

四万九新车搅动江湖，京东跨界汽车业，三巨头联姻藏隐忧

来源：张柏钧 发布时间：2025-11-23 02:12:09

一辆标价4.99万元的新能源车突然在市场上炸开了锅。名字叫埃安UT Super，背后站着京东、广汽和宁德时代三家。这不是京东造的第一辆车，但却是第一次挂着自家“国民好车”的IP标签。广汽负责生产，宁德提供电池，京东的任务是卖车和拉流量。

这波操作有点意思。车企生产，电池厂供配件，电商搞销售，三方各干各的。京东没建工厂，也没投多少钱，反而成了牵头人。说白了就是找熟人合作，用自己流量优势给新车引流。这样做的好处是风险低，要是车卖得好，京东能顺带着卖保险、金融产品，还能让车主在车里直接下单买东西。

但这车为啥能卖这么便宜？有人掰开价格算了算，发现换电版省了不少钱。因为电池可以换，不像传统车型要把电池算进整车价格。宁德时代推出的换电块技术，理论上能重复使用。不过现在换电站还不多，京东嘴上喊着要建一千座，可到2025年才建了五百座，够用吗？用户开到一半没电了找不到换电站，体验肯定差。

问题还不止这些。有网友扒拉了下埃安UT Super的设计图，发现外观跟广汽以前的车型高度相似。有人说这是贴牌生产，不够创新。万一质量问题出现，消费者第一个找京东维权，毕竟车是京东卖的。京东虽然是电商巨头，但真要处理售后纠纷，经验少得可怜。



有意思的是京东的野心。他们想把车变成移动商城入口。以后你在车里就能购物，系统自动记下你爱买啥，开车回家路上就下单，快递直接送上门。这样一来，买车不仅是出行工具，还是购物场景的延伸。不过这需要大量用户数据支撑，隐私问题怎么解决是个麻烦。

物流网络也被京东盯上了。全国几千家养车店和配送点，未来可能改造成换电站。这样不仅方便车主，还能给自家网点增加业务。问题是这么多点位要同步升级，投入的人力物力成本能控得住吗？

资本市场倒是挺买账。京东财报显示电商增长慢了，急需新业务撑场面。这次联手造车被解读为布局万亿市场，股价当天涨了3%。但长期看，车企讲究技术积累，京东没真刀真枪造过车，万一合作伙伴闹矛盾咋整？现在三方签了协议，真到了利益分配时会不会翻脸？



现在这车刚上市，能不能卖爆还两说。县城市场反应热烈，主要冲着低价去的。但质量投诉一旦冒头，京东这个新手司机可吃不消。更别说以后还要跟特斯拉、比亚迪这些老牌车企竞争，压力山大。

总之这场合作就像桌多人饭局，大家各怀心思。京东想借车搞新零售，广汽想甩货，宁德时代想扩换电版图。到底谁真能吃到肉，还得等市场给出答案。

HTML版本： [四万九新车搅动江湖，京东跨界汽车业，三巨头联姻藏隐忧](#)