

汽车周刊 · 专题



扫码关注
新民网汽车频道
http://auto.xinmin.cn

本报专刊部主编 | 总第941期 | 2023年4月5日 星期三 本版编辑:张云 视觉设计:窦云阳 编辑邮箱: xmqc@xmwb.com.cn

造车新势力面临极限挑战

车界新兵华为期待消费者认可

2023年新能源汽车市场将更加“内卷”的一年。随着新能源汽车补贴退出,政策刺激力度减弱,将对新势力车企后续市场、毛利等造成一定影响,生存压力随之增大,一场充满火药味的淘汰赛进入加速阶段。

新势力集体“失速”

进入2023年,特斯拉官宣史上最大规模降价,特斯拉不断压低成本而带来的降价行为,使得造车新势力们在尚未实现盈利的情况下不得不参与全行业的价格重塑,包括问界、小鹏、零跑、岚图等造车新势力相继下调售价。就连一直坚持不降价的蔚来也在短期内进行了价格让利,综合优惠最高达到了10万元。然而,即便跟随降价,依旧出现销量下滑。如问界1月销量为4885辆,环比下跌56%;2月销量环比1月又下滑了21%;小鹏汽车1月销量环比下滑53.79%,2月份虽有小幅上涨,但月销依旧不过万。

截至目前,所有造车新势力均未走出亏损泥潭。144.37亿元、91.4亿元、20.32亿元——这是新势力领头羊蔚来、小鹏、理想在2022年的净亏损额度。今年

以来,包括威马汽车、天际汽车等已经先后陷入停工停产风波。目前问题是,不降价会被抢去市场份额,降价了成本打不下来,规模也上不去,陷入恶性循环。此前业内普遍认为,造车新势力摆脱亏损的节点是年交付量10万辆。不过,这一预期基础门槛或许被严重低估了。如今,实现十万年销量的蔚来、小鹏以及理想均未实现盈利。事实是,今天智能电动汽车的基础门槛,已提高到40万辆,缺乏整体大规模运作的产能,加速了新势力弱势品牌淘汰的步伐。

老牌车企“狂飙”

在经历了几年突飞猛进的增长之后,新能源汽车市场进入新常态,市场逐步呈现增速放缓等特征。与此同时,随着汽车芯片、电池等供应链的恢复,市场供需关系发生转变,造车新势力仅靠营销已无法达到增长目标。

过去一年,传统车企发力崛起,多年以来的技术积淀以及强大的供应链能力,让它们在新能源汽车市场上逐渐占领优势。如比亚迪所向披靡,实现超速发展,旗下刀片电池、DMi混动技术、EHS电混系统均保持领先优

势,合理把控成本换来销量增长,销量带动的业绩增长又可以投入新一轮研发,整体进入正向循环。

除比亚迪外,传统车企“新二代”也开始力压造车新势力,传统车企旗下越来越多新品牌涌入新势力所处的阵地。目前,吉利、广汽、奇瑞、长安等老牌车企新能源汽车均达到20万辆级别,而蔚小理仍在10万辆的级别徘徊。有一个现象是,2022年前5家造车新势力中,仅哪吒和零跑同比增长在100%以上,而蔚小理的增速则明显放缓,且都低于行业增速。

相比于造车新势力,传统车企不仅拥有丰厚的资本,还有成熟的汽车销售网络,其抢占市场份额的能力将更优于大部分新势力车企。伴随越来越多“财大气粗”的传统车企大刀阔斧的“电动化”转型,造车新势力们在2023年的日子或将更加艰难。

“自身造血”求生

一场覆盖整个汽车行业的疯狂降价潮正重塑整个行业的竞争形态,面对困境,造车新势力们并没有消极等待。今年各新势力企业均准备了重头戏——

做大规模、提升销量、培养自身造血能力。

去年摘得新势力销冠的哪吒汽车今年力争实现25万—30万辆规模,上半年将上市两门4座跑车——哪吒GT,定价在20万元左右。同样依托小车为主力车型的零跑在3月新品发布会上推出C11增程版、23款C01、23款C11、23款T03四款新车型。小鹏今年定下20万辆目标,计划对P7、G3i、P5三款车型进行改款升级,另外还将推出两款全新车型,将于4月上海车展亮相。

相较之下,蔚来对于2023年的产品矩阵布局更大,年内基于NT2.0平台的产品一共有八款,覆盖了中型、中大型轿车,中型SUV、中型跨界轿跑SUV,以及中大型SUV等,年销目标或将超过24.5万辆。理想汽车对今年的市场预期大约在28万—30万辆,是造车新势力中预期最高的。除了Pro和Max版之外,理想针对L7和L8还推出了定价更低的Air版,拉低了购车门槛。

从目前发展态势来看,造车新势力今年可能形成新的第一梯队,呈现多家逐鹿局面,在规模、品牌等方面惨烈竞争。

雍君

尽管华为声称不造汽车,但华为智能汽车解决方案BU CEO余承东对汽车似乎“情有独钟”,总是语出惊人。在日前举办的2023年华为春季旗舰新品发布会上,他依然如此。尽管没有与华为有关的新车产品亮相,但余承东还是对汽车产业侃侃而谈。他认为很多车企的产品质量,在华为的标准下根本就不能出厂,却还在大量发货,问界“在所有品牌中质量排名第一,高于所有车企,并且自燃率为0”。对于4月即将发布的问界M5和问界M5 EV两款高阶智能驾驶版,他表示“将带来‘史无前例’的智能驾驶体验”。

