

# 车市年终冲刺：内卷加剧 消费者观望情绪浓厚

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

进入2023年的最后一个月，车企年底冲量也进入最后的冲刺期。而在上海汽车消费市场，免费绿牌政策收紧的消息也在盛传，不少新能源销售顾问更是将此消息作为宣传用语。

为何会传出上海免费绿牌政策收紧的消息？上海市此前发布的《上海市鼓励购买和使用新能源汽车实施办法》显示，今年12月31日前购买上海新能源车，可享受免费绿牌待遇。

“恭喜最近订车的用户，赶上

免费沪牌末班车。与其无惧地赌，不如落袋为安。”11月26日，一位上海的新能源销售顾问在其个人社交媒体发文道。而这样的销售话语并非个例。

上海免费绿牌政策是否真要收紧？11月10日，上海市经济和信息化委员会在其官网发布的《关于新能源牌照申请事宜的咨询》中提出：“是否会延长发放免费牌照需要等待下半年新的政策通知，请关注经信委官网文件的发放，耐心等待。若到今年年底截止发放，则需在2023年12月31日前完成资格审核和车辆信息确

认办件的申请并通过。”

《中国经营报》记者注意到，在上海市经济和信息化委员会的回复中，并未明确新能源牌照申请的截止发放时间。有媒体向有关部门了解到，2024年度的绿牌政策，近日将正式发布。

而上海部分新能源顾问之所以将免费绿牌政策收紧的消息作为宣传用语，或为年终冲量。众所周知，“内卷”无疑是今年车市的关键词之一。因此在年终冲量阶段，各家车企依旧是延续“卷”的特征，譬如限时降价优惠、购车补贴等促销“组合拳”层出不穷。

## 车企铆足劲儿冲销量

在年末冲量阶段，多家车企都推出了限时优惠的政策。

“5000定金抵扣25000车款”“11月感恩有礼”“驾驭先机限时购车权益”等广告标语，摆放在上海百联购物中心各大汽车品牌店的门口，不时有消费者驻足，向销售顾问询价。

记者注意到，在年末冲量阶段，多家车企都推出了限时优惠的政策。11月2日，零跑汽车对外宣布，当月下定零跑T03、零跑C01、零跑C11等全系车型，便可限售金融贴息、选装基金等多重购车福利。“我们上个月就交付了18000多辆，这个月还有望能够突破这个数字。”11月23日，零跑汽车联席总裁武强向记者表示。

领克汽车也在11月15日推出11月购车优惠指南，以领克08为例，凡在11月1日到11月30日期间完成全系任一车型的大定锁单，且于12月31日前提车，即可享受6000元购车补贴，免费升级哈曼卡顿23扬声器包，至低享0.88%年费率的24期或36期的金融方案。

而更早期的10月16日，极氪便开始了优惠活动，极氪X最高优惠

可达5.1万元。10月16日，便有极氪的销售顾问告诉记者，极氪车主增购可以有额外5000元补贴，或者6000元的置换补贴。选装基金也从8000元提高到16000元，且还有3年免息。

“我们这个限时政策都是到今年12月31日结束。”上海百联购物中心的阿维塔销售人员向记者表示。门店的广告牌写有“1+1+1遥遥领先上市礼”，分别是定金膨胀，限时享受；个性化选装基金，限时赠送；前排双零重力座椅，限时赠送，三者优惠额度都是10000元。

具体来看，凡在11月10日到12月31日成功支付定金的阿维塔12用户，可享受3倍定金膨胀礼，即5000元定金抵扣15000元车款；用户可享受价值10000元的个性化选配基金，适用全部可选配置；用户购买“700三激光后驱奢享版”或“650三激光四驱性能版”车型，限时免费升级价值10000元的前排双零中立座椅。以综合续航700公里的三激光后驱奢享版为例，其售价为300800元。“（3倍）定金膨胀礼是

直接减10000元，也就是290800元。”销售顾问告诉记者，“10000元的选装基金指的是外观、内饰、轮毂等，10000元以内都是减免的。”

