

年度销量目标难完成,车市开启降价潮

明年价格战仍是主旋律

近日,多家新能源车企发布了11月的销量。新鲜出炉的成绩单显示,今年前11个月,大部分新能源车企均难以实现年度销量目标。记者统计的11家新能源车企中,仅有理想汽车一家提前完成销量目标。比亚迪还差11%,12月的销量需要达到32.8万辆,比11月增长8.6%。

为了冲刺销量,多家车企宣布促销,年终价格战已经打响。8.98万元起的比亚迪秦DM-i;长安汽车携旗下新能源品牌深蓝、启源,最高降价3万元;零跑汽车最高现金优惠1.7万元;智己汽车综合优惠3.76万元;一汽大众、一汽丰田、神龙汽车也推出了年终促销活动。此外,极越01全系车型直降3万元;哪吒S降价不减配,新享版降价3万元。

从车企的动作可以看出,以价换量还是普遍现象。业内人士向记者指出,价格战仍然是2024年车市的主旋律。

11家新能源车企仅1家完成销量目标

记者统计的11家新能源车企中,仅有理想汽车一家提前完成了年度销量目标。理想汽车11月交付新车4.1万辆,截至11月30日今年累计交付32.57万辆,提前达成30万辆的年度销量目标。

剩余10家新能源车企中,只有比亚迪的完成率接近90%,有望达成年度目标。

比亚迪11月的汽车总销量

为30.19万辆,比10月增加了70辆;今年累计销量约267.2万辆,同比增加64.29%。要实现300万辆的年度目标,比亚迪12月需要销售32.8万辆,比11月增长8.6%。

岚图汽车年度目标完成率超过80%,11月交付新车7006辆,环比增长15%;1月-11月累计交付4.05万辆,距离5万辆

率低于60%。

多家车企宣布促销 年底价格战打响

每年的最后一个月,各家车企也进入了冲KPI的关键时刻。比亚迪在11月初打响年终价格战第一枪后,12月1日再度宣布限时促销,多家车企跟进。



的年度目标还差0.95万辆。这要求岚图汽车12月的环比增速达到35.6%。

极氪汽车与广汽埃安的完成率70%以上。小鹏汽车、零跑汽车和深蓝汽车的完成率超过60%。哪吒汽车和赛力斯的完成

比亚迪秦PLUS DM-i延续了11月的优惠力度,优惠1万元后以8.98万元起售。比亚迪旗下多款车也有5000元至2万元的现金优惠。

同日,长安汽车及旗下的新能源品牌深蓝、启源推出年终活

动,欧尚Z6、2023款UNI-V、第三代CS75PLUS全系现金直降1.5万元,欧尚X5 PLUS直降2万元,欧尚Z6纯电iDD限量1万台直降至高3万元。深蓝汽车全系,定金1999元抵8000元购车款,深蓝S7 520Pro纯电版直降1万元。启源A07、A05、Q05三款车型的现金抵扣最高达2万元。

零跑汽车12月全系车型最高现金优惠1.7万元,首任车主终身免费三电质保。

智己汽车的限时优惠权益总价值3.76万元,包括下定立减1.2万元现金,价值2.56万元的配置升级补贴、智能驾驶全功能包终身免费使用权等。

一汽大众的12月限时优惠活动,包括购车礼、加享礼、限定礼、到店礼、SUV专属政策以及轿车专属政策,适用于宝来、速腾、高尔夫系列、迈腾、CC系列、探影、探歌、探岳系列、揽巡和揽境等多款车型。

一汽丰田宣布,12月1日至12月18日,新卡罗拉、新RAV4荣放、新亚洲龙、格瑞维亚、皇冠陆放等车型将享受5000元的购置税补贴,12月9日至明年9月10日还可享受至高6000元的置换补贴。

神龙汽车12月1日-25日,新408享包牌税包保险;408X和凡尔赛C5X享5000元置换补贴,并享受3000元增购补贴及2年免息政策,首任车主终身免费基础保养;新508L、新4008、2023款天逸享1万元置换补贴、5000元增购补贴,2年免息以及5000元保险补贴。

12月2日,哪吒汽车推出哪吒S新享版,车辆配置不变,售价下降3万元。

此外,极越从11月30日晚开始,极越01全系车型直降3万元,长续航三元锂电池选装包下调1万元。对已提车老用户将给予3万元差价的现金补偿。

明年价格战 仍然是车市的主旋律

可以看出,以价换量还是车市的普遍现象。在此前的广州车展上,多位车企高管向记者表示,价格战仍然是2024年车市的主旋律。小鹏汽车营销副总裁易寒认为,“价格战更像是不可逆转的大势”。

极氪智能科技副总裁林金文表示:“价格战不只今年,只是今年尤为激烈。只要玩家足够多,这个行业就会足够卷,卷到玩家逐渐减少。未来2年-3年,卷是常态,所有参与竞争的产品、品牌如果没有卷得动、卷得起的能力,就会很快出局。”他也指出,“价格战的受益者毫无疑问是用户。同时价格战推动了行业所有玩家在技术和成本控制方面、用户服务以及产品品质方面的进步。”

理想汽车商业副总裁刘杰判断,2023年到2025年是新能源的“淘汰赛”阶段。2024年,20万元以上的新能源市场渗透率会达到55%,差不多400万辆的规模。这意味着新能源车在创新者曲线中将进入晚期大众阶段。

据红星新闻

“助考中介”乱象——

是“辅导课业”还是帮助作弊?

