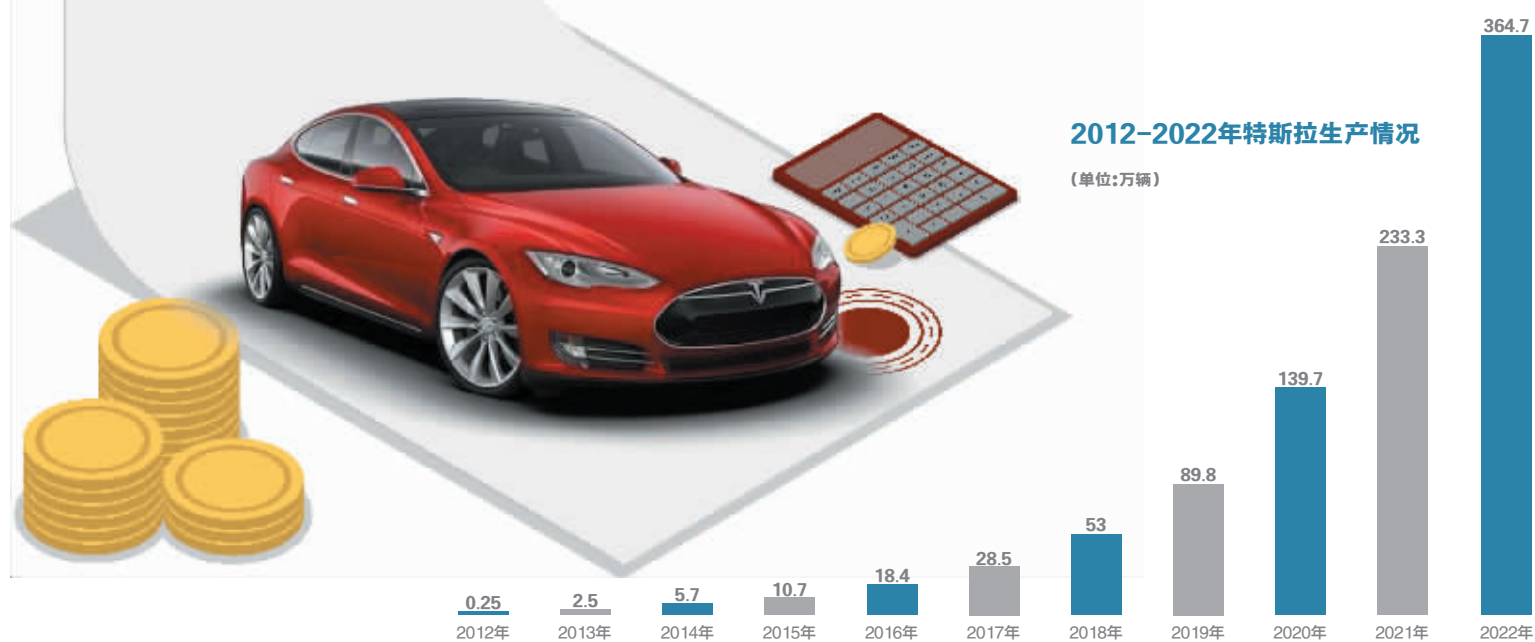


特斯拉，未达标的2022

为了“50%年增目标”，2022年特斯拉横冲直撞。最终，产销量均首次突破百万辆大关，但年销同比增长仅40%，让CEO马斯克留下10%的遗憾，更未及华尔街的预期。回顾2022年上半年，由于停产、供应链等问题，特斯拉过得并不如意。下半年开始，特斯拉在华降价并提升产能，同时在美国市场也制定优惠政策，开启追量模式。但现实是，特斯拉已连续两个季度面临供大于求的局面，激烈竞争下，特斯拉的需求正在放缓。



