

# 进口车型停售 美系车企遭“对等关税”反噬

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

“我们不希望关税再涨了，肯定对生意有影响。”4月14日，在上海市静安区道朗格直营品牌中心，销售李华(化名)向《中国经营报》记者表示，这家道朗格直营品牌中心于2024年8月开业，同年10月开始接受订单，平均每天有1—2个订单。“现在可以支付1000元意向金

## 多款美国进口车停售

即使没有“关税战”，近年来美国进口车在中国的市场份额也一直在萎缩。

“Model S和Model X都是美国整车进口到中国，现在会被征收高额关税导致零售价格过高，因此特斯拉下架了两款车型的车辆定制服务。”4月14日，上海市一家特斯拉门店销售人员表示，目前，中国消费者只能购买已经完成进口清关的现车。“就在11日上午，Model X全国仅有的7辆现车已被预订一空。”

与特斯拉有着相似命运的，还有通用汽车旗下高端进口车平台——道朗格(The Durant Guild)。

4月14日，李华告诉记者，目前道朗格在中国市场推出了雪佛兰太浩TAHOE和GMC育空YUKON两款车型，都是从美国底特律工厂整车进口而来的。此前加上8.9%的增值税后，雪佛兰太浩TAHOE落地价为70万—80万元，GMC育空YUKON落地价为90万—100万元，而现在价格都是未知数。

对此，通用中国进口业务相关人士向记者强调，之所以选择改为意向金，一方面是想更好的支持客户，另一方面也能持续了解客户的购车意向。但现在门店仍在继续正常交付，暂停下单持续到何时要等到政策明朗之后。

事实上，2025年是道朗格入华的关键一年。1月6日，通用汽车公司对外宣布，现任中国区首席产品官李康博(jim Campbell)将兼任道朗格总裁，全面负责通用

表达购车意愿，但并非定金随时可退也不构成汽车购买协议。”

无独有偶，4月11日，特斯拉中国官网显示，Model S和Model X两款车型已不再提供单独的“订购新车”选项。据悉，Model S和Model X仅在特斯拉位于美国加利福尼亚州的工厂生产。

记者注意到，美国车企正感受到美国政府关税政策带来的巨

大压力。4月12日起，中国再次对美国关税政策采取反制措施，调整对原产于美国的进口商品加征关税税率，由84%提高至125%，这也让美国进口车在华销售基本按下暂停键。

另一方面，从4月3日开始，美国对所有外国制造的进口汽车征收25%的关税，特斯拉、通用、福特和Stellantis等美国车企均面临造

车成本增加的危机。

特斯拉CEO马斯克直言，特斯拉并非毫发无损。尽管特斯拉是美国自产零件比例最高的汽车公司，但特斯拉在美国制造、销售的汽车含有25%—40%的国外零部件；美国福特汽车CEO吉姆·法利(Jim Farley)也表示，这些关税是“毁灭性”的，将把美国汽车业“砸出一个我们前所末见的巨坑”。



受关税政策影响，通用汽车旗下高端进口车平台道朗格宣布暂停在中国市场接收新订单，仅保留“意向订单”入口。

郭阳琛/摄影

汽车在中国市场的整体产品规划、产品营销和配件业务，包括面向国内市场的国产车型、进出口业务，同时执掌道朗格的业务运营工作。

3月28日，雪佛兰太浩TAHOE和GMC育空YUKON在上海、北京、深圳、成都、杭州、沈阳、西安等城市迎来首批新车交付，首批非直营的体验中心也盛大开业。

“2025年是道朗格的交付之年。道朗格体验中心的盛大开业不仅是我们在中国市场的重要里程碑，更是品牌与消费者建立深

度联结的开始，期待通过进一步拓展网络渠道、深化用户互动。”季康博表示。

除了在中国进一步拓展销售及售后网点，道朗格原计划还将加快引进悍马纯电皮卡和科尔维特等车型。但4月2日由美方挑起的“关税战”，不得不让通用汽车按下暂停键。

另一方面，这类美国进口车普遍价格较高、难以走量，在中国进行本土化也不现实。相关数据显示，2024年，Model S和Model X在华年销量不足2000辆，仅为Model 3和Y同期销量

的0.3%—4.6%。

上述通用中国进口业务人士也表示，通用汽车在中国已经有两家非常强大的合资公司，道朗格本身则负责通用汽车的高端进口车业务，算是对中国本土生产车型的补充。

沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔认为，即使没有“关税战”，近年来美国进口车在中国的市场份额也一直在萎缩。如今的关税冲突对美国进口车将是一个致命的打击，使美国车企出口中国的这条通道暂时被彻底关闭了。

## 关税砸出美国汽车产业巨坑

即使没有“关税战”，近年来美国进口车在中国的市场份额也一直在萎缩。

作为近年来最“美国化”的车企，面对关税压力特斯拉也坐不住了。

据悉，即使在北美，特斯拉也早已离不开中国汽车供应链。相关数据显示，特斯拉北美50%的零件由中国公司提供，其中20%由中国直接出口，剩下30%大部分由中国供应商在墨西哥的工厂提供。

