

# 霸榜11个月，神车MINI EV进退两难！

原创

yidiancaijing



于 2021-09-01 18:30:13 发布



20



收藏

分类专栏：[财经](#) 文章标签：[算法](#) [人工智能](#)

版权声明：本文为博主原创文章，遵循 [CC 4.0 BY-SA](#) 版权协议，转载请附上原文出处链接和本声明。

本文链接：<https://blog.csdn.net/yidiancaijing/article/details/120046266>

版权



[财经](#) 专栏收录该内容

733 篇文章 2 订阅

订阅专栏

## YI DIAN CAI JING



利好条件促使多方势力对微型电车市场伺机而动，宏光 MINI EV一家独大的局面正在被动摇，上探无门、下探无路的价格体系与竞争对手的虎视眈眈，想要继续霸榜更久的宏光MINI EV，首先要做的，就是超越自己。

作者 | 蔡雨彤

编辑 | 严睿

一点财经  
YIDIANCAIJING

上市14个月，霸榜11个月，豪掷千亿造车的资本傻眼了。当新势力还挣扎在生死存亡之际，宏光MINI EV已经冲上了神坛。

在乘联会7月新能源汽车销量数据中，微型电车宏光MINI EV以30,706辆的成绩稳坐销冠宝座，与第二名比亚迪



秦([参数](#)[图片](#))PLUS DM-i出现了断层式销量差；同属微型电车细分市场的奔奔，虽然极力追赶着榜单霸主的脚步，但份额上的落差只能让其继续保持仰望者的姿态。

## 2021年7月新能源销量排行榜

单位：辆

NO.	 新能源	2021.7	2020.7	同比
1	宏光MINI	30,706	-	-
2	比亚迪秦PLUS DM-i	9,127	-	-
3	奔奔EV	8,701	489	1679.3%
4	理想ONE	8,589	2,445	251.3%
5	比亚迪宋DM	7,085	-	-
6	特斯拉(Model 3)	6,477	11,014	-41.2%
7	小鹏P7	6,054	1,725	251.0%
8	比亚迪汉EV	5,592	1,205	364.1%
9	奇瑞eQ	5,565	3,056	82.1%
10	埃安(Aion S)	5,502	3,685	49.3%
11	比亚迪秦PLUS EV	5,342	-	-
12	科莱威CLEVER	5,202	546	852.7%
13	哪吒V	4,469	-	-
14	零跑T03	4,283	739	479.6%
15	比亚迪元EV	3,785	1,801	110.2%

也正是宏光MINI EV一骑绝尘的销量，撑起了上汽新能源板块的半边天。

据五菱汽车母公司上汽集团上半年产销数据显示，集团1-6月新能源汽车零售销量为28万辆，同比猛增412.6%，其中，“头号功臣”宏光MINI EV上半年销售15.8万辆，为集团贡献了近6成的销量。

这份让其他角逐者眼馋的份额比重，成为了

宏光(参数|图片)



MINI(参数|图片) EV被市场高高捧起的傲人资本，但在欢呼声中，这位傲视群雄的市场霸主，却正在陷入进退两难的尴尬境地。



### 尴尬一：斩断后路的双面刃

风头无两的背后，是让人跌破眼镜的事实，卖了30万辆的宏光MINI EV，真的不赚钱。

曾有业内媒体根据企业供应商数据估算，一台宏光MINI EV的成本造价在1.5-2.3万区间内，再加上研发、人工、运输等额外支出，2.88万的售价显然没什么盈利空间，更有甚者用“卖一辆亏一辆”来形容宏光MINI EV。

那么明知产品不赚钱的上汽通用五菱，为什么要做赔本赚吆喝的生意？

醉翁之意不在酒。对于企业而言，没有赔本的买卖，用宏光MINI EV走量赚积分，远比其他盈利要迫切得多。

所谓的积分，指的是首发于2017年的“双积分”政策，车企在生产燃油车时产生负积分，而生产新能源车时产生正积分，如积分不达标，则会罚款甚至停产，此举旨在加速汽车能源结构转型。

在2020年6月，该政策得到进一步完善，新版双积分政策中明确了2021年至2023年新能源汽车积分比例要求分别为14%、16%、18%，并于今年年初正式施行。

中国汽车工业协会总工程师、副秘书长叶盛基表示：“此次修订赋予新能源汽车积分一定条件下50%的结转比例功能，解决了上一版内容中新能源汽车积分有效期较短的难题。”

