

聚焦·特斯拉降价

编者按：在特斯拉宣布首批6台车交付之后，突然宣布大幅降价，令市场惊诧不已。是买还是不买，真是难以做出决断了；另外蔚来汽车声称无论是技术层面还是服务配套均不惧“外敌”，这些让投资者对特斯拉的未来前景平添了几分担心。

一年内“三降两涨”五度调价 用户质疑特斯拉善变营销如儿戏

■本报记者 龚梦泽

2月22日上午，特斯拉在北京金港体验中心交付了首批共计6台Model 3轿车。

而就在先期用户刚刚缴纳车款之后，特斯拉一纸通告使得全系车型惨遭大幅降价贬值。3月1日，特斯拉宣布全系车型大幅调价，Model 3降价区间为2.6万元-4.4万元，Model S降价区间为1.13万元-27.75万元，Model X降价区间为17.45万元-34.11万元。

阴晴不定的价格策略和终端售价调整遭到了特斯拉车主以及潜在消费者几乎一边倒的讨伐。《证券日报》记者注意到，3月3日有北京特斯拉车主来到门店维权并拉横幅抗议。据车主表示，新车总共才开了5天，降价一事导致自己“实际损失20万以上”。

另一方面，随着Model 3的大举入华，引得众多车企掌门人发声。近日，车和家CEO李想日前就在微博上展开了对国内电动车企业的自我批评。“特斯拉都已经打到家门口了，咱们就

别再搞这些丢人(60km/h等速续航)的宣传手段自嗨了。”

舍利谏言者有之，其中更不乏蓄锐应战者。前途汽车的董事长陆群就认为，在特斯拉之前，没有人觉得开一辆电动车是一件体面的事情，特斯拉将会促进中国电动车各方面的发展；“我认为现在大家高估了Tesla在中国可能的竞争力。”小鹏汽车创始人何小鹏在其微博上发表了特斯拉的看法。

特斯拉五度调价遭质疑

《证券日报》记者注意到，截至目前，近一年时间内特斯拉在中国市场的价格体系已经进行了“三降两涨”，共计五轮价格调整。

2018年5月份，中国财政部宣布从7月1日起进口车关税从25%下调至15%。特斯拉反应迅速，在短短数小时后即宣布下调Model S和Model X的在华售价，降价幅度从4.83万元到9万元不等。

然而好景不长，受中国从7月6日

起针对美国的整车进口关税从15%调整为40%，特斯拉又将在中国销售的全球车型价格上调；随后的8月份，特斯拉再次主动拉升售价；此后，或是受销量受挫影响，去年11月22日特斯拉定价策略又反转，宣布将国内产品售价下调12%-26%。

今年3月份是第五轮价格调整。阴晴不定的价格策略和终端售价调整遭到了特斯拉车主以及潜在消费者几乎一边倒的讨伐。有一位特斯拉车主称，原定今年2月27日提车，后因海关问题延后。此次大幅调价，使得2月25日前交款并买完保险的车主损失很大。

与此同时，记者看到Model 3针对中国区域的限时免费升级增强版Autopilot自动辅助驾驶功能的广告也宣告结束。今后，该车的自动辅助驾驶功能两个配置的价格分别为2.78万元和4.63万元，全部选装后的总价为6.5万元。

此外，为了实现特斯拉价格的“平民化”，3月1日特斯拉宣布正在全球范围内将销售方式转为线上销售。目前，特斯拉在北美的消费者可通过手机在

线购车，未来将在全球进行推广，预计将使特斯拉新车的平均售价降低约6%。有业内人士表示，特斯拉的门店和服务中心大多位于大型商圈和高端购物中心内。没有了线下门店和服务中心，未来售后服务将成为隐患。

