价格大战中伤痕累累，新能源

车企的经营也不容乐观，财报数据显示，今年以来新能源车企中仅有比亚迪、鸿蒙智行（华为技术支持）等少数企业经营较为良性，但也有利润摊薄的趋势。而回顾也曾风光一时的威马等新能源汽车品牌，已然破产，注定消失在历史长河之中。最终，这些破产车企又将如何继续为它的车主提供服务呢？

作为曾经的工业生产资料，汽车走进中国家庭从最初的贵为天价甚至要排队加价，到如今大打价格战甚至要赔本赚吆喝，已然有了云泥之别。宝马此次以豪华汽车品牌代表的身份退出价格战，对于还有很长的路要走的中国汽车产业来说，也许不是坏事。正如作为奥迪品牌湖南战略合作经销商、湖南华洋汽车集团的负责人所说，将积极跟随品牌战略，通过提供更好的产品、更优质的服务、更创新的解决方案赢得客户青睐，同时也希望车市价格回归合理，让企业获得良性发展空间。

上半年湖南经济运行总体平稳、稳中有进 全省地区生产总值24545.20亿元，同比增长4.5%

长沙晚报7月17日讯（全媒体记者 周丛笑）17日，省统计局公布上半年湖南经济和社会运行相关情况，经济运行总体平稳、稳中有进。根据地区生产总值统一核算结果，上半年，全省地区生产总值24545.20亿元、同比增长4.5%，比去年同期快0.9个百分点。其中第一产业增加值1756.54亿元、增长2.7%，第二产业增加值8844.91亿元、增长5.4%，第三产业增加值13943.75亿元、增长4.2%。

服务业发展较快。大力发展金融、物流、工业设计、检验检测认证等服务业，推动生产性服务业向价值链高端延伸，

生活性服务业向高品质升级。1至5月，规模以上服务业企业营业收入增长7%、比去年同期快1.8个百分点。文旅行业延续火热态势，体育、娱乐业、文化艺术业等文旅行业营业收入分别增长32.0%、21.6%和20.2%。上半年，邮政业务总量增长27.9%，电信业务总量增长23.1%。

消费稳定增长。上半年，全省社会消费品零售总额同比增长5.7%。其中限额以上单位零售额增长8.4%，限额以上餐饮业单位营业额增长13%。升级类消费快速增长，限额以上单位金银珠宝类、化妆品类、体育娱乐用品类、通信器材类商品零售额

分别增长17.7%、14.5%、35.3%和33.7%。

金融信贷支撑有力。6月末，全省金融机构本外币各项存款余额8.14万亿元、增长6.5%，各项贷款余额7.35万亿元、增长8.7%。

民生支出增长较快。上半年，全省城乡社区、社会保障和就业、农林水支出分别同比增长28.6%、4.5%和3.9%。

就业形势总体稳定。上半年，全省城镇新增就业45.1万人，失业人员再就业25万人，就业困难人员再就业5.7万人，分别完成年度目标任务的64.4%、83.5%和157.2%。

“刺客”不见了，今夏茶饮价格很亲民

5元的冰美式、4元的柠檬水……平价饮品成市场“最靓的仔”

长沙晚报全媒体记者 陈登辉
实习生 梁珏

长沙的高温已开启“超长待机模式”。走在街头，一杯沁人心脾的冷饮，似乎已成为打工人对抗高温的“必需品”。

17日，记者走访多家长沙饮品店发现，动辄二三十元的“饮品刺客”已很少见，5元的冰美式、4元的柠檬水、9.9元的奶茶等平价饮品成为市场主角。

4元柠檬水成新宠

下午6时，长沙城里的滚滚热浪没有丝毫减弱。

在蜜雪冰城长沙实验中学店内，小张一手拿着篮球，一手端着刚买的柠檬水，“花4元就能喝到一大杯冰凉的柠檬水，这可比去商店里买一瓶2元的矿泉水‘香’？”

据大众点评《2024品牌灵感趋势报告》显示，柠檬茶是2023健康茶饮赛道三大热门风向之一，相关热门商户热度较年初平均增长145%。

今年这股柠檬茶畅销的风潮持续席卷，引得各大茶饮品牌纷纷下场分得一杯羹。5月底，茶饮品牌古茗同样推出了4元一杯的“招牌柠檬水”活动，而另一品牌书亦烧仙草也不甘落后，推出了“金橘柠檬水”每杯3.9元的活动。

此外，其他茶饮品牌的柠檬茶价格也大多降至10元以下，益禾堂在美团推出5.9元的茉莉香柠绿茶，7.9元的柠檬小麦青汁，柠檬新品泰绿柠檬茶在美团上也开启了8.9元秒杀。

可见，平价柠檬类饮品，成为今夏饮品市场“最靓的仔”。

记者手记

质量和优价两个都要

走在长沙街道上，十步一家奶茶店并不奇怪。《2023新茶饮研究报告》显示，长沙以3.5家/万人的数据位居新茶饮密度第五名。

尽管市场火热，但记者走访调查发现，如今消费者不再冲动消费。

他们既拒绝无理由的溢价，也不喜欢无品质的低价消费。

今夏的茶饮市场上，这一新观念尤为明显。近期就有茶饮品牌负责人公开表示，其未来定位是走“质价比”路线，在不断推出新品的同

时，把价格定位在“亲民”段位。而选择该路线，也是基于对当前消费者追求“高质低价”的洞察。

追求“质价比”，正成为相当一部分消费者认同并奉行的新消费观念，优价和质量，两个都要。



17日，消费者正在蜜雪冰城恒大雅苑店内购买饮品。长沙晚报实习生 梁珏 摄

基础款奶茶重回C位

在更为细分的奶茶市场，30元一杯的时代也已黯然落幕。这个夏季，各大奶茶品牌已将价格压至10元以内。

“小程序点单更优惠哦。”站在古茗芙蓉区芙蓉苑店外，记者在店员的提示下，惊喜地发现包括“云雾栀子椰”等6款原叶鲜奶茶，无需用券，只需9.9元即可购买，而其原价在15元至18元不等。

此外，活动页面还显示，通过邀请好友的方式可以获得9.9元、6.9元等畅饮券。

于是，记者随即在线上邀请了3位好友助力，分别获得了1.2元、0.6元、3.2元的助力，并以4.9元的价格拿下了标价为18元的云雾栀子椰。

记者通过走访发现，各大奶茶品牌正通过调整菜单或发放优惠券的形式降价。

走进书亦烧仙草芙蓉区精彩生活店内，一眼望去，点单牌上的奶茶价格



“讲文明 树新风”公益广告



关注一个成长的心灵
播种一个灿烂的明天
未成年人思想道德建设



中共长沙市委
长沙市文明办
宣