

特斯拉业绩“换挡降速”： 牺牲毛利率换取销量增长得与失

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

10月26日，特斯拉Model 3焕新版正式在中国开启交付，25.99万元的起售价不降反增。与之相反的是，今年以来，特斯拉所有车型都经历过多轮不同程度的降价。

《中国经营报》记者注意到，持续的降价策略已让特斯拉业绩明显“降

速”。近日，特斯拉方面发布的三季度财报显示，报告期内，特斯拉营收增速不及预期；净利润同比下降44%；综合毛利率连续第三个季度出现下滑，为近四年来的最低水平。

销量方面则是喜忧参半。相关统计数据显示，今年前三季度，特斯拉已累计交付电动车超132.4万辆，已超过2022年的131.4万

辆。但就三季度而言，特斯拉全球新车交付量约为43.51万辆，较二季度下降了6%。

此外，特斯拉还频频陷入召回风波。在今年5月召回110余万辆电动车后，近5000辆Model X近期再次由于刹车问题在中国被召回。而在全球范围内，此次召回的Model X数量高达5.5万辆，或在短期内对特斯拉销售

产生一定的影响。

“我们不可能永远保持50%的复合增长率，但我们的发展会非常迅速，远远快于任何一家汽车公司。”在财报电话会议上，特斯拉CEO埃隆·马斯克表示，特斯拉愿意继续牺牲毛利率来换取销量增长，必须让产品变得更实惠，这样人们才能买得起。

降价“后遗症”凸显

新能源汽车行业已进入“洗牌”阶段，因此特斯拉的降价效果并没有那么明显。

今年以来，特斯拉在全球范围内掀起降价风潮，但“以价换量”的销售策略副作用也逐渐显现。

财报数据显示，今年三季度，特斯拉实现营收233.5亿美元，同比增长9%，创三年来最慢增速，且低于市场预期的240.6亿美元；净利润也同比大幅下滑44%，至18.53亿美元。

对于净利润下滑的原因，特斯拉方面表示，利润下滑是由于新工厂利用率不足，即将推出的电动皮卡Cybertruck导致运营费用增加，以及人工智能和其他项目支出导致。

事实上，降价策略还直接影响

到特斯拉的利润率。财报数据显示，今年三季度，特斯拉的综合毛利率连续第三个季度出现下滑，仅为17.9%，较2022年同期的25.1%下滑明显，为近四年来的最低水平。

尽管如此，特斯拉的交付量也未能达到外界预期。相关统计数据表示，今年第三季度，特斯拉全球新车交付量约为43.51万辆，同比增长约27%，但较第二季度下降6%。

摩根大通方面指出，即使在所有车型大幅降价之后，特斯拉仍然无法交付更多车辆，这可能表明需求存在根本性问题。摩根大通分析师Ryan Brinkman表示，在降价

之前，华尔街预估特斯拉今年的交付量约为200万辆，而如今这一数字下降到了180万辆。

北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔分析认为，特斯拉业绩下滑明显，一方面是由于传统车企加快了新能源转型的步伐，另一方面是因为在中国市场面对的竞争对手越来越多。在此背景下，特斯拉选择“以价换量”的策略没有错，但其他竞争对手同样也在降价，新能源汽车行业已进入“洗牌”阶段，因此特斯拉的降价效果并没有那么明显。

对此，马斯克直言，愿意在“动

荡时期”再次下调电动汽车的价格，通过牺牲毛利率换取销量增长。但其也对美国的高利率环境感到担忧，购车者关注的是月供，如果利率保持在高位甚至更高，人们购买汽车的难度也会大得多。

在马斯克看来，若要在降低汽车售价的同时保持利润，成本控制显得至关重要。“降低成本，有时感觉就像用勺子挖隧道一样。如果生产一辆售价4万美元的车，大约会有1万个零部件，这意味着每个零部件平均要花费4美元。所以，为了降低成本，比如降低10%，必须从每个零部件中平均节省40美分。”

