起底蔚来的"底牌"

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

"2021年是蔚来开始重新积蓄 能量的一年,我们为下一阶段的发 展进行了各方面的准备。"今年3月 下旬,蔚来创始人、董事长、CEO李 斌对外说道,"2022年将是蔚来全 面加速的一年,我们将交付三款全 新车型。"

《中国经营报》记者注意到,与 去年长时间的空窗期相比,2022年 是蔚来的产品丰年,不仅有2022款 ES8、ES6、EC6上市,还有今年要实 现交付的ES7、ET5、ET7,产品底牌 不可谓不充足。

不过, 蔚来的底牌不局限于产 品层面,在动力电池、海外布局、智 能系统、研发投入等方面,蔚来也

频频亮出底牌。如何更好地将手 中的底牌打出,已成为蔚来不得不 面对的课题。

"6月份开始,供应链和整车 生产已经基本恢复正常,包括上 海在内的多个重要市场的交付工 作也已经步入正轨,6月份开始我 们将加快车辆生产和交付工作, 预计2022年第二季度的总交付量 为23,000到25,000辆。"

日前,在蔚来2022年第一季度 业绩沟通会议上,李斌向《中国经营 报》等媒体记者如是说道。据悉, 2022年第一季度蔚来整车交付量达 到新高,总共交付了25,768辆高端 智能电动汽车,同比增长28.5%。

"3月中下旬起,由于中国部分 地区新一轮的新冠肺炎疫情,公司 的整车生产和交付受到影响。 2022年4月和5月,蔚来分别交付 了5,074辆和7,024辆新车。"李斌

根据李斌介绍,尽管面临疫情 的挑战,蔚来产品需求依然旺盛,5 月份新增订单创下历史新高,尤其 是ET7的订单表现持续强劲。"我 们相信新产品的推出将带动需求 的持续增长。"

"近期中国各级政府也陆续出 台了促进汽车消费和鼓励购置新 能源车型的积极政策,这将进一步 促进高端智能电动汽车的换购和 增购需求。接下来,我们将继续提 升全供应链的产能,我们有信心实 现下半年交付量的快速攀升。"李 斌表示。

高端纯电市场头部阵营

在高端纯电市场,蔚来站稳头部阵营。高端品牌全市场销量排行中,蔚来排名前十。

2022年第一季度中国纯电动 汽车市场持续保持高增速。根据 乘联会的数据,2022年第一季度纯 电动汽车零售销量同比增长 129.8%,渗透率达17.1%。

在高端纯电市场,蔚来站稳头 部阵营。30万元以上高端品牌纯 电乘用车市场中,蔚来市占率达 22.5%,位居前二。高端品牌全市场 销量排行中,蔚来排名前十。

财报数据显示,蔚来2022年第 一季度营收99.1亿元,同比增长 24.2%,环比增长0.1%,连续八个季 度正增长。其中,第一季度汽车销 售收入92.4亿元人民币,同比增长

24.8%,环比增长0.3%。

财报显示,蔚来2022年第一季 度整车销售毛利率18.1%,综合毛 利率为14.6%;净亏损17.8亿元,同 比增长295.3%,环比收窄16.8%;此 外,截至2022年3月31日,蔚来现 金及现金等价物、限制性货币资金 和短期投资共计533亿元。

"行业面临电池、原材料以及芯片 价格的上涨,我们的整车毛利率也受 到影响。第一季度蔚来整车毛利率为 18.1%。第二季度电池成本继续显著 上涨,在4月份达到高点,为第二季度 整车毛利率带来很大挑战。"李斌表示。

李斌具体解释道:"从4月份开

始,我们和电池的供应商CATL签 订新的协议,我们的电池成本会根 据原材料去联动。所以从第二季 度开始,我们电池成本的上涨确实 比较高,比第一季度还是要高不 少。具体的数字是根据这个电池 材料去联动的,基本上是根据上个 月的电池材料的价格去决定这个 月交付的电池包的成本。"

与此同时,李斌也坦言,为了 缓解成本上涨压力,我们进行了产 品价格调整等一系列措施。"随着 新产品交付、单车收入提升及产量 爬坡,我们预计毛利率从第三季度 开始反弹。"

多种举措稳供应链

根据李斌介绍,在过去的一段时间,蔚来在电池研发方面的投入是显著增加的。

作为新能源汽车的动力来源, 动力电池对于新能源汽车至关重 要,更是被外界称为新能源汽车的 "心脏"。对于电池的供应价格,李 斌称,从4月份开始,电池和其材料 就是一个联动的价格关系,即电池 跟电池材料成本关系比较大。

"目前来看,我们看到电池总 体的材料成本已经从4月份的高点 开始在往下走,这里面关联最大的 还是与锂相关的价格,我们看到中 国有一些锂矿在加速开采,已经开 始有一些产出了。我认为电池总体 材料成本会往下走,但是走到多少, 市场确实有一些不确定的因素。"

