



c ó n g

巴风 賓韵 水墨 达州



达州晚报

汽车

潮流风向标

旅游·汽车
美食·娱乐

周刊

10

2022年8月26日

星期五

18680600002

□主编:洪 叶
□编辑:任墨藻

了解更多达州本土资讯,请扫描二维码,关注达州晚报客户端——云达州APP。



安卓系统



苹果系统

多年来,德系三巨头奔驰、宝马、奥迪占据了我国豪华车消费市场的大部分份额。但随着国家对新能源市场的发展布局,选择新能源车型的消费者不断增多,蔚来、小鹏、理想等国产造车新势力逐渐在高端车市场站稳脚跟,凭借科技、口碑、性价比和产品力等优势,在与“BBA”的较量中占得部分先机。国内汽车产业已进入百花齐放的时代,新能源占比越来越重,或将成大势所趋。在新能源市场的内卷大战中,“BBA”的表现暗淡无光。



国产品牌跻身高端车市场 新能源大战中“BBA”优势不再

“BBA”新能源车型销量不佳

在汽车市场上,所有的评价都不如销量表现更有说服力。据乘联会发布数据,今年上半年,“BBA”销量集体下滑,但依然保持在30万辆以上的高水平,短期来看,其它高端品牌仍难撼动奔驰、宝马、奥迪在国内汽车市场的领军地位。但在榜单中不难发现,“BBA”的销量主要由几款中型车、中大型车和SUV支撑,在新能源领域的表现非常一般,它们会像手机巨头诺基亚一样输掉未来吗?

据了解,在8月26日的2022成都国际车展上,奔驰将带来EQE纯电轿车、C350eL插电混动轿车等新能源产品。在“BBA”当中,奔驰是新能源布局相对完善的。EQ系列已经初具雏形,同时也形成了独特的设计语言。那么销量如何呢?24日,记者走访了达州仁孚奔驰4S店,并没有看到EQ系列产品。销售人员表示,店内暂不销售EQ系列车型,也不接受预订,有需求的市民可去成都购买。乘联会数据显示,2022年上半年,奔驰EQC、EQB、EQA在全国的总销量为6012辆。作为对比,奔驰C级轿车在上半年销量约7万辆,是EQC、EQB、EQA三种车型总和的十倍不止。

达州奔驰不卖电动车,隔壁的宝马有,但销量也没好到哪去。在达州宝诚宝马4S店,记者看到了i3、iX3两款纯电动车。销售人员表示,i3今年7月份到店销售,目前签了10余个购车合同,大部分还没有交车。iX3去年到店,但相对“孪生兄弟”X3来说,销量不及其五分之一。至于奥迪,在新能源领域的存在感还要低,2022年上半年,在全国汽车市场,奥迪纯电动车型Q2L e-tron、e-tron、Q5 e-tron总计销量不足2000辆。

“功能少,价格还不便宜。”市民余先生是一位宝马燃油车车主,他表示,打算换一辆纯电动车,多方对比下来发现,“BBA”的新能源产品,除了“车

标好看”以外,没有任何明显的优势,他更倾向于购买一辆性价比高、足够智能的国产品牌汽车。业内人士表示,从技术上来说,燃油车和电动车区别明显。目前“BBA”仍然游刃有余,但在这场新能源大变局中已经失了先机。

“BBA”新能源产品力不过硬

市场认可度低、安全性差、续航里程短、充电难、充电慢……目前,新能源汽车仍然存在着各种各样的问题,要想获得认可,只有拿出远超燃油车的产品力。“BBA”的新能源车卖不动,并不是因为价格高,正是因为其不过硬的产品力。

蔚来汽车的均价在40万元上下,与“BBA”基本处于同一水平。顶着消费者对国产车的偏见,蔚来在今年上半年仍然卖了5万多辆。为什么放弃“BBA”而选择蔚来?

以“BBA”新能源车型中表现最好的宝马iX3为例,入门版指导价39.99万元,与蔚来ES6入门版38.6万元相近。同为中型SUV,蔚来ES6的长、宽、高全部大于宝马iX3,在尺寸上形成全面包围;动力方面,ES6搭载双电机,可迸发435匹马力,优于iX3的单电机286匹;驱动方式ES6为四驱,iX3是后驱;智能硬件上,ES6多出9个摄像头、12个超声波雷达、5个毫米波雷达;其他配置方面,ES6拥有360倒车影像、透明底盘、感应后备箱、无钥匙进入、哨兵模式、车载WiFi等功能,在iX3上全部缺席。

不仅如此,“BBA”的新能源车型在口碑上也逐渐崩塌。宝马iX3车主黄先生表示,“有时会存在莫名其妙的刹车异响,又找不到原因,到现在也没解决。”据了解,该款车还出现过电池有电却无法行驶等问题,在上市2年多时间里,已经进行了4次官方召回。另一款被寄予厚望的奔驰EQC,则存在动力系统故障、车机系统卡顿等问题。继承了燃油车的问题,却没有展

现出新能源的长处,成了“BBA”新能源销量惨淡的主要原因。

“BBA”对消费者的吸引力下降

曾经的国产汽车在探索过程中,不乏失败的产品,导致国产品牌被贴上“低端”“抄袭”“质量差”等标签,多年仍难以翻身。与燃油车不同,中国新能源汽车起点很高,其中有比亚迪等老品牌,也有“蔚小理”等新势力,加之华为、小米等科技巨头的入局,他们不缺技术,也不缺营销手段。

目前除老牌新能源代表特斯拉以外,几乎没有哪家车企是国产新能源的对手。在乘联会发布的近半年新能源车销量榜上,前20位中,有18个名额被国产车牢牢霸占,剩余2位便是特斯拉。直到第41位,才出现“BBA”的身影——宝马iX3,半年销售量1.2万辆,据前五名“10万+”的成绩相去甚远。

“一开始打算买个奔驰或宝马,觉得开出去有面子。某天偶然看到这款理想ONE在升华广场展示,我就去试驾了一下,各方面体验都不错。回家后,我又仔细研究了各项测评、车主口碑,相对于奔驰、宝马,理想的性价比更高。”90后理想车主简先生表示,他也有一个“BBA”的豪车梦,但经过反复对比,他放弃了豪华品牌的虚荣心,选择了更大、更智能、更舒适的用车体验。

在社交媒体高度发达的今天,汽车的销量和口碑基本透明,消费者了解汽车的方式不再局限于汽车售卖点,在各种论坛、短视频平台,广大网友几乎对市面上每辆车的优缺点进行了全方位深度挖掘。随着90后成为汽车市场的消费主力,他们的信息渠道更通畅,汽车知识更丰富,他们会货比三家后做出适合自己的选择。同时,他们对国产车没有过多偏见,豪华品牌对一部分人的吸引力,远不如高性价比。

□达州日报社全媒体记者 任墨藻