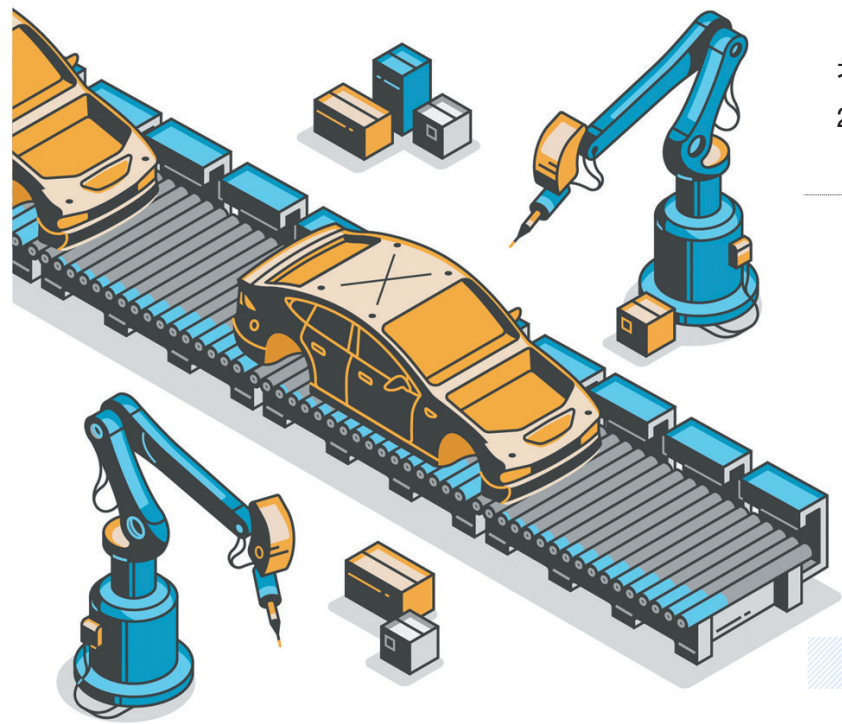


原材料涨价成主因 上半年汽车业利润走低



受原材料涨价等因素影响,国内汽车行业盈利能力显著承压。7月27日,中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树发布的数据显示,2026年1—6月,汽车行业利润1954亿元,同比下降20%;利润率仅为3.8%,相较于下游工业企业利润率6.5%的平均水平,汽车行业仍偏低。

1—6月汽车行业

利润**1954亿元**
同比下降**20%**
利润率仅为**3.8%**
下游工业企业利润率为**6.5%**



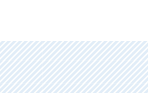
1—6月汽车行业产业链

总体单车收入**34.4万元**
同比**▲5%**

单车成本**30.5万元**
同比**▲6%**

单车税费**2.5万元**
同比**▲7.1%**

产业链单车毛利润**1.3万元**
同比**▼17.7%**



头部车企海外毛利率普遍在**12.9%—19.5%**

“2026年1—5月整车制造的利润率仅为1.5%,处于历史低位。”在近期举办的中国汽车工业高质量发展高峰论坛上,中国汽车工业协会副秘书长陈士华披露的行业数据,将国内车市的残酷竞争现状摆在公众面前。陈士华透露,2026年1—5月,汽车制造业利润率仅为3.4%,低于下游工业6.1%的平均水平,整车制造利润总额也同比下降43%。

相比行业数据,整车主机厂的业绩更能直观印证行业的盈利困境。截至7月27日,广汽集团、江淮汽车等7家国内乘用车企业,均发布了2026年上半年业绩预告,其中5家预计亏损,另外2家虽实现盈利,但利润均出现同比收窄。

海外车企在中国市场同样面临着激烈竞争。7月24日,大众集团发布的2026财年上半

年财报显示,公司营业总收入为1581亿欧元,同比下滑0.17%;营业利润为59.31亿欧元,同比下滑11.6%。其中,中国市场是其业绩承压的核心因素,今年上半年大众集团在华合营企业销量85.6万辆,同比下滑31.1%。

大众集团现任首席财务官阿尔诺·安特利茨坦言,当前公司的营业利润率仅为3.8%,这一数字仍然偏低。“我们必须从根本上降低

成本,并持续提升盈利质量,包括优化整车成本结构、降低管理费用、提高工厂效率、加快技术开发以及提升决策速度。”

对于盈利承压的原因,各大车企在预亏公告中普遍提及,受上游原材料价格波动影响,行业面临成本上行压力。崔东树指出,今年1—6月,我国总体工业企业单位成本增长压力大。碳酸锂价格翻一倍,大宗商品价格高

悟空租车乱象追踪:货不对板与迟来的赔偿

在拒绝了4000元线下强推的保险后,王鹏飞凌晨2点取到租用车,开车去酒店休息至当天中午,随后开启行程。但就在这仅半天的时间里,车便出现了故障。

7月23日北京商报发布《线上1700元订车,线下被强加4000元保险,悟空租车被指纵容“低价套路”》报道当晚,悟空租车CEO胡显河喊话没收到投诉,并表示如果消费者遭遇强卖保险行为并给出凭证,悟空租车会立即退回所有强卖保险费用。根据王鹏飞提供的信息来看,他不仅有着向悟空租车投诉的完整证据留存,且被强行推销保险时所租用的车在提车后仅半天左右就出现了故障。