据投行Wedbush测算，新关税将使每辆特斯拉成本增加8000—12000美元，若转嫁给消费者，Model Y售价恐突破6万美元。

正因如此，马斯克也公开抨击特朗普的“对等关税”政策违背经济学基本原理，称其为“愚蠢政策”。他在社交媒体上转发弗里德曼关于全球产业链分工的理论，强调保护主义实质是“自杀式”经济策略。

由于更加依赖美国、墨西哥和加拿大之间高度融合的产业链网络，号称“底特律三巨头”的通用、福特和Stellantis将因关税受到更大的影响。

据悉，2024年，通用汽车在美销售的汽车约40%在海外组装，不少畅销、利润高的车型从墨西哥等国进口。虽然福特汽车在美销售的汽车中有80%在美国本土组装，但发动机等核心零部件主要依赖外国工厂生产。

“到目前为止，我们能预见的是巨额成本和大量混乱场景。”针对美国关税政策，吉姆·法利近日在一个投资者会议上表示，这些关税是“毁灭性”的，将把美国汽车业“砸出一个我们前所末见的巨坑”。

通用汽车CFO保罗·雅各布森(Paul Jacobson)日前也对投资者表示，公司已做好应对短期关税的准备，但如果关税是长期的，公司将面临更大困难，比如是否搬迁工厂及搬到哪里。在面对政策不确定性时，做重大决策尤其困难。

“如果你曾经做过房屋装修，就会知道，只要投入足够的资金，任何事情都是可行的。但经济可行性又是另一个问题。”保罗·雅各布森举例称，(搬迁产能)需要时

间，尤其是在我们大多数工厂的产能都接近饱和，仍然处于供应链紧缩的阶段。投资新的实体产能，这需要很长的前置时间。

摩根大通方面认为，汽车关税生效后，通用汽车每年将缴纳高达130亿美元的进口关税，福特汽车则需为此支付约45亿美元。通用汽车和福特都面临“重大盈利风险”，汽车关税可能使这两家公司成本增加820亿美元，相当于每辆新车成本增加约5000美元。

标普全球评级最新研报分析称，关税带来的成本上涨或将转嫁给汽车制造商。将对福特汽车和通用汽车的盈利及现金流造成实质性冲击，且难以通过其他补偿性因素抵消。目前两家车企均获标普投资级评级，其中福特评级为BBB-，通用为BBB。

Stellantis更是通过关闭工厂、裁员的方式应对关税压力。4月3日，Stellantis宣布，加拿大Windsor装配厂将关闭两周，而墨西哥Toluca工厂将关闭1个月。据悉，Windsor工厂的数千名员工将被暂时解雇。而位于美国印第安纳州和密歇根州的五座工厂，由于为这些装配厂生产动力总成和冲压零部件也受到影响，约900人面临裁员。

“我们正在继续评估这些关税对我们运营的中长期影响，同时也决定采取一些紧急措施，包括暂时停止我们在加拿大和墨西哥的部分装配厂的生产。”Stellantis北美首席执行官菲洛萨(Antonio Filosa)表示。

“所有零部件都来自美国的‘美国制造汽车’的概念只是童话故事。”美国知名投行韦德布什分析师丹·艾夫斯(Dan Ives)认为，对汽车零部件征收关税，让通用、福特和Stellantis等企业几乎无法管理和改变复杂的汽车供应链，因为40%以上的汽车零部件来自国外。供应商的交易往往提前数年就已达成，并且在美国建设许多工厂和生产中心可能需要4—5年的时间。

# 锂电巨头冷静应对“对等关税” 中国动力电池出口转向多元化

本报记者 陈靖斌 广州报道

自今年4月以来，中国锂电池产业正面临来自美国的一轮严峻挑战。随着本月初美方公布所谓“对等关税”政策，中国出口至美国的锂电池产品被大幅加征关税，税率攀升至前所未有的高位。这无疑将显著抬高出口产品的价格，给企业带来不小的压力。

面对突如其来的关税变动，《中国经营报》记者就此联系了宁德时代、比亚迪等国内锂电池龙头企业。然而，两家公司对相关问题均未正面回应。宁德时代方面表示：“我们暂时不回答这个问题。”而比亚迪方面则回复称：“目前这方面没有可以对外输出的信息。”

尽管企业在舆论层面保持谨慎，但在宁德时代近期的业绩说明会上，公司明确表示：“美国业务在公司整体出货中占比较小。”这在一定程度上缓解了市场对其受关税冲击程度的担忧。

与宁德时代持相同观点的，还有欣旺达、亿纬锂能以及孚能科技等多家锂电池企业。这些公司也在投资者互动平台上表示，美国新一轮关税政策对其业务影响有限。企业普遍认为，美国市场在其全球布局中的占比原本就较低，因此短期内冲击可控。

## “对等关税”政策影响有限

针对美国政府近期发布的“对等关税”政策，多家新能源上市公司已在投资者互动平台或业绩说明会上作出回应。记者梳理发现，多数企业强调美国市场在其整体业务中占比较小，短期影响有限，且均已通过前期布局积极应对潜在风险。

