

“三重门”当道 新能源车企淘汰赛激战正酣

“除武汉外,全国各地4S店到店客流量大幅增长,成交量却显著下降,部分消费者开始持币待购、等待降价补贴政策。”中国汽车流通协会日前表示。

湖北省政府3月联合东风汽车开启的补贴大促成为车市热点,迅速席卷全国几十家新老汽车品牌,折射出当前汽车市场竞争日趋激烈的局面。传统燃油车企尚且压力巨大,对于半途入局、根基不稳的中小新能源车企而言,在竞争加剧、成本难降、融资趋紧三重压力笼罩下,面临的考验将更加严峻。专家表示,过去3年,新能源车已经倒下75个品牌,预计3-5年后还将有60%-70%的品牌面临关停并转。

● 本报记者
孟培嘉 李媛媛 罗京



上海虹桥龙湖天街威马汽车体验店

本报记者 李媛媛 摄

“拜访了多家主机厂,普遍提到降价话题,压力确实大。”汽车零部件企业伯特利董事长袁永彬告诉中国证券报记者,2023年新能源车购置国家补贴终止。“传统主机厂的新能源车业务基本处于略亏或持平状态,不少新势力车企则大幅亏损。特斯拉降价使得压力一级一级往下传导,跟或不跟都是艰难的选择。”

年初,特斯拉于国内率先宣布降价,在新能源汽车市场掀起波澜,整体价格大幅下探对不少自主品牌车型形成“逼宫”之势。其Model 3起售价22.99万元,Model Y起售价25.99万元,两款车型价格均创新低,降价最高达4.8万元。“2022年特斯拉单车毛利率为28.5%,价格还有进一步下降空间。当前的市场环境,所有新势力品牌都面对同等压

力。”中国汽车工业协会副秘书长陈士华对记者表示。

新能源车企的价格战尚在发酵,而燃油车加入降价潮更是令车市竞争白热化。在湖北省与东风汽车这场“联合大促”的带动下,上汽大众跟进37亿元补贴,多个品牌推出限时优惠活动。

然而,降价热潮对整体销量的拉动作用有限。乘联会最新数据显示,3月1日-26日,乘用车市场零售102.1万辆,同比下降1%,环比下降17%。

尽管乘联会综合预估3月新能源乘用车厂商批发销量达60万辆,环比增长20%,但排名前十的车企销量占比就达到约8成,处在前两位的比亚迪与特斯拉占比则接近一半。

理想汽车董事长李想告诉记者:“新

能源车企最大的压力在于两家头部企业都能打价格战,这在手机或是其他行业根本看不到。”

从成本端看,随着碳酸锂价格下跌,压力似乎出现“松绑”迹象,但这一变动更多来自国内终端需求影响。相比之下,海外市场如亚洲市场碳酸锂到岸价截至2023年2月底仍延续上扬态势,折合人民币约48万元/吨,价格表现较为坚挺。

事实上,根据企业接单模式的不同,碳酸锂价格传导仍需时间。而碳酸锂降价释放的利润空间在动力电池产业链内部也有分配的需要。“在前一轮降价中,公司成本降幅10%左右,但我们并没有对下游进一步降价。”一家正极材料生产企业负责人表示。

比较明显的带动作用,因此地方政府参与的积极性比较高。”苏州一家汽车产业链上市公司董事长告诉记者,较强的经济带动作用也是地方政府招引新能源整车企业的主因。“不少地方政府意识到,新能源车企业发展需要产业链配套,但即使具备这样产业基础也不一定会成功。”

过去几年间,传统汽车产业强市“跑不出”本地新能源车企的情况屡见不鲜。以常州为例,该市新能源汽车产业链较为齐全,理想、比亚迪两大生产基地年下线整车约30万辆,但同样落地在此的自游家却因迟迟无法实现量产最终折戟。

又如盐城,合资品牌悦达起亚在此扎根多年,汽车工业基础同样较好。2019年,东风悦达起亚、华人运通签署协议,解决了高合汽车的生产路径问题。但作为一个主打高端的品牌,高合定价50万元以上的主销车型HiPhi X2022年销量仅4000辆

力。”

“按照新能源车企的“烧钱”速度,几个亿的融资很难起到什么效果。就算融到资,还得看打款的落实情况,要跟时间赛跑。”有投资人对记者表示。

曾经在整车投资中扮演重要角色的地方政府面临重新定位。全国政协常委、经济委员会副主任苗圩日前表示,我国部分地区新能源汽车产能过剩,主要源于对新能源汽车项目的招商引资太过迫切。“有的是土地不要钱,甚至代建厂房,代买机器设备,这不是地方政府应该做的事情。”

“一个整车项目的体量往往达到二、三十亿,仅固定资产投资就能对当地产生

十亿量级投资的企业主要分为两类,一类如哪吒、小鹏等此前有过销量验证的头部新势力;另一类则如广汽埃安、极氪、智己等背靠传统主机厂的新能源品牌,且这一趋势在近两年更加明显。

