



# 涨价缺车 新能源车力拼两成市占率

## 交付时间至少两个月

受芯片短缺等因素影响，新车交付难传导至新能源汽车市场，车源少、交付期长成为困扰销售人员的难题。

“目前，P7和P5两款车型平均交付周期为2-3个月，G3i车型交付周期至少5个月。”一位小鹏汽车展厅工作人员表示，芯片供应不足导致厂家产能受限，交付周期也相应延长，加之近期订车人数增加，车源有些供应不上。

对于新车交付周期，上述工作人员称，如果消费者现在不下订单，可能后续交付时间更长。同时，明年新能源汽车购置税减免政策可能取消，如果有购车需求的消费者还是尽早订车比较划算。据了解，新车交付时间至少两个月的不仅小鹏汽车，一位特斯拉直营店工作人员表示，订购Model 3基础版车型，交付时间已达半年以上，目前能最快交付的为Model Y基础版车型，但消费者也需等待至少2个月。“很多订单都在排队，主要还是受芯片和产能影响。”他说。

除各造车新势力车企外，自主品牌车型也遇到“缺车”难题。此前，有消息称，比亚迪累计未交付订单达40万辆，并仍在逐月上升。一位比亚迪4S店销售人员表示，近日新上市的汉家版车型，仅部分配置车型有现车，剩下均为展车。

北京商报记者了解到，车源不足情况下，车企已经将产能向订单较多的车型倾斜。以极狐品牌为例，经销商处的现车为阿尔法T与阿尔法S两款高续航版车型。阿尔法S 525S和阿尔法T 480均无现车，厂家也未排产，目前集中生产订单量较多的

比亚迪停产纯燃油车，将汽车行业新能源转型时间表大幅提前。而支撑其“断油”的是新能源车市场的火爆。北京商报记者走访发现，“涨价”“缺车”已成为新能源车市关键词，多品牌车型价格上调万元。然而，涨价、缺车并未影响消费者购买新能源车的热情，更带动部分小众品牌放量。业内人士认为，随着消费者对新能源车的接受度持续提升，新能源车市已逐渐完成从政策市向市场引领的切换。



高续航版车型。”一位极狐品牌直营店工作人员称。

中国流通协会专家委员会成员颜景辉表示，供应链紧张问题依然影响新能源车企业的产能释放。相比销量基数较大的燃油车板块，新能源汽车更容易受上游影响，因此将资源集中在高利润和订单量高的车型上，能够进一步分摊风险。

## 新一轮涨价期

在供应链紧张局面未缓解情况下，新能源车企已进入新一轮涨价期。

今年3月以来，新能源车企纷纷官宣涨价。其中，一周时间，特斯拉便三次上调车型售价。其中，3月10日Model 3高性能版、Model Y长续航版和高性能版车型，起售价均上涨1万元；3月15日，Model 3后轮驱动版、高性能版车型起售价分别上涨1.42

万元和1.8万元，Model Y长续航版、高性能版车型起售价则分别上涨1.8万元和2万元；3月17日，Model Y后轮驱动版车型起售价上涨1.5万元。

不仅是对成本一向敏感的特斯拉，3月15日比亚迪也官宣涨价。一位比亚迪相关人士表示，受原材料价格持续大幅上涨影响，比亚迪汽车将对王朝系列和海洋系列相关新能源车型的官方指导价进行调整，上调幅度为3000-6000元。

据统计，今年起已有超过30家新能源车企宣布涨价。“今年3月新能源车行业迎来新一轮涨价期。”中国汽车动力电池产业创新联盟副秘书长马小利表示：因动力电池关键材料价格上涨，成本压力已由电池端传导至整车售价。中国汽车动力电池产业创新联盟发布数据显示，2021年6月-2022年3月电池级碳酸锂价格从8.8万元/吨涨至50.2万元/吨，涨幅高达470%；电池级微粉

氢氧化锂价格从9.8万元/吨涨至48.5万元/吨，涨幅为395%。

不过，北京商报记者注意到，虽然价格有所上调，但为吸引更多消费者关注，厂家和直营店也在通过其他方式为消费者提供更多优惠政策。上述极狐直营店工作人员对北京商报记者表示，如果用户为置换购车方式，可以享受1万元的置换补贴。此外，如果消费者使用燃油车指标换购新能源车，还能享受额外5000元的补贴，共计1.5万元。

## 订单激增越卖越火

虽然提车难、价格上涨，但新能源汽车反而越卖越火。

今年一季度，国内新能源汽车产销量均突破百万辆，超过去年上半年销量，更接近2019年的全年销量。数据显示，今年一

季度国内新能源汽车产销量分别达129.3万辆和125.7万辆，同比均增长1.4倍，其中纯电动汽车产销量分别为103.6万辆和100.7万辆，同比均增长1.3倍。

“现在油价走高，燃油车用车成本上涨，因此考虑置换一辆新能源汽车。”市民方女士告诉北京商报记者：“近期很多朋友都购买了新能源车型，使用成本比燃油车更低。”乘用车信息联席会秘书长崔东树认为，新能源汽车有较强的刚需消费需求，加上这两年消费者对市场认知提升，基础设施的完善，更多人愿意了解和购买新能源汽车，这是市场增量的原因之一。