对此，特斯拉方面表示，为了保持财务上的可持续发展，放弃实体零售的决定是必要的。在连续两个季度实现盈利后，马斯克预计2019年第一季度不会盈利。

Model 3入华引众掌门发声

自去年7月份签署投资协议，到10月份成功拿地拟斥资20亿美元建设上海超级工厂，日前据华尔街研究机构报告显示，特斯拉已向中资银行申请约20亿美元（约130亿元人民币）的贷款，用于在上海建设其庞大的电池和汽车工厂。预计上海浦东发展银行、中国工商银行、中国建设银行和中国农业银行将成为其贷款提供者。

值得注意的是，美国研究机构沃伦公司指出，中资银行对特斯拉的第一阶段融资利率可能为3.9%，低于中国人民银行为4.35%的基准利率。

事实上，就在特斯拉决意落地中国的过程中，各地政府意欲将其纳入辖内，并提供了大量极其优惠的政策倾斜。对于此次或享受的“超国民待遇”，有分析人士表示，特斯拉凭借自身科技实力和销量号召力获得政府支持和银行青睐无可非议，真正应该担忧的倒是一众国内的新能源车企。

记者注意到，目前国内自主品牌电动车的售价普遍在10万元-30万元之间，这与特斯拉平民车型Model 3产生了价格重叠。

“我认为在2014年，绝大部分人低估了Tesla(特斯拉)以智能电动汽车的身份对传统汽车带来的挑战，而在现在，大家又高估Tesla在中国可能的竞争力。”小鹏汽车创始人何小鹏在其微博上发表了特斯拉的个人看法。

蔚来对抗特斯拉国产胜算几何 李斌信心十足

■本报记者 王桢

从去年9月份蔚来在美国上市以来，市场上对于蔚来产品质量的质疑从来没有停止过。就连今年春节，蔚来的几位车主都不消停，开着蔚来ES8长途试驾到东北林海雪原去，回头就在网上发了一篇《蔚来ES8，百公里烧35-40升柴油的电动车》一文直言蔚来ES8续航太差、“碳中和”宣传失实，一时间激起讨论无数。

“如果常年零下30度开长途不建议开电动汽车，少数极端环境来放大电动汽车的弱点并不客观，但车主执意要去低温的地方，我们出于对客户负责任的态度，会派出移动充电车全程服务车主，这是极小概率的事情。”蔚来汽车董事长李斌对《证券日报》记者表示。

李斌此前在接受美国媒体采访时也提到，将特斯拉的电动车比喻成T台上模特穿的衣服，很漂亮很华丽，但人们是不大可能每天都穿这种衣服出门的。言下之意是特斯拉汽车很华丽但不实用。

“即使是特斯拉国产化，与蔚来相比差不多，我们也不畏惧，”上述蔚来汽车负责人告诉记者，特斯拉Model 3国产下线最少要一年以后，蔚来能抢占先机一年，蔚来换电模式、一键加电等有很强的本地化属性服务，这不是特斯拉一时半会儿能做到的。

蔚来交付以来出现的一系列问题影响到蔚来的后续订单吗？上述蔚来负责人表示，目前报道出来的几个车辆问题在蔚来APP上都有呈现，占整个销量的比重非常低，并且软件问题通过升级已经部分解决，另外两个安全气囊也是正确的时候做了正确的弹出，“订单没有受到影响，只是车主心情受到影响，需要不断向周围朋友解释。”

正是看到特斯拉、蔚来这样的造车新势力迅速崛起，一些实力强劲的传统车企也相继推出或将要电动汽车，会不会把造车新势力呢？上述负责人表示，目前，全球只有特斯拉与蔚来具备汽车软硬件方面的OTA能力（远程升级），国内车企已经不太容易赶上，国外

品牌宝马、奔驰醒悟过来，但蔚来产品比他们早出来2、3年时间，这就是蔚来的优势。

传统车企加快电动汽车步伐

蔚来数据显示，截至2018年12月31日，蔚来7座高性能电动SUV ES8累计交付11348辆，完成了1万辆的交付目标。不少传统车企高管对记者表示非常意外，这也加速了他们在电气化与智能化布局的决心。