必须表扬他的是,根据目前能查询到的信息,问界车的确实没有因为自身原因发生过自燃。但去年11月,中保研曾经公布了一批车型的碰撞测试结果,单价并不低的问界M7表现却并不符合该价位车型该有的水准:在25%偏置碰撞项目中,问界M7的A柱出现了明显的弯折。如果再查询一下汽车投诉案例,问界M5居然出现过多次“低级错误”,比如三角窗玻璃表面不平整、刹车异响、天窗异响、新车胶条脱落、钣金缝隙不均匀等问题。

在此之前,余承东还说过:问界M7最大的缺点就是太便宜了。数据显示,今年1—2月,问界累计交付13711辆,其中M7车型1月交付1737辆,2月交付1223辆,表现并不亮眼。余承东认为的最大“缺点”,消费者并不认可。

此外,与华为在汽车技术上有深度合作,也不仅仅是“问界”品牌,一味捧场问界,不知道其他品牌作何感想?作为营销者,说些能出圈的金句是无可厚非的,自信固然是要的,但是作为汽车行业的新兵,华为再强大也要学会隐忍,要相信消费者的判断力。

白诚

上汽通用贵宾车队保驾护航博鳌亚洲论坛

举世瞩目的博鳌亚洲论坛2023年年会日前在海南博鳌召开。作为本届博鳌亚洲论坛年会“唯一指定贵宾用车”合作伙伴,上汽通用汽车派出由200辆重磅车型组成的贵宾车队为盛会保驾护航,其中包括凯迪拉克LYRIQ锐歌和别克Electra E5两款奥特能平台纯电车型,大型科技豪华MPV别克世纪CENTURY,以及别克GL8 ES陆尊、别克君越艾维亚。焕新的车队阵容、智能纯电新技术和高品质的服务,不仅展现出上汽通用汽车向电动化、智能网联化加速转型的决心与实力,同时也对博鳌亚洲论坛所倡导的绿色高质量发展予以生动的诠释。

在今年的贵宾车队中,基于奥特能电动车平台打造的两款智能



▲凯迪拉克锐歌、别克Electra E5、别克世纪、君越艾维亚、GL8 ES陆尊全力护航博鳌亚洲论坛年会

纯电车型——凯迪拉克豪华纯电中大型SUV LYRIQ锐歌和别克越级大五座智能纯电SUV Electra

E5格外引人注目。它们所搭载的奥特能电动车平台整合了通用汽车超过25年的电气化经验和前瞻技术优势,为纯电车型带来更智能、更安全、更具性能的技术保障。上汽通用汽车全程参与该平台及相关车型的同步开发,并基于奥特能平台,结合企业不断夯实的全链路新能源体系能力,开始加速发力电动化转型。

豪华纯电中大型SUV 凯迪拉克LYRIQ锐歌是上汽通用汽车推出的首款奥特能车型,也是凯迪拉克品牌智能纯电转型的开山之作。锐歌搭载了通用汽车最前沿的智能化和网联化技术,创造性地将革新科技与豪华设计完美融合,

为用户开启一段兼具豪华、智能、安全的惊艳纯电之旅。

而即将于近期上市的别克Electra E5此次前来助阵博鳌亚洲论坛,成为这款全新奥特能车型的首次公开亮相。它将奥特能平台“生来更强”的智能、安全、灵活特性,与别克品牌对电动车主流用户群体的深刻洞察融为一体,结合“大厂原生”实力背书,不仅为满足主流电动需求而来,更成为别克品牌“智电新生”的标志性产品。值得一提的是,在今年博鳌会场,有30辆凯迪拉克LYRIQ锐歌和80辆别克Electra E5携手引领智能纯电绿色出行,在历年的“指定贵宾用车”车队中,

是首次纯电车型占比过半。此次两款奥特能战略车型担当车队主力,标志着上汽通用汽车奥特能产品时代正加速到来。

此外,贵宾车队中还有一款别克品牌焕新发展的标志性车型——别克世纪CENTURY。作为一款大型科技豪华MPV,别克世纪CENTURY秉承别克品牌20多年高端MPV产品开发的深厚积淀,基于全新大型豪华MPV架构开发,将前瞻科技、人文艺术与尊崇享受深度融合,以超越期待的产品体验彰显时代成就,致敬时代引领者。这些亮点纷呈的贵宾用车在为博鳌增添缤纷活力的同时,也充分展现了上汽通用汽车面向智慧出行新时代的发展实力与产品魅力。

今年,上汽通用汽车与博鳌亚洲论坛的紧密合作已进入第16个年头。16年来,在博鳌亚洲论坛这一重要平台上,上汽通用汽车以与时俱进的高品质产品与服务,赢得历届参会嘉宾和主办方的高度认可,并凸显企业始终把握时代脉搏,坚持高质量、可持续发展。如今,在全球汽车行业发展的历史转折期,上汽通用汽车正在加快向电动化、智能网联化全面转型,将以科技赋能,不断为消费者创造更大的价值,带来更美好的电动智能出行体验。



▲博鳌亚洲论坛2023年年会迎来上汽通用奥特能车队