

# 从竞相入局到大浪淘沙,揭开风口浪尖上的新能源车企真相——

## 大洗牌,提前来了

本报记者 沈晶晶 金汉青

2023年一季度的中国新能源车行业,论魔幻程度,堪比魔幻现实主义作家马尔克斯的小说——

1月,国补退场,新能源汽车维持30个月的产销增长宣告结束,特斯拉打响价格战第一枪;

2月,比亚迪下场降价,吉利押注新品牌,曾跻身“造车新势力F4”的威马汽车风波不断;

3月,东风“掀桌子”,点燃价格战高潮,烧向“蔚小理”们……

一个好消息是,乘联会(乘用车市场信息联席会)最新数据显示:3月1日至31日,全国新能源车市场零售54.9万辆,同比增长5%,较上月增长27%,沉寂两个月后迎来“小阳春”。

眼下,价格战正向“保价战”转变,但硝烟未熄。短短10年,新能源汽车渗透率从不到1%做到27.6%,中国汽车产业在全球弯道超车的底气何在?能否应对瞬息万变的市场?谁会落幕,谁又能一路凯歌?记者走访杭州、绍兴等新能源汽车产业重镇。

### 3年冒出近百个品牌

过去六七年间,一些品牌消失,一些企业撑了过来,一些遇上了新难题,洗牌时刻都在发生……

几乎所有被采访者,无论造新能源整车的,还是身处供应链中一环的,大家都会有一个共同感受:大洗牌,提前来了。

疯狂的降价潮,席卷数十个品牌,新能源汽车行业竞争白热化。政策层面,渗透率逼近30%后,除了国补退场,新能源汽车取消绿牌优惠等呼声不断。此外,宝马、奔驰等跨国龙头企业加速电动化转型,给新能源车企的未来带来了更多不确定性。

“车企企业、新能源头部企业、造车新势力,大家坐到了一张牌桌上,没有谁能断言自己最终肯定留下。”一坐下来,零跑汽车市场部总经理周颖就感叹,此前一周,有20多个品牌向媒体发出试驾等活动邀请,“太卷了!”

类似的“疯狂”,周颖曾在2015年前后见过。

那一年,名字来自德语“世界冠军”的威马汽车,在上海诞生。时间比“蔚小理”稍晚,但似乎想要印证自己的名字,“威马”开局很“威风”——创始人沈晖曾任吉利高管,当其他新势力还在为钱和造车资质发愁时,“威马”已在浙江温州、湖北黄冈布局生产基地。公司成立仅1年多,投资额高达67亿元的温州制造基地开建,当地称引入威马汽车“圆了温州30年汽车梦”。

同样在2015年,12月下旬,带着大华股份联合创始人身份,朱江明在钱塘江畔创立零跑。跨界造车,零跑“技术味”很浓,一开始就主张“全域自研自造”。这一点,从他们大手笔投资的金华基地能够看出,与一般整车厂只有锻造、装配等车间不同,该基地建有专门的三电车间,承担电池Pack(锂离子电池包的加工组装和包装)、电机总成等产品生产。

随后,天际汽车创始人张海亮孵化出了“天际”。这位离开上汽、加入乐视,在贾跃亭败走美国后又带着团队二次创业的老将,决定跳出低端市场竞争,打造中高端新能源汽车品牌。2017年11月,天际汽车制造基地落户绍兴,首款量产车型ME7补贴前售价定在23.88万元至26.98万元。当时不少投资者认为,天际汽车就是“具有德国品质的国产特斯拉”。

真是火热的3年!中国各大城市“冒”出了近百个汽车品牌,仅在浙江,吉利拉开传统车企电动化转型大幕,领克品牌发布,与戴姆勒奔驰集团合资、专注纯电车的smart亮相;地处嘉兴的合众新能源,官宣了自己的新品牌——哪吒汽车,并推出首款车型N01;连一向向集团,都宣称要延续父辈造车梦,和宝马联合造出卡玛汽车……