惊喜与遗憾

产销首次突破百万辆，特斯拉坐上全球电动车销冠位置。

数据显示，去年四季度，特斯拉产量为43.97万辆，交付量为40.53万辆。同时，特斯拉全年销量成绩单显示，去年产量超137万辆，同比增长约47%；交付量超131万辆，同比增长40%。这意味着，特斯拉超过比亚迪的91万辆纯电新车交付量，再次成为全球纯电动车销量冠军。

特斯拉相关人士表示：“去年特斯拉的交付量预计接近于奥迪品牌的全球销量，如果特斯拉继续以50%左右的速度增长，将在今年超过奥迪甚至超越奔驰和宝马，成为全球年销汽车最多的豪华品牌。”

从交付量构成看，“3Y”组合依旧为特斯

拉销售主力。数据显示，去年Model 3和Model Y合计交付超124万辆，Model S和Model X合计交付超6万辆。上述特斯拉相关人士透露：“Model Y在全球多个国家成为最畅销车型，包含燃油车在内。”

产销量破百万辆的同时，去年特斯拉也不断提升产能。去年投入运营的美国得州超级工厂及德国柏林超级工厂正不断提升生产效率，目前两座工厂Model Y车型的周产量均已超过3000辆。在补能方面，特斯拉相关人士表示，特斯拉在全球已落成4万个超级充电桩，在欧洲10多个国家向其他品牌的新能源车开放充电网络。

不过，特斯拉的亮眼成绩单却未达华尔街预期，同时也未能实现马斯克设定的目标。2020年，马斯克为特斯拉设定“交付量每年增长50%”的目标。2021年，特斯拉全球交付量为93.62万辆，按照马斯克给出的目标，去年特

斯拉交付量需要超过140万辆才能达成。

需求疲态显现

去年特斯拉年销仅实现同比增长40%的背后，外界认为特斯拉的市场需求已出现放缓迹象。有报道称，特斯拉交付不及预期主要是由于消费者对于经济衰退的担忧和利率上升导致需求放缓。

事实上，去年三季度起，特斯拉的产销比已不再为1:1。数据显示，去年二季度，特斯拉全球产量为25.8万辆，交付量为25.4万辆，产销基本持平。然而，去年三季度，特斯拉产量为36.5万辆，交付量为34.3万辆，销量相比产量少2.2万辆。进入四季度，特斯拉的产销差距进一步拉大至超过3.4万辆。

对于去年可能未能实现年销增长目标，特斯拉方面已有预感。去年10月，特斯拉首席

财务官扎克·柯克霍恩表示，预计全年交付量略低于之前预计的增长50%目标。

不过，特斯拉一直在为“达标”而努力。去年，一封发给特斯拉员工的电子邮件中显示，马斯克要求员工努力在去年底前，向客户交付尽可能多的汽车。同时，去年四季度，特斯拉还在美国、中国、欧洲进行大幅降价并推出促销活动刺激销量增长。其中，特斯拉针对美国和加拿大销售的Model 3和Model Y给出7500美元的折扣优惠。

业内人士认为，除经济和利率问题，特斯拉需求放缓问题也与市场竞争有一定关系。此前，标普发布的报告显示，去年三季度，特斯拉在美国新注册电动车中的市场份额为65%，而2020年则达79%。不仅在本土市场，在作为特斯拉全球重要销量贡献者的中国市场，特斯拉同样面临挑战。

去年4月，特斯拉在华工厂短暂停产使其交付量承压。去年下半年开始，特斯拉开始发起猛攻，一方面对上海超级工厂进行升级，另一方面则打出降价牌。不过，从市场份额来看，特斯拉的提升并不明显。乘用车市场信息联席会（以下简称“乘联会”）发布数据显示，去年前9个月，特斯拉在中国市场的份额为8.2%，去年前10个月降至7.6%，去年前11个月小幅回升至7.9%。

其实，相比美国市场，中国新能源汽车市场的竞争环境更为激烈，不仅有造车新势力品牌，更迎来一众传统车企孵化的“小号”，自主品牌密集入局开启的销量“收割”模式，也进一步抢占特斯拉的市场份额。数据显示，去年11月自主品牌零售额已达70.3%。乘联会秘书长崔东树表示：“近年来在新能源汽车市场上，中国品牌产品更新更快，更贴近消费者需求。同时，在续航、三电、智能化上的实力也不断提升，获得不少消费者认可，这也让中国新能源汽车市场竞争更加激烈，越来越多的品牌与特斯拉开始争夺市场份额。”

