

汽车周刊

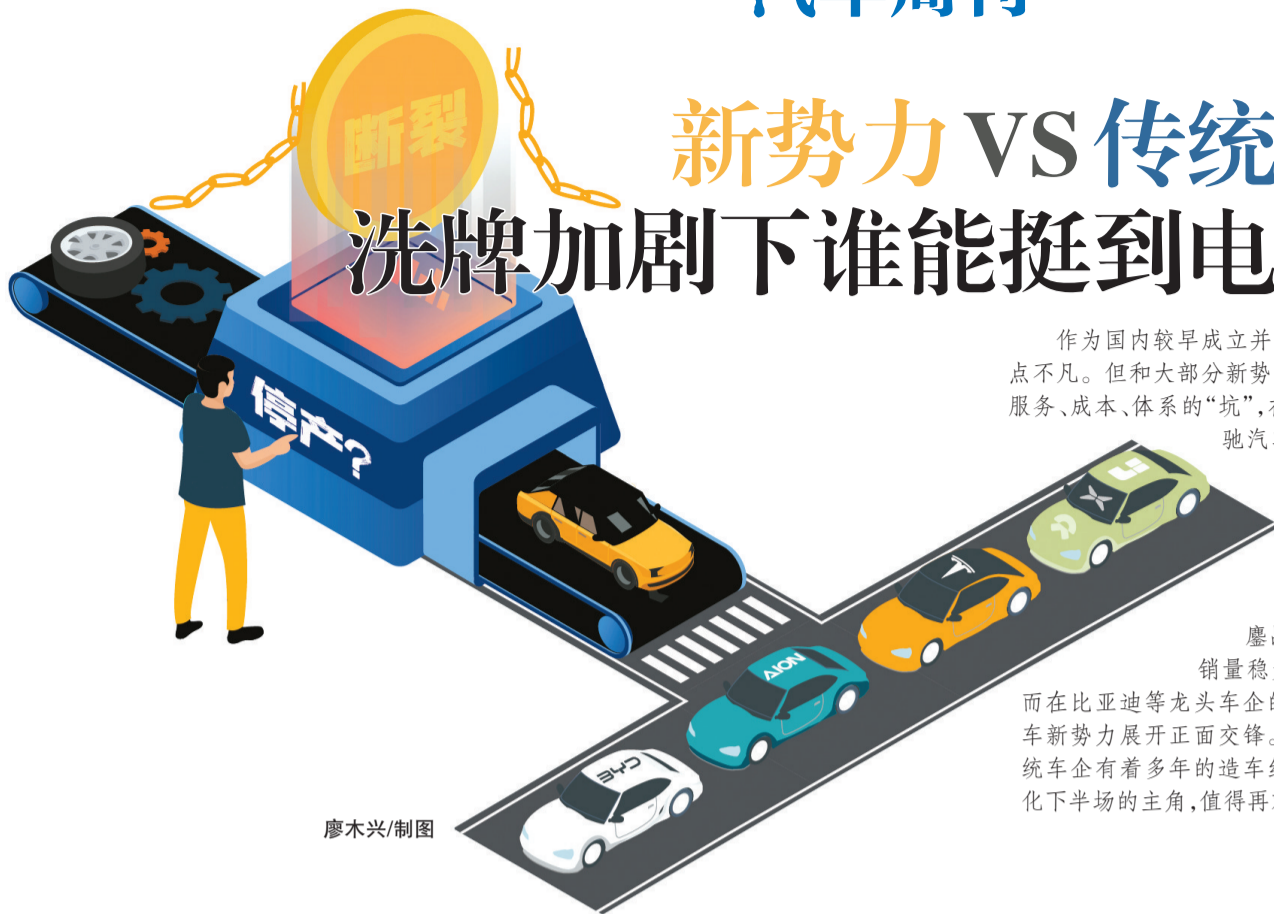
新势力 VS 传统车企

洗牌加剧下谁能挺到电气化下半场?

作为国内较早成立并拥有造车资质的新势力品牌,爱驰起点不凡。但和大部分新势力选手一样,从PPT走入交付,产品、服务、成本、体系的“坑”,在它们身上一个都不会少。近日,爱驰汽车集中被曝出各种问题,每一次都加剧外界对其经营状况的担忧。员工自费垫付社保和公积金、拖欠物业租金……从某种程度上来看,爱驰汽车可能即将步入威马、天际等车企停产退市的后路。

鏖战新能源下半场交付战役,能否实现销量稳步增长和规模化是新造车的水分岭,而在比亚迪等龙头车企的攻势下,传统车企新能源已然和造车新势力展开正面交锋。造车新势力拥有先发的优势,但传统车企有着多年的造车经验和大量资金加持,谁会成为电气化下半场的主角,值得再观察。

