

新能源车企接连宣布涨价 买还是不买？

□本报记者 胡斌 马工枚 文/图

近期,在油价保持高位运行且前景不明的情况下,加油费用成为人们关注的焦点。有购车打算的消费者纷纷把目光投向用车成本更少的新能源汽车。可最近他们发现,自今年初一波涨价后,新能源汽车再次迎来了涨价潮。其中,电动汽车方面,特斯拉一周内三次涨价,单次涨幅高达 2 万元;比亚迪、吉利几何、小鹏、哪吒、威马等多家新能源车企也纷纷发布涨价公告。两轮电动车方面,小牛电动将于 2022 年 4 月 1 日对全系锂电产品零售指导价进行一次上调,上调金额 200-1000 元不等;此前,已经有电动车知名品牌爱玛企业发布涨价通知,整车价格全面上调。

这种现象背后的原因是什么?对购车市场有没有影响?带着这些疑问,记者走访了成都新能源车市场。



现象 多品牌“官宣”涨价 交付周期变长

近日,记者走访成都各大新能源汽车体验店发现,小鹏、理想等多个新能源车品牌的多个车型均有提价,涨价幅度少则几千,多则过万。记者了解到,其中,特斯拉在短短八天时间已经进行了三次调价,累计涨价幅度在 1 万元-3 万元。近日,小鹏汽车也宣布上调部分车型售价 10100 元-20000 元,而比亚迪、小鹏、哪吒等多家新能源汽车都有不同程度的价格上涨。

“最近油价涨得厉害,考虑到新能源车的使用成本比较低,

使用体验也不错,所以考虑买一辆新能源车。”在成都一家小鹏汽车旗舰体验中心,来看车的市民王先生告诉记者,最近的油价涨得快,再结合各方面的综合考虑,自己准备入手一辆新能源汽车,但是没想到,最近新能源车也开始涨价了。

除了涨价之外,“没有现车需等待”也让很多消费者犹豫不决。记者在理想、小鹏等新能源品牌体验店了解到,目前基本没有现车,等待周期按最快预计需要 10 天左右,个别车型则需要

半年左右时间。其中交付周期最短的为蔚来,记者了解到,蔚来目前有少量现车,没有特定的定制需求就可以提现车,一般只需等待 10 天左右就能拿到车。理想汽车没有特定定制需求的话,交付周期在 20 天左右。

“销售人员告诉我现在没有现车,今天只是来试驾。等久一点没关系,只要能买到就行。”王先生告诉记者。目前除了店内个别低配车型有现车,其余车型均要等待。

为什么会出现这样的情况

呢?成都一家小鹏汽车体验店的工作人员告诉记者,一方面是近期订单激增,需要一定的生产周期,再加之有的车主会有定制需求,时间就会更久;另一方面则是核心材料紧缺的原因,各汽车品牌都面临着供不应求的问题。

电动自行车是最常见的锂电车,而今年全国多地非标车过渡期即将结束,一大波换购潮即将到来。作为换购的主力军,其中爱玛和小牛相继发布了涨价通知,对终端产品零售价进行上调。

原因 原材料价格上涨 新能源车补贴退坡

新能源汽车价格为何突然提高?记者了解到,各新能源汽车品牌都给出了“原材料价格上涨”“零部件价格上涨”等理由。成都一家小鹏汽车体验店的销售人员告诉记者,原材料价格上涨导致成本增加等因素是本次新能源汽车价格上涨的主要原因。

究其原因,主要是动力电池原材料锂、镍和钴价格水涨船

高。记者了解到,电池的造价在新能源汽车造车成本中占比最高,作为动力电池的重要材料,镍和锂的价格也在上涨。据上海钢联发布的数据显示,部分锂电材料报价于 3 月 24 日再度上涨,金属锂涨 17.5 万元/吨,均价报 305 万元/吨。磷酸锂已经从每吨 9 万元涨到每吨 50 多万元,而制造电解液的六氟磷酸锂也是从年初的 11 万元涨到现在

的 55 万元,足足涨了 5 倍。而 3 月初,镍的价格也在上涨。据报告显示,伦镍价格从 2 万美元/吨上涨至 5 万美元/吨,单车带电 60KWH 的 8 系新能源汽车镍原料成本约增加 1 万元。