下一个目标

市场环境变化下，特斯拉已在为下一个50%增长目标而努力。面对中国车市激烈的

竞争，新年伊始特斯拉便开启抢单模式。今年1月1日，特斯拉在华推出新年大礼包活动。该活动显示，针对1月1日-2月28日期间购买并完成交付的Model 3和Model Y新车订单，可享受6000元限时交付激励，通过特斯拉合作保险机构购买相应车险还可享受4000元限时保险补贴。一位特斯拉直营店工作人员表示：“这相当于变相降价1万元。”

此外，今年起国家新能源汽车补贴彻底退出，但向来对成本敏感的特斯拉却并未选择即刻提价。上述特斯拉直营店工作人员称，目前Model 3后轮驱动版车型售价为26.59万元，Model Y后轮驱动版车型售价为28.89万元，两款车型售价均包含“国补”部分。中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉认为：“一方面承担‘国补’，另一方面持续给出优惠政策，特斯拉还是为了收割销量。通常，年初车市处于淡季，如果没有更好的优惠政策很难吸引到消费者进店选车。”

加紧在中国市场促销的同时，特斯拉也在提速新品交付。特斯拉相关人士表示，去年特斯拉正式交付纯电动卡车Semi，而纯电皮卡Cybertruck预计将在今年开启交付。

据了解，特斯拉纯电皮卡Cybertruck亮相于2019年，原定于2021年底投产，但车型已屡次“跳票”。不过，Cybertruck自亮相后热度持续升温，有消息称，截至去年11月中旬，Cybertruck的订单已超过160万辆。不仅Cybertruck即将进入交付期，此前网上也曝出改款Model 3的路试谍照。有报道称，改款Model 3将对外观、内饰、电池、动力方面做出更新，或将于今年三季度在上海超级工厂进行投产。业内人士认为，新车型的导入，也将为特斯拉全球销量提升注入新的活力。

值得一提的是，特斯拉低价版车型的相关消息也再次传出。风险投资机构Loup Ventures的分析师认为，特斯拉Model 2将在2024年亮相。该分析师表示，如果特斯拉过早发布价格较低的车型，有可能导致Model 3的销量放缓，同时也很难满足新车的产能。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

聚焦 Focus

深陷经济困境 英国“入欧”呼声渐强

从2021年1月1日退出欧洲单一市场与欧盟关税同盟算起，如今距离英国脱欧已有两年。但事实证明，脱欧阻碍了英国经济，英国仍然是七国集团中唯一经济规模小于疫情暴发前的经济体。

这也让英国人民不得不质疑当初脱欧的正确性，而欧洲改革中心(CER)近期的一份研究更加打击了英国对脱欧的信任感。

据CER称，如果英国没有脱欧，那么截至2022年6月，英国的GDP损失将减少5.5%，这相当于330亿英镑。这份研究报告补充称，英国的脱欧预计在2016年到2031年间使英国的GDP减少4%，造成约1000亿英镑的损失。

CER还指出，英国脱欧不可避免地导致英国税负增加，因为经济的放缓需要更高的税收来为公共服务和福利买单。此外，根据调查结果，英国的投资现在也比没有脱欧时降低了11%，货物贸易规模则下降了7%。

据英国《独立报》报道，英国民调机构Savanta的最新民调显示，在英国退出欧盟两年后，近三分之二的英国人支持重新加入欧盟举行公投，这比去年高出10%。

越来越多的人认为，英国的经济和全球影响力已经因为脱欧而受到损害。有56%的受访者表示，离开欧盟使经济变得更糟，而约一半的人认为英国在国际舞台上的影响力已经减弱。

此外，受访者们对英国控制自己边境的能力也十分悲观，50%的人表示情况正在恶化。

Savanta公司的克里斯·霍普金斯表示，很多人可能高估了英国脱欧的潜在好处。“很难想象加入欧盟会解决英国当前的任何经济问题”，霍普金斯说，“但民众的看法很重要。”

