

# 北京现代自救路阻且长

今年5月销量同比增长86%，让北京现代松了口气，但销量回暖背后的“以价换量”，让其自救路更加漫长。北京商报记者调查发现，目前北京现代所有车型在终端均开出高额优惠，综合优惠可超5万元。而经销商为缓解资金压力，则将部分在售车型转为订单进车模式。

面对豪华品牌下探、自主品牌上攻，近年来北京现代的生存空间被持续挤压。为重回主流市场，北京现代相继推出全新索纳塔、伊兰特、库斯途等车型，近期更推出沐飒背水一战。然而，长期以价换量损伤的品牌力，使北京现代的销量持续下降，随之产生的产能过剩则让现代汽车方面选择“卖厂”收缩。北京现代的前路在哪？

## 高优惠“以价换量”

销量26万辆，产能利用率仅约20%，去年北京现代继续低迷。今年5月，北京现代销量同比增长86%，伊兰特等车型同比增长翻倍，回暖迹象显现。然而，北京现代在自救路上依旧磕磕绊绊。北京商报记者走访发现，目前在终端市场上，北京现代在售车型开出大幅优惠，整体销量复苏背后是以价换量。

“现在店内车型优惠都不少。”一位北京现代4S店销售人员对北京商报记者表示，例如胜达的最高优惠可达5.5万元，非置换购车的优惠也能达4万元左右，途胜L的优惠可以给出3.8万元，如果置换购车优惠能到4.6万元。

不仅SUV车型，作为北京现代走量主力的经济型轿车伊兰特，优惠同样不小，店内优惠高达3.2万元。据了解，伊兰特售价为9.98万-14.18万元，上述销售人员称，如购买1.5升配置的车辆，大部分车型裸车价均不到10万元。而该车型在上市之初曾一车难求，价格一度坚挺。

据了解，北京现代经销商开出高优惠的背后，厂家也下了“血本”。一位北京现代经销商负责人透露，目前各车型给出的多

为综合优惠，其中包括厂家制定的免购置税、免商业险等政策。北京商报记者注意到，一家北京现代4S店门口摆放的宣传板上标注“立减全系车型商业险、全系终身免费机油、伊兰特全免购置税”等字样。

事实上，北京现代不仅为上市一段时间的车型开出高优惠，今年6月刚上市的沐飒车型，同样也给出商业保险让利4000元、出行补贴6000元的优惠政策，意味着新车上市即“降价”。

市民张先生对北京商报记者表示：“相比其他品牌，北京现代车型降价后的性价比确实不低，但也正在观望是否还有进一步降价的可能。”

业内人士认为，以价换量或许能为北京现代缓解一时压力，但长此以往旗下车型很难体现溢价能力，北京现代的生存空间恐再度被挤压。

## 徘徊谷底待反弹

厂家和经销商全力促销的背后，北京现代正面临压力重担。

北京现代总经理吴益均在谈及当前中国汽车市场“价格战”时表示，“产品一定要以质量及产品力取胜，不能以降价来取胜，降价可能给消费者带来短期的利益，但是

这样做的危害可能会在三四年后反映到二手车市场上”。

但面对市场压力和不断缩水的销量，北京现代“不得不低头”。作为韩系合资品牌代表之一，2016年北京现代达到114万辆的销量顶峰；2017年，销量下滑至82万辆，连续三年年销破百万辆的纪录就此止步；2018-2020年，北京现代销量分别为74.6万辆、70.3万辆和50.2万辆，同比下降为9.02%、5.76%和28.6%；去年，北京现代销量不足30万辆。相比百万辆时代，北京现代销量缩水七成。

持续低迷的销量，也让北京现代经销商在进车方面更加谨慎。据了解，对于市场遇冷的车型，目前经销商采取订单式进车方式，以免影响资金流。在一家北京现代4S店内，作为北京现代B级车担当的索纳塔被摆放在角落里，这辆20周年纪念款车型也是店内唯一展车。“索纳塔销量不太好，店内没有现车，客户如果预订需要等20-30天。”上述北京现代4S店销售人员称，该车型优惠能到3万元，无论展车还是预订车型，这也是最高优惠。

2011年，北京现代第八代索纳塔上市3个月便破万辆销量大关，成为北京现代销量主要贡献者并在国内B级车市成为与日系“三强”（广汽丰田凯美瑞、广汽本田雅

阁、东风日产天籁）对抗的利器。然而，两次换代后该车型销量一路下滑，也让北京现代在国内中高级轿车细分市场彻底“失声”。北京商报记者了解到，不仅索纳塔，菲斯塔、伊兰特1.4T车型在该店同为冷门车型，也需按订单进车。

同时，为防止客户“逃单”，消费者在订车时还需交纳5000-1万元定金。“如果所订车辆到店后消费者不选择购买，则不退还定金。但如果消费者在店内转单购买其他车型，定金可抵扣车款。”上述北京现代4S店销售人员称。