在最新业绩说明会上，宁德时代明确表示，美国业务在公司整体出货中的占比不高，且自去年起公司已基于外部环境变化提前做出应对预案。因此，该公司认为当前关税政策对其经营业绩的影响较小，并正在与美国客户积极协商解决方案。

## 动力电池出口仍具韧性

近年来，随着中美贸易摩擦的持续升级，关税壁垒不断加码。因此，即便美国近期对中国产品实施所谓的“对等关税”，其对中国动力电池和新能源汽车产业的实际影响也相对有限。

从出口数据来看，中国锂电池对美出口仍保持规模优势。根据中国化学与物理电源行业协会发布的数据，2024年我国锂离子电池累计出口额达611.21亿美元，其中对美国出口金额为153.15亿美元，同比增长13%，占整体出口总额的

事实上，宁德时代在海外战略重心始终聚焦于欧洲市场。今年一季度，公司在欧洲的动力电池销量同比增长，市占率稳居第一。根据宁德时代提供的数据，其2024年1月至2月在欧洲市场的市占率达43%，同比上升8个百分点，领先第二名13个百分点。相比之下，2021年其在欧洲的市占率仅为17%，短短几年已实现显著提升。

在产能布局方面，宁德时代目前已在欧洲确立三家电池工厂，分别位于德国、匈牙利和西班牙。其中，德国工厂已经实现盈利。今年年初，宁德时代联席董事长潘健还

25%，较2023年提升了4.2个百分点。美国已连续多年稳居中国锂电池出口的第一大市场。

然而，在美国本土的动力电池供应结构中，日韩企业依然占据主导地位。松下与LG新能源分别占据美国市场的27%和25%份额，而中国龙头企业宁德时代的市场占比已降至12%。2024年，宁德时代在美国的动力装机量为14GWh，推算其通过直接或间接方式出口至美国的电池总量约为18GWh。

值得注意的是，除宁德时代

透露，公司有望在年内宣布与欧洲整车厂的全新合资工厂计划，这将成为其在欧洲的第四家电池工厂。与此同时，公司在印尼的电池产业链项目也在稳步推进。

“整体而言，公司当前在中国及海外市场的需求均保持旺盛态势，产能利用率处于较高水平。”宁德时代表示。

除宁德时代外，其他多家动力电池企业亦相继表态，认为美国“对等关税”对其业务影响有限。

4月7日，欣旺达在投资者互动平台回应称，公司对美出口以间接销售为主，因此相关关税政策对公司影响不大。

外，多数主流电池厂商已在美国本土布局产能，能够享受《通胀削减法案》(IRA)带来的各类补贴，因此并不直接受到此次新增关税的冲击。相比之下，中国动力电池在美国市场面临极其复杂的关税结构，包括3.4%的基础关税、301条款加征的25%、2024年年初两次累计加征的20%，以及最新的34%“对等关税”，累计税率高达82.4%。以三元电芯出口FOB价0.4元/Wh估算，抵达美国后的价格将上涨至0.75—0.8元/Wh，大大削弱了价格

竞争力。孚能科技也在互动平台指出，公司出口市场以欧洲为主，美国市场的出口占比较小。此外，在海外产能方面，孚能科技是行业中较早进行全球布局的企业之一。公司与土耳其电动汽车品牌TOGG合资设立的Siro项目，一期产能达6GWh，已完成投产并顺利完成产能爬坡。公司表示，美国加征关税对其整体经营影响较小。

亿纬锂能则进一步从结算模式角度分析了影响。该公司在回应投资者提问时表示，目前与美国客户签署的合同均采用FOB(Free On Board，离岸价格)方式结算。按照该模式，供货方只需负责货物

竞争力。

与此同时，美国本土制造的电池不仅免受高额关税，还可享受10%的制造补贴，同时下游整车厂每辆新能源车还能获得高达7500美元的税收优惠。在关税和补贴的双重政策驱动下，美国本土生产电池在成本控制上具备显著优势，也进一步加快了全球厂商在北美设厂的步伐。

与动力电池相比，中国新能源汽车在美国市场的存在感更低，出口规模几乎可以忽略不计。美国政

府数据显示，2021年中国对美汽车出口总额为14.5亿美元，而到了2023年，这一数字锐减至3.68亿美元，呈现持续下滑态势。2024年，美国仅占中国汽车出口总量的2%，更只占中国整体汽车销量的0.4%。

从整体销售结构来看，公司海外销售覆盖全球市场，对美国的直接出口占比低于4%。”亿纬锂能称。展望未来，公司将加快推进全球化布局，强化海外工厂的先发优势，同时加强与海外客户的协同合作。此外，亿纬锂能还表示将继续发挥其在CLS(Cell-to-Local-Service)业务模式上的优势，通过技术授权和本地化服务满足海外客户的电池供应需求。

乘联会数据亦显示，2024年中国出口美国的汽车约11.6万辆，占中国汽车总体出口量仅1.81%。对国内车企而言，美国长期被视为“高壁垒、低优先级”市场，比亚迪等中国主要车企均“暂无进入美国市场的计划”。