当王鹏飞在平台与租车行的指导下,紧急在悟空租车第二次租车补救时,更是遇到“租的是腾势D9,送来的是别克GL8”的情况。针对王鹏飞换车的质疑,租车商家表示“买车价一样”“不愿意就不送了”;悟空租车客服先是表示“会处理”,但当王鹏飞钱一交、车一还,就不再跟进了。

下单腾势D9,送来别克GL8

短短8天的自驾游,王鹏飞在租车上接连“踩坑”。

王鹏飞一家六口于6月中旬租车自驾前往新疆。起初,王鹏飞在悟空租车花费1700元,向商家九云租车订了8天的腾势D9。凌晨取到车后,一家人前往酒店休息。当日中午,王鹏飞一家正式开启了行程,但仅行驶半小时,车辆就突发故障。将车辆送至最近的4S店后,检修员表示,车辆需要做进一步检查,建议王鹏飞联系商家换车。

据王鹏飞回忆,当时,商家九云租车处理态度消极,既没有提出为其更换车辆,甚至还希望他可以自行把故障车辆开回门店。

没有其他车辆可替换,王鹏飞不得不比原计划多花了5000多元,于当日晚上7点半左右,在悟空租车再次以6771元的价格,向另一商家大疆行重新下单了一辆腾势D9,约定当晚9点半取车。

然而,直到接近取车时间,王鹏飞已经从4S店抵达取车点,大疆行的负责人才联系他称,原订腾势D9被工作人员刮蹭,可以为其中更换别克GL8。

王鹏飞非常看重车辆舒适度。出行前,他对比过多款商务车,认为腾势D9是最适合一家老小出行的选择,因此明确表示不介意划伤,可以接受被刮蹭的原车。但大疆行负责人随后又改口称,刮蹭车辆已送修,无法提供该车,只能提供别克GL8,不同意就无法送车。

但大疆行负责人口中的别克GL8,与王鹏飞原订的腾势D9明显存在差价。

大疆行负责人声称,该别克GL8是“2026年顶配版”,还给王鹏飞发送了配置单链接,表示和腾势同级别,办下来一个价格。不过,大疆行负责人又发来一张有多款别克GL8的懂车帝页面截图,其中“2025款陆尚1.5T尊享版”被用红色画笔圈住。截图显示,这一配置的别克GL8参考售价26.99万元。

说好的2026款,又变为2025款,大疆行负责人前后矛盾的说辞令王鹏飞心生疑虑。他自行查询后发现,2026款的别克GL8车型中,根本没有大疆行负责人提及的型号。而自己先前下单的2025款腾势D9,其网络参考价约35万元,与截图显示的别克GL8差价近10万元。

面对王鹏飞的质疑,大疆行负责人回复:“买车价都是一样的。别克的商务车最经典,又是最顶配。”

与大疆行负责人拉扯无果后,王鹏飞想要退单重新租车。但当时已是晚上9点半,自己所处位置距离可以调车的大城市还有100多公里,其他商家已经关闭了租车通道,这辆被临时更换的别克GL8反而成了唯一选择。

降级的评判全靠平台和车行

王鹏飞始终认为,两台车的差价客观存在,大疆行提供给自己的这辆别克GL8就是“降级车”。但面对近10万元的差价,大疆行的负责人和悟空租车的客服均表示,车辆不是降级。

王鹏飞难以接受这样的说辞:什么叫不是降级?不从车价来评判,难道还有别的评判标准?

一家互联网租车平台的内部人士杨士利表示,国内租车市场通常是指定车型预订,如

果没车,商家需要提前和租客沟通,默认换同级别或者更高级别的车型。

杨士利透露,判定车辆是否降级,需要具体情况具体分析。车辆的品牌、型号、配置不同,价格也会有差异。其所在的租车平台会从车的尺寸、售价、空间表现等方位来综合研判。

车行的评判更为直接。西北地区一家规模较大的租车行老板周岩向北京商报记者透露,一般情况下,车行评判级别的标准就是买入车辆的价格。对于上述的腾势D9和别克GL8,周岩坦言,腾势D9比后者更好,按照车行购车的一般价格,2025款的差价大约在5万—7万元。

上海市海华永泰律师事务所权益合伙人孙宇昊认为,平台有必要建立并公开统一、客观、可验证的车辆升降级标准。特别是在消费者预订了明确车型的情况下,如果因平台或商家原因需要更换车辆,应当有清晰、透明的判定依据,并提前向消费者披露,不能完全依赖平台或商家的单方认定。

倘若真的发生临时更换车辆的行为,车行和平台应当怎么做?

