

燃油车降价，该出手吗？

本报记者 华泰来



(华泰来绘图)

纵深

当下，一场席卷全品类燃油车的降价潮，让不少消费者心态摇摆。

燃油车价格锚点上不断下探，合资轿车跌入5万元级、主流SUV万元级让利不断……一边是终端史低价的极致诱惑，一边是燃油车面对新能源车冲击的行业大势。

这让不少消费者陷入了决策焦虑：此刻入场，是成功“抄底”的智慧，还是接下“时代尾盘”的烫手山芋？

面对已经进入“存量博弈”的燃油车市场，理性的购车消费者，要看懂降价逻辑、分清自身需求、避开所有套路，方能“该出手时就出手”。

为何降价成为“新常态”

这一次燃油车的降价潮，是短期促销，还是长期持续？这是许多消费者最关心的问题。

多年来，汽车行业不断向新能源转型，汽车工业拥抱智能化、电动化变革，最终传导到市场，由量变引发质变——燃油车厂商为了争夺有限市场份额，引发了一场“行业洗牌”。

2026年的燃油车价格战，与前几年的阶段性“清库存”式降价有着本质不同。

首先，车企面临严苛的油耗计政策与碳排放压力，为了平衡产品矩阵的合规成本，“以价换量”成为维系市场份额和持续规模的必要手段。

其次，汽车产品本身在电子化架构上的迭代周期远快于机械结构，老旧平台的车型为了腾出产线空间，必须通过大幅折价来换取周转率。

这样的背景下，成本控制、配置升级、价格比拼，正成为车企“存量竞争”周期内的常态。

全域覆盖、降幅可观、无一幸免——这是本轮降价最大特点。以往价格战中，中高端燃油车始终保持品牌溢价、价格坚挺，如今这一壁垒已被全面打破：奥迪、捷豹路虎等豪华品牌

靠大额优惠清库存，速腾、思域等经典合资车价格大幅下探……

业内观点认为，这将是一场淘汰赛，将极大考验车企的成本控制与技术迭代能力。在中国汽车产业强大的创新浪潮之中，落后者很容易悄无声息地退场，胜利者则将在新的行业格局中占据高地。

对于消费者而言，行业的长期竞争格局，意味着购车决策应该摆脱“抄底”思维，可以从实际需求出发，考量产品的全生命周期价值。

审视需求方能精准决策

新能源车与燃油车，一度是很多消费者纠结的选择。

新能源车行驶成本较低、智能网联功能多，燃油车适应性更强，没有补能焦虑。如今，燃油车大幅降价，天平该往哪边倾斜？

这是用钱包投票的选择，关键在于评估自身的核心需求与用车场景。

如果购车者常年需要往返于城市与乡镇，或者工作性质要求频繁跨城跑高速，且现阶段居住环境确实无法安装固定充电桩，那么燃油车依然是好选择。在长距离补能自由与高速能效比方面，传统燃油动力系统目前仍具备重要的优势。

如果购车者打算解决未来8—10年的家庭代步需求，没有频繁换车的打算，那么当下燃油车的高性价比窗口是非常不错的时机。如今10万元就能落地的主流合资车，15万元可拿下B级轿车，相比往年购车成本直降三成以上，能有效抵消未来二手车保值率波动的风险。

热衷于智能座舱、高级辅助驾驶和OTA持续升级的年轻群体，应审慎选择新能源车。当前的燃油车产品，即便是价格大幅下调，电子架构与软件生态往往难以提供与新能源车同等的迭代空间。此时购买主流燃油车，可能会有明显的“代际落差感”。

3—5年内计划将车辆置换的消费者，则必须正视燃油车二手车残值不稳定的风险。在存量市场中，燃油车的贬值路径往往是非线性的，眼下虽以低价买入，但未来置换时，因市场占有率萎缩导致的残值崩塌，很可能让此刻省下的优惠荡

然无存。

此外，有数据显示，新能源车险的车均风险成本约为燃油车的2.2倍，而保费平均为燃油车的1.7倍。因此，在考虑长期用车成本时，应将保险成本计算在内。

警惕“裸车价”背后的“套路”