江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔告诉记者：“现在国内很多车企都是上市公司，他们的销量都是要公布的。尤其到了年末，为了提高自己的市场占有率，让公司业绩好看些，很多车企都会通过降价的方式，这是企业用了很多年的方式。”

惠誉评级亚太地区企业研究董事杨菁告诉记者，今年一些品牌设定了较激进的全年销量目标，所以会在年底采取降价冲量的策略，但也有些品牌会选择将子弹留到明年。

杨菁称：“由于目前大多数车企更关注市场份额，因此价格竞争会具有传染性。现在车企也担心消费者形成长期降价预期，进一步影响需求，所以会采取限时折扣和优惠的方式。此外，部分传统品牌的年底促销通常由经销商主导，主要是为了季末或全年的销售返利。”

## “搅局者”特斯拉逆势多轮涨价

与国内车企采用降价等手段冲量相反的是，特斯拉在一个月内多次涨价。

10月27日，特斯拉宣布Model Y高性能版售价上调1.4万元至36.39万元；11月9日，Model 3长续航焕新版和Model Y长续航版起售价分别上涨1500元和2500元；11月14日，Model 3及Model Y后轮驱动版上调起售价。11月21日，Model Y长续航版售价上调2000元至30.44万元。

对于特斯拉1月内4次涨价的考量，杨菁告诉记者，特斯拉采取的是以订单交付周期为基准的动态定价体系，价格的上调反映特斯拉近期车型焕新之后中国市场订单量与产能间的关系变化。“明年的新能源购置税政策对于30万元以上车型会有所调整，导致最终落地购置成本小幅上升，也不排除一些车企可能会采取先涨价后降价的方式来稳定明年年初的销量。”

张翔告诉记者：“特斯拉在汽车行业内拥有极大的影响力，其采用直营模式，价格调整起来比较方便。特斯拉上半年的降价策略，可能没有达到很好的效果。涨价或是特斯拉的另一种策略，想让消费者产生恐慌心理，尤其是铁粉，让他们以为后面还会涨价。”

11月22日，特斯拉上海的一位销售人员告诉记者，涨价是因为特斯拉始终坚持成本定价。“后

## 终端促销边际效益递减

今年受到新能源汽车价格竞争的影响，消费者对于价格进一步下行形成预期。

乘联会指出，今年10月车市零售环比走强，形成“银九金十”的较强走势，这也是近几年的常见走势，原因是新能源车的增长动力驱动环比走强。10月车市促销力度持续加大，燃油车和新能源车促销力度均不断加大，购车消费需求有所释放。

但车企的降价促销也让消费者观望情绪逐渐浓厚。乘联会称：“持续的降价浪潮使得终端消费者观望情绪加重，终端促销边际效益递减，10月下旬观望‘双



阿维塔在上海的一处门店门口，立着有产品优惠政策的广告牌。

本报资料室/图

面还要再涨的，去年这时候这个车子卖31万多元的，现在1000元下定可以锁定价格。”

为何不将价格一次性调整到位？浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林称：“特斯拉的定价其实在销售、库存、产能三方面进行调节，目标是实现库存最小化。如果产品卖得好，则采取涨价策略，提高产能效益；如果库存积压，则通过降价来提高销量，减缓库存。所以，特斯拉的涨价不可能一步到位，而是随行就市。”

江瀚则告诉记者，特斯拉采用挤牙膏式、频繁的涨价方式，可能是为了逐步提高价格，而不是一次性大幅度涨价，以避免对消

费者的过度冲击。“此外，特斯拉可能也在考虑市场反应和竞争对手的定价策略等因素，以灵活调整其价格策略。”

对于特斯拉涨价给国内其他车企带来的影响，申万宏源研报指出，随着年底各家国内车企冲击销售目标、抢占市场，叠加目前特斯拉涨价，国内新能源车第四季度销量有望实现快速增长。