为对应双积分政策，外型小巧的宏光MINI EV，扛起了“挣分养家”的大任。

工信部等部门联合发布的《2020年度中国乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分情况公告》中显示，2020年上汽通用五菱的平均燃料消耗量积分494334，可交易新能源汽车积分443141，继2019年双积分出现8万分缺口后，上汽通用五菱双积分首度达标。

### 全国宏光MINIEV报价 (10个车款) ▾

1年内最低价：--

城市	指导价	参考最低价	优惠幅度	报价车款	报价更新日期
石家庄	2.88-4.36万	2.68-4.16万	↓0.20万	10个车款	2021-09-01
运城	2.88-4.36万	2.78-4.25万	↓0.11万	10个车款	2021-08-31
滨州	2.88-4.36万	2.78-4.26万	↓0.10万	10个车款	2021-08-31
青岛	2.88-4.36万	2.78-4.26万	↓0.10万	10个车款	2021-08-31

称赞宏光MINI EV带来的“附加价值”时，难以盈利的硬伤同样不容忽视。车主之家数据显示，宏光MINI EV的最高优惠幅度为0.2万，折后参考价2.68-4.16万，而竞品奔奔E-Star的最高优惠却达到了宏光MINI EV的10倍，优惠后约2.98-5.48万；此外，部分配置的欧拉

黑猫(参数|图片)在折后直接下探到了5万级电车市场。

同类竞争对手的放价可以在一定程度上换取消费者的好感，反观售价低无可低的宏光MINI EV，引以为傲的低价优势正在快速缩水。

当低价沦为底价，无从下探的宏光MINI EV就少了一根可以救命的稻草。

## 2

### 尴尬二：被“锁死”的舒适圈

“人民需要什么，五菱就造什么。”高呼国民生态的五菱，誓要将“接地气”进行到底。

在曾经那个一众品牌主推高端燃油车的时代，醉心低端的五菱充耳不闻，当高端智能电车成为新的聚焦点，深谙神车密码的五菱，继续发力低端市场。

月销超8万的“秋名山神车”让五菱尝到了甜头，而将这套“下沉式”打法直接复制到新能源市场后，再见成效。五菱低端王者的光环再得延续，两大封神之作后，五菱横跨燃油、纯电市场，一览众山小。

从“现象级”电车宏光MINI EV的视角来看，五菱能够神话不灭的重要原因，就是它为宏光MINI EV界定出了一个“定价舒适圈”，5万以下的微型电车，还无人能与其匹敌。

没安全气囊、充电速度慢、续航里程低，在“便宜”二字面前统统不是问题，如果你吐槽宏光MINI EV产品力不行，那么大概率得到的回答是“3万块钱还要什么自行车”。



与宏光MINI EV专注5万以下电车市场不同的是，奔奔E-Star将价格划定在2.98万-7.48万之间，因此不免陷入了既要与5万以下的宏光MINI EV拉扯，又要与7万上下的欧拉黑猫、

白猫(参数|图片)争夺份额的窘境。

横在5万这座大桥上的奔奔E-Star，显得有些高不成低不就，业界频频将其与宏光MINI EV进行对比，虽然其价格上限更高，但在大多数消费者的认知里，二者的产品定位及差别其实并不大。

从产品力方面来看，奔奔E-Star确实比宏光MINI EV更胜一筹。对比宏光MINI EV2.88万的车型和奔奔E-Star2.98万的车型，奔奔E-Star比前者的续航里程多30KM，充电时长也更短。

性能上取胜的奔奔E-Star，却在市场份额面前败给了宏光MINI EV。

先发优势与定价体系的双重加持下，宏光MINI EV占领了细分市场的大部，但抱紧低端市场后，迎面而来的是难以上探的尴尬。

5万元以内的纯电市场，是宏光MINI EV的舒适圈，舒适圈内它可以是绝对的Plan A，但随着低端化标签的形成，消费者恐难为定价提高的宏光MINI EV买单。

在一个行业网站的宏光MINI EV产品论坛中，网友们对于“涨价”格外敏感，“涨两千就影响销量”、“（涨价后）对比奔奔没太大优势”。超高性价比的背后，是不值更高价格的刻板印象，一口气沉到底的宏光MINI EV也时常因过低的定价，被质疑产品力不足。