降价潮里，最大的陷阱不是车价本身，而是五花八门的隐性收费。

在价格战的喧嚣中，往往有不良商家利用极低的裸车价吸引客户，再通过复杂的附加条款将利润找补回来。精明的消费者，应该学会计算整体购买和使用成本。

首先，应明确“落地价”才是真正的购车价格，包含裸车、购置税、交强险、上牌等全部费用。购车时应要求出具详细费用明细表，拒绝所有“口头优惠”“综合礼包”的模糊话术。

金融服务费、出库费、PDI检测费，均属不合理收费，无收费依据。

店内强制捆绑的装潢大礼包，所谓高端车膜、脚垫、保养券往往溢价严重，能折现就折现，能取消就取消。

店内绑定保险普遍比自行投保贵两三千，可自主线上投保，省下一笔实实在在的开支。

学会高效比价，同城多家门店交叉询价，拿到底价后再争取免费保养、油卡等福利，把优惠“拉满”。符合条件的车主，一定要申领汽车以旧换新补贴，进一步压低购车成本。

购车时，务必核对出厂日期。优先选择生产时间在半年内的准新车。尽量避免那些停放超过一年，且电子架构已过时的库存车，因为长期停放带来的电池亏电、橡胶件老化及电子元件受潮等隐患，往往是肉眼难以察觉的“隐性地雷”。

汽车工业的每一次变革，都是对既有规则的彻底打破。在这场行业大洗牌中，消费者的焦虑本质上是对不确定性的恐惧。

然而，购车归根结底是一项服务于生活质量的长期消费。无论是购买燃油车，还是转向新能源车，只要消费者始终如一地审视自身价值需求，终将在这场博弈中买到那辆真正适合自己的“理想座驾”。

省内首个大冬会

供电保障基建工程正式投运

本报讯(记者曲晓涛)日前，长春双阳双花乙线T接四家变电站66千伏线路工程正式投运。作为省内首个投运的大冬会基建保供项目，其顺利竣工标志着赛事电力保障迈出了关键性的一步。

据了解，该工程新建27基杆塔，线路全长7.26公里。自今年2月中旬开工建设以来，面对工期紧、任务重的挑战，国网长春供电公司各专业全面协同、积极担当，市县两级电力专班充分发挥作用，科学排布作业计划，高效破解前期难点问题，一线建设者连续攻坚，顺应季节气温变化实行错峰施工，历时5个月完成全部建设任务，较原计划工期大幅提前。

据工程项目经理袁宇介绍，建设团队克服低温、地质条件复杂等多重困难，应用机械化电建钻机，高峰期多作业面同步展开，确保工程安全、优质、高效建成。

该项目的投运，使双阳四家变电站形成双电源进线结构，实现“主备联动、双源保障”的高可靠性供电模式。这意味着，承担大冬会上赛事任务的莲花山滑雪场赛区，供电保障能力得到强化，为赛场电力供应系上了“双保险”。

开展“安全生产宣传咨询日”活动

本报讯(曹奕 记者刘姗姗)6月16日，是全国“安全生产宣传咨询日”。为普及安全知识、厚植安全文化、夯实运行根基，长白山机场分公司紧扣安全生产月工作部署，扎实开展咨询日系列宣传活动，营造全员参与、全域覆盖的安全氛围。

聚焦旅客出行安全，长白山机场分公司在航站楼出发大厅精心搭建安全咨询宣传阵地。现场设置安全咨询台，悬挂安全生产主题条幅，张贴安全宣传海报，依托航站楼LED大屏循环播放安全生产月宣传片，全方位营造安全宣传氛围。同时，精心筹备系列宣传物料，编制印发安全知识手册，收录了《中华人民共和国民用航空法》《民用航空安全管理规定》等最新核心民航法规，创新定制端午安全锦囊，内置涵盖乘机规范、汛期出行、消防安全等内容的提示卡，极具专业性、指导性和实用性。工作人员向过往旅客免费发放宣传物料，细致解答安全问题，暖心的宣传服务赢得广大旅客的一致好评。通过以签促学、以诺促行的方式，切实将安全理念转化为规范履职的自觉行动。