也就在2月25日，大众汽车集团宣布组建自己的软件部门，这也许是传统汽车产业中最大的软件研发中心。曾担任大众汽车eMobility业务负责人的Christian Senger将负责新部门并担任大众汽车董事会成员，大众可以说是将传统制造与软件研发放到平等的地位，重视程度史无前例。

拥有几十年、甚至上百年制造经验的传统车企向来就是汽车创新领域的“收割机”，至今还没有一家企业依靠单一的新能源驱动模式改变汽车产业格局的案例。特斯拉与蔚来等造车新势力会是特例吗？

《证券日报》记者就此问题问了多位汽车工程师，他们并不认为特斯拉们

会颠覆传统车企，但表示不重视软件开发的车企未来肯定会死一批。甚至一些传统车企也注意到自己在电动汽车研发步伐有点慢了，主要与造车新势力走到一起。比如一汽集团与云度新能源、拜腾汽车、新特汽车、博郡汽车，以及清行汽车等一干造车新势力均达成了不同层面的合作，还有此前广汽、长安找蔚来成立合资公司。

“蔚来在三电技术上绝对是国内领先，加上智能化(数字座舱、智能网关、自动驾驶)技术这些完全独立自主开发，全世界只有我们和特斯拉，其他传统企业要做也需要时间。”蔚来汽车相关负责人对记者表示，广汽蔚来与长安蔚来有别于以往的合资企业双方拿各自东西一起拼接，这两家称为“合创公司”，创始团队有10%的公司股份，自行决定企业发展路劲，但可以使用股东双方的平台和技术，“蔚来覆盖不了全部的电动汽车市场，就由这两家企业开拓。”

蔚来能阻击特斯拉入华吗？即使是中低端电动汽车市场，留给中国品牌的时间也并不多。3月1日，特斯拉全系车型再次出现大幅调价，尤其是特斯拉最便宜的Model 3推出基础版售价仅为3.5万美元（折合人民币23.4万元），今年实现国产后未来在中国的售价还将进一步下调，加上新能源汽车补贴，Model 3基础版对于绝大多数中国品牌纯电动车企来说都是一场“灾难”。

车和家CEO李想甚至公开表示：“特斯拉都已经打到家门口了，按照目前的汇率，国产Model 3锁定直接卖到25-27万起(补贴前售价)，咱们就别再搞这些丢人的宣传手段自嗨了。”

李斌对于与特斯拉竞争信心十足。他表示，在国内市场与特斯拉的竞争中，还是非常自信能更受用户欢迎的，“我们卖的不仅是一辆汽车，而是一种生活方式”。当然至于具体竞争胜负的情况，蔚来汽车先暂且不表，留待时间给出答案。

“特斯拉进入中国对于我们只有好处，过去国内一些车企出的劣质电动汽车留下了不好的印象，特斯拉可以让中国消费者感知到电动汽车其实可以做到更好的。”上述蔚来汽车负责人告诉记者，蔚来与特斯拉在整体技术的差距并没有多大，甚至在一些硬件水平上是超越的，而且在智能电动汽车的属地化服务上一定是占据先机的。

李书福王凤英齐提汽车改装议案 专家称改装业春天来了

■本报记者 王桢

在每年两会上，都会有一些人大代表联合提出议案，可在汽车行业却颇为罕见，毕竟汽车行业人大代表不少人在车企拥有一定的职务，出于车企之间竞争的关系，往往事关行业发展的议案很少彼此之间商量。

也就在今年两会上，全国人大代表、吉利控股集团董事长李书福和全国人大代表、长城汽车副董事长兼总裁王凤英却走到了一起，经过共同调研和充分沟通，提交了《关于规范汽车改装市场发展 促进汽车消费优化升级的建议》。议案从出台汽车改装法律法规，加强行业监管、重视人才培养、开展汽车改装试点四个方面给出了解决方案。