“如果租客订了一辆15万元左右的车,车行没有对应车源,我们要求车行必须为租客找到15万元及以上的车,哪怕是找同行租,也要满足这个底线。”杨士利坦言,如果最终平台判定车辆降级,会给用户退差价,或者联系其他车源。

言之凿凿的处理没了后续

但事后的一个月里,王鹏飞只收到了悟空租车“没有降级”的答复。

这一说法与事发时平台的答复并不一致。不得已接受别克GL8后,王鹏飞特地致电悟空租车反馈了被换降级车的情况。当时平台的说法是,平台会处理该情况。有了平台的保证,王鹏飞便放下心来。

不仅如此,此前王鹏飞花费1700元租用的首车,其故障经送4S店检修后的结论是“车辆报低压电池与提速模块通信故障”,具体原因不明确,需要继续检修线路。同时,检修员还发现,低压电池附近有改装接线痕迹,需要进一步拆开检查。

王鹏飞将情况反馈给商家九云租车。遭遇商家消极处理后,王鹏飞又向悟空租车投诉。在平台介入下,商家向王鹏飞表示,可以重新下单租用其他车,并口头承诺公司会补差价,选一两万元的订单都没问题。基于此,王鹏飞才重新预订第二辆腾势D9,并找了当时租价最低的一家下了单。

行程结束的一个月里,王鹏飞迟迟收不到商家应当退还的5000元差价。他多次致电悟空租车客服,向平台寻求帮助,督促商家退还差价,但客服多次以前后矛盾的理由甩锅商家,不予退还差价。

王鹏飞向北京商报记者表示,无论是送车“货不对板”,还是不补偿5000元差价,这两件事发生之初,自己就和悟空租车反馈了。悟空租车均言之凿凿地表示会处理。但当自己的钱一交、车一还,平台后续就不再跟进了。

针对本次替换车辆,北京商报记者多次联系悟空租车,希望全面了解平台“是否采取有利于租车商家的结论”“是否采取强制赔付措施”等问题。但截至发稿前,未获得悟空租车的官方回复。

值得玩味的是,在第一篇稿件刊发当晚,即7月23日晚,胡显河在个人自媒体账号上公开喊话,称针对北京商报的报道,客服同事查询了所有投诉记录,没有收到王鹏飞先生的投诉记录。但他承认找到一单极为相似的1700元订单,也承认“记录显示商家确实向他推销过保险,但是用户当场就拒绝了”“没有实际缴费,车辆也是正常交付使用”,强调当时已经对商家做出了警告。胡显河还表示,欢迎在其自媒体账号留言互动。

北京商报记者随即私信胡显河,希望了解悟空租车方面对王鹏飞连续遭遇的反馈。遗憾的是,尽管胡显河在7月26日中午连续发

布了两条针对悟空租车强卖保险事件的道歉,却对王鹏飞连环遭遇的“租腾势送别克”相关问题收到不回复。

迟来的道歉、退款与赔偿

7月26日晚,王鹏飞向北京商报记者反馈,悟空租车于7月25日联系了自己,并于当日履行了原本承诺的内容,具体包括5000元的订单差价、王鹏飞给租用车辆加满油的费用、适当的误工费以及第二辆车“货不对板”的补偿。

若仔细梳理该事件的完整时间线:6月中旬,王鹏飞的租车行为结束;7月17日,北京商报记者首次向悟空租车公开邮箱发送采访提纲;7月23日,北京商报刊发《线上1700元订车,线下被强加4000元保险,悟空租车被指纵容“低价套路”》;同日,胡显河发布首次公开回应,北京商报记者随即再向其发送采访问题;7月26日中午,胡显河公开致歉,表示已赔偿消费者,并处罚商户;7月26日晚,王鹏飞反馈,收到上述费用。

事发后一个多月,王鹏飞终于收到了悟空租车迟来的道歉、退款与赔偿。

孙宇昊认为,如果平台或商家已经明确向消费者作出补差价承诺,而消费者基于该承诺重新下单并支付更高租金,后续平台又以其他理由拒绝履行,可能涉及消费者公平交易权、知情权、诚信履约问题。

北京商报记者在悟空租车的《用车服务协议》中看到,在特殊情况(如车辆未返回等)无法向消费者提供已成功预订的车型时,出租方将为消费者调整同级别车型或免费升级车型,消费者实际用车则视为认可此调整;如消费者不认可车型调整或出租方确实无车提供,则视为出租方取消订单。

但王鹏飞的“实际用车”处境是,当晚被大疆行通知临时换车时,已无其他车可订。不得已接受换车后,商家却以车还没有整备清洁、从100多公里外送车等为由,又让王鹏飞一家人在远离市区、荒无人烟的郊区4S店附近空旷区域等待到接近半夜12点。

王鹏飞直言,在这种困境下做出的被迫选择,根本谈不上“认可”。

“在目的地租车、取车的场景下,消费者往往是弱势群体。因此,平台需要对车行有约束力,提升他们的履约能力。”杨士利直言。

北京商报记者 关子辰 牛清妍