■新快报记者 张磊



廖木兴/制图

资金链难题之外,爱驰问题重重

近日,爱驰汽车被曝出资金问题,推出了员工自费垫付社保和公积金的方案。

据网络截图显示,为满足刚需员工不出现社保公积金中断的需求,爱驰开通了自费垫付社保公积金缴费通道,同意的员工劳动合同自5月1日变更至上海亿维之家,并要求在5月25日之前打款至相关账户,后期公司会退还给员工。不自付的员工则可以等公司资金情况缓解后补缴。

截止发稿,爱驰汽车暂未对上述情况作出回应。

事实上,爱驰汽车出现资金链困境一事早有端倪。

5月10日,爱驰汽车人力资源部发布通知,称“鉴于目前面临的资金挑战,公司不得不做出四月工资再次延迟发放的决定,公司管理层正在多方积极融资,一旦资金到位,将补齐所有缓发的工资和各项福利。”

此前,爱驰已被曝出3月份和4月份工资延迟发放。除了工资拖欠,位于上海杨浦的办公室也因为拖欠租金、物业费和水电费等遭遇停电,总部员工不得已全员居家办公。此外,爱驰官方App目前也已经无法正常运营。

资金状况进一步恶化,社保断缴,相关劳动部门已经介入此事。5月17日,爱驰汽车在职员工收到来自上海市杨浦区劳动保障监察大队的通知短信。短信显示,杨浦区人社局执法大队正在查处爱驰汽车(上海)有限公司、上海爱驰亿维汽车销售公司、上海亿维之家汽车销售有限公司拖欠员工2023年4月工资的情况,并将于近日按照法定程序对上述公司拖欠工资情况作出统一处理。

公开资料显示,爱驰汽车成立于2017年,至今共经历9轮融资,投资方不乏宁德时代、滴滴出行、腾讯投资等知名投资方,融资总额近百亿元人民币,创始人付强曾任职于斯柯达、北京奔驰、沃尔沃汽车等,在汽车市场销售领域拥有丰富的行业经验。此外,爱驰在江西上饶建有年产能达15万辆的工厂。

但值得注意,成立至今,目前爱驰官网显示的在售车型只有两款,爱驰U5和爱驰U6。但因两车缺少鲜明标签,产品力和价格也只是差强人意,并没有获得市场的宠爱,销量更是愈发低迷。数据

显示,2023年1月-4月,爱驰仅售出111辆新车。此前三年,爱驰汽车的交付量分别为2600辆、3011辆、765辆,总销量也未突破万辆。

同时,爱驰是最早发力海外市场的造车新势力之一,但海外销量表现同样不佳。2020年5月,首批500台爱驰U5出口欧盟,正式开启爱驰的国际化进程,此后爱驰陆续进入法国、德国、荷兰、比利时、丹麦等超过10个国家,但累计交付量未超过7000辆。

业内人士分析认为,爱驰汽车的资金困境或许只是短时间内的问题,但是产品单一,辨识度不高,无法在国内市场立足才是爱驰汽车真正的难题。战略眼光匮乏、产品定位模糊、公司内耗严重、高层动荡频繁以及同赛道竞品的狂奔,爱驰的走衰并不令人感到意外。

新势力淘汰赛再加剧

爱驰汽车的陨落不是个例。据不完全统计,今年以来,已有威马汽车、天际汽车、恒驰汽车、自游家汽车、前途汽车等多个车企相继曝出负面消息,或停工停产,或门店关闭,或资金断裂。造车新势力从PPT走入现实,时至今日,目前只有蔚来、小鹏、理想、零跑、哪吒五家造车新势力能够稳定收获销量,这五家车企也被认为是目前头部的五家造车新势力。

今年4月,小鹏汽车董事长、CEO何小鹏曾公开表示,淘汰赛刚刚开始,300万辆的年销售规模将只是车企的入场券。他表示,下一个10年,市场将进行一场“32进8”的淘汰赛,只有少数主流品牌能够存活,300万-500万辆的规模是晋级门槛。无独有偶,长安汽车董事长此前接受媒体采访时也提到,预计3-5年后还将有60%-70%的国内汽车品牌面临关停并转。

除了资金链难题外,规模交付也是这些弱势品牌必须面对的挑战。在今年复杂的市场情况下,销量规模小的车企面临的压力会更大。

平安证券研报显示,造车新势力持续的高研发投入和快速拓展的销售服务渠道将继续拖累业绩,想要达到盈亏平衡预计需要800亿元的营收规模。按照目前新势力造车每辆车的价格在20万-40万元计算,车企的年销量需要在20万-40万辆。