据相关机构不完全统计：2018年

中国汽车改装市场产值超过1600亿元，且以每年超过30%左右的速度递增。公安部统计：2018年全国机动车保有量已达3.27亿辆，汽车驾驶人突破3.69亿人。即使面对如此巨大的汽车后市场，我国汽车改装比例仅为5%，仅占后市场的3%。

正是看到了汽车改装市场巨大的潜力，我国政府在2018年10月份专门下发《完善促进消费体制机制实施方案(2018—2020年)》(以下简称“方案”)，促进汽车消费优化升级。

乘联会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示，李书福和王凤英的议案应时而生，可以说汽车改装业的春天要来了，“改装市场本身利润就高，早就应该鼓励发展了，这也体现了我国汽车文化消费的多元化。”

相比美日等发达国家约80%的汽车改装比例，40%以上的后市场占比份额，为什么中国改装车市场为何一直不放开呢？曾在北美福特工作多年的汽车工程师陈超卓对记者表示，美国人在自己车库就可改装车，“中国汽车消费与汽车文化兴起也就短短20年不到，国家可能担心民间改装会导致多种问题，毕竟汽车牵涉到自己与他人的安全。”

改装业诞生世界知名品牌

两位人大代表议案提到，纵观发达国家，汽车改装行业在技术、产品、服务标准、市场基础等软硬件环境和法律法规上已进入了相对完善与成熟的时期。大量人才涌入汽车改装行业，诞生了很多知名的汽车改装公司，如

AMG、ACCSCHNITZER、ABT和TRD等，并成为奔驰、宝马、奥迪和丰田的专用改装公司。

反观国内，因行业属性不明确，缺乏具体法律法规及行业标准，我国汽车改装业尚属于国家政策和汽车行业的灰色地带，市场不规范且争议很大。我国《道路交通安全法》并不鼓励汽车改装，以至于一些车主表示：“由于相关程序复杂，只得私自对车辆进行改装，在年检时还要将车辆恢复原状，不仅耗时费力，还使改装成本大幅提高。”这也使得相当一部分对改装抱有热情的车主呈现观望态度。

避免汽车改装扯皮

对此，两位人大代表建议，根据我

国国情，出台针对汽车改装领域的法律法规，将汽车改装列入国民经济行业分类。配合法规放宽各项制约政策，使改装行业发展规范化，促进改装行业转型升级。

为了避免汽车改装带来的改装厂、消费者、车企三者之间的扯皮情况。议案提到，明确汽车改装行业监管的归口部门，加强部门协调，规范行业发展。依托行业组织，制定汽车改装安全、质量与服务的统一标准。

毕竟汽车改装业涉及到诸多技术难题，不可能一蹴而就。两位人大代表表示，建议在部分汽车改装发达地区及部分汽车生产企业授权4S店体系开展试点工作，此后逐步在全国推行。

避免汽车改装扯皮

对此，两位人大代表建议，根据我

自主品牌MPV市场风云再起 车企瞄准C2B定制化量产

■本报记者 龚梦泽

2018年中国车市出现了28年以来首次负增长。受整体市场走势影响，曾被寄予厚望的MPV(多功能车)似乎也并没有迎来期待中的爆发。2018年，MPV市场全年累计销量为166.4万辆，同比前年下降17.4%，近两成的降幅也远超轿车与SUV细分市场销量下降率。

然而，令人诧异的是，年内仍有不少车企将产品布局投向了家用MPV市场。《证券日报》记者注意到，尽管从数据上来看，MPV市场整体需求低迷，但结构正发生着明显的改变，MPV市场正在向较高品质的家用需求偏移。