“除了动力电池涨价,芯片短缺也是导致新能源汽车涨价的另一个重要原因。”小鹏汽车体验店的工作人员告诉记者。此外,除了原材料上涨外,新能源汽车购置

补贴退坡也是推动涨价的重要因素之一。在今年发布的《财政部工业和信息化部 科技部 发展改革委关于 2022 年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》中,明确 2022 年新能源汽车购置补贴标准在 2021 年基础上退坡 30%,且新能源汽车购置补贴政策将于 2022 年 12 月 31 日终止,12 月 31 日后上牌的车辆不再给予补贴。

消费者

涨价不会影响购买意愿

原材料不断涨价、芯片短缺又暂时无法缓解,加之新能源汽车补贴的退坡,导致新能源车的制造成本不断上涨,此番涨价或许成为“必然”。那么涨价对消费者购车是否会产生影响?

“不仅是最近油价的上涨,而且在节能环保方面来看我觉得新能源汽车还是有很大优势的,结合我自身的

需求,我还是打算购买新能源汽车。其实不管涨不涨价,按需购买就好。”王先生告诉记者,虽然现在新能源汽车都在涨价,但是这并不会影响自己对新能源汽车的购买意愿。不过也有消费者表示,涨价如果过于密集,会保持观望的态度再等等看,目前不会因为小幅度的涨价而选择去盲目购买。

提醒

按需购买就好

“从目前态势来看,短期内原材料涨价状况仍将持续,电机、轮胎、减震、车架、塑料、电池等电动车核心部件成本上涨不会停止,整车持续涨价是形势所迫。”业内人士预测,越高端的车型涨价就会越多。

值得注意的是,目前市场上还存在一些值得警惕的消费行为,比如部分车主和“黄牛”从中看到了赚取差价的机会,开始倒卖提车资格。据了解,目前网络上已经出现不少新能源车订单转让的现象,部分转让费最高可达 2 万元。即便如此,转让市场依旧供不应求,毕竟对于不少消费者而言,花少许钱通过购买之前的订单,不仅可以省去可观的涨价钱,还能缩短提车“等待期”。但实际上这种“有利可图”的投机行为,却直接导致不少热门车型出现了“买不到”或者“提车难”等问题,严重扰乱了正常的购车秩序。对于这种交易行为,业内人士提醒,交易存在法律风险问题,消费者应该谨慎。而特斯拉、小鹏等品牌对此也作出回应:不允许直接转让订单。

对于新国标下电动自行车的

价格变化,业内人士还预测,目前车企发布涨价通知主要是针对经销商,终端门店是否涨价还是不确定因素,“毕竟新国标换购潮下,价格依旧是经销门店最大的竞争优势,如果这个时候涨价,或许会损失一部分客户。因此,消费者尽量按需求换购就行,不要盲目跟风。”

发展新能源车是应对气候变化、推动绿色发展,构建“双循环”新发展格局的重要突破口。为做好锂资源产品保供稳价工作,工业和信息化部等部门要求,产业链上下游企业要加强供需对接,协力形成长期、稳定的战略合作关系,共同引导锂盐价格理性回归,加大力度保障市场供应。同时,我国也在加快健全动力电池回收利用体系。据工信部数据显示,目前已在 17 个地区及中国铁塔公司开展动力电池回收利用试点。截至 2021 年 12 月底,173 家有关企业已在全国设立回收服务网点 10127 个。动力电池回收、处理,形成正极材料的技术不断提升,机制不断完善,都有助于释放更多碳酸锂产能,推动价格回归正常。



□本报记者 李艳 文/图

春花浪漫时节,春装应季正当时,但成都李女士逛了几家服装店后发现,春装要么太单薄,要么太厚,款式也不太新。

近日,记者走访后,感觉与李女士差不多。适合春天穿着的服装不太多,有也是面料比较轻薄,御寒功能差的,甚至连长袖 T 恤、长袖衫也没有短袖服多。春装混搭夏装卖,样式新颖、夺人眼球的夏装已经占满了三分之二的货架,大部分春装已开始打折促销。

