

推平价车市值大幅蒸发 核心业务或遭监管审查

# 特斯拉驶入十字路口

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

被市场期待已久的“廉价版”特斯拉车型终于揭晓。不久前，特斯拉在北美市场正式推出Model 3和Model Y的“标准版”，两款车型的起售价分别降至3.699万和3.999万美元。不过，在配置上，“廉价版”车型在辅助驾驶以及座椅材料等舒适性配置方面进行了减配。

## 以“减法”策略冲击大众市场

今年以来，特斯拉经历了多个艰难时刻。

特斯拉近期通过两段短视频释放信息。当地时间10月5日，特斯拉在公开平台发布的视频末尾，出现了“10/7”（10月7日）的标识；10月6日，该品牌再推新视频，内容聚焦一辆汽车点亮前灯白光的画面，而这些动作被认为是在为新款车型的推出做预告。

记者注意到，今年以来，特斯拉经历了多个艰难时刻。特斯拉2025年第二季度财报显示，营收225.0亿美元，同比减少12%，预估226.4亿美元；净利润11.72亿美元，同比减少16%。销量方面，特斯拉第二季度全球汽车交付量约为38.4万辆，同比下降13%。

在特斯拉2025年第二季度业绩电话会议上，CEO埃隆·马斯克就曾对特斯拉彼时所处的境况直言：“特斯拉正处于一个‘奇怪的过渡期’。这是否意味着我们可能会有几个艰难的季度？是的，我们可能会有几个艰难的季度。我不是说一定会有，但可能会有。”而在第二季度业绩电话会议

几乎同一时间，新华网报道，美国国家公路交通安全管理局因收到超50起闯红灯、逆向变道等安全违规报告，将对288万辆配备“完全自动驾驶”系统的特斯拉车辆展开调查。

安全疑虑与品牌策略的双重事件，将特斯拉推至舆论漩涡，驶入十字路口。而在大洋彼岸，中国市场似乎迎来一丝暖意。中国乘联会公布的初步统计

上，马斯克回应一位分析师的提问时明确表示，特斯拉计划于今年年底推出的“平价汽车”是Model Y的一个新版本。但他并未透露更多的相关细节。

记者注意到，对于特斯拉“更亲民车型”何时上市，外界已经被吊足了胃口。直到此番“廉价版”车型在北美上市。与此同时，特斯拉也同步推出了一款新的标准版Model 3。

对于特斯拉在北美推出的“廉价版”车型，汽车行业资深分析师、汽车行业资深顾问梅松林向记者分析，这是特斯拉在美国市场的无奈之举，因为从10月1日开始美国政府就不再提供7500美元的电动车购买补贴，迫使特斯拉推出这两个“廉价版”，价格比原来的“基础版”低5000—5500美元，很大程度上抵消了补贴取消带来的价格上涨。“虽然降价是以减配为代价，但还是保留了产品核心技术的关键性能，这有助于留住特斯拉入门产品的意向用

数据显示，特斯拉上海工厂9月交付90812辆汽车，同比增长2.8%，结束两个月的下滑态势。这一势头恰逢其六座版Model Y L上市并开启交付。

对于特斯拉“廉价版”车型何时进入中国市场，以及美国国家公路交通安全管理局对特斯拉FSD系统展开调查，《中国经营报》记者联系特斯拉中国方面，相关负责人

表示，目前无对外的信息。

对于特斯拉推出的“廉价版”车型，中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉告诉记者，特斯拉在北美推出的这款“廉价版”车型，本质上是一种减配。减配的目的在于降低购车门槛，也就是降价。总体来看，这样做首先是降低了成本，其次也是通过减配实现产品线下探，从而扩大目标客户群体的范

围。“不过，这种通过减配实现的降价，实际上是一把双刃剑。”

颜景辉进一步解释道：“对于因减配降价而新增的那部分消费者来说，他们能以较低的成本享受到特斯拉高端品牌旗下的车型，但对于特斯拉原有的高端客户而言，多少会受到一定影响。这种影响主要体现在对特斯拉高品牌度的冲击上，会对其品牌力造成一定影响。”