年内频现召回风波

包括特斯拉在内的各大车企召回频率都在提升，这对汽车销售而言，短期内或会产生不良影响。

屋漏偏逢连夜雨。在特斯拉想尽办法提振销量、降低成本的同时，部分特斯拉Model X因刹车问题被召回。

10月20日，国家市场监督管理总局发布公告称，特斯拉汽车(北京)有限公司根据《缺陷汽车产品召回管理条例》和《缺陷汽车产品召回管理条例实施办法》的要求，向国家市场监督管理总局备案了召回计划。自2023年10月20日起，召回生产日期在2021年10月13日至2023年9月28日期间的部分进口Model X电动汽车，共计4787辆。

另据《华尔街日报》10月24日

报道，放眼全球，此次召回的Model X数量高达5.5万辆，均为2021~2023年生产。

根据国家市场监督管理总局上述公告，本次召回范围内的车辆，因车辆控制器接收的制动液位传感器信号的标定范围不足，在制动液位较低时可能无法发出警报，极端情况下会影响车辆的制动，增加碰撞风险，存在安全隐患。

美国全国高速公路交通安全委员会(National Highway Traffic Safety Administration)方面也表示：“如果没有警示灯，车辆可能会在制动液过低的情况下行驶，这可能会降低制动性能，增加撞车风险。”

对此，特斯拉方面表示，将通过汽车远程升级(OTA)技术，为召回范围内的车辆免费升级软件，修正车辆控制器接收信号的标定范围，确保低制动液位时能准确发出警报。

记者注意到，近年来，特斯拉在全球范围内频现大规模召回事件。在中国市场，特斯拉2022年分6批次共召回了79.15万辆车，是全年召回数量最多的乘用车品牌，也是首个登顶年度召回榜单的新能源汽车品牌。

今年5月，特斯拉在中国召回2019年1月12日至2023年4月24日期间生产的110余万辆电动车，

这不仅是特斯拉在中国市场发起的规模最大的召回事件，也是自2021年8月以来中国规模最大的单一召回事件。

值得一提的是，特斯拉生产的110余万辆电动车之所以被召回，同样是由于刹车问题。具体原因：这些车辆可能增加长时间误踩加速踏板的概率，可能增加碰撞风险，存在安全隐患。

张翔表示，如今，新能源汽车的软件占比和信息化程度越来越高，不可避免地会出现很多漏洞。因此，包括特斯拉在内的各大车企召回频率都在提升，这对汽车销售而言，短期内或会产生不良影响。



三季度数据，特斯拉报告期内营收、利润、销售等均不及预期。图为特斯拉位于上海市兴业太古汇的体验门店。 本报资料室图

新车型入市“喜忧参半”

被马斯克誉为特斯拉“史上最佳产品”的Cybertruck正面临着量产挑战。

在业内人士看来，车型较为单一是特斯拉销量萎靡的重要原因之一。10月19日，由特斯拉上海超级工厂生产的特斯拉Model 3焕新版在中国正式销售，这也被认为是特斯拉打好“翻身仗”的重要新品。

据了解，特斯拉Model 3焕新版在性能、设计等方面进行了升级，成本降低了14%，市场此前预期价格或将下探到20万元左右。但不同于以往的降价策略，特斯拉Model 3焕新版后轮驱动焕新版售价25.99万元起，长续航全轮驱动焕新版售价29.59万元起，和市场预期相反，最低售价不降反涨2.8万元，涨幅超过12%。

“最近，顾客进店询问最多的就是特斯拉Model 3焕新版。”10月24日，在上海市兴业太古汇特斯拉体验店，一名销售人员向记者表示，特斯拉Model 3焕新版的销售量还是比较大的，门店开售不到一周便拿下了六七十多个订单。目前，该车的提车周期为6~9周，当前下单预计可在12月中旬交付。