与此同时,漫天质疑也伴随激进的汽车电动化进程而来。PPT造车、骗补、圈地等风波不断。一位知情人士告诉记者,2017年前后,地方政府招引整车企业的竞争极其激烈,导致“是个项目就上马”,但很快大家为自己的“造车冲动”付出了代价。比如,湖州“拉”来游侠汽车,当时豪言要做“中国的特斯拉”,计划投资115亿元建造汽车工厂,年产20万辆电动汽车,新华丝路基金、南太湖建设基金等均给予了资金配套。结果,短短两年,工厂烂尾。

此外,出行难、充电难、量产难、交付难等新闻,持续将新能源车企推上“风口浪尖”。

但不管怎样,带着电动化、智能化、网联化、共享化等特征出生的新能源汽车,一边顺应了时代潮流,一边绕开了百年传统车企燃油车的专利限制,让整个浙江乃至中国汽车产业,看到了自主品牌弯道超车的希望。靠着全新的技术、全新的商业模式以及产业扶持等优势,新能源汽车高歌猛进,一路狂飙。

那时,连空气中,都洋溢着自信和乐观。



2023 零跑全系新品发布会现场

哪吒汽车生产线 (本版图片除署名外均由受访者提供)

### 产业发展“东边不亮西边亮”

造车,终究不是新消费——几个月造出一个“文和友”,一夜之间让“喜茶”火遍大街小巷。造车像长跑,拥挤的赛道上,一不小心就会掉队。

2019年,对于零跑、天际等不少新能源车企,都可以说是生死存亡时刻。一场资本寒冬悄然来临。机构不愿投了,车企融资成功率断崖式下滑。这对仍处于“烧钱”阶段、还未量产、盈利困难的新能源车企来说,尤其是造车新势力们,无异于灭顶之灾。

“随后新冠疫情暴发,一大批造车企业倒下,像博骏、前途、奇点等,今天很多人可能已不记得它们的名字。”周颖回忆道。

恰恰也是疫情,给了零跑“窗口期”。“想清楚了要造什么。”采访中,周颖为记者梳理了时间线——2020年5月,纯电小车T03上市,价格拉低到8万元左右一台,首次给市场建立了“零跑能造车”印象;当年底,C11亮相,凭借较高的品价比,打开品牌知名度,这款车助力零跑进入“量产十万辆俱乐部”;2022年5月,C01启动预售,也是在这一年,零跑成为继“蔚小理”后第四家上市的造车新势力。

撤去媒体称“C11、C01是水桶车”的争议,零跑貌似度过了“至暗时刻”。“从产品、价格、配置,到战略、渠道、营销,任何一个环节都可能成为压垮骆驼的最后一根稻草。”周颖感叹,新能源汽车行业的竞争,就像是在枪林弹雨中求生。

相较零跑的起起落落,天际汽车的困境,似乎在于“不温不火”。

3月,记者到访绍兴,满大街跑的特斯拉、比亚迪、吉利中间,零星见到几辆天际汽车开过。一位业内人士告诉记者,该品牌的问题出在错失“窗口期”——按照计划,天际ME7要于2019年9月上市,并于12月启动交付流程。但当年11月,天际宣布交付期推迟到2020年第一季度。后来受到疫情冲击,叠加资金链紧绷,天际汽车陷入了量产困局。

另一位持有不同观点的行业观察人士认为,困局的源头是“不接地气”。比如,25万元左右的预售定价,超出不少消费者的心理价位。事实上,从2023年初东风降价引发市场狂欢来看,最受中国消费者欢迎的,仍是20万元

左右的汽车。即使有更高的预算,更多人也倾向选择知名车企,而不是初出茅庐的新能源汽车品牌。

一辆整车,由上万个零部件组成,能够带动一条超长产业链,也给了地方政府无限畅想。但一家整车企业,从培育到成长,再从无数轮“厮杀”中脱颖而出,很不容易。记者在采访中遇到一些地方干部感叹:“我们的新能源汽车布局,是起了个大早,赶了个晚集。”

