



李德林：汽车价格战，谁 将被绝杀？





意见领袖 | 李德林



“历史上没有人可以通过自身持续的价格补贴改变局面。” 阿里巴巴董事局主席张勇坐看京东百亿贴身肉搏拼多多，他们现在不想用拼多多的

方式打败拼多多。可东风汽车不信邪，想用补贴的方式重振雄风，没想到武汉的蝴蝶飞向全国，群雄混战，谁会成为第一个被绝杀者？

东风汽车打响了价格战的第一枪，旗下的雪铁龙、标致、富康三大品牌的 17 款车型，向客户让利 2 万—9 万元。其中，雪铁龙 C6 以综合补贴高达 9 万元的降价幅度，一度让无数人兴奋不已，昔日门可罗雀的 4S 店从早上 7 点到晚上 10 点，买车的人一直都排着长队。2023 年 1 月销量只有 55 辆的 C6，价格战一开打，立即变成了热门榜上的网红车。

价格战开始的第一天，东风汽车直拉涨停，第三个交易日涨幅只有 4.03%。第四个交易日开始不断下跌，最高跌幅超过 7%。从 3 月 1 日至 3 月 13 日，东风汽车的股价累计涨幅只有 0.82%。截止到 3 月 15 日，东风汽车的股价已经回到价格战之前，甚至创下 2 月以来的新低。股价的过山车意味着除了消化库存，资本市场没有给出东风汽车价格战一个更好的预期，甚至不看好。

东风降价大旗一挥，北方的一汽集团立即推出红旗、解放、奔腾、大众、丰田等品牌价格战，最高总补贴 1.5 亿元。南北两大央企点燃了汽车价格战，长安、奇瑞、上汽、吉利都开始推出补贴购车活动。就在国内车企杀红眼的时候，豪华车品牌奔驰、宝马、奥迪、凯迪拉克也坐不住了。曾经高高在上的奔驰等欧洲品牌，这一次的综合降价幅度最高达 11 万元。

价格战背后是汽车销量惨不忍睹的数据。2023 年 1 月，乘用车市场零售为 129.3 万辆，同比下降 37.9%，环比下降 40.4%。其实，无论是同

比，还是环比，包括春节因素，2023年1月的数据都是21世纪以来1月最低的数据。2月恢复正常销售后，1、2月累计同比依然下降19.8%。率先开打价格战的东风汽车，1、2月乘用车累计同比跌幅超过51%。

传统燃油车的价格战同时烧向了狂飙的新能源车。作为全球新能源汽车销售冠军的比亚迪，开始加入价格战行列，综合降价幅度超过8000多块。蔚来、小鹏、理想都以各种补贴的方式加入价格战。新能源车的参战背后，皆因2022年12月31日终止了国家新能源补贴。在国补退潮前抢购之后，1月的销量同比下降7.3%，环比下降了48.2%。

从已经披露的13家上市车企2022年的业绩预告看，除了比亚迪一骑绝尘，有5家出现亏损。蔚来为首的造车新势力更是卖一辆亏一辆。如今，价格战已经杀红了眼，动辄百分之十，甚至更高幅度的降价，恐怕会有更多的车企被拖入到亏损的泥潭之中不能自拔。在汽车行业里，一旦市场成交价TP坍塌，再也无法回到或接近厂家定的官方销售价格MSRP。

价格战扛旗者东风汽车员工大约16万，按照一家三口计算，整个东风系家属人口将近50万人。连同东风汽车上下游产业链，可影响的产业生态将近200万人。200万人的住房、消费，对湖北的GDP都是一个不小的拉动。无论是武汉，还是湖北的纳税排行榜，东风集团都稳居第一。可查的2018年数据，东风集团以551亿元的纳税，占湖北财政的16.18%。

在新能源汽车的浪潮之中，东风汽车在新能源和智能化方面进展缓慢，2023年1、2月新能源车总计销量才2万辆，不及比亚迪的零头。转型艰

难的东风集团面临库存高企的问题，2022 年半年报显示，存货为 130.27 亿元，为 10 年以来最高值。东风汽车跟地方政府发动的价格战，目的是清库存，实现更好的产业循环，希望能快速提振当地的汽车产业。上汽集团同样面临东风集团的问题，2022 年三季度存货为 922 亿元，为上市以来的最高值。

现在问题的关键是，价格战开打后，回不去的 MSRP 会变成饮鸩止渴的游戏，消费者会对汽车的价格有一个重新的定义。国有企业有资本降价，完成销量是他们的重中之重。民营企业追求利润，没有降价动力，现在被迫卷入，他们向新能源车转型的筹码又在哪里呢？外资加入价格战，他们全球的价格生态遭到破坏，他们对中国市场看淡可能会成为一种趋势。

价格战对汽车产业到底是推动？还是伤害呢？汽车有一个漫长的产业链，带动上下游众多的产业和就业，价格战不仅降低了整车制造企业的利润，同时也给上下游产业链带来巨大的压力。东风掀起的 price war，对原来还有些利润的燃油车来说，利润不可避免地大幅降低，甚至亏损，而新能源车除了特斯拉和比亚迪，几乎都处于亏损状态，尤其是造车新势力。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_53324