此次咨询日活动成效显著，不仅有效提升了旅客安全出行意识，更充分调动了全员安全生产积极性，航务、机务等驻场单位主动参与其中。下一步，长白山机场分公司将持续深化安全生产月系列活动，常态化开展安全宣传教育，抓实抓细各项安全管控工作，全力保障机场安全平稳有序运行。

我省汽车零部件领域再添省级科创平台

本报讯(记者何泽深)近日，省科技厅公示《2027年吉林省科技创新中心拟筹建名单》，依托长春一东汽车零部件制造有限公司(以下简称“长春一东零部件”)打造的吉林省液压翻转系统科技创新中心入选。

据悉，省级科技创新中心是整合“技术研发—成果转化—产业应用”全链条的高能级科技平台，将有效提升区域和产业的创新能力与核心竞争力。对于拟筹建的吉林省科技创新中心，省科技厅将定期组织中心运行的考核评估，并给予一定资金支持，以确保平台建设的高标准与实效性。

作为国家级专精特新重点“小巨人”企业、吉林省制造业单项冠军，长春一东零部件深耕重卡汽车液压翻转系统数十年，始终锚定自主创新主线，持续加大研发投入，搭建专业技术研发团队、标准化试验检测场地与完整试制产线，在液压翻转系统领域突破多项技术难题，产品实现从传统机械结构向智能、轻量化、高承载方向迭代升级。企业研制定生产的重卡液压翻转系列产品深度配套一汽解放、重汽等国内头部车企，同步供应国外主流商用车品牌。多年来，长春一东零部件通过自主创新，具备牵头行业技术攻关、制定工艺标准、转化科研成果的综合能力。

长春一东零部件相关负责人表示，接下来，企业将严格按照省级创新中心建设标准，细化建设实施方案，依托企业省级企业技术中心、博士后创新实践基地，深化与长春工业大学等高校产学研合作，聚焦重卡汽车液压举升机构、新能源汽车零部件等核心领域，重点攻关轻量化、智能化、电动化关键技术，把平台优势转化为产业竞争优势，助力我省做强汽车零部件配套支柱产业，为吉林制造业的高端化转型升级注入持久动力。

金融“参”情

本报记者 叶爽

长白山脚下，二道白河镇。

特产店一家挨着一家，招牌上“人参”“鹿茸”“木耳”的字样密密匝匝。这里是长白山旅游的核心集散地，也是人参从深山走向全国游客的重要一站。

峻峰参茸特产批发的招牌，挂一条主街的中段。老板刘波在货架间来回穿梭，给游客装袋、称重、算账，一气呵成。“这店面是2019年买的，400多平方米。”她拍了拍胸，语气里带着一股踏实，“租了8年房，终于不用再搬了。”

2011年，刘波开始在长白山做土特产生意。店面不大，100平方米，但房租年年涨，每到续约时就揪心。“动不动就搬家，大冬天带着孩子，大包小裹满街找房子，有时候饭都吃不上。”她说得很急，像是把忍了很久的话一口气倒了出来。

转折发生在2019年。那一年，房东又要涨租。“租够了。”她在心里下了决心：一定要有自己的店面。可盘下400多平方米的店面，差着百来万元。没有抵押物，跑了多家银行都碰了壁。有人给她指了条路：去邮储银行试试。

客户经理上门，详细了解她的经营历史、租房成本、购房后的还款能力。8年特产经营，没有欠款，没有拖欠，信誉记录干干净净。“当时我着急，快过年了，我说我得

马上用这个钱，过了这个时候后续的钱交不上是不行的。”刘波回忆。

不到一个月，140万元贷款批下来了。她买下了现在的店面，从此再也不用搬家了。高铁开通后，来长白山的游客明显增多。她的批发店承接了更多客流，贷款基本还清，生意越做越稳。

刘波的故事并非个例。从参地到景区，从批发市场到特产店，邮储银行安图县支行的信贷服务正向销售贸易、仓储冷链、特色