当然,中国还有一句俗语,叫“东边不亮西边亮”。

告别天际汽车,记者来到位于绍兴滨海新区的三花新能源汽车零部件产业园。车间内,一批批水冷板从全流程自动生产线产出。另一边,新一期车间厂房正加紧建设。

绍兴三花新能源汽车部件有限公司行政经理李浩然告诉记者,这里是三花全球新能源汽车部件的主要制造基地,供应和辐射中国、日本、韩国和东南亚在内的广大区域。“就在去年,我们三期年产1100万套新能源汽车用高效换热器组件项目顺利投产,目前正按工业4.0的标准,打造国内一流产业园。”李浩然说。

显然,由于占据供应链关键一环,整车企业的兴衰起落,对他们影响并不剧烈——不管谁能生存,汽车总需要零部件。“这恐怕也是华为坚持不造车的原因之一。”业内人士指出。

这两年绍兴将目光聚焦新能源汽车关键零部件,先是“三花”、“卧龙”,万丰奥威等龙头企业,在新能源汽车动力系统、热处理系统、汽车底盘等领域,发力抢占制高点;再是嵊州等地引进比亚迪电池、海威新能源车车身一体化压铸项目等。“目前正在加快传统汽配产业转型升级步伐,同时着力引进新项目。”绍兴市经管局相关负责人表示。

对于整个浙江,尽管有产能过剩等隐忧,但新能源汽车产业仍是一条不得不竞争的赛道。2022年,全省11个设区市单体投资最大的制造业项目,有5个涉及新能源汽车产业。去年底,吉利极氪工厂宣布当年产值破百亿元,零跑汽车也成长为百亿级企业……

当时,几乎没人想到,一场大风暴就要到来。

### 充满悬念的淘汰赛仍将持续

2022年最后一天,广州车展上,中国国际贸易促进委员会汽车行业分会会长王侠判断说,“在第一轮热潮中处于弱势的‘新势力’,将面临更加严酷的生存压力”。

言犹在耳。很多人以为2023年新能源车企生存的最大挑战,是如何盈利,如何改变“卖一辆亏一辆”状况时,传统燃油车企以出乎意料的速度和火力发动了全面进攻,也因此诞生了那个著名的段子:某车“卖21万元的时候浑身都是毛病,卖12万元的时候全部都是优点”。

“很幸运,3月1日我们发布了23款全系车型及C11增程订购承诺,第二天东风就宣布了降价,晚一天我们的声音就会被淹没。”事实上,从去年第三款车型的消费者身上,周颖已经看到变化。如果说上半场的消费者是猎奇,想体验无人驾驶、激光雷达等黑科技,下半场的购车者更加关注安全、空间、配置等,“也就是说,尝鲜阶段的消费需求,基本消化完了,新能源汽车已经进入人争抢传统燃油车的用户阶段。”

确实,乘联会数据显示,过去一年新能源乘用车批发649.8万辆,同比增长96.3%,市场渗透率达到27.6%。每卖出4辆车就有1辆是新能源车时,我们再用“真物种”称呼新能源汽车已然不合适,它已经真正成为了大众消费品。

汽车不是易耗品,市场规模就这么大,此消彼长之下,燃油车企用价格战反击,力度在意料之外,原因在情理之中。

“淘汰赛加速,时间窗口关闭前,我们必须秉持‘造铁桶车’理念,用跟油车同等甚至更低的价格,给予消费者比油车更好的品质和驾驶体验。”周颖说,今年以来相对稳定的供应链和原料成本,也给了他们价格下调的空间,3月零跑销量逐步回升,单日订单量破千也有了。

天际汽车也在争议中摇摆前行。C轮7.5亿元的融资“还在谈”。记者到访时,绍兴滨海新区正在进行产线改造,增加底盘和检测系统,着手制造天际ME7增程版。千里之外,湖南长沙基地复工也提上日程。过去一年,这里出产天际ME5增程车,价格相对亲民,市场表现也比纯电车“能打”一些。

