

“芯荒”众生相

等车两月、优惠骤减 旺季来了车没了

去年底开始传出的车企芯片短缺，由于车企备货及经销商新车尚有库存，市场端并未显现，只闻“芯荒”不见车少。然而，北京商报记者调查发现，随着国内车市持续回暖，目前芯片短缺已传导至市场，经销商缺车、优惠骤减。“计划‘五一’前置换新车，没想到经销商居然没车，还要等一个多月。”市民张先生本想趁着过节购置新车，但没想到逛了3家店均被告知无现车，同时不少车型优惠也出现缩减。张先生遇到的问题正是近期计划购车消费者们的缩影，由于芯片短缺导致汽车产能越发紧张，加之车市旺季到来，“车荒”显现。



预订周期长 车市现“车荒”

芯片短缺导致厂家产能收缩，让本应在“五一”冲量的经销商们开始犯愁。

“眼看马上就到‘五一’，但店里走量车型只剩展车。”一位一汽-大众4S店销售人员坦言，因为芯片供应不足，近期车企发销量明显减少，此前店内速腾车型一个月能分到20-30多辆，但4月仅分到几辆。目前库里的两辆速腾都已订出，探歌、宝来两款车型店里只剩展车，订车周期为两个月。”

值得注意的是，由于“五一”临近，购车旺季也随之到来，为避开订车高峰，不少消费者选择提前到店选车。北京商报记者在一家奥迪4S店看到，店内有四组消费者正在选车，洽谈区也有消费者与销售人员进行车辆销售。4月下旬，到店消费者开始增多，部分已订车的客户近期也打电话催问到车时间，我们也发愁。”该店销售人员无奈表示，每年从5月开始便进入销售旺季，通常经销商在节前都会备好车源，抓住“五一”小长假机会冲销量。但今年受芯片供应问题影响，店内部分热销车型交付周期延长，现车并不充足。

“以前，这片空地是停放入库新车的，但现在好多车位都空着。”一位长安福特经销商负责人指着店前的一块空地，目前例如热销车型福克斯等已没有现车。5月会有一批新车到店，消费者交付定金可以预留。”他表示。

不仅燃油车型，新能源热销车型交付周期也在延长。北京商报记者从特斯拉官网了解到，目前特斯拉Model 3标准续航升级版车型交付周期为5-7周，今年3月该车型交付时间仅为3-6周。一位特斯拉体

验店工作人员表示：芯片供应紧张导致车型交付时间延长的原因之一，而且目前特斯拉工厂产能较紧。”

“虽然今年初便存在芯片供应问题，但春节后股市震荡调整，部分消费者选择推迟购车计划。同时，年初为车市淡季，经销商处还留有未消化的库存车，因此车市并未受到影响。”汽车行业专家颜景辉表示，但是随着购车旺季到来，经销商库存被逐渐消化，车市开始出现热销车型短缺现象。

优惠缩水万元 提前锁订单

交付周期延长导致供需失衡，也让车市价格出现波动。

“芯片短缺，车源也相应减少，目前店内的新车优惠持续缩减。”上述一汽-大众4S店销售人员举例称，今年初速腾车型优惠能达3.8万元，目前同样配置车型优惠仅2万元。对于热销走量车型，为提高利润我们只能缩减优惠。”

与此同时，一直优惠处于低位的日系车型，终端优惠也出现小幅回收。一位东风本田经销商负责人称，店内所有车型优惠均回调3000元。北京商报记者在该店看到，尽管临近“五一”，但以往店内的促销广告并未贴出。上述经销商负责人表示，今年情况特殊；“五一”小长假期间店内不会做多促销活动，毕竟车源不多。

除优惠减少，一些4S店还出现变相加价情况。一位雷克萨斯店内销售人员透露：“目前消费者购买新车需加装超1万元的装饰，进口车型中雷克萨斯受芯片短缺影响较大，后期车型售价可能还要进行调整。”

乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，供需关系发生变化时，终端价格出现

波动属正常现象。此前，经销商加大优惠售车能够拿到车企返点，目前车源减少，通过减少优惠或取消优惠提高单车利润以防止亏损。”

不过，为完成厂家制定的销量任务，在车源紧张情况下经销商欲通过提前锁定订单保证销量。在一家一汽-大众4S店，北京商报记者看到门口竖起的广告牌显示：没现车？别“慌”，订购全系车型油卡免费送，每日赠送5L汽油，赠送累计时间至新车到店。”对此，该店销售人员解释称，该活动截至4月底，虽然店内没有现车，但厂家制定的月度任务量还未完成，因此才会想到用赠送油卡的方式来吸引消费者下单。现在客户得知新车要等2个月，便转投其他品牌，近期因为车源紧张也损失了部分客户，因此我们才会给出相应政策提前锁定订单。”