数据显示，20万元以上合资产品中，仅别克GL8的销量出现了2.4%的小幅度下降。而艾力绅、奥德赛的销量同比增长15.7%和10.7%；15万元-20万元

产品区间，途安、GL6和GM8也均出现了较大幅度增长。

除了首次购车，MPV细分市场得到释放的因素还有来自面包车、紧凑型小车、小型车等升级换代的需求。由于微客在安全方面的问题较严重，中国政府近几年出台的政策具有打压性，引导消费需求转变。”全国乘用车联席会秘书长崔东树表示。

易车策略数据中心数据总监姜叶也认为，未来中级及以上MPV市场增购换购比例会很快提高，因为消费者拥有更充足的预算。这一群体也更重视提高生活品质，尤其重视品牌、外观和服务等方面。

自主品牌MPV扎堆上市

据记者了解，目前低价的自主品

牌构成了MPV市场主体，15万元内的MPV市场仍属蓝海。在此背景下，进入2019年，针对这一价格区间市场，各家车企纷纷开始了车型产品的投入和布局。

早在2017年9月份，比亚迪瞰准空档期上市了宋MAX，抢占市场先机进而实现了数据可观的销量增长；今年1月份，广汽传祺GM6拍马赶到，10.98万元-15.98万元的售价直抵畅销区间腹地；作为2018年自主品牌销量冠军门下的又一“虎将”，吉利汽车旗下首款MPV车型嘉际也将在今年一季度上市。

而作为以制造商用车起家的上汽大通，近两年在SUV和MPV领域表现卓越，通过旗下第一款MPV车型G10崭露头角后，G50紧随其后主打空间和舒适性。早在去年广州车展，上汽大通G50就上市了3款首发款车型，吸引了

众多消费者的关注。

C2B模式促进销量提升

“我们今年前两个月效率同比略有增长。”上汽大通总经理徐秋华此前向记者透露。事实上，公司去年近两成的同比增长，功劳很大程度上要归功于“定制化”模式。

《证券日报》记者注意到，在首款SUV D90之后，上汽大通让消费者根据自己的需求而自行选择配置、颜色等，使得购买一台车子时不再沿用过去那种过于死板的形式，消费者参与其中，自然受到消费者的推崇。

上汽大通销售总经理郑钦民在接受记者采访时举例称，大通在车内后视镜旁设置了USB接口，此举为业内首创，有效解决了安装行车记录仪走

线麻烦的问题。“类似的人性化设计在新车上还有很多”，上汽大通希望此类设计满足当前汽车消费所呈现出的个性化、情感化、社交化等趋势。

事实上，定制化生产汽车，需要针对不同用户的订单需求，对生产线进行快速准确地调整。更换模具、调整生产细节等工序都对汽车厂商提出更高的要求。一旦整车厂无法实现高效生产，定制化的成本将直线上升，产品质量也达不到规模化生产的水平。

为便于用户进行车载交互系统升级，上汽大通打造了OTA远程迭代升级系统。有业内人士认为，上汽大通C2B模式的必将成为改变当下的汽车商业模式，拉近需求与客户端的同时，为汽车经销商增加一个全新的售后服务板块——整车改装，将进一步帮助企业优化车型及服务产品设计及开发。

海量数据促二手车交易 车300估值高达26亿元

■本报记者 王桢

根据中国汽车流通协会公布的数据，2018年1-12月，全国累计完成二手车1382.19万辆，同比增长11.46%，交易金额为8603.57亿元。谁能想到1382.19万辆二手车交易，90%交易都会用到一家估值平台——车300，该公司入选中国中小企业协会2018年中国大数据独角兽企业。

车300创始人兼CEO许伟对《证券日报》记者表示，自2014年以来公司成立以来都经历了5轮融资，“最新一轮融资，投资人给出了26亿元的估值。”相比其他互联网公司持续融资、持续烧钱不同，车300对于融资非常谨慎，旗下主营业务汽车交易及汽车金融服务一直盈利情况不错，账面资金充裕。