相关数据显示，特斯拉上海工厂9月交付90812辆汽车，同比增长2.8%。

夏治斌/摄影

户。特斯拉一直在优化成本、降低车价，正在从“科技高端”向“科技普惠”转型，特斯拉超万亿美元的市值是基于其在主流市场的销售潜力，而不是基于其在高端市场的地位。”

本来寄希望于“廉价版”来拉动销量，但让特斯拉美股市值一夜蒸发了4630亿元。

“一些合资或进口品牌也曾采取减配策略，但它们的做法有时是公开的，有时则不然。相比之下，

那种不公开的‘隐性减配’往往带来更大的负面影响。特斯拉此次明确宣布通过减配来推出‘廉价版’，这种公开透明的策略，本身就更有利其扩大客户群体。”颜景辉说道。

## “廉价特斯拉”冲击波

减配降价的Model 3/Y有望进一步扩大目标群体，拉动特斯拉全球销量进一步提升。

尽管特斯拉尚未释放明确信号，但中国汽车行业从业者与消费者的目光，早已跨越太平洋，持续聚焦两大核心问题：“廉价版”车型何时入华，以及这将给本土市场带来哪些变数。

记者注意到，国内新能源汽车市场竞争尤为激烈，20万—30万元价格带已有多款具备高配置辅助驾驶、舒适座舱车型。

若特斯拉将上述车型引入中国，是否会对国内新能源汽车市场

的竞争格局产生影响？颜景辉认为，关键在同价位下，特斯拉“廉价版”与国产车型在产品核心竞争力上有哪些优势。“如果特斯拉在产品力上没有明显优势，那么长期来看，随着市场口碑的沉淀，它对我们国产新能源汽车的产品力应该构不成多大威胁。”

不过，基于特斯拉强大的品牌号召力，颜景辉也坦言：“一旦‘廉价版’车型以相应价位进入中国，确实会对同价位的国产新能源汽车形成

竞争压力。毕竟特斯拉的品牌力摆在那里，它肯定能撬动一部分该价位区间的目标客户，让这部分消费者的购买意向有所增加。”

对于特斯拉当前境况及“廉价版”车型入华的潜在影响，梅松林称，虽然“廉价版”车型是在美国市场特定形势下推出的，但同时也有在中国市场推出的可能性。在

中国市场，特斯拉也面临极大的竞争压力，如何提升其产品性价比也是当务之急。特斯拉“廉价版”车型

和国产竞品的价格重合度更大，会抢占部分国产竞品市场。“尽管特斯拉‘廉价版’相比于国产竞品，其配置甚至性能不占优势，但特斯拉依靠其强大的品牌号召力，会取得不错的销售增量。”

记者注意到，华龙证券也有研报分析称，在特斯拉强大的品牌号召力以及优秀的动力系统和能耗控制加持下，减配降价的Model 3/Y有望进一步扩大目标群体，拉动特斯拉全球销量进一

步提升，而原车型价格相对较高、降价空间更大的欧美市场有望成为主力增量市场。

值得一提的是，刚刚过去的三季度，特斯拉交出了一份亮眼的销售成绩单，交付势头强劲。10月13日，特斯拉副总裁陶琳在其社交媒体上发文称：“这几天上海超级工厂已经开始了热火朝天的四季度爬升！2025年第三季度，特斯拉全球共交付了49.7万辆新车，创下季度交付新纪录。”

## 核心业务遭遇监管

### “安全红线”

特斯拉在美国市场面临的挑战不一定在其他市场同样发生。美国市场有双重特性：既鼓励创新，又有严格的监管体系。

与此同时，据新华网报道，美国国家公路交通安全管理局9日说，将对288万辆配备“完全自动驾驶”系统的特斯拉汽车展开调查，原因是收到50余起交通安全违规及事故报告。

据上述媒体报道，美国国家公路交通安全管理局说，特斯拉“完全自动驾驶”系统导致汽车出现“违反交通安全法规的行为”，包括闯红灯、逆行变道等。管理局目前正在审查58起相关报告，其中14起事故造成23人受伤。据路透社报道，当前的调查只是初步评估，一旦管理局判定车辆存在“不合理安全风险”，可能要求召回。对此，目前特斯拉方面尚无回应。