死守低端市场的打法，让宏光MINI EV陷入了进退两难的困境，利润太低无法下探，低端标签形成难以冲高，面对5万元这条定价红线，宏光MINI EV很难迈开腿。

外面的人进得来，里面的人出不去，定价体系俨然成为了困住宏光MINI EV的围城。



### 尴尬三：多方狙击还有降维打击？

“这些年低价系能源电动车是市场的空白。”业内分析人士这样描述。

当特斯拉和新势力在中高端电车市场打得不可开交时，还处在增量阶段的微型电车市场，俨然呈现出蓝海之势。

乘联会数据显示，国内新能源汽车市场在今年上半年迎来了井喷式增长，1-6月累计销售120.6万辆，已超过2020年全年的份额总量。其中，微型纯电动车增势最为强劲，累计销量35.10万辆，同比激增599%。

微型燃油车热度降温，市场对微型电车的需求持续扩大，人口结构的变化为微型电车市场带来了巨大的潜力。

乘联会秘书长崔东树曾向媒体表示，随着我国老龄化进程的加剧，微型车作为年轻人第一辆车和中老年人第二辆车的市场比重将进一步增加，其产品“老头乐”的属性将更为显著，微型电动车的发展前景十分广阔。

## 宏光MINIEV竞品车型报价及优惠

车型	关注度	厂商指导价
 宏光MINIEV		2.88-4.36万
 奔奔E-Star		2.98-7.48万
 科莱威CLEVER		4.50-4.90万
 思皓E10X		3.99-7.64万
 雷丁芒果		2.98-5.98万

资本的眼睛是雪亮的，为分割这块蓝海市场的肥肉，聚焦下沉市场的微型电车相继涌现。目前宏光MINI EV在市场上的竞品，有奔奔E-Star、雷丁芒果、科莱威CLEVER等车型，而近期亮相的奇瑞QQ冰淇淋，也将竞争对手直指宏光MINI EV。

由于微型电车的市场门槛不高，对产品技术的要求远不如其他细分市场，因此，同样拥有微型电车产品的长城欧拉和北汽新能源亦大有持续下探的可能性。

除贵价者的下探、同级别的争夺，比宏光MINI EV价格还要低的“老头乐”，正在成为其称霸细分市场的潜在威胁。

6月17日，工信部发布了《纯电动乘用车技术条件》（征求意见稿），其中明确将四轮低速电车纳入纯电乘用车的子类，并命名为微型低速纯电动乘用车。有关“老头乐”新规的即将出台，这也意味着在国内发展了近十年的低速电车将会迎来首次规范化管理，届时“老头乐”的法外特权将不复存在。

在《一点财经》调研的一些消费者眼中，宏光MINI EV就是合法上路的“老头乐”。在得知“老头乐”未来有望上牌后，这部分消费者则表示相比之下，宏光MINI EV更好，因为大厂生产的更靠谱。

与“老头乐”转正不同的是，宏光MINI EV正在面临着上牌难的压力。

5月初时，宏光MINI EV曾因申请上海绿牌受限而被推上风口浪尖，曾有消息称，上海等地将逐步收紧廉价电动车的上牌，但目前暂无相关政策出台的进展。上汽通用五菱官方客服对《一点财经》表示，目前上海的新政还没有公布，宏光MINI EV提车后就可以进行上牌。

在绿牌收紧的风头下，有人按捺不住了。近日，立足中高端纯电市场的蔚来被传出“要造3万级微型电动车”的消息，蔚来内部人士虽对此回应“不予置评”，但从车企一贯“不予置评即默认”的操作来看，蔚来进军微型电车市场不无可能。

届时，五菱方面的压力可想而知。

宏光MINI EV因接连霸榜被捧上神坛，其强劲的表现也令低端市场的潜力得以正名，然而面对“老头乐”之流及多方势力的轮番狙击，顺风顺水的宏光MINI EV或将迎来上市以来的首次危机。

没有永远的人，也没有永远的神。被锁死在定价体系中的宏光MINI EV，以不变应万变，好在现阶段其市场稳固程度还很深，至少在下一个“神车”降临前，它依然是细分市场的绝对王者。

# 4

## 结语

利好条件促使多方势力对微型电车市场伺机而动，宏光MINI EV一家独大的局面正在被动摇，上探无门、下探无路的价格体系与竞争对手的虎视眈眈，无一不是其称霸之路上的制约因素，想要继续霸榜更久的宏光MINI EV，首先要做的，就是超越自己。