倒春寒持续多日 春装却少人问津

“先看看再说吧,这天气忽冷忽热,现在买春装穿不了多久就过季了。”立春以来,由于天气偏冷,很多市民都有这样的考虑,导致现在的春装销售陷入“尴尬”境地。

“成都没有春天。”许多成都市民调侃道。成都的天气从冬天一脚就跨进夏天,常常令春装销售“措手不及”。为了避免这种情况的出现,最大程度减少损失,不少商家刚过完年就把春装摆出来,营造出“提前消费”的氛围。但是由于今年成都的冬天一直较冷,春装很难从中“揩油”。而后,随着气温陡然上升,成都气温一下降到 30℃,一夜之间成都的大商场小店铺都忙活起夏装,春装又被打入“冷宫”。

“虽然现在倒春寒气温有所下降,但是我们手里还有不少货卖不掉,没人买。就这几个小时,就有两个批发客户退货回来,大家的生意都不太好做。”成都荷花池金牛之心一女装批发经营者李巧林称,本来对于春装的进货就一直比较谨慎,但像今年这样春装完全卖不动的情况还是比较少见。店里春装已经开始打折促销了,如果还卖不掉就只能放仓库。据了解,因为女装季节性较强,天气因素尤其对女装春款影响比较大,而对男装春款销售影响并不大。

在蓝光金荷花经营服装生意的唐棋也有同样的感受,她说:“成都的天气要么热得直接穿夏装,要么冷得穿大衣,以帽衫、衬衣、针织衫为主的春装基本扛不住现在的天气。”唐棋告诉记者,这几天生意不好,一是气温降低,春装少人问津。二是受疫情影响,人员流动少。三是一部分人的想法改变了,认为气温回升了直接买夏装没必要把钱消费在只能穿几次的春装上。

李巧林透露,近年来的天气形势,已经把春装的销售周期压缩得特别短,春装已经成为冬装与夏装之前的一个过渡服装。“我们做批发也感到春季的概念正被淡化。在春装上市时,仅上几款新装,主要原因还是成都春季时间太短。春装没上几天,气温一上升,春季品便积压了,还不如赶早卖夏装。”

记者了解到,近几年来,成都春装市场不同程度出现遇冷的现象。以前商场要盘足春夏秋冬四季服装,但近几年来大不一样,主攻夏、冬商品。据成都几家商家透露,在四季服装的销售中,春季服装的销售仅占全年的一成左右,唱主角头的是夏装与冬装。

线下的春装销售不给力,线上情况同样如此。不少平台店铺已经开始了大规模的春装促销活动。

靓丽夏装急登场 马卡龙色受青睐

“再这么下去,春装就不要卖了,直接卖夏装得了。”大成市场内一服装店老板如是调侃道。因今年天气原因,春装销售受阻,导致商家积压大量春装,众多服装店老板愁眉难展。

据了解,近两年春天的气温比以前同期相对略偏高点,加上初春与冬末、初夏与暖春的界线不明确,故让不少人有春季短暂的感觉。

在春装纷纷打折促销的同时,各大品牌的夏装也争先亮相。日照气候适宜,很多店铺都春装混搭夏装卖,样式新颖、夺人眼球的夏装已经占满了三分之二的货架,这几乎成为了一种销售趋势。据唐棋介绍,服装不同于其他商品,谁最先出样,谁就最先获利,所以很多品牌的服装都是在季首抢先上市,吸引消费者前来购买。

“现在店里的夏装已经是第二波,甚至第三波新款都在回来的路上了。”李巧林向记者介绍。记者在荷花池多个批发市场内看到,每家店铺都已经将靓丽的夏装摆放在了门口进行展示招揽客人。在搭配上也是以色彩为重,营造缤纷多彩的氛围。

鹅蛋黄、樱花粉、嫩芽绿等马卡龙色,一扫冬深色当道的沉闷之气。而今年的夏装以雪纺、欧根纱以及针织面料为主,大多颜色艳丽。

在春熙路一家品牌服装店内,几名顾客正在挑选衣服,告别了沉重的棉衣或羊绒大衣,大家都喜欢轻松一点的。“今年的服装在色彩上有很明显的变化,颜色比较多,很亮丽。”导购王女士笑着说。

天冷春装滞销,电器卖场内的空调却很走俏。在一家电器卖场内,成都市民胡女士正在选购空调。她告诉记者,这几天气温低,趁这个时候买空调最划算。据了解,由于还不到空调销售旺季,只要有人买,商家都会尽量优惠,而且服务也很到位。

夏装急登场
春装打折促销显「尴尬」