江瀚告诉记者，特斯拉涨价和国内新能源车限时优惠的情况，可能会影响消费者的购车决策，但具体影响取决于消费者对特斯拉和其他品牌的偏好和需求。“对于国内新能源车来说，这是一个机会，可以通过推出优惠政策和提升产品竞争力来吸引消费者。”

## 拿下欧美订单，加快海外建厂

# 中国汽车零部件产业“出海记”

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

“两周前和一家主流电动汽车企业‘二把手’吃午餐，他们公司表达想要在东欧设厂的愿望，我直接说‘这是好消息，京西已经在那边等你了’。”京西集团全球CEO郑浩亮近日在接受《中国经营报》记者采访时感慨道。

记者了解到，京西集团在欧洲设有3座工厂、2座研发中心，其中在波兰各有一座工厂和研发中心。就在3个月前，京西集团拿下价值16亿元的欧洲订单，其中的1-Box产品由中国团队本土研发、生产。

这正是中国汽车零部件企业积极拓展海外市场的一个缩影。相关数据显示，2022年，我国汽车零部件出口金额956.88亿美元；今年1—8月，这一数据为585.63亿美元。

中国贸促会机械行业分会会长周卫东表示，零部件企业国际化对汽车产业的意义同样重要。一方面，国内市场已进入存量市场，企业的发展需要新的增量，开拓海外市场是必然的选择；另一方面，全球汽车产业链格局正在进行重新配置，有助于国内企业进入跨国公司采购链。

## 把汽车零部件卖到欧美

今年8月，京西集团斩获欧洲知名汽车企业1-Box和2-Box线控制动系统订单，总金额高达16亿元。这是京西集团自德福时代至今逾百年历史中，首次实现控制制产品登陆欧洲。

“此次欧洲订单主要产品为1-Box线控制动系统，是由我们中国技术团队在中国本土研发的。”京西集团高级工程经理吴剑是该项目的负责人，他告诉记者，1-Box线控系统的优点在于没有传统的液压系统，从

## 拓展海外本土化供应链

10月中旬，国轩高科宣布，拟委托公司全资子公司美国国轩与伊利诺伊州政府及其他第三方签署相关协议，拟斥147亿元投资建设锂电池生产线项目；半个月后，国轩高科再度赴美建设产能，宣布拟在美国密歇根州建设电池正负极材料项目，计划总投资额为23.64亿美元。

记者注意到，早在9月，国轩高科位于德国哥廷根的首条电池生产线投产，这也是该公司在海外的

## 跟随特斯拉“出海”

作为汽车产业“龙头”，特斯拉对于零部件企业有着天然的吸引力。

记者了解到，特斯拉上海超级工厂已在上海、苏州、宁波、南通等长三角地区形成了汇聚电池、汽车芯片、自动驾驶系统、汽车内饰、精密加工等新能源汽车零部件的全生态链，还打通了全国汽车产业链市场。

如今，这一模式又将在墨西哥复刻。2023年3月，特斯拉宣布将在墨西哥新莱昂州建立汽车工厂。而在特斯拉宣布墨西哥建厂

而大大减小了体积更加集约化。

吴剑表示，1-Box产品研发周期为两年，将在明年第一季度率先在中国“落地”，2025年开始将产品向全球推广。欧洲订单也将在2025年量产交付。“该产品所有的零部件、软件开发、安全验证、生产制造等供应链全部都在中国进行。”

同时，京西集团在国内研发的电子稳定控制系统(ESC)已从今年第三季度开始装备于北美主流汽车厂商的量产新车型，使国内制动产

第一座电池工厂。据悉，哥廷根工厂总计产能规划为20GWh，预计分四期完成，全部完成后，有望实现20亿欧元（约合155亿元人民币）的年产值。

随着电池包产线的正式打通和运营，国轩高科已经在欧洲实现本地化生产与供应。据国轩高科国际业务板块首席运营官兼德国国轩总经理Peter Willemsen介绍，目前，哥廷根工厂已经接到了大量

