

一月内价格“五连跳” “鲇鱼”特斯拉年底掀起车市波澜

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

临近年底，“鲇鱼”特斯拉连续涨价再次掀起车市波澜。

11月28日，特斯拉宣布旗下Model Y长续航全轮驱动版售价上调2000元，调整后的价格达到30.64万元。《中国经营报》记者注意到，这是特斯拉自10月底以来的第五轮涨价。10月27日，特斯拉旗下车型Model Y高性能版率先选择上

价格反复横跳

特斯拉涨价这种逆向操作造成了消费者的紧迫感。这种心理战术可以刺激消费者的购买意愿，提高销售量。

记者注意到，在今年年初特斯拉宣布降价后，随即5月特斯拉宣布上调旗下Model S及Model X的售价，均上调1.9万元。7月，特斯拉又宣布了用户购买全新的Model S/X两款车型现车，即可享受3.5万元至4.5万元的福利优惠。

进入8月，特斯拉再度宣布旗下Model Y长续航版、Model Y高性能版两款高配车型迎来调价，调整后起售价分别为29.99万元、34.99万元，均下调1.4万元。9月初，特斯拉在Model 3焕新版推出之际，对旗下的Model S与Model X全系车型进行价格调整，下调幅度达11万元—22万元。

彼时，特斯拉方面表示，Model 3将与Model Y一起，把特斯拉“打造人人都买得起的智能电动车”愿景加速落地。“除了创新的产品技术、透明的直营模式，特斯拉也为消

或为提高毛利率

事实上，此次特斯拉连续涨价或许也是为了进一步提高其毛利率。

据此前特斯拉发布的三季报数据，今年第三季度，特斯拉营收约为234亿美元，较上年同期增长9%，但仍低于此前预期的243亿美元，为3年来最低增速，而今年前三季度，特斯拉在中国的汽车销售收入达到23.18亿美元，较上年同期的14.45亿美元同比大幅增长60.4%。

不过，今年第三季度特斯拉的

调价格，较此前大幅上调1.4万元，在调整后售价达到36.39万元。至此，特斯拉旗下产品已在一个月

内涨价5次。事实上，今年以来，特斯拉在价格方面已反复横跳多次。今年年初，特斯拉宣布国产车型大幅降价，彼时Model 3的起售价降至22.99万元，而Model Y的价格则降至25.99万元，创下特斯拉在中国历史上价格新低，降幅在6%至13.5%

费者提供了更多福利，推动着旗下产品持续热销，进一步推动智能绿色出行走进千家万户。”

面对如此频繁的涨价，特斯拉的销售顾问对记者表示，如果下定金后再涨价与已付定金的客户无关，如果下定金后出现了降价，特斯拉则会给已付定金的客户补差价。

为何本应在旺季降价促销的特斯拉如今反而开始涨价？江瀚告诉记者，特斯拉近来一改之前的降价策略，开启涨价策略，向市场展示了特斯拉的自信和底气。“在竞争激烈的市场环境下，特斯拉敢于逆市涨价，这无疑向消费者传递了一种‘特斯拉的产品值得信赖，不怕市场考验’的信号。”

江瀚进一步表示，特斯拉涨价这种逆向操作造成了消费者的紧迫感。这种心理战术可以刺激消费者的购买意愿，提高销售量。

不等。而在今年年中，特斯拉的多款车型又多次调价。

日前记者也走访了特斯拉位于上海兴业太古汇的旗舰店，特斯拉的销售顾问对记者表示，产品涨价最开始是长续航版和高性能版涨价，然后是长续航后轮驱动版涨价。“部分产品一定会再涨的，但我们不清楚是什么时候涨价以及幅度是多少，这次涨价之前我们也一直跟客户说要涨价，要买的话抓紧。”



特斯拉自今年10月底以来已对旗下多款产品进行涨价。

这也在销量数据中得到印证。据乘联会数据，今年10月，特斯拉中国批发销量达72115辆，在厂商

该销售顾问表示。

不过对于近期涨价的具体原因，记者求证特斯拉中国方面，截至发稿尚未收到回复。盘古智库高级研究员江瀚在接受记者采访时表示，这种涨价行为更像是一种公关活动。“因为涨幅并不大，对于特斯拉整体车价来说是九牛一毛，信号意义远超实际价值，特斯拉也希望通过这种方式来增强品牌影响力，同时刺激潜在客户作出购买决定。”

年同期的25.1%减少7.2个百分点。但价格战也并未促使特斯拉的交付量提升，第三季度，特斯拉在全世界新车交付量达到约43.51万辆，较第二季度下降6%。

不过，马斯克此前也曾多次强调，特斯拉的发展战略并非以短期利润为主，而是致力于推动电动汽车技术的进步，并扩大其在全球范围内的影响力。

记者注意到，极越汽车在11月30日宣布了旗下车型极越01全系价格下调3万元，最低起售价仅21.99万元。对此，极越CEO夏一平表示，这是由于极越01上市迄今，公司收到了用户和市场的积极反馈做出的调整。