在中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉看来，如果是热销车型，经销商为不损失客源会提前“囤车”，以免客户因为等待时间过长选择其他品牌。而目前北京现代经销商的销售方式，则因新车不走量容易产生压库，少量进车可避免资金质押。

北京现代官网显示，目前北京地区共有11家经销商。此前有报道显示，2021年底时，北京地区共有15家门店。

## 急寻“药方”自救

高优惠让北京现代销量回暖，但如何降低过剩的产能成为急需解决的难题。

此前，北京现代共有五座工厂，合计年产能达165万辆。2021年，现代汽车出售北京现代一工厂，由理想汽车接盘。此后，北京现代重庆工厂传出停产的消息。现代汽车集团CEO张在近日宣布：“将出售两座在华工厂，目前正办理停产工厂的出售手续。”这意味着，北京现代将仅剩两座工厂。

乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示，车市激烈竞争下，尽管北京现代相继投放新品，但未出现爆款产品。同时，北京

现代更需要中高端车型带来销量，为厂家和经销商带来利润。

无论北京现代还是现代汽车集团，十分清楚目前的困局。北京现代常务副总经理吴周涛表示：“从2017年开始，北京现代销量逐渐走低，真正的原因是过去北京现代一直在过度追求销量，没有把产品的竞争力提升上去，也没有在真正地做品牌，所以当市场出现变化的时候，北京现代的销量下滑是必然的。”

为此，今年初北京现代发布全新规划显示，2025年将全面实现燃油车混动化，构建包括一款MPV车型、两款轿车、三款SUV车型在内的混动化产品矩阵，北京现代计划在2025年达成年销50万辆以上的销量目标。同时，今年开始推出专属EV车型，未来三年内投放4-5款纯电动车型产品。

北京现代全新战略发布的同时，现代汽车集团对于中国市场的布局也在转变。张在助表示，“最近几年，中国业务因国内外各种负面因素变得艰难。为提升已受损的品牌形象，我们将专注于高性能车型”。同时，有消息称，在出售两座工厂的同时，现代汽车集团将提供给中国的产品从13款缩减至8款，专注于SUV车型和捷尼赛思品牌，此外还将向中国推出高性能“N”品牌。

业内人士表示，北京现代生存空间不断被挤压，依靠性价比的产品运营方式已行不通，同时也让现代汽车在华的品牌力持续下降，这也是现代汽车集团调整在华产品结构的原因之一。不过，随着市场竞争不断提升，留给北京现代的时间并不多。

针对北京现代如何持续提升销量等问题，北京商报记者联系北京现代方面，但截至发稿尚未收到回复。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

# 智电出行 大有“意思” 别克纯电轿跑SUV ELECTRA E4正式上市

上汽通用汽车别克品牌近日宣布，高档纯电轿跑SUV别克ELECTRA E4上市，推出包括GS版本在内的4款车型，并提供2种续航里程选择，售价18.99万-25.99万元。别克ELECTRA E4基于“更智能、更安全、更性能”的奥特能电动车平台打造，既拥有轿跑般的时尚造型，又兼顾中大型SUV的实用空间。新车搭载全新一代VCS智能座舱和最新迭代的eConnect互联技术，并可选装SUPER CRUISE超级辅助驾驶系统，为追求审美品位与生活趣味的消费者带来加倍安心、大有“意思”的智能纯电出行体验。别克ELECTRA E4将于7月开启交付，用户可下载iBuick App或微信搜索别克Buick小程序支付3000元定金完成大定，享受丰富车主权益。

## 轿跑SUV造型 令人“心驰电掣”

别克ELECTRA E4采用与ELECTRA-X概念车一脉相承的全新PURE Design纯粹设计理念，其轿跑SUV造型将时尚、潮流、动感融为一体。新车车身尺寸为4818毫米×1912毫米×1581毫米，溜背造型与短前后悬设计让整车姿态更为优雅动感，而2954毫米超长轴距将舒展车身比例与宽绰内部空间完美结合。

全新别克飞檐展翼前脸通过上下分层，为别克ELECTRA E4营造出轻盈、犀利的动势姿态。传承别克经典家族设计语言的双飞翼LED日间行车灯造型修长犀利，配合悬浮鼻翼的立体形面，有效拉宽横向视觉感受；羽翼光迹自动大灯细节丰富，并支持流星律动灯语系统，以流动灯光配合呼吸式点亮动画效果，带来极具仪式感的交互体验。

别克ELECTRA E4车身采用立体饱满的势能型面语言，利用凹凸曲面形成明暗对比，展现出轿跑SUV动感有力、蓄势待发的视觉效果。新车拥有高效的空气动力学设计，通过悬浮式车顶、隐藏式电动门把手及全包围护板为整车带来优异的低风阻系数。

GS版在此基础上，配备专属运动风格外观套件：黑晶菱动格栅以二维至三维的型面过渡和镀铬电镀饰件，凸显精致工艺和丰富细节；外后视镜、窗框、下包围等经过黑化处理，运动感进一步提升；撞色设计的20英寸花翼低阻轮毂内嵌Brembo六活塞刹车卡钳，兼具极