之前，特斯拉产业链的中国伙伴早已有所布局或有意愿建厂，其中包括宁德时代、拓普集团、东山精密、三花智控、模塑科技和旭升集团在内的20多个厂家。

10月18日，墨西哥新莱昂州州长塞缪尔·加西亚(Samuel Garcia)在上海之行期间表示，特斯拉的两家中国供应商将在墨西哥北部新莱昂州投资近10亿美元（约合人民币73亿元）。

拓普集团是特斯拉上海超级

品成功重回北美主流汽车市场。

过去，欧美车企采购时，对于制动系统等核心技术往往更倾向于采用欧美供应商，如今为何欧美车企开始采用敢用中国本土开发的产品呢？

在郑浩亮看来，一是京西集团是一家有着100年历史的公司而非初创公司，有着很久的技术积累；二是集团的2-Box产品已经用在全球最快的电动超跑上，而1-Box产品是基于2-Box很多已经得到

欧洲订单需求，从10月开始向欧洲客户供货，预计到2024年年中工厂实际产能可以达到5GWh。

之所以热衷于供应链本土化，源于这是汽车零部件企业拓展市场的“底气”。以京西集团为例，其在欧洲设有3座工厂、2座研发中心，在美国和墨西哥也有2座工厂和2座研发中心。

郑浩亮告诉记者，汽车工业是需要及时供货的产业，反应速度要

工厂轻量化底盘等零部件的核心供应商之一。早在去年9月，拓普集团已宣布将在新莱昂州设立全资子公司并投资建厂。

拓普集团方面表示，为获取更多订单，向战略客户提供更有力支持，公司拟在墨西哥新设全资子公司——拓普集团墨西哥有限公司，并投资建厂，预计总投资额不超过2亿美元（约合人民币14.6亿元）。

今年3月，拓普集团还曾对外表示，其于2022年9月宣布在墨西

验证的工作方法开发出来；三是京西集团在欧洲已经与该车企客户在悬架方面有所合作，为拿下线控制动系统订单铺平道路。

除了传统汽车零部件，“中国制造”的动力电池同样热销欧美。10月，在斩获宝马年初对外招标的160GWh订单中约90GWh的订单后，蜂巢能源持续发力。全球第四大汽车集团Stellantis将向其增加采购总规模近5.48GWh的PACK电芯包，用于加快推动其电动化战略

快，一般不会横跨大陆或是大洲供货，这样风险很高库存压力会很大，给客户的反应速度也会变慢，所以我们每个大区的工厂只服务于那个当地的市场。

均胜电子早在12年前开始了全球化布局，并已成为一家全球性汽车零部件巨头，在欧洲、北美及日本等主要汽车生产、消费地区有生产研发基地布局。财报数据显示，截至今年前三季度，均胜电子

的落地。

亿纬锂能也在今年连续收获“大单”。6月14日，亿纬锂能发出子公司与美国头部储能集成企业Powin签订10GWh供货协议的公告，双方同意亿纬动力根据约定向Powin生产和交付10GWh方形磷酸铁锂电池；一天后，亿纬锂能又宣布，公司与美国客户ABS签订供货协议。根据约定，亿纬锂能预计向ABS生产和交付13.389GWh方形磷酸铁锂电池。

海外业务营收占比超过70%。

“全球化布局带来的竞争优势明显。”均胜电子方面表示，一方面，在全球市场率先实现占位可以根据不同国家本地市场客户需求，更加迅速做出反应决策，来提供相应的创新产品满足差异化需求；另一方面，全球化布局的先发优势对均胜电子的业绩及利润推动不容忽视，包括供应链跨区域优化、运输成本优势，同时还能避免地缘政治引起的供应链风险。

美市场份额，完善海外新能源汽车产业供应体系。

东方证券研报分析称，随着零部件公司持续对海外工厂进行协同优化、销售规模提升后规模效应和本土化供货优势逐步显现，预计海外工厂将在投产后逐步实现盈利能力提升。墨西哥建厂有助于国内零部件企业未来将有更大概率进入Cybertruck和北美车企其他新能源车型配套体系，成为全球化配套零部件企业。