“我们深知加速推动‘科技平权’对用户和汽车产业的重要价值，为此极越成立了专项组，认真分析、快速迭代，制定了全新车型售价和权益方案。‘性价比’已经成为过去式，‘智价比’才是进行时，相比遥遥领先，我们更希望让高阶智能人可用、人人可享。”夏一平表示。

江瀚对记者表示，马斯克是一个极具远见的企业家，他的目光往往超越了眼前的财务数据和股价表现，而是将重点放在了如何改变行业格局，塑造未来市场上。“因此，特斯拉的一些决策可能在短期内会引起争议或者面临挑战，但从长远来看，它们有可能会成为引领整个行业发展的关键因素。”

行业价格战或将延续

“鲇鱼”特斯拉在搅动中国汽车市场的同时，也影响着汽车行业价格战的节奏。

今年年初特斯拉官宣降价以来，引发了国内汽车市场诸多汽车品牌跟进降价。但如今特斯拉“五连跳”涨价，国内的造车新势力们仍选择了降价。以零跑汽车为例，记者注意到，零跑汽车今年3月、8月、11月分别宣布降价。

其中11月2日，零跑汽车宣布全系产品降价，零跑汽车方面表示，在11月1日至11月30日期间，用户下定零跑T03、零跑C01、零跑C11等车型，均可享受金融贴息、选装基金等多重购车福利，最高金融贴息能够达到1万元/辆。此外，在11月，上汽大众的ID系列也通过推出“限时成交价”抢占市场，旗下ID.3、ID.4、ID.6 X的优惠幅度在3.3万至5万元不等。

对此，惠誉评级中国企业研究董事杨菁在接受记者采访时表示，中国的新能源汽车品牌因为近年来的发展趋势投资了大量的产能，随着燃油车与新能源车的产能供给叠加，汽车市场呈现出供给过剩的状态。在这样的情况下，整个市场的竞争格局稳定下来之前，车企要做到理性定价比较困难。

在业内人士看来，汽车行业价格战火或许将蔓延至2024年，并且会更加激烈。杨菁指出，目前中国整体乘用车消费需求没有特别大的增量，今年下半年和明年推出的车型数量增加会使明年的市场竞争更加激烈。“一般而言，车企在这样竞争激烈的市场当中，会将成本的节省让利给消费者，通过一系列的降价促销，来达成销量和市场份额的提升。”

而在惠誉评级亚太区企业部评级联席董事王悦看来，价格战对于新能源车企的盈利水平的确会有一些影响，但是也需要结合上游的成本端来进行综合考量。“中国车市明年依旧会保持激烈的竞争，主要原因一方面是合资品牌和豪华品牌为加速的电动化，这可能会导致新能源车供给的进一步增加。另一方面，预计明年更高级别的自动驾驶系统持续发展，可能会催生新一轮的置换需求。”

此外，上汽飞凡、领克汽车等也宣布了优惠政策。领克汽车日前就宣布，在11月完成领克08大定锁单并且在年底之前提车，能够获得6000元的购车补贴优惠。而在日前举行的广州车展上，上汽飞凡的最新SUV车型2024款飞凡R7也较上一年度发布的车型降价10万

汽车巨头相继加入换电朋友圈 蔚来激活换电“一池春水”

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“一周前，我们在重庆和长安汽车签署了换电合作协议，揭开了蔚来换电网络和蔚来能源云向全行业开放的序幕。长安和吉利，分别是汽车行业头部央企和头部民企的代表，两大车企的加入，将加快推动换电标准的统一，为智能电动汽车产业的高质量发展贡献力量。”

11月29日，吉利控股与蔚来签署换电战略合作协议，蔚来创始人、董事长、CEO李斌在蔚来官方App中如是发文道。据悉，双方将在换电电池标准、换电技术、换电服务网络建设及运营、换电车型研发及定制、电池资产管理及运营等多个领域展开全面合作。

《中国经营报》记者注意到，在与吉利控股合作之前，蔚来已经在11月21日与长安汽车签署换电业务合作协议。李斌曾在内部讲话中表示，除了长安汽车之外，还有4—5家正在谈。

在与长安、吉利“联姻”后，有报道称，蔚来换电业务的下一个潜在合作伙伴或为江淮汽车。11月30日，对于江淮是否会入局蔚来换电朋友圈，记者联系蔚来汽车方面，相关负责人告诉记者：“（换电业务）对所有车企都是开放的。目前没有（江淮入局）的相关信息。”

在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看来，新能源汽车的电池本身成本就高，且换电站需要储备大量不同型号的电池，这就使得换电站全国铺设的成本很高。“行业布局换电业务的企业不多。蔚来的换电业务也一直有盈利，换电站在全国铺设需要大量持续的资金投入，蔚来需要对外开放合作，需要有这样的联盟，不能再单打独斗。”