“按照新能源车企的“烧钱”速度,几个亿的融资很难起到什么效果。就算融到资,还得看打款的落实情况,要跟时间赛跑。”有投资人对记者表示。

曾经在整车投资中扮演重要角色的地方政府面临重新定位。全国政协常委、经济委员会副主任苗圩日前表示,我国部分地区新能源汽车产能过剩,主要源于对新能源汽车项目的招商引资太过迫切。“有的是土地不要钱,甚至代建厂房,代买机器设备,这不是地方政府应该做的事情。”

“一个整车项目的体量往往达到二、三十亿,仅固定资产投资就能对当地产生

前举行的业绩电话会上称,未来市场会进一步集中,5年后可能只有25个品牌存活,10年后或许只有不到10家企业。最终在国内存活的车企,年销量至少要达到300万辆。

至今没有打开销量的品牌剩下的窗口期更窄。“我们代理了几家新能源汽车的销售,这几年一个直观感受是品牌层出不穷,新品牌想要获得消费者的认知再到认可,实在太难。”南京锦众汽车总经理叶身林向记者直言。

无论是先来者面临淘汰压力还是后来者越来越难崭露头角,均折射出新能源汽车产业已经走过粗放式生长、进入大浪淘沙阶段。“行业集中度提升,主要由于竞争已经从产能为王转向需求为王。需求背后,产销规模效应的同步增长才能带来真实利润和现金流,而利润决定行业厮杀时的生存能力。”张敬表示。

更多零部件价格面临“降无可降”的局面。主营滚针轴承等汽车零部件的南方精工财务总监顾振江告诉记者,2022年度大部分原材料价格上涨都被公司自身消化。“市场份额较高的一级供应商还能保留一定程度的议价空间,二、三级供应商只能自己扛着。”

即使面对亏损压力,资金实力不够雄厚的中小新能源车企也经受不了硬扛价格失去销量的后果。长桥海豚投研主管张敏告诉记者,新能源汽车毛利率普遍在15%-20%之间,成本主要来自相关固定投入与三电、零部件等原材料成本。销量释放可以稀释固定投入,且采购体量足够大,采购原材料时才更具议价权。做大销量才能把成本和经营杠杆释放出来。

在此背景下,不少地方政府对新能源整车企业从盲目招引转为有针对性布局。一位在苏北地区管理了多只市、区级政府产业基金的投资人告诉记者,相对光伏产业链上一些确定性更强的成熟项目扩产,新能源车企越来越没有吸引力。“这两年有不少造车项目找过来,创始人大多有车企背景,开口就是十亿量级的资金需求,我们几乎不会去做实质性接触。”

谈到如何在市场竞争中取胜,李斌表示:“去年我们一共交付了122486辆高端智能电动汽车,这个数字和同行相比不是特别多。但是我们去年平均交付终端价格达到43.7万元/辆。去年四季度,我们在30万元以上的高端纯电动车市场份额达到54.8%,在40万元以上的市场份额达到75%。”

“蔚来是一家创业公司,我们没有资格去停下来想太多。在确保经营风险可控、提升效率的同时,还是要坚决去为最后的胜出进行长期性的投入。”李斌说。

为保持产品市场竞争力,李斌表示,蔚来将持续加大核心技术研发投入。据李斌介绍,目前,蔚来在中国、美国、欧洲已经建立了超过十个研发中心。“去年四季度,我们的研发投入接近40亿元人民币,全年研发投入达到108亿元人民币。而去年全年蔚来的收入接近500亿元人民币,研发投入占比非常高,已获得六千多项专利,涵盖整个智能电动汽车全栈技术。”

“今年的研发投入还会进一步增加,围绕智能电动汽车的全栈能力,包括芯片、底层操作系统、材料、电芯进行全面投入。目前,我们的研发人员已经超过一万人,今年我们还会招聘将近两千名应届毕业生进行长期培养。”李斌说。

李斌表示,蔚来还将进一步扩展全球市场。“2021年9月30日,我们开始在挪威交付,在细分市场已位居前列。2022年10月7日,我们正式宣布进入德国、荷兰、丹麦和瑞典,并在2022年10月16日开始在上述四国交付。日前我们刚开业了法兰克福的NIO House,此前已在柏林、鹿特丹开设了NIO House。今后,我们基础设施还将继续完善,提升海外用户体验。”李斌说。

总投入达916亿元,涵盖汽车电子及零部件、智能网联汽车等多个细分领域。常州国家高新区于2月集中签约32个项目、集中开工35个项目,开工项目总投资达281亿元。其中,新能源汽车及汽车核心零部件项目13个,包括总投资约100亿元的比亚迪新能源汽车核心零部件产业园项目。

推动产业向创新化、智能化发展,已得到主管部门重视。工信部副部长辛国斌在日前举行的“权威部门话开局”系列主题新闻发布会上表示,为了维护新能源汽车产业的良好发展态势,工信部将重点支持龙头企业发挥引领作用,加快新体系电池、汽车芯片、车用操作系统等技术攻关和产业化应用;启动智能网联汽车准入和上路通行试点,加快5G、车路协同的技术应用,促进电动化与智能网联化的协同发展。

