

2025年春节刚一“开工”，新能源汽车便开启了价格战。特斯拉首先打响第一枪，小鹏、蔚来等车企相继应战。记者注意到，今年的价格战在形式上有所不同，除了以往车企经常采用的降价、限时优惠等方式，今年众多车企纷纷在金融方案上下功夫，竞相推出“零利息”购车优惠方案，试图通过金融杠杆撬动消费者需求，争夺市场份额。

文/片 尹睿 郭辰昊
济南报道

特斯拉打响第一枪

2月9日下午，记者在特斯拉领秀城门店看到，店内有不少前来看车的消费者。虽然春节期间开工后的首个周末，仅有周日一天的休息时间，但前来看车的人络绎不绝。“Model 3这次推出的限时保险补贴优惠确实挺吸引人，我家就在附近，先过来咨询咨询。”顾客张先生表示。

据了解，特斯拉中国2月5日宣布，即日起至2月28日Model 3全系限时保险补贴8000元，补贴后22.75万元起售，同时可享购车5年0息政策及特享充电权益。据悉，这是特斯拉保险补贴首次覆盖Model 3全系车型（包括Model 3高性能版），也是保险补贴和5年0息政策罕见地“首次同框”。

2月7日，特斯拉中国发布特享充电权益二选一政策：1299元买下价值5200元的Cybervault家充桩（含国标40米安装服务），或者1299元获得6年3万公里（以先到者为准）内，享受特斯拉全国超级站1元/度电（含服务费）的超级充电价格。根据这项政策，若叠加各项优惠政策，购买Model 3长续航版加家用充电桩，相比之前可节省高达7.1万元。

有业内人士分析认为，特斯拉希望通过政策调整拉动Model 3的销量，以优化产品结构，应对激烈的国内车市竞争。

国内车企纷纷应战

小鹏汽车最新推出的政策同样将“金融购车”作为重点，在特斯拉打出史上最大力度优惠“组合拳”的同一日，小鹏汽车立即接招，宣布推出行业唯一“五年0利息0首付”购车政策，至高贴息金额57000元。

据了解，此次免息购车政策覆盖小鹏X9、小鹏G9、小鹏P7i及小鹏G6，其中小鹏X9是行业首款推出0首付+5年免息政策的车型。活动即日起至2月28日结束（以定金支付时间为准）。

不过在车企间，“零利息”方案中也有着不同差别。其中，特斯拉推出的5年“零利息”方案分别要求支付购车款一定比例的首付，尾款可享受5年“零利息”；小鹏汽车在“零利息”基础上还推出了“零首付”政策，但并非所有车型都能享受5年“零利息”。

记者来到小鹏汽车济西店，门店里有关优惠补贴的宣传物料随处可见。一位小鹏汽车销售人员告诉记者，目前，在山东多个城市，小鹏G9正在进行优惠促销活动，最高可享受4万元的优惠。若消费者通过燃油汽车置换购买小鹏汽车G9，以燃油车价格在二十万元以上为例，可享受1.5万元的山东汽车置换更新补贴，同时，叠加小鹏置换补贴和促销优惠，在不算免息政策的情况下，综合优惠高达6万元。此外，根据不同车型还有充电权益包以及家用充电桩折扣等多个优惠活动。

而相比小鹏汽车的金融政

这才刚刚过完年 你撸袖子他攥拳

新能源车企开春一上班就打『价格战』，火拼金融优惠、『智驾平权』



特斯拉领秀城门店内，不少消费者前来看车。

策，蔚来也不甘示弱，本月预订蔚来新车的用户可享受首付20%起、5年0利率政策，另可享1万元选装基金、5年NOP+免费使用权等优惠政策。此外，老用户购车可叠加5000至10000元限时复购优惠。尽管蔚来上月销量表现一般，但此项重磅政策的出台，无疑将为其销量增添强劲动力。

值得注意的是，在2月10日晚间，比亚迪召开智能化战略发布会，重磅发布了高阶智驾系统“天神之眼”。比亚迪集团董事长兼总裁王传福在发布会现场宣布，比亚迪全系车型将搭载高阶智驾技术，让全民智驾成为可能。据了解，比亚迪“天神之眼”分为三个版本，天神之眼A主要搭载在仰望品牌，天神之眼B主要搭载在腾势和比亚迪品牌，天神之眼C主要搭载在比亚迪品牌。其中天神之眼C首批上市21款车型，覆盖7万元级到20万元级，包括在售价格10万元以下的海鸥。有分析人士指出，比亚迪打响了10万元市场智驾标配第一枪，这不仅将推升整个行业的渗透率，更暗示了智驾技术的“平权时代”即将来临，势必引发更为激烈的价格竞争。