吉利加入朋友圈

在国家政策鼓励推动下，换电网络覆盖越来越广，换电模式越来越受到电动汽车用户的青睐。

据悉，蔚来“可充、可换、可升级”的服务体系为私家车用户创造了全行业最好的加电体验，吉利控股旗下易易互联也在营运车换电市场深耕多年，并在更多城市加速拓展服务。

吉利和蔚来此番合作出于哪些考量？双方对外披露的信息显示，双方是基于战略高度认同、共享开放的原则，在各自现有业务

换电生态开放

“从充换电业务开始的第一天，蔚来就决定向全行业开放。与互联网云服务基础设施一样，蔚来换电网络和蔚来能源云也是走了一条基建先行、内部闭环、全场景验证、对外开放的道路。”11月21日，蔚来与长安汽车签约，开展换电业务合作，李斌如是说道。

李斌进一步表示，经过5年的发展，蔚来换电网络和蔚来能源云

亟待行业标准

近年来，国内新能源汽车始终保持高速增长态势。中国汽车工业协会数据显示，2023年1—10月，新能源汽车产销分别完成735.2万辆和728万辆，同比分别增长33.9%和37.8%。

而在新能源汽车行业快速发展的过程中，补能体系建设也是一项极为重要的工作。记者了解到，在现今的市场上，新能源汽车的补能方式分为慢充、快充，以及换电模式。

基础上优势互补，开展全方位换电战略合作。

记者了解到，根据协议内容，双方将通过“共投、共建、共享、共运营”模式，携手打造“私家车”和“营运车”两大换电标准体系，加速推动车端、站端、电池端、运营端互通协同，扩大换电网络规模，为不同需求的用户提供更便捷、更安全、更完善的服务。

除此之外，双方还将建立高效的电池资产管理体系，建立统一的换电运营管理体系，合作研

在研发、建设、运营等方面已经积累了丰富的经验，蔚来换电业务已经做好了向行业开放准备。蔚来不断加码换电站的布局。11月21日，G45大广高速京广段高速换电网络正式打通。G45大广高速京广段路线全长2422公里，布局31座高速换电站，纵贯北京、河北、河南、湖北、江西、广东6省市，是一条连接着华北、

发适配双方换电体系的换电乘用车。此次合作符合国家新基建、新能源的发展方向，将加速换电技术标准化、换电网络规模化的进程，助力汽车行业低碳转型。

对于双方合作，李斌表示：“蔚来和吉利对换电模式都有深刻的理解，在过去几年中分别围绕私家车和营运车换电技术与网络坚决投入，积累了丰富的换电服务运营经验。作为中国汽车市场的领军企业，吉利控股在新能源领域的快速发展令人印

象深刻。”

在李斌看来，此次战略合作将推动换电模式进一步普及，让更多的用户获得优质便捷的换电体验，为智能电动汽车产业的高质量发展贡献力量。“接下来，我们将继续推进蔚来用户专属换电网络的建设，持续提升蔚来用户的换电体验，并将与合作伙伴一起开启用于多品牌共享的换电网络建设。”

吉利控股集团董事长李书福表示：“绿色可持续发展和碳中和

已成为全球共识。作为新能源汽车重要补能方式之一，换电模式的高质量发展需要全行业各方携手、共同推进。”

李书福表示：“吉利易换电在全国多个城市的运营取得了良好效果，并继续发展。通过此次换电战略合作，双方将加强换电产业链合作、加速推动换电模式标准化、通用化，共建换电补能新生态，共同助力汽车行业低碳转型高质量发展，为用户创造更大价值。”

中信建投证券研报指出，换电网络具有较强的规模效应，蔚来建设运营超2100家换电站，生态开放有望实现双方共赢。“中长期来看，换电和高压快充技术有助于缓解纯电车型的里程焦虑，从而加速纯电车型渗透。”

供了超过3200万次换电服务。

据悉，长安汽车是中国汽车四大集团阵营企业，拥有161年历史底蕴、39年造车积累，全球有12个制造基地、22个工厂。作为中国汽车品牌的典型代表之一，长安汽车旗下包括长安启源、深蓝、阿维塔、长安引力、长安凯程、长安福特、长安马自达、江铃等品牌。

长安汽车与蔚来双方将在推动

前，完成北京、上海、广州、成都、杭州、苏州、南京、郑州、武汉、长沙、海口等10余座城市，50余座换电站落成，满足更多用户便捷换电需求。

记者注意到，虽然换电模式整体向好，但其目前仍面临一定的行业瓶颈。譬如缺乏统一的发展标准则是阻碍其发展的重要原因之一。不过，上述行业痛点也备受政府及企业的重视。

今年6月9日举办的世界动力电池大会开幕式上，工业和信息化部副部长辛国斌在发言中提到，研究编制换电技术标准体系，推动换电电池尺寸、换电接口等标准统一。

张翔也向记者直言：“充电现在是在各个汽车品牌都广泛接受的模式。换电总体上虽然是比较好的一项技术，但如果行业不推广，大部分车企不接纳的话，它就很难发挥它的作用。”