“美国国家公路交通安全管理局对特斯拉系统展开调查，如果发现其在安全或关键技术方面存在问题，这将促使特斯拉必须尽快作出改进和提升。”颜景辉表示，这对特斯拉来说，也是开展危机公关的一个契机。“通过针对性的改进，既能让消费者更清晰地了解其科技安全方面曾存在的弱项，也能让大家看到改进后的提升效果，从而进一步增强用户的信任。”

对于美国国家公路交通安全管理局对特斯拉的上述举措，梅松林认为，特斯拉在美国市场面临的挑战不一定在其他市场同样发生。美国市场有双重特性：既鼓励创新，又有严格的监管体系，尤其是对安全方面的监管。“这也许会给中国消费者传递一个重要信号：有美国市场和监管机构的双重严把关，有理由相信其安全和品质。当然，特斯拉也应该认识到，中国新能源汽车消费者早已成熟了，激进的宣传或吊消费者胃口的做法早已不合时宜了。”

“这也提醒我们国内的监管部门及汽车企业，在科技与安全这些关键标签上，必须高度重视自身存在的问题。一方面，这是对消费者安全负责的表现，属于企业社会责任的范畴；另一方面，也要真正体现出新质生产力与科技创新的实质内涵。只有这样，才能让消费者切实享受到高科技产品所带来的价值，满足他们对高品质产品的需求。”颜景辉补充道。

# 赛力斯叩响港股大门 融资规模或高达500亿元

中经记者 陈靖斌 赵毅 广州报道

## 共建具身智能产业新生态

近日，赛力斯(601127.SH)动作频频，不仅与字节跳动展开具身智能战略合作，还在资本市场加速布局，冲刺“A+H”股。此次赴港上市，拟发行逾3亿新股，按照目前A股股价计算，预计融资规模约500亿元。

《中国经营报》记者就赴港上市以后，对于公司市值管理、估值水平预计产生怎样影响，在研发布局和业务拓展上是否面临巨大资本开支，自身现金流是否相对紧张等问题联系采访赛力斯相关负责人，对方并未就上述问题作出回应。

此外，10月9日，赛力斯旗下重庆凤凰技术有限公司(简称“赛力斯凤凰”)与北京火山引擎科技有限公司(简称“火山引擎”)在北京签署具身智能合作协议。

对于资本市场对“智能化叙事”的关注，北京社科院副研究员王鹏向记者分析称，关键在于企业的技术领先性、商业化落地速度以及生态协同效应。他指出：“车企需要借助资本支持技术创新，为长期研发提供资金保障；同时又要通过技术创新反哺资本价值，提升产品竞争力和市场份额。企业应根据市场和技术进展动态调整战略重心，实现资本与技术的良性互动与协同发展。”

近日，赛力斯与字节跳动联手布局具身智能，引发资本市场关注。

10月9日晚，赛力斯公告称，其下属子公司赛力斯凤凰与火山引擎签署《具身智能业务合作框架协议》。根据协议，双方将围绕“面向多模态云边协同的智能机器人决策、控制与人机增强技术”项目协同攻关，构建“技术研发—场景验证”的闭环机制，为具身智能机器人视为新一代人工智能发展的重点方向，并作为人工智能赋能新型工业化的重要实践。

赛力斯相关负责人在接受记

者采访时表示，双方将聚焦汽车产业生态数智化升级需求，探索“技术+场景”融合新模式，为汽车产业全面赋能。

该负责人还提到，国务院近期发布的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》，旨在推动人工智能与经济社会各行业深度融合，形成智能经济和智能社会新形态。

重庆市政府也将具身智能机器人视为新一代人工智能发展的重点方向，并作为人工智能赋能新型工业化的重要实践。

赛力斯认为，与火山引擎的跨界合作不仅符合公司长期发展战略，也有助于实现具身智能业务的商业化和规模化，符合全体股东利益。

值得注意的是，此次与字节跳动签约展开具身智能战略合作的赛力斯凤凰，正是今年3月31日成立的北京赛航具身智能技术有限公司的母公司之一。这家公司成为赛力斯在具身智能和人形机器人的领域的重要战略支点，标志着其前沿技术布局逐步落地。