“我们就是一家以B端为准的数据公司，既有线上的优信二手车、瓜子二手车等交易平台，也有线下的二手车交易市场、各类车企金融公司。”许伟对记者表示，相比竞争对手，车300得以一家独大的原因在于我们的数据准确度高、市场口碑好，可以防止70%的汽车金融欺诈行为。

“目前各大车企都在纷纷谋求销售的创新，而“大数据营销”和“精准营销”等方面，车300积累的海量数据能够发挥巨大作用，也是车300的一个重大业务机会。”长期研究二手车市场的曾先生告诉记者，目前已经有4-5个主机厂正在和车300接洽构建新营销生态系统方面的业务。

对于车300未来的发展潜力。许伟表示，车300的二手车估值查询次数已经超过了40亿次，中国目前的汽车保有量是2亿，新车换车周期是五年左右，预计2019年二手车交易量为1500万辆，新车2810万辆，这个基础数据也就是我们数据的成长性，“公司计划明年后年登录科创板”。

据介绍，车300自2014年创建以来，合作伙伴已超过1900家，合作内容涉及数据合作、系统合作和项目合作，接口数据合作超过1000家，估值系统累计调用次数突破40亿次。“90%的用户买卖二手车都会用到车300的估值系统，”许伟告诉记者。

正是看到汽车交易和金融风控方面巨大的市场潜力，车300历次融资即吸引到红杉资本、源码资本等专业投资机构，也吸引了上汽集团这样的产业投资公司。“目前汽车交易和汽车金融都属于盈利状态，公司并没有进一步融资的打算。”许伟对于融资非常谨慎，最近一轮融资消息还是在2018年7月份。

许伟透露，车300的大数据精准营销包括：二手车卖车(买车)精准获客、新车置换潜在客户、二手车用户消费(用车)行为分析等。

“对于大多数要卖车的C端用户来说，除了卖二手车外，还要买一辆新车。”许伟告诉《证券日报》记者，车300二手车估值系统每天带来的200万-300万用户使用信息对于新车销售商来说是块“宝”，买二手车的流量倒给二手车平台，买新车的流量倒给新车销售商。

“我国2017年二手车交易量为1240万辆，其中电商平台交易量为155万辆，占比12.5%，2018年这个比例约为15%，这也说明目前我国大量二手车交易仍掌握在传统二手车市场手中。”许伟告诉记者，就是这些传统二手车市场也大多在用我们的估值系统。

相比精真估、第一车网二手车估值平台，车300是目前行业为数不多的，以独立第三方形式存在的二手车估值平台。依托人工智能团队，在价值计算引擎、残值数据算法、互联网大数据的基础上，通过学习超过30位二手车行业资深评估师的學習人工智能，保证了车300在汽车交易估值与定价方面无以比拟的先进性与准确性。

“未来3年，新车金融渗透率预计将达到50%；二手车金融渗透率预计将达到37%；直租渗透率预计将达到20%。”许伟告诉记者，虽然这里面有着巨大的潜力，但是其中的汽车资产评估估值标准难以及信用体系不完善等问题都没有得到有效的解决，给了恶意骗贷滋生的土壤。

由此，车300为银行保险机构、汽车主机厂以及车贷金融公司开发了车300伽马风控系统。许伟对记者讲述了一个新车回租诈骗案例，客户李某，通过某厂商金融贷款购买一辆汽车，逾期一个月未结清状态，通过车300伽马风控系统的实时监控，该客户关系图谱较上次也发生了巨大变化，主动联系人中曾为借款申请人的人数高达60多个、借款人有多个联系人是高风险人群。

“随着市场下沉，不少三四线城市和二线销售代理不具备4S店的风控意识和能力，一些购车人按照标准放不了款，降低标准又怕给车商带来坏账，车300伽马风控系统能通过风险人士对外联络情况，发现潜在的风险。”许伟表示，车300伽马风控系统通过连接营商数据、互联网交流数据，可以防止70%的贷前欺诈和贷后监控。