上述特斯拉直营店工作人员坦言，现在很多用户都不进店看车，直接在官网下单，订单量每天都在激增。“马上就要发放今年下半年的新能源汽车指标，很多消费者看到提车周期长，便提前下单。尤其是Model 3车型，交付时间已排到今年10月。”他透露。

不仅是热销车型订单激增，新能源汽车市场的火爆更带动部分小众品牌放量。作为福特独立新能源品牌的电马，去年销量仅超500辆。但一位电马品牌直营店工作人员表示，近期订单大幅上涨，虽然目前交付周期已达两个月，但3月店内仍收到50张订单。

此前，国务院发布的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》中提出，到2025年新能源汽车的销量占比将达20%。但随着新能源汽车市场逐渐向好，今年一季度国内新能源车销量占比突破19%。在业内人士看来，新能源汽车市场正在成熟，已逐渐完成从政策市向市场引领的切换，2025年前两成市占率目标很有可能提前完成。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦 文并摄

· 相关新闻 ·

## 豪华品牌领涨 燃油车也扛不住了？

全球供应链紧张叠加原材料价格上涨，燃油车“接棒”新能源汽车，开启涨价大幕。

今年4月初，网上传出的一张奔驰车型售价表显示，部分奔驰车型在中国市场的官方指导价出现调整，范围涉及奔驰、迈巴赫及AMG品牌的多款车型，涨价幅度从数百元至数万元不等。北京商报记者在奔驰官网看到，进口C级、E级、S级，国产E级、GLC长轴距版及AMG、迈巴赫等多个车系均进行售价调整，其中迈巴赫GLS 600 4MATIC礼尚版车型涨幅最大，高达12.1万元。随后，长城汽车和宝马也相继宣布提价。其中，长城汽车旗下魏牌宣布，将对玛奇朵、拿铁、摩卡等咖啡系部分在售车型的官方指导价进行调整。宝马售价调整则涉及3系、X3、X4、4系及Z4共五款车型。

对于此次涨价，宝马相关人士表示，受去年全球芯片供应短缺等因素影响，宝马部分车型取消部分配置并调低售价。如今，伴随芯片供应量的缓解，这些车型已恢复装配此前取消的配置，因此车型售价也陆续恢复。

中国市场调价前，奔驰、宝马等车企已在海外市场先一步提价。北京商报记者了解到，今年4月初，奔驰在印度市场已开启一轮涉及所有车型的涨价，调整范围在3%以内。宝马在德国市场发布的春季价格表显示，宝马3系售价上调1000欧元达3.93万欧元；宝马5系则上调2200欧元达5.37万欧元。

部分燃油车企选择提价，与走高的成本不无

关系。今年3月，由于芯片短缺、动力电池成本快速上涨，多家新能源车企宣布提价，目前已有超过20多个新能源汽车品牌对旗下车型进行价格调整。而对于燃油车的价格调整，宝马集团负责财务和中国事务的董事尼古拉斯·彼得曾表示，新车价格上涨主要由于全球铝、钨、钢等原材料成本上涨，致宝马整体的制造成本进一步上升。

芯片、原材料等汽车制造中的关键原材料成本居高不下，让车企压力倍增。目前，全球供应链紧张尚未完全缓解，此前欧洲三大半导体厂商之一的意法半导体向经销商发出涨价函，宣布将于今年二季度再度上调所有产品的价格，包括目前仍有库存的产品。同时，汽车制造所需的金属价格也出现波动。以钨为例，今年3月以来，钨金的现货价格涨幅一度超过5%，最高至3173美元/盎司，年内涨幅超过65%。本田首席财务官高田孝一表示：“我们通常通过内部努力削减成本来消化成本上涨，但如今涨幅太大已无法消化。”

数据显示，今年前两个月汽车行业成本上涨8%，利润同比下降10%，低于工业企业同比增长5%的平均水平。多重因素影响汽车供应链紧张，也让车企的产能出现问题。数据显示，今年3月国内汽车产量为224.1万辆，同比下滑9.1%。乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为，原材料价格上涨超过预期，同时芯片短缺造成当前车型供给不足，多重因素推动制造成本增加。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

## 公告

本企业北京天聚华田信息咨询有限责任公司吊销已满三年，拟向登记机关申请简易注销登记，现登报申明，并郑重承诺：

本企业债权债务已清算完结，不存在未结清清算费用、职工工资、社会保险费用、法定补偿金和未交清的应纳税款及其他未了结事务，清算工作已全部完结。

本企业承诺申请注销登记时不存在以下情形：涉及国家规定实施准入特别管理措施的外商投资企业；正在被列入经营异常名录或严重违法失信企业名单的；存在股权投资权益被冻结、出质或动产抵押等情形；有正在被立案调查或