北京赛航具身智能技术有限公司注册资本为5000万元，由赛力斯旗下重庆凤凰技术有限公司持股70%，北京航空航天大学持股30%，法定代表人为朱乾勇。

赛力斯方面表示，这一布局不仅体现公司在技术研发上的长期投入，也为未来智能机器人在制造、服务和家庭场景中的应用奠定了基础。

赛力斯在机器人领域的布局并非一蹴而就。早在2023年12月，赛力斯就与重庆市财政局旗

下控股企业共同出资成立重庆赛力斯凤凰智创科技有限公司，注册资本12.2亿元，专门承接机器人相关业务；2024年9月，公司申请注册“ROBOREX”商标，并于10月获受理；今年3月再度携手北航成立北京赛航具身智能技术有限公司，明确进入智能机器人研发、销售及服务型消费机器人制造领域。这一系列资本运作和商标布局，显示出赛力斯在机器人产业链条上的持续深耕与战略推进。

## “A+H”双资本平台助推智能化进程

在布局具身智能的同时，赛力斯也在资本市场上迈出关键一步。近日，港交所官网披露信息显示，赛力斯已通过主板上市聆讯。

招股书显示，赛力斯拟将募资净额70%用于研发投入；20%用于多元化新营销渠道投入、海外销售及充电桩网络服务，以提升全球品牌知名度；10%用作营运资金及一般公司用途。赛力斯相关负责人向记者表示，此次赴港上市，公司计划将募集资金重点投向技术研发、多元化营销渠道建设、海外销售体系拓展以及充电桩网络服务升级，以进一步提升全球品牌影响力。

在制造端，赛力斯拥有多家智慧工厂，主要承担问界系列生产任务。其中包括位于重庆的赛力斯

超级工厂(龙盛)、超级工厂(凤凰)与超级工厂(龙兴)，总设计产能约30万辆。

知识产权方面，截至2025年6月30日，赛力斯在国内拥有6725项专利、282项已注册软件著作权，并正在申请6651项专利；已注册2183项商标、99个域名。在境外，赛力斯拥有101项专利、2366项商标，并正在申请127项专利与1698项商标。

财务数据显示，2022年至2024年及2025年上半年，赛力斯分别实现营业收入340.56亿元、357.89亿元、1451.14亿元和623.59亿元；同期毛利分别为27.28亿元、25.71亿元、345.51亿元和165.31亿元，毛利率显著提升至26.5%。

赛力斯方面透露，目前收入主要来自新能源汽车销售，燃油车占比持续下降。报告期内，新能源汽车收入分别为249.34亿元、289.48亿元、1354.91亿元和579.52亿元，占比分别达到73.2%、80.9%、93.4%和92.9%；燃油车收入占比则从18.6%下降至不足2%。该负责人解释，这一趋势源于公司战略性聚焦新能源转型，以应对中国及全球产业结构升级方向。

王鹏指出，当前，具身智能在智能汽车与智能制造融合过程中，仍面临多模态感知决策实时性不足、云边协同算力分配失衡、人机增强自然交互缺失等技术瓶颈。“企业在构建‘技术研发—场景验

证’闭环时，必须以真实应用场景驱动技术迭代，重点突破跨模态数据融合与轻量化模型部署，通过反馈优化算力利用效率和交互自然度。”王鹏说。

他进一步建议，车企在推动具身智能商业化落地过程中，应注重分阶段投入与风险共担机制建设。“此次赛力斯与字节跳动的合作，具备AI驱动商业落地的示范潜力，双方技术互补、场景契合，有望吸引上下游企业形成生态协同。在平衡技术投入与商业回报时，车企应分阶段聚焦核心场景，探索多元化收入模式，与合作伙伴建立风险共担、利益共享机制，以降低投入风险，加快商业化进程。”