

起售价435万元 法拉利也“开”电车了

人们常说“法拉利老了还是法拉利”，这是对这个老牌豪车极高的赞美。但没了内燃机的法拉利，还是法拉利吗？5月26日，法拉利在罗马举办发布会，正式揭晓品牌历史上首款纯电动车型Luce（意大利语意为“光芒”）。在电动车浪潮下，全球豪华车市场正处在转型关键期。此前行业掀起了彻底推行纯电动战略，然而对大部分品牌来说，市场反馈不及预期，经营仍存压力。

>> 法拉利2025年业绩情况

净营收 **71.46亿欧元** 同比▲**7%**

净利润 **16亿欧元** 同比▲**5%**

摊薄后每股收益**8.96欧元**，同比增长**6%**

拓展豪华电动市场

根据官方公告，该车型定位四门五座豪华纯电超跑，意大利市场起售价为55万欧元（约合435万元人民币），预计2026年第四季度启动交付。首批纯电动汽车交付后，法拉利的产品线将同时涵盖纯电、混合动力及燃油车型。

据报道，Luce并非传统超跑的“油改电”产物，而是从零开始打造的专属电动平台车型。新车的核心部件，包括四电机驱系统、122kWh动力电池组、整车控制系统均由马拉内罗研发中心自主研发、设计与组装。

该车没有简单“套壳”式电动化，累计获得了60余项全新技术专利。核心电芯由韩国SKOn供应，但电池包整体设计与集成完全由法拉利自主完成，能量密度达195Wh/kg，位居全球量产电动车前列。



在性能方面，Luce延续了法拉利的品牌基因，搭载四电机四驱系统，前后桥各配备两台永磁同步电机，综合峰值功率突破1050马力，零百加速仅需2.5秒，最高时速可达310公里。为适配极致性能，新车采用800V高压快充架构，支持350kW直流快充，15分钟即可将电池电量从10%充至80%，有效缓解纯电车型续航焦虑；在WLTP工况测试标准下，续航里程达530公里。

声音设计也是Luce的差异化卖点之一。与许多采用完全合成声浪的电动车不同，其采集并放大后部电机振动，从而形成车辆声音反馈，既保留驾驶激情，又彰显电动化特质。

这是法拉利品牌历史上第二款四门车型与首款五座量产车型，彻底打破法拉利长期以双门跑车为主的产品格局，旨在拓展高端豪华电动市场，吸引追求极致性能与实用空间的家庭客户。不过市场对这一消息并不买

账。当地时间26日米兰泛欧交易所开盘后，法拉利股价持续走弱，一度跌超7%。

苹果前设计师操刀

在外形上，这款新车由苹果前首席设计师乔纳森·艾维（Jony Ive）及其创办的LoveFrom团队全程参与设计，也推高了市场对这款新车的期待：怎样用苹果式极简风格与法拉利的运动基因碰撞出独特设计火花。

艾维团队从项目初期便深度参与整车内外设计，打造出了“玻璃屋（glass house）”的概念，车顶、侧窗与前挡风玻璃采用大面积康宁玻璃材质，视觉上实现一体化通透效果，降低风阻同时营造出悬浮式座舱的未来感。

车身造型突破传统超跑低矮流畅的线条，采用四门掀背设计，车长超5米，搭配飞桥式C柱与对开门设计，车尾延续法拉利经典的

圆形尾灯设计。内饰部分是艾维设计理念的集中呈现，彻底摒弃当下电动车流行的“大屏化”风格，回归“物理交互+极简布局”的核心逻辑。驾驶舱以玻璃、航空级铝材为主要材质，搭配细腻真皮包裹，仪表盘保留机械指针与液晶显示屏结合的设计，中控区域保留大量实体按键，提升交互体验。

值得一提的是，这款车型推出前还因商标争议而陷入风波。今年2月，法拉利在预告首款电动车型内饰时透露了“Luce”这一名称。文件显示，法拉利于2月9日在意大利提交了该名称的商标申请。然而，就在几周后的3月4日，马自达在日本也提交了同一名称的商标申请。

据了解，“Luce”曾是马自达的旗舰轿车，从1960年代到1990年代生产了很长时间。在某些市场，它更广为人知的名称是“马自达929”，但“Luce”这个名字本身也在品牌内部承载着一定的历史传承。