采取行政强制、司法协助、被予以行政处罚等情形的；企业所属的法人分支机构未办理注销登记的；法律、行政法规或者国务院决定规定在注销登记前需经批准的；不适用企业简易注销登记的其他情形。

本企业营业执照正本已丢失，申明作废。

本企业投资人张彬、王军彦、高凤久、丁杰、王连顺、左英对以上承诺的真实性负责，如果违法失信，则由本企业投资人张彬、王军彦、高凤久、丁杰、王连顺、左英承担相应的法律后果和责任，并自愿接受相关行政执法部门的约束和惩戒。

联系方式：18618352587

## 新MAZDA CX-5, 下一个十年, 用实力印刻经典

十年，无疑是一个承载了诸多印记的时间刻度。时间更迭，却也有些看似“偏执”的梦想和炽热之心永不褪色，成为了历久弥新的经典。



### ■ 时光荏苒, 你还是曾经的那个少年吗?

经典, 永不落幕, 反而因与当代人的共情共鸣而永恒! 提起汽车圈的经典, 马自达自然当之无愧。车圈哪一位“老炮儿”对马自达没有独特的情怀? 作为全球首批实现转子发动机量产化的汽车企业, 马自达曾在全球最为严苛的勒芒24小时耐力赛中赢得综合冠军, 还凭借对驾驶的永恒追求, 带来了灵动美学和“人马合一”的经典理念, 将汽车变成了富有生命力的艺术品。

而马自达的用户们, 同样也是经典的存在, 他们怀着对驾驶的炽热之爱, 陪伴马自达一路成长, 时刻激励马自达不忘初心, 迎接每一个挑战。

### ■ 归来仍是“少年”, 唤醒对生活的热爱

愿你出走半生, 归来仍是少年。这是对自己的尊重, 也是对生活的热爱。

自产品发布以来, MAZDA CX-5便以出色的综合实力越级同级, 对于用户来说, MAZDA CX-5绝不是一个简单的代步工具, 而是生活的一部分, 是一同追梦前行的可靠伙伴。

用纯粹的本心演绎追逐乐趣的初心, 用不变的执着演绎永不褪色的经典。新MAZDA CX-5在既有产品价值之上, 焕新而来, 为努力践行梦想, 时刻保持活力的新生活家打造情理之中、意料之外的“纯粹驾趣”。

### ■ 新MAZDA CX-5, 新实力共赴新征程

少年不曾改变内心的“偏执”, 但却经历了人生的激荡, 迈向新的人生阶段, 自然也就产生了新的出行需求。新MAZDA CX-5, 以全新的用户洞察, 携十六大进化升级而来, 满足用户全天候全场景全维度的用车需求。

灵动设计, 尽显精炼之美。新MAZDA CX-5以日式审美中“内敛同时又内涵丰富的美感”为基础, 追求马

自达特有的优雅格调, 依靠光线的细致表达, 让人感受到戏剧化的生命力, 还新增了铂雅金和晶钻蓝车身颜色, 为用户带来同级唯一的华丽感、高级感和温暖感。

弯道之王, 尽显驾控乐趣。新MAZDA CX-5在既有的创驰蓝天技术上, 加持GVC PLUS加速度矢量控制系统升级版与i-ACTIV AWD智能四驱系统, 并追加Off-Road Traction Assist(越野循迹辅助系统), 让用户随时随地感受“人马一体”带来的纯粹驾驶乐趣, 都市穿梭, 郊野慢行, 跨越山路都可以游刃有余。

同时, 新MAZDA CX-5还是同级唯一兼顾燃油经济性和操控乐趣的车型, 92号汽油便可以让酣畅淋漓的操控乐趣成为入门级标配, 让一触即发的快感与舒适平稳的质感合二为一。

懂你的场景管家, 尽享贴心体验。新MAZDA CX-5搭载高清触控式10.25"中央显示屏和7" TFT多功能液晶仪表盘, 贴心的横向设计更符合驾驶者的视线走位, 无需大幅度移动视线即可了解车辆驾驶信息; 更有全系标配的MZD悦联系统, 即使在驾车时也能做到眼不离路、心不离路、手不离盘, 让驾乘更加安全愉悦。

颜值党要的优雅格调, 性能党要的愉悦驾控, 品质党要的科技质感, 新MAZDA CX-5一步到位, 轻松carry各种场景, 用实力演绎全场景出行的纯粹驾趣。

### ■ 追风而行, 以共鸣印刻经典, 以理性“偏爱”用户

目前, 新MAZDA CX-5官方售价17.58万元起。同时还有“限时尊享 万元补贴限时礼遇”五重豪礼, 助力更多用户从容开启超期待的驾乘体验。

通过新MAZDA CX-5, 马自达将对用户的“偏爱”融入到了全面升级的产品中。情感共鸣和理性产品结合, 情怀与功能相益, 马自达无时无刻不在诠释“人马一体”的精髓。

下一个十年之约, 新MAZDA CX-5邀你共启。

图片来源: 企业供图