佳的视觉效果与制动性能。

## 宽适灵活空间 生活大有意思

秉承PURE Design纯粹设计理念，别克ELECTRA E4座舱舒适简约，带来全方位的空间通透感。其中控台采用悬浮式设计，轻盈时尚亦简洁流畅；蓝紫色的色彩渐变饰板从中控区向两侧车门延展，极具未来感；悬浮式中央扶手打通主副驾之间的隔断，打造出更便捷实用的开放式储物空间；环绕座舱的121色呼吸氛围灯，让驾乘环境缤纷怡人。

得益于奥特能电动车平台和2954毫米超长轴距，别克ELECTRA E4拥有宽适的座舱空间。前排头部空间达到1013毫米，同级领先；975毫米后排头部空间表现出众，配合116毫米膝部空间，为全车乘客带来惬意从容的出行体验。

新车全景穹顶天幕的采光面积达1.2平方米，低辐射玻璃具有高透率、高红外反射特点，紫外线阻隔率高达99.99%。值得一提的是，新车还配备双层流空调系统，开启对应模式时，车外新风和车内回风分别通过不同路径送进空调箱内部，并保持分离、不被混合。同时，新车通过配套设备还可实现外放电功能，轻松满足露营、垂钓、后备箱集市等多场景需求，极大丰富用户的用车体验。

对于GS版车型来说，其独有的GS夜辉铜内饰配色，配合GS专属限定纹饰饰板、GS发光迎宾踏板和多处麂皮包覆，令座舱更具质感与个性。GS长续航四驱版配备的GS桶型运动座椅更提升包裹性和支撑性，并通过肩部镂空设计和立体感十足的背板，进一步强化车内运动氛围。

## 领先智能科技 出行愉悦便捷

别克ELECTRA E4搭载全新一代VCS智能座舱，全系标配EYEMAX 30英寸弧面6K屏，曲面悬浮式设计融合人体工学设计美学，6K(6008×934)分辨率和10比特色深则让显示效果更为细腻逼真。系统内置高通骁龙8155芯片，配合VIP智能电子架构，不仅让操作感受愈发流畅，还支持整车系统级多模块OTA并行刷新，让智电出行始终与时代同步。

最新迭代的别克eConnect互联技术为ELECTRA E4带来具有情感化的交互体验，并通过电动化风格浓郁的全新UI界面和实时渲染功能让所见即所得。系统囊括多项主流在线音频/视频服务，同时全新升级智能语音助手，并进一步强化智能场景引擎、语音私人定制、应用/小程序广场功能，实现多种用户场景一键直达。在交互功能上，系统支持多仪表显示模式，适配不同出行场景，清晰直观；多种手势操作功能可在任意界

面下拉快捷操作入口，多指抓屏能够实现秒回主界面、三指飞屏可将导航界面快速转移至主驾仪表；智能地图应用与电动车使用场景深度融合，提供抵达电量预估等贴心功能。

## 奥特能平台加持 用车加倍安心

别克ELECTRA E4基于业界领先的奥特能纯电平台，整合通用汽车26年的电动化经验和前瞻技术优势，从更深层次解决用户对性能衰减与电池安全的焦虑。新车标准续航版配备65千瓦时容量电池，电耗最低至13.4千瓦时/百公里，CLTC工况续航里程达530公里；GS长续航四驱版采用前永磁同步、后感应异步的电机布局，车辆0-100公里/小时加速成绩为6.2秒，CLTC工况续航里程620公里。

别克ELECTRA E4通过构建全方位的防护体系，倾力保障用车安全。奥特能电池包采用专属电芯配方，具有高热稳定、充放电功率大、低衰减、长寿命的优越特性。“车-云”相结合的电池健康监测系统和wBMS可无线连接的电池管理系统等多重创新技术，能够为电池提供更智能周到的保护。电池壳体为超高强度钢井字形结构，增强全乘员位、多位置柱碰和多种复杂场景下的防护能力。

## 多模式驾控随心 智驾贴心守护

别克ELECTRA E4全系标配eCruise智能辅助驾驶系统，提供FSRACC全速域自适应巡航、HOLCA智能车道居中辅助等丰富实用功能。GS长续航四驱版车型更可选装全新一代SUPER CRUISE超级辅助驾驶系统，依托高算力芯片，以及由高阶摄像头和雷达系统、高精地图等组成的感知系统，实现舒畅安心的驾控体验。

作为继大五座智能纯电SUV别克ELECTRA E5之后的第二款别克奥特能平台车型，大有“意思”的别克ELECTRA E4，凭借潮流颜值、智舱体验、质感驾乘、无忧安全等方面的“出圈”亮点，将进一步满足新时代消费者的多元化智电出行需求，并将携手ELECTRA E5助力别克加速布局主流电动车市场。

图片来源：企业供图