推动产业向创新化、智能化发展,已得到主管部门重视。工信部副部长辛国斌在日前举行的“权威部门话开局”系列主题新闻发布会上表示,为了维护新能源汽车产业的良好发展态势,工信部将重点支持龙头企业发挥引领作用,加快新体系电池、汽车芯片、车用操作系统等技术攻关和产业化应用;启动智能网联汽车准入和上路通行试点,加快5G、车路协同的技术应用,促进电动化与智能网联化的协同发展。

蔚来创始人李斌:

锚定充换电基础设施 让加电比加油更方便

● 本报记者 金一丹

随着新能源汽车行业快速发展,补能效率成为影响新能源汽车渗透率进一步提升的重要因素。蔚来创始人董事长、CEO李斌日前在接受中国证券报记者采访时表示:“我们的愿景是让油车能去的地方电车都能去,让加电比加油更方便。短期来看,蔚来的充换电基础设施是超前投入;长期来看,对整体新能源汽车用户体验提升、市场做大至关重要。”

为用户创造价值

面对今年汽车行业激烈的价格战,李斌表示:“对于每一位同行来讲,今年都面临很多非常困难的抉择,整个行业的不确定性非常大,包括从油车到电车的转换过程中产业的发展节奏应该怎么搞,包括我本人在内,大家都有很多的困惑。”

李斌说:“去年我国新能源汽车渗透率已经超过25%,去年销售了680多万辆新能源汽车,同比增长了将近1倍,这意味着油车少了几百万辆(销量),对油车带来了压力。这说明了由油车向电车转换的趋势,在这样一个分水岭一些降价现象是正常的。”

“但我始终认为产品价值要对得住价格,这是关键,而不是一味地去降价,不要恶性竞争。我们不参与价格战,我们得思考给用户创造什么价值。”李斌补充说。

给用户创造价值方面,李斌认为,充换电基础设施是决定电动汽车用户体验最重要的因素。“一味地去简单地增加续航,车的成本也会增加。换充电的多种体验加上续航提升,再加上灵活升级,可以鼓舞用户(使用电动汽车)信心。”

“我们从2015年研发时候就定下来,要建设可充、可换、可升级的充换电服务体系。目前,我们给用户安装充电桩超过18万根,并安装了14000多根公共充电桩,并对外开放,(充电量)80%以上是非蔚来的车主,包括特斯拉、比亚迪等很多同行的车都在用。”李斌说。

据李斌介绍,今年,蔚来布局了超过一千座换电站,到今年年底,将累计建成超过2300座换电站,新增1万根充电桩。目前,蔚来已经建成了“五纵三横”8大城市的换电网络,到2025年,将全面建成“九纵九横”19大城市的换电网络。

值得一提的是,蔚来第一批十座三代换电站已于3月28日在全国十个地方同步上线。蔚来推出的第三代换电站采用全新三工位协同换电模式,相较第二代换电站服务能力提升30%,单日最大换电能力提升至408次,单次换电时间进一步缩短。第三代换电站还将配备2颗激光雷达和2颗英伟达Orin-X芯片,总算力达到508TOPS,可实现车辆召唤换电功能。

108亿元

去年四季度,我们的研发投入接近40亿元人民币,全年研发投入达到108亿元人民币,而去年全年蔚来的收入接近500亿元人民币。

加大核心技术研发投入

谈到如何在市场竞争中取胜,李斌表示:“去年我们一共交付了122486辆高端智能电动汽车,这个数字和同行相比不是特别多。但是我们去年平均交付终端价格达到43.7万元/辆。去年四季度,我们在30万元以上的高端纯电动车市场份额达到54.8%,在40万元以上的市场份额达到75%。”

“蔚来是一家创业公司,我们没有资格去停下来想太多。在确保经营风险可控、提升效率的同时,还是要坚决去为最后的胜出进行长期性的投入。”李斌说。

为保持产品市场竞争力,李斌表示,蔚来将持续加大核心技术研发投入。据李斌介绍,目前,蔚来在中国、美国、欧洲已经建立了超过十个研发中心。“去年四季度,我们的研发投入接近40亿元人民币,全年研发投入达到108亿元人民币。而去年全年蔚来的收入接近500亿元人民币,研发投入占比非常高,已获得六千多项专利,涵盖整个智能电动汽车全栈技术。”

“今年的研发投入还会进一步增加,围绕智能电动汽车的全栈能力,包括芯片、底层操作系统、材料、电芯进行全面投入。目前,我们的研发人员已经超过一万人,今年我们还会招聘将近两千名应届毕业生进行长期培养。”李斌说。

李斌表示,蔚来还将进一步扩展全球市场。“2021年9月30日,我们开始在挪威交付,在细分市场已位居前列。2022年10月7日,我们正式宣布进入德国、荷兰、丹麦和瑞典,并在2022年10月16日开始在上述四国交付。日前我们刚开业了法兰克福的NIO House,此前已在柏林、鹿特丹开设了NIO House。今后,我们基础设施还将继续完善,提升海外用户体验。”李斌说。



蔚来换电站

本报记者 金一丹 摄