英国首相苏纳克则在新年致辞中无奈指出，英国所有的问题不会在新的一年里消失，2023年仍会是艰难的一年。

目前，英国正处于公共部门的罢工浪潮之中。罢工的工人们捕捉到了笼罩在英国经济上空的阴郁感。在几十年来最严重的通胀吞噬他们的工资之际，越来越多的工人因为工资和工作条件问题而罢工。与此同时，政府正在削减开支并增加税收，以填补预算漏洞。

另据媒体报道，由于持续的能源危机，英国人正在抢购节能电器。超市Argos里的空气炸锅销量同比增长了420%，连锁商店Wickes的阁楼保温材料

料销售额同比增长了85%，折射出英国现在能源和支出的双重负担。

与此同时，英国两座核电站被曝出面临关闭风险。这两个核电站供应超过2吉瓦的电力，每年为400万英国家庭服务，占英国冬季高峰期发电量的4%。而核电站关闭的主要原因在于英国政府的暴利税减损了核电站的商业价值。

报道称，英国脱欧加剧了贸易壁垒。它正在影响进出口，抑制投资，并导致劳动力短缺。这一切都加剧了英国的通胀问题，损害了劳动者和企业。

伦敦政治经济学院的研究人员估计，英国出口到欧盟的各种产品在脱欧第一年减少了30%。他们说，这很可能是由于小出口商退出了欧盟的小规模市场。

英国商会在去年12月对1168家企业进行的一项调查显示，77%的企业表示，英国脱欧没有帮助它们增加销售额或扩大业务。超过一半的企业称，它们觉得很难适应新的商品交易规则。萨塞克斯大学包容性贸易政策中心联合主任莱昂纳多·艾伦·温特斯说：“至于英国为什么比相似国家表现得糟糕，最可信的理由就是脱欧。”

此外，就连一些当初持脱欧联盟立场的人士也开始感到沮丧。英国前环境、食品与农村事务大臣乔治·尤斯蒂斯近期就批评了英国脱欧后与澳大利亚达成的贸易协议，称该协议“付出太多，回报太少”。

北京商报综合报道

· 图片新闻 ·

新加坡2022年GDP增速降至3.8%



新加坡巴西班让集装箱码头。新华社/图

新加坡贸易与工业部3日公布的数据显示，2022年新加坡经济增长3.8%，比2021年的7.6%大幅放缓。

具体来看，在2022年第四季度，制造业同比萎缩了3%，与前一季度1.4%的增长相比，出现了逆转。这是因为电子、化工和生物医药制造业的产出萎缩，超过了精密工程、运输工程和一般制造业产出扩张。

建筑业同比增长10.4%，比前一季度的7.8%增长加快，公共和私人部门的建筑产出都在持续复苏。然而，从绝对值来看，建筑业的增值仍然比新冠疫情前低19.3%，服务业第四季度同比增长4.1%，所有相关领域都有所增长。全年来看，所有行业皆有增长。制造业增长

2.6%、建筑业增长6.5%，以及服务业增长5%。

三菱日联银行高级外汇分析师Jeff Ng在一份研报中称，新加坡经济增长放缓或减少新加坡元可能的涨势，数据显示该国第四季度GDP增长较第三季度放缓。三菱日联银行表示，这些数据让人看到了未来几个季度的趋势，该行预测新加坡2023年的GDP增长率为1.7%，相比之下2022年的增长率为3.8%。

Ng说，美元兑新加坡元可能会受到新加坡金管局对新加坡元名义有效汇率的持续升值立场、通胀状况和增长前景的影响。三菱日联银行预计，新加坡金管局将在2023年维持这一立场，并预测到2023年底美元兑新加坡元将达到1.3200新加坡元。

北京商报综合报道