两天后的10月26日，特斯拉Model 3焕新版正式在中国开启交付。特斯拉方面表示，随着特斯拉Model 3焕新版的交付，将助力特斯拉在2023年继

续完成50%的年复合增长，实现180万辆的交付目标。此外，再度进化的特斯拉Model Y正陆续交付到国内车主手中外，备受关注的Cybertruck也计划于11月30日在美国得克萨斯州超级工厂进行首批交付。

不过，被马斯克誉为特斯拉“史上最佳产品”的Cybertruck正面临着量产挑战。马斯克表示，要想实现Cybertruck的量产，并以人们能承受的价格实现正向现金流，还需要做大量工作。“这是一款很棒的产品，但从财务角度来看，还需要一年到一年半的时间才能成为一个显著的正向现金流贡献者。”

据了解，Cybertruck已经收到了约100万辆的订单，但目前尚不具备大规模交付的能力。由于销量下滑导致新工厂产能利用不足，今年3月宣布拟建设的墨西哥超级工厂已被按下“暂停键”，该工厂正是为了解决电动皮卡产能而计划建设的。

“我们开发Cybertruck是在‘自掘坟墓’，你很难把这种难得一见的特殊产品推向市场，实现量产并大赚一笔。”据马斯克透露，要到2025年，特斯拉才能将Cybertruck年产量提升至约25万辆的水平。

东南亚缘何成为车企布局重点？

本报记者 陈靖斌 广州报道

作为东南亚地区的汽车生产中心，泰国正吸引众多中国新能源汽车产业链企业在当地布局。

10月18日，长安汽车与泰国投资促进委员会日前签约，计划在泰国投资88亿泰铢(约合17.7亿元人民币)建设新能源汽车生产工厂。

近年来，广汽埃安、比亚迪等华南车企也纷纷加快开拓泰国市场，并在当地建厂，意在辐射东南亚市场。

北京师范大学政府管理研究院副院长、产业经济研究中心主任宋向清在接受《中国经营报》记者采访时指出，泰国对汽车尤其是新能源汽车扶持政策涵盖生产、销售、消费等产业链供应链的多环节，通过土地供应、税费减免、购车补贴等一系列措施鼓励国际知名车企布局泰国市场，政策含金量高，诚意满满。加之立足泰国，可以辐射东南亚、南亚乃至西亚、非洲等市场，市场空间巨大。

“同时，泰国劳动力资源丰富，劳动力受教育程度相对较高，临近新加坡、马来西亚等国，国际人才资源充沛。另外，泰国与欧美等地区国际经贸环境相对稳定，资本流动、技术转让、人才引进、市场拓展等环境宽松，因此，可以吸引众多华南知名车企投资布局泰国。”宋向清表示。

华南车企“纷至沓来”

长安汽车方面提供的官方信息显示，10月17日泰国投资促进委员会秘书长纳立·特萨提拉沙在陪同泰国新任总理瑟塔·他威信对中国进行国事访问期间，特地向长安汽车董事长朱华荣颁发了长安汽车泰国生产基地项目投资证书。

纳立·特萨提拉沙表示作为长安汽车的朋友，泰国投资促进委员会多次与长安汽车高层进行过交流，尤其对长安汽车新能源汽车产品和技术储备表示赞赏，相信长安新能源汽车一定能够在泰国大受欢迎。他本人及泰国投资促进局全力支持长安汽车“海纳百川”计划走进泰国，并通过泰国辐射整个东南亚地区，开创长安汽车海外发展新局面。

据了解，本次长安汽车在泰国

投资88亿泰铢，建设一家新能源汽车生产工厂。该工厂位于泰国罗勇府伟华东海岸工业园4区，占地面积约600亩。一期设计产能10万辆，预留扩展产能涉设计。

长安汽车的这一投资计划旨在满足泰国和东盟市场对电动汽车需求的快速增长。泰国政府对电动汽车产业的发展给予了大力支持，并通过泰国投资促进委员会为相关企业提供了一系列优惠政策和奖励措施。