今年,不少造车新势力车企已经给

自己定下了年度目标。蔚来汽车董事长李斌表示,2023年销量将超越雷克萨斯(雷克萨斯2022年销量18.39万辆);小鹏汽车则计划2023年实现累计交付45万辆,这就意味着这两家的交付目标都在20万辆左右。此外,哪吒汽车今年将冲击25万辆交付目标,极氪汽车2023年的交付目标是14万辆。

但从目前各家的交付情况看,各家要实现全年销量目标仍面临着不小的挑战。步入2023年,一直保持在月销一万辆以上的蔚来销量突然“腰斩”,小鹏的月销量也还在缓慢爬坡不足万辆,而蔚来、小鹏也将在近期迎来新品切换,旨在通过上新刺激市场,重回新势力销量第一梯队。

盈利能力不足,自我造血慢,持续性亏损是造车新势力车企们生存发展遇到的另外一大阻力。各大新势力车企的2022年年报显示,蔚来汽车全年亏损114.37亿元,小鹏紧随其后,净亏损达到91.40亿元,而零跑汽车则全年亏损51.09亿元。相对来说,理想表现尚可。财报显示,理想一季度录得净利润9.34亿元,是第一家连续两个季度实现盈利的造车新势力,理想当季的车辆毛利率为19.8%。

分析亏损原因,除了原材料涨价,体系实力也是制约车企盈利与否的重要因素。汽车行业分析师张翔表示,除了豪华品牌外,车企月销不上万台是很难生存和盈利的。特斯拉的高毛利率也是依托于规模效应,由于特斯拉本身具有较大的消费群体与规模,才能让单车成本下降,实现成本控制,否则也很难具备降价空间实现高盈利。

传统车企新能源加速反攻

相比于造车新势力,以燃油车为主的传统品牌在新能源市场的较量中入局较晚,马太效应更加显著。资金输血能力足、有三电核心技术的企业,很快适应电气化时代,孵化出的新能源品牌也蒸蒸日上;体系能力差、变革速度迟缓的企业,也逐渐游离在退市边缘。

具体来看,除了比亚迪持续热销,长安、吉利、长城、广汽等巨头也在加速转型,通过组织架构调整、布局纯电、混动领域核心技术等方式提升竞争力,这也大幅加剧了车市的竞争强度。

乘联会最新数据显示,中国新能源车即将突破2000万销量里程碑,行业洗

牌加剧,头部效应越发明显,埃安4月销量继续破4万,同时国内销量排行首次超越特斯拉,比亚迪、埃安、特斯拉领跑第一梯队,新能源出现一股新的“BAT”市场格局。此外,极氪4月共计交付新车8101台,同比增长279.1%,岚图交付新车3339台,同比增长210%。

业内人士分析认为,当前传统车企加速转型发力较猛,已与造车新势力展开正面交锋,大有夺回电动化赛道主角之势。此外,部分头部传统车企已经在价格层面大费功夫,实现了新能源汽车“油电同价”,意图进一步侵占燃油车市场份额。

深蓝汽车CEO此前公开表示,当前的竞争阶段已经不再是依靠一两款爆款车型就可以活下去,企业需要持续的现金流和可用于市场竞争的现金储备,拼的是企业的整体运营效率、质量、规模、体系能力等。传统车企有更强的成本控制能力以及更强的经销商渠道能力,将对二线品牌以及新势力车企产生较大影响。

乘联会秘书长崔东树认为,造车新势力和传统车企造新能源车各有优势,未来还是传统车企走强。除了资金、技术、研发、渠道等优势外,未来主力市场还是偏向A级,这也利于传统车企。

值得一提的是,传统车企孵化出的新能源品牌除了在产品力和销量层面捷报频传,同时也在加大融资提升自身实力,为独立上市做准备。

据记者不完全统计,2022年包括广汽埃安、东风岚图、长安阿维塔、上汽智己在内的多个传统车企新能源品牌先后宣布了融资和预增资的消息。例如埃安A轮融资引战累计融资总额为182.94亿元,估值超过千亿元;阿维塔2022年融资49.67亿元;上汽智己完成A轮融资,公司估值达近300亿元后,今年2月份又顺利进行了50亿元人民币银团贷款签约。

同样值得注意的是,这些传统车企在选择投资伙伴时,更倾向于国有资本或者产业链巨头,其中包括能源、保险、金融、充换电等汽车上下游产业,这也无疑为传统车企的电动化和智能化转型奠定了更扎实的基础。

更多优质汽车资讯
请关注新快网汽车频道