当下正值招聘旺季,各地各类招聘考试密集举行。“新华视点”记者调查发现,在一些网络平台,有的“助考中介”以“考试援助”为名诱导求职者舞弊,以此牟利。这种乱象甚至蔓延到校内考试,由此催生了一条地下黑色产业链。

牵线搭桥,帮助作弊

近年来,许多人入职笔试由线下改为线上,在灵活、便捷的同时,也给作弊者造成可乘之机。记者调查发现,在一些网络平台,“助考中介”诱导求职者“花钱走捷径”的情况屡见不鲜。

业内人士介绍,一些“助考中介”在考生与代笔者之间牵线搭桥,利用各种手段帮助考生作弊得高分。

为躲避平台监管,“助考中介”使用暗语与考生交流,通常使用“上车”“助攻”“辅导”等貌似普通、正常的说法。

记者在淘宝上搜索“课业辅导”“课程辅导”等关键词,随机点入一家网店咨询,客服要求添加微信。在与微信名为“课业辅导小助手”的店员沟通中,对方承诺在企业招聘考试中可以代考,也可以帮助考生作弊。

记者在淘宝上另一家网店发现,其销售的商品标记有“银行

笔试包进面”“企业笔试包进面”等广告。记者通过客服提供的账号添加微信后,商家表示:“国内各大银行以及地方银行都能做,还能考电力、保险、电信等行业央企。”

所谓“助考中介”具体如何操作?一名客服告诉记者,通常来说,中介负责与考生、代笔者联络谈妥后,预付全款的考生会被拉入一个群组,里面有数名代笔者待命。

以某用人单位的秋招为例。某岗位在笔试阶段试卷题目相同但顺序不同,“助考中介”会事先发布大量广告寻找买家,确定一定数量的“订单”后,花钱找来多名“考生”报名参加考试。“考生”们分别拍摄考卷传到群组,场外提前准备好的多名答题者分别完成试卷的不同部分,再将答案发到群组中。

蔓延至校内考试 和英语四六级等考试

记者调查发现,除了招聘考试,类似的替考、助考生意甚至延伸到中学、大学的期末考试、英语四六级考试等。

在闲鱼平台,一名自称某高校学生的“助考中介”介绍,他能组织替考初高中全科期末考试。“初高中全科,只要是校内的都

可以。大二以内的高等数学、物理也行。”一名自称某高校大学生的“枪手”说,“手机发布答案的考试危险性更高,我的优势是可以线下替考,价格也便宜。”

“一些大学生为了获得奖学金或者取得保研资格,希望得高

等专业提供期末考“助攻”或替考,自称生意很好。

一些充当“枪手”的学生在社交平台发布替考广告,称能代考高校的期末考试,费用在几百元到1000元不等。“理工科专业的考试难度大一些,收费也相应

能查到425分以上的分数。”面对记者的质疑,该中介声称“有官方渠道的人”,并发了其他买家成交的记录和合格的成绩单。

多方合力整治舞弊行为

我国刑法规定:“在法律规定的国家考试中,组织作弊的,处三年以下有期徒刑或者拘役,并处或者单处罚金;情节严重的,处三年以上七年以下有期徒刑,并处罚金。”

一些“助考中介”已落入法网。今年10月11日,北京市海淀区法院依法对被告人张某等人组织考生考试作弊案作出一审宣判。法院经审理查明:张某、杜某某等人在2021年、2022年全国硕士研究生招生考试前和考试中,在考点附近安置信号发射装置、制作及发送答案,帮助考生作弊。最终,法院以组织考试作弊罪分别判处张某等9名被告人5年6个月至2年不等有期徒刑,并处5万元至2万元不等罚金。

针对“助考中介”乱象,受访者建议,招聘企业、平台和有关部门应从监管、技术等多角度共同发力,整治替考、助考舞弊行为。

据新华社每日电讯



分,所以我们就有了市场。”一名“助考中介”说。

在中介们发布的宣传语中,“保你不挂科”“期末考带你飞”“保你不挂科”等屡见不鲜。记者联系了几名“助考中介”,他们表示可承接初高中、大学期末考试。

记者调研了解到,与单兵作战的大学生不同,专门做期末考试代考的团队收费较高。有团队专门为物理、化工、计算机、土木

高一些——60分及格线500元,75分800元,要求85分以上需要1000元。”一名“助考中介”说。

当记者咨询四六级考试时,一名助考中介告诉记者,“四六级也能做,现在市面上做的人少,我们有内部渠道。考生要确保能带手机进入,我们可以发答案。如果不想冒风险的话价格高一些,只要发身份证、准考证,就