朱华荣表示在长安汽车“海纳百川”计划战略中，泰国是重要和长期发展的战略基地，长安汽车非常感谢泰国政府在长安汽车泰国生产基地投资项目所给予的优惠政策。同时，长安汽车也将把优势资

源引进泰国，在泰国投资促进委员会的大力支持下，实现双方共赢发展，共同协力加快泰国汽车产业电动化进程。

事实上，除了长安汽车外，近年来，广汽埃安、比亚迪等多家华南车企，亦纷纷瞄准泰国市场，通过投资建厂的方式加快在当地布局。

6月28日，中国(广东)—泰国经贸代表团抵达泰国曼谷，与泰国企业展开交流合作，其中埃安作为唯一车企代表参与签约。在签约仪式上，广汽埃安副总经理肖勇与泰国首家经销商代表锦汇董事长黄勇捷签署了合作备忘录，官宣埃安正式进军泰国市场。此次签约是埃安海外战略的第一步，按照计划，埃安将于今年内在泰国成立东南亚总部。

竞争力，以赶超国际同行业先进，并且能联合汽车产业链供应链上下游中的合作伙伴，构建海外战略联盟，增强抵御国际经贸风险的能力。

IPG中国首席经济学家柏文喜也指出，华南车企在泰国建厂可充分利用泰国当地的政策优势和地理位置优势，辐射东南亚市场，提升品牌影响力。同时，在当地建厂可以降低生产成本，提高生产效率，进一步增强企业的核心竞争力。

尽管如此，中国车企在泰国的投资布局仍是机遇与挑战并存。宋向清认为中国车企在泰国建厂面临三大制约因素，一是国家和民族文化差异，不同国家和民族的文化差异可能导致对产品和市场的认知差

异，进而影响企业政策制定和实施。中国车企要学会“到什么山唱什么歌”，对制度和企业文化做出适应性调整。二是法律法规环境差异，泰国与中国的国家法律体系存在明显不同，要按照泰国国家法律进行作业、福利、薪酬、劳动时间等的约定。三是社会环境差异，居民长期生活的社会生态往往影响着他们的行为习惯，必然对产业工人的培训师引导问题。

柏文喜也指出，目前在泰国建厂仍有的瓶颈痛点是需要解决基础设施不完善、物流体系不健全、技术人才缺乏等问题。对此柏文喜建议，一是完善基础设施和物流体系；二是积极引进技术人才；三是加强与当地政府的合作。

缘何成为投资重点？

事实上，泰国市场之所以成为华南车企的投资布局重点，也离不开泰国政府的大力支持。

近年来，泰国政府制定的政策显然对汽车产业的发展非常友好。从2008年开始，泰国便制定了打造“东方底特律”的汽车产业发展目标，试图搭建一个齐全的汽车产业链。2022年6月起，泰国政府还将电动汽车的进口关税从8%下调至2%，并且每辆纯电动汽车还有15万泰铢的购车补贴。

根据泰国制定的电动车发展目标，到2030年，零排放汽车在新车产量中占比将达30%；到2035年，在泰国生产的汽车全部都是零排放汽车。

比亚迪相关负责人向记者坦言，布局深耕泰国市场既有机遇也有挑战。

“挑战肯定是有的，首先比亚迪需要在泰国本土招募和培养相关领域的人才，面对着跨文化协作和管理的挑战。其次是泰国新能源渗透率并不高，民众对新能源汽车的接受度有待提升。同时，已有多家汽车品牌逐鹿泰国，甚至在泰建厂，我们面临着激烈的市场竞争。”比亚迪相关负责人表示。

但比亚迪相关负责人同时也指出，泰国政府为比亚迪“出海”发展提供了新机遇。“泰国政府积极推动电动汽车产业的发展，自2022年9月开始了一系列税收优惠与补贴政