民生证券表示，智驾技术进步有望降低智驾硬件门槛，从而推动智驾系统在20万元以内的主流汽车市场中得到更广泛应用。以小鹏和比亚迪为代表的车企，有望凭借平价智能化战略，在2025年形成显著的差异化竞争优势，并借此实现销量的显著提升。

价格战非打不可吗

据了解，自2023年以来，春节后开工即开打价格战已成为车圈的惯例。车企们根据市场环

境灵活调整优惠政策，其价格战策略也正呈现多元化趋势，既包括官方直降，还包括现金折扣、免息贷款、置换补贴、权益优惠以及政企联合促销等多种方式。据不完全统计，2月以来，零跑、特斯拉、小鹏、蔚来、岚图、吉利银河、领克、上汽通用、一汽丰田等已近30家车企以不同形式“参战”。

车企为什么要打价格战？价格战非打不可吗？

知名汽车博主关峰认为，如果说2024年是“价格战”，那么2025年将是“全面战”“生死战”。他预测，2025年将有约1/4的车企陷入资金链困境，想要“活”下去，占据更多市场份额，“价格战”必须打。

“车企开始逐渐推出金融优惠政策和售后服务政策，现在降价已经不足以吸引消费者了。”都加入“价格战”以后，品质就成了消费者选择的关键，关峰认为，奇瑞汽车等车企推出的“终身整车质保”可能将成为未来的趋势。

除了现有的种种压力外，新能源汽车的快速更新迭代也迫使车企不得不选择降价。目前，特斯拉焕新版Model Y已经开启预售；小米全新SUV车型YU7预计六七月上市，流量高居不下。关峰预计，今年上海车展发售的新车型或将达到180款。更新的科技配置不断搭载在更新的车型上，使得老款一旦形成库存积压，就必须选择以价换量。

“2026年新能源汽车将改为减半征收购置税，这会对新能源车企造成不小的压力。”关峰告诉记者，2025年的新能源汽车“价格战”一定会更加猛烈，这对于消费

者而言将是很大的利好。

价格战或成持久战？

价格战虽然降低了消费者的购车门槛，提升了购车体验，但也埋下了诸多隐患。名车企将巨额资金投入价格竞争中，不断突破价格下限，必然导致盈利空间受到严重挤压，亏损情况变得普遍。同时，研发资金也会因此受到大幅削减，长此以往，车企可能会丧失其核心竞争力。

此前，全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树在中国汽车流通协会发布的文章显示，2024年1-11月的汽车行业收入9.46万亿元，同比增幅仅为3%；成本为8.3万亿元，同比增长4%；利润4132亿元，同比下降7.3%；汽车行业销售利润率为4.4%，均低于2020年至2023年各年度的销售利润率。单车利润亦出现下降势头，2024年1-11月汽车行业平均单车利润为1.5万元，而2021年-2023年这一数据分别为2万元、2万元及1.7万元。价格战的不断升级，已给行业发展带来了不利影响。

吉利控股集团董事长李书福等多位车企负责人还从消费者的视角表示，在价格战下，行业内存在着偷工减料、以次充好等情况，或将影响产品质量和安全，最终损害消费者的利益。

根据盖世汽车研究院的观点，“价格战”或将成为未来3-5年的持久战。虽在政策层面或将进行综合整顿，能够在一定程度上纠正市场行为，但市场若想走向良性发展，还需要各车企共同努力。

■相关链接

特斯拉上海储能超级工厂正式投产

据新华社上海2月11日电

11日一早，特斯拉上海储能超级工厂在上海自贸区临港新片区正式投产。这座工厂生产的商用储能电池将被运往全球市场，助力世界范围的“绿色未来”。

据介绍，2024年5月，特斯拉上海储能超级工厂正式动工，当年底，这一项目就顺利通过竣工验收并启动试生产，全程

仅耗时7个月。

特斯拉上海储能超级工厂投产后，初期规划年产商用储能电池1万台，储能规模近40吉瓦时（GWh），将在第一季度开始产能爬坡，并由此开拓全球更多市场。

复旦大学国际问题研究院院长吴心伯说，特斯拉上海储能超级工厂正式投产，不仅得益于中国在基建方面的速度领

先世界，也是中国和上海优质营商环境优势的体现。这一项目将对其他的投资者起到示范效应和引领作用。

上海自贸区临港新片区党工委副书记吴晓华说，下一步，临港新片区将进一步创造更好的条件，打造更优储能产业生态，协同推动建立效率更高、成本更低、品质更好的产业链体系，吸引产业上下游落地。