超跑转型之困

Luce问世之际，电动跑车行业正深陷多方质疑。兰博基尼CEO史蒂芬·温克尔曼曾说：跑车爱好者怀念内燃机的声浪，没有跟电动汽车建立情感联系，市场对纯电超跑的接受度“趋近于零”。

与此同时，整个超豪华跑车圈子都在集体“踩刹车”，放缓转型步伐。今年2月，兰博基尼叫停纯电GT跑车Lanzador项目，取消纯电版Urus规划，将全面电动化节点推迟至2035年之后。宾利、劳斯莱斯也相继收缩纯电研发投入。

保时捷则推迟纯电718跑车上市时间，燃油版718系列延长生产周期，优先保障91等燃油旗舰车型的核心盈利优势。保时捷前CEO奥博穆还曾表示，把第二代Macan设计成纯电动车就是一个错误。

本月中旬，英国传奇跑车品牌莲花（路特斯）发布Focus 2030全新战略，宣布放弃此前激进的全面电动化时间表，时隔五年重启燃油跑车研发与生产，转向燃油、混动、纯电多动力并行的发展路线。

传统高性能车企普遍受限于电池短板，法拉利同样面临这一难题：如何依托全新技术守住品牌本色。“尤其是电池自重较大，且在持续动力输出、驾驶感官冲击力等方面，均还不及燃油发动机。”

对此，法拉利也明确表态，电动化不是内燃机的替代品，而是拓展性能边界的新路径。去年10月，法拉利最新战略明确，2030年产品矩阵将维持40%燃油、40%混动、20%纯电的结构，坚守V12、V8经典内燃机，依靠合成燃料延续燃油超跑生命力。

据法拉利公布财报，2025年净营收达71.46亿欧元，同比增长7%；净利润为16亿欧元，同比增长5%；摊薄后每股收益为8.96欧元，同比增长6%。

北京商报记者 赵天舒

聚焦 Focus

阿森纳英超夺冠 商业价值回归

时隔22年，阿森纳再度摘下英超冠军奖杯。这场跨越两代球迷的成绩回归，不止是竞技赛场上的胜利，也意味着一家老牌俱乐部在商业上实现了复兴。

据《泰晤士报》报道，阿森纳本赛季收入预计将达到7.7亿英镑。据联赛分配规则，阿森纳本赛季的英超直接分成预计达到1.76亿至1.78亿英镑，其中包括20家俱乐部均分的9690万英镑基础分成。此外，冠军荣誉则为阿森纳额外赢得了约5310万英镑的最高名次奖金。

阿森纳对阵巴黎圣日耳曼的欧冠决赛将在5月31日打响，暂不考虑这场比赛的赢家究竟是谁，阿森纳也已打破曼城在2023/24赛季创造的7.15亿英镑的英超球队历史营收纪录。

在欧冠赛场，阿森纳已斩获约1.24亿英镑的参赛收入，这笔收入涵盖晋级奖金、市场池分成以及比赛日转播收益等。

若能在5月31日对阵巴黎圣日耳曼的欧冠决赛中成功夺魁，俱乐部还将再收获约400万英镑的冠军奖金，并将自动锁定2029年国际足联俱乐部世界杯的入场券。参与这一赛事取得可观收入已有先例，据悉，切尔西在赢得首届世俱杯后获得了约9000万英镑的收入。

与此同时，阿森纳的商业赞助版图仍在扩张。就在夺冠前夕的5月中旬，俱乐部宣布薪资与人力资源平台Deel成为新的球衣袖标赞助商，自2026/27赛季起正式接替“卢旺达旅

游”，据信这笔多年合作协议的年赞助金额约为1800万英镑。

除了因为成绩而取得的奖金、分红，老牌俱乐部也在依靠成熟的商业化运作赚钱。据欧足联统计，阿森纳上赛季主场比赛的场均收入已达510万英镑，位列欧洲第三，两年内增长了19%，仅次于皇家马德里和巴黎圣日耳曼。