### 记者手记

## 洗牌利大于弊

金汉青 沈晶晶

新能源汽车,显然已经跨越尝鲜期,进入了规模化替代燃油车的新阶段。

不断加速的淘汰赛中,有多少家中国新能源车企能存活?采访中,不少业内人士表示,市场容量再大,短期涌进那么多“玩家”之后,行业迟早会迎来惨烈的“供给出清”。

但从另一个角度看,“洗牌”并非坏事,通过充分竞争,将产品力、品牌力、资金实力不强的企业淘汰出局,新能源汽车行业才会真正步入健康发展的轨道。也只有优胜劣汰,才能腾出人才和资源,继续合力促进新能源汽车产

就在3月21日,3600台哪吒V汽车从广州南沙港运出,这是中国造车新势力中最大的单批次出口。他们的出海战略首站落地泰国,多个明星车型亮相第44届曼谷国际车展。自去年8月在泰国上市以来,哪吒V右舵版上牌数量已占据当地电动汽车市场21%的份额。桐乡市经信局相关负责人介绍,哪吒顺利出海,有助于在新能源汽车竞争中抢得先机,也将不断反哺制造基地,让桐乡在区域产业竞争中获得有利位置。

“今年是非常关键的一年,传统车企也好,新能源车企也好,首要任务就是拿订单,市场份额上不去,后期就没有规模效应。”上述业内人士分析,靠融资烧钱续命的路,肯定越走越窄,年初陷入停产风波的威马汽车就是一例。此外,从2022年财报看,大众、宝马等巨头的盈利能力依然惊人,电动化转型的资金后盾,相比财务状况捉襟见肘的新能源汽车,显然要厚实得多。

新势力们抢下的市场份额,会不会被巨头们抢回去?一切都充满悬念。

留给浙江车企的时间同样不多了。虽有吉利、零跑等整车企业以及相对完备的汽车产业链,2600余家规上汽车制造业企业基本实现了零部件全领域覆盖,但去年一年,浙江新能源汽车产销分别完成59.26万辆和55.93万辆,而广东仅比亚迪一家就超过了这一数字。

国家政策层面也已经“锁死”,规定现有产能未充分释放的情况下,不能再布局新能源整车项目。如何挖掘原有产能,如何巩固产业链、供应链优势,推动新能源汽车产业再上一个台阶,已成为浙江面临的新课题。

就在2月17日,中国电动汽车百人会专家媒体交流会上,全国政协经济委员会副主任、工业和信息化部原部长苗圩直言:“现在新能源汽车的厂家确实比较多,想法也比较多,真正成功走出来的不多,100多家新能源汽车企业在竞争当中一定会优胜劣汰,最后集中到几家头部企业。”

从从小散到趋于集中,产业规律不就这样么?让子弹再飞一会儿。

对于消费者而言,这场“洗牌”更是利大于弊,加价买“烂车”的历史或将就此翻篇。

没有谁愿意成为牺牲品。想要生存,各家车企只能拿出看家本领奋力拼杀。从特斯拉、比亚迪等头部车企发展案例不难看出,一个产业、一个品牌要在全球崛起,靠的不是孤军奋战,而是合力,它包括车企自身的努力,还有产业链上下游各环节的支撑和配合,比如核心零部件端的充足供应、资金端的金融支撑、人才端的技术保障等等。

“洗牌”期来临,车企要在品牌、销量、规模、性价比、智能化程度等方面,一步一个脚印地磨练和深耕。各地政府也要进一步认清形势,快速找准定位,尽快推动传统产业转型,在接下来的竞争中占据有利位置,进而实现可持续发展。



绍兴滨海新区三花新能源汽车零部件产业园 拍友 严立明 摄



地处桐乡的合众新能源汽车基地 桐乡市委宣传部供图