二手豪车看涨 利润超万元

事实上，芯片短缺导致的“车荒”让经销商犯愁的同时，却让二手车商嗅得商机。

一位二手车商表示，芯片短缺让新车优惠收缩，二手车的收车价和售车价则出现增长，尤其是豪华车和进口车。上述二手车商举例称，此前奔驰、宝马的新车优惠能达6万-8万元，目前优惠仅为2万-3万元，更有车型加价销售，因此让部分车型的二手车更加保值。“我近期收了一辆2017款的GLE 320车型，收车价为43.5万元，售出价为52万元。”

事实上，二手车商单独交易二手车的利润并不高，通常利润仅为2000-3000元，因此各二手车商均希望通过走量方式盈利。不过，上述二手车商表示，因为芯片原因，为避免长时间等待，一些车主也将目光

投向二手车市场，尤其是二手豪华车非常受欢迎。只要车况好，有不少消费者愿意选择，毕竟新车买不到，因此豪车单车的利润也能过万元。

不仅二手车价格看涨，二手“准新车”更出现加价收车的情况。一位主营豪华二手车的车商表示：40万-50万元以上、车龄一年的“准新车”，如果车况良好，收车价能追平新车价格甚至在此基础上多加几千元。但是，目前家用中端车型的二手车价格并无变化。”

虽然价格高利润大，但二手车商依旧不敢囤积过多的车型，到手后也选择尽快出手。“虽然豪华二手车利润比一般主流家用高，但收车占用的资金量也较大。”上述二手车商称，目前车价看涨是受芯片供应紧张影响，一旦新车市场芯片供应量得到缓解，新车优惠力度再度加大，二手车价格会立即回调，如果现在收车后不及时出手很有可能导致赔本。

车企寻芯片 缓解等年底

从新车到二手车市场，芯片紧缺带来的影响正在逐渐扩大。对此，车企也正加紧寻找芯片防止停产情况发生。

“广汽集团相关投资企业正持续加强与零部件供应商的沟通，持续争取芯片供应，尽量缩小零部件缺口保障产品生产的正常运作。旗下合资品牌也充分利用合资企业股东双方资源，尽力缓解芯片供应紧张局面，降低对产量的影响。”广汽集团相关负责人对北京商报记者表示，在汽车行业受芯片供应短缺困扰情况下，广汽集团不可避免会受到市场波动和供需形势的影响。目前，企业正通过调整生产计划等方式，最大化地生产受芯片短缺问题影响较

小的车型以减少损失。

同时，最早被曝出由于芯片短缺影响生产的上汽大众也正进行供应商协调工作。上汽大众相关负责人坦言，短期内上汽大众依旧受芯片短缺影响，尤其是今一季度上汽大众的产能受到较大限制，现阶段厂家会根据市场需求优化排产计划；目前德国大众、大众中国已与世界各地供应商开展协调工作，上汽大众也正与德国大众、大众中国积极沟通，并与相关零部件供应商合作，在未来几个月中将持续优化。”

北京商报记者了解到，因汽车芯片供需失衡导致的车企减产、停产风波持续发酵。今年1月，奥迪方面表示，由于芯片短缺，该公司超1万名员工已进入无薪假期，A4轿车和A5敞篷跑车等高端车型生产停滞；今年3月，蔚来汽车宣布，由于半导体短缺，决定从3月29日起临时停产5个工作日，半导体整体供应限制已影响3月产量。此外，大众、丰田、本田、福特等车企同样出现芯片短缺情况。

“去年底开始出现的芯片供应紧张问题，将在一段时间内对全球汽车生产造成影响。”中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）副秘书长陈士华对北京商报记者表示，此前中汽协预测，芯片供应紧张将在今年三季度好转，但供应紧张状态仍将持续影响企业生产节奏，预计今年二季度影响幅度大于一季度，目前各车企均在加紧寻找供应商协商，但芯片问题的缓解可能要等到四季度。

中国汽车工业协会发布数据显示，今年4月上中旬，11家重点企业汽车产量为107.5万辆，同比下降3.1%。其中，乘用车产量为85.7万辆，同比下降1.1%；商用车产量为21.8万辆，同比下降10.3%。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦/文并摄