这一增长背后，是该俱乐部在票务管理、包厢运营、餐饮服务等比赛日经济链条上的精细化运作。据《太阳报》报道，阿森纳还在与多家公司洽谈主场食品经营权，若谈妥，每场比赛可增加50万英镑收入。

根据德勤的分析，自2021年以来，阿森纳的商业收入增长了104%，这是世界足坛收入最高的10家俱乐部中增幅最大的。据阿森纳官方网站，该俱乐部如今共拥有32家赞助商，涵盖运动品牌、航空、酒水饮料、科技等多个行业。

俱乐部的竞技表现与品牌的商业利益深度绑定，一支夺冠的阿森纳意味着更高的球衣销量、更强的内容传播力和更广阔的全球市场辐射。有估算认为，像阿联酋航空和阿迪达斯这样的商业合作伙伴的合同中，设有和奖杯挂钩的奖金条款，这可能为俱乐部带来高达2500万英镑的额外收入。

此外，冠军球队也在将球迷的文化认同做成可观的新生意。阿森纳夺冠后，多款周边商品开始通过网络与线下门店销售。一名生活在伦敦的足球爱好者向界面新闻表示，得知阿森纳夺冠后，他前往紧邻酋长球场的“Armoury”阿森纳官方旗舰店和球迷中心，排队将近一小时才购买到冠军纪念版球衣。该球迷表示，阿森纳也推出了冠军卫衣、T恤等服装，以及带有冠军元素的围巾。

今年3月，阿森纳正式推出全新官方App。该平台除了推出与球队、球员相关的纪录片，甚至推出了名为《The Big Match》的球迷相亲节目，通过媒体平台串联起泛球迷群体的关注与认同。这种将球队品牌转化为文化符号的商业模式，正在建构足球俱乐部的新收入结构。

值得注意的是，现代足球的商业模式中并非只有收入倍增的亮丽一面。财经专家基隆·奥康纳指出，阿森纳取得的高收入虽然可观，但成本也会高得多得多。他们在新援引进上花费了约2.5亿英镑，而且还续签了许多新合同，因此工资账单将飙升。

在即将到来的2026美加墨世界杯上，属于足球明星的商业故事还在延续。

本次世界杯共有来自世界各地的7名阿森纳一线队球员入选了各自国家队的最终名单。仅看英格兰队的大名单，阿森纳与曼城两家俱乐部是最大的贡献者，两队各有4名球员入选。球员在世界杯上的精彩表现除了提升自身价值，也会在一定程度上反哺俱乐部。

北京商报综合报道

· 图片新闻 ·

斯里兰卡大幅加息以抑制通胀



斯里兰卡科伦坡，民众排队购买燃料。视觉中国/图

根据斯里兰卡央行5月26日发布的货币政策声明，隔夜政策利率（OPR）被大幅上调100个基点，为2023年3月以来最大幅度上调。

声明称，中东紧张局势升级引发的不确定性推动全球大宗商品价格（尤其是石油价格）持续高企，对全球及国内经济均产生不利影响。国际油价高企使得国内能源价格不得不大幅上调，这是2026年4月通胀率同比增速达5.4%的主要驱动因素。尽管近期通胀上升主要由供给端因素主导，但经济需求面亦有所走强，信贷持续扩张、信贷驱动的进口增长以及经济活动先行指标均印证了这一点。

据此判断，该央行表示，未来一段时期内，整体通胀率或将持续高于5%的目标水平，之后逐步回落并企稳于目标附近。短期通胀预期虽有上升，但中期通胀预期仍牢牢锚定于通胀

目标区间。

该央行还表示，基于通胀预期较高，能源价格调整可能对整体通胀产生二次影响，私营部门信贷持续扩张推高进口需求，外部部门面临压力，以及通胀预期脱锚的风险，货币政策委员会认为当前有必要收紧货币政策立场。

承压的本币汇率也是该央行的考量因素之一。声明称：“与多个地区性同类货币类似，斯里兰卡卢比在过去几周经历了显著的贬值压力，但此后情况已有所缓解。”

亚洲各国央行正采取更加激进的货币政策，以捍卫疲软的货币并抑制通胀。印尼央行上周意外加息50个基点，菲律宾央行在4月的货币政策会议上加息25个基点。

北京商报综合报道