发力电动化+升级数字化服务 广汽三菱开启“加速”模式

作为国内最有影响力的车展之一，上海车展已然成为2021年汽车行业动向的风向标之一。而在本届上海车展上，电动化浪潮崛起，各大车企纷纷发起电动攻势。一直专注于SUV领域的广汽三菱也借助上海车展向外界展示积极向新能源领域迈进的决心。4月19日，广汽三菱携旗下车型悉数亮相上海车展，发布了全新纯电动型的中英文命名——阿图柯（AIRTREK）并升级M-SPACE数字化平台，通过“新车型+新生态”在产品与服务上双重发力，为广汽三菱品牌升级强势赋能。

新能源浪潮席卷全球的局势下，广汽三菱顺应未来绿色出行趋势，积极向电动化转型升级。本届上海车展现场，广汽三菱发布的新能源车型是由广汽集团与三菱汽车联合研发的首款新能源车型，这款全新纯电动、大空间SUV车型的中英文命名——阿图柯AIRTREK。作为双方合作研发的首款新能源车型，广汽三菱深刻洞悉了国内



领导人合影

消费者的用车需求，以更质感的设计、更好的空间表现、更优越的合资工艺，满足消费者对高颜值、大空间、高品质的多重需求。

据悉，阿图柯的命名含义充分体现了广汽三菱的品牌精神及其产品定位。AIRTREK包含了Ambition（探索未知之域的野心）、Interesting（充满有趣的体验）、Relationship（发现更多关系的可能性）、Talent（以过人天赋）、Regeneration（触电新生）、Evolution（持续进阶、果断进化）、Key（以智能钥匙，激发新电感应）

之意。其中英文名称蕴含了广汽三菱对于新能源汽车的独特思考与价值定义，传递出它将以过人天赋与充满驾驶乐趣的体验，与活力四射的新生代用户，产生强大“新”电感应，共同探索电动生活未知领域的雄心。

除阿图柯以外，本届上海车展广汽三菱还发布了欧蓝德7座舒享系列。作为广汽三菱旗下明星车型，欧蓝德自上市以来通过智能化、舒适化的持续迭代革新，已赢得近30万用户的信赖与良好口碑。而此次欧蓝德的内外全面升级除了能更好地满足消费者多人出行的需求，也进一步体现了广汽三菱积极推进产品提升、坚持产品品质不断优化的造车匠心。此外，广汽三菱研发中心今年内将投入运营，届时，广汽三菱将形成以整车工厂为中心，发动机工厂和研发中心为两翼，辐射周边汽车零部件配套企业的一体两翼“发展格局”。

不止步于代步工具，而是创造一种移动生活方式，未来智慧出行生态已初现雏形，数字

化转型成为企业的必修课。广汽三菱响应广汽集团“十四五”规划数字化转型战略，于去年启动营销体系变革，发布数字化服务平台“M-SPACE”，同时上线M-SPACE App。

为进一步加深和粉丝、用户的深度联结，本届上海车展，广汽三菱正式发布了全新升级的M-SPACE App 2.0版本。通过构建互动、用车、营销三大功能体系，“M-SPACE”APP 2.0版本将为粉丝、用户带来更紧密的互动体验、更健全用车功能、更丰富的营销功能，进一步优化互动式营销生态圈。“M-SPACE”App 2.0的发布，标志着广汽三菱数字化战略转型的提速。在2.0版本加持下，广汽三菱与用户的沟通将更丰富、更深入，在未来广汽三菱还将继续以“M-SPACE”为载体，围绕用户生活，提供更为便捷、智能、贴心的用车服务。

服务与产品焕新升级同时，为让更多消费者体验到三菱产品魅力，轻松将爱车带回家，广汽三菱推出“五一特惠团购季”

活动，活动包含了一系列购车福利政策，于5月1日-30日期间：

★现有0首付和60期超长贷款期及多种0利息金融方案供选择。部分车型置换至高享8000元补贴，限牌城市至高10000元。

★购车即赠送座舱防霉抗菌空调滤芯。到店客户即享更换空调滤清器，并赠送空调深度杀菌清洗1次。

★1元预约试驾，抢超级文和左小龙虾，赢“探秘长沙赏味官”，邀您直抵长沙体验地道湘味。

此外，现在下订购车均可享受0首付购车，并获赠最高三年交强险和百万驾乘险等丰富福利。

不论是积极扩充产品矩阵，布局新能源领域，还是通过“M-SPACE”构建粉丝生态，赋能智能出行服务，面对汽车产业数字化和电动化的时代变革，广汽三菱始终践行“以客户为中心”，打出了“服务+产品”的漂亮组合拳，走出了一条独具风格的品牌价值升级之路。