李斌补充道:"按照行业的看 法,电池总体材料成本会往下走, 这是一个大的方向,但是走到多 少,(各方)有着不同的预测。行业 有人认为,碳酸锂在Q4能到30万 元/吨,可能跟现在比会下降 20%~30%。关于镍的价格也看到

一些下降的预测。总体来说,虽然 有些不确定性,但总的趋势应该是 往下走的。"

"我们也在持续加大动力电池 相关领域的投入。目前蔚来拥有 超过400人组成的电池相关团队, 深入参与电池的材料、电芯与整包 设计、电池管理系统、制造工艺等 研发工作,全面建立与增强电池体 系化研发和工业化能力,我们相信 这些投入将提升蔚来产品的长期 竞争力和盈利能力。"李斌表示。

根据李斌介绍,在过去的一段 时间, 蔚来在电池研发方面的投入 是显著增加的。"我们现在总体的 方向是我们在下一代的车上面发 布全新的800V高压平台的、快充 的、当然也是换电的电池包。"

"我们的计划是在2024年下半 年要投产新的电池包。从长期的 方向来看,我们肯定是自制加上外 采的战略,这一点我们是非常坚定 的。我们认为这对于增加公司的 竞争力、产品的竞争力和盈利的能 力都是很重要的,这也是我们在投 资和研发方面的一个重点。"李斌 表示。

除电池供应外,芯片也是困扰众 多车企的一大挑战, 蔚来也不例外。 李斌表示,芯片经常会有一些不确定 性的短缺出现。"我们每辆车有1000 多颗芯片,每段时间出现短缺的情况 也不太一样,这个完全是根据tier1 (车厂一级供应商)的上游情况决定 的,都是一些基础性的芯片。"

"基本上,在我们的风险单子 里面,通常都有10至20种芯片,可 能本月和下月的情况都有不同,所 以要不停地去解决。总体上来说, 我们也找到了一些方法去解决问 题。从订单来看,我们原计划也是 下半年开始爬升产量,所以去年提 前做了一些订购。芯片总体风险 是可管理的。"李斌表示。

推新产品保竞争力

得益于2021年新产品研发方面的坚决投入,2022年蔚来将交付三款蔚来第二代技术平台NT2的新车型。

2022年也是蔚来的产品大 年。得益于2021年新产品研发方 面的坚决投入,2022年蔚来将交付 三款蔚来第二代技术平台NT2的

6月15日晚,蔚来2022产品发 布会在线上举行,发布了2022款智 能电动旗舰 SUV ES8、2022 款智能 电动全能SUV ES6、2022款智能电 动轿跑 SUV EC6 以及智能系统 Alder·赤杨。

据悉,每一位现有ES8、ES6、 EC6用户都可以进行智能系统Alder·赤杨的硬件焕新升级,获得可 迭代、可升级的科技体验。智能系 统Alder·赤杨硬件焕新升级让整车 从开机响应到交互效率全面提升, 售价9600元;选装5G高性能中央 网关后的价格为12600元。

记者了解到,蔚来智能系统包 括了车载智能硬件、整车计算平 台、操作系统、智能算法与智能应 用,以树木名称命名,寓意不断生 长、汇木成林,也表达了绿色、可持 续的理念。

此外,在2022产品发布会上,备 受外界瞩目的ES7也全球首发,搭 载的则是蔚来智能系统Banyan·榕 树。Banyan是蔚来第二代技术平台 NT2对应的智能系统。蔚来超感系 统 Aquila 和超算平台 Adam 分别是 Banyan 智能系统中,车载智能硬件 和整车计算平台的组成部分。

蔚来ES7补贴前标准续航电池 包起售价46.8万元,长续航电池包 52.6万元起,首发版为54.8万元, BaaS方案补贴前起售价 42 万元。 即日起于蔚来 APP 开放预订,预计 2022年8月28日开启交付。

值得一提的是,蔚来ES7还是 国内首批通过法规认证,可以合法 拖挂房车、挂车上路的乘用车。蔚 来ES7可选装最大拖挂能力为2吨 的隐藏式电动脱钩,支持被拖挂设 备供电,同时在户外场景下,蔚来 ES7还可支持露营模式以及对外放 电功能。

在产能方面,江淮蔚来 F1 工 厂目前已经全面恢复到疫情之前 的产能水平,并将配合新产品的量 产和爬坡逐步提高实际产出。4月 29日, NeoPark 新桥智能电动汽车 产业园区启动建设一周年,园区内 蔚来第二生产基地的首款量产车 型——中型智能电动轿跑ET5,完 成首批全工艺生产线试制车下线。

根据李斌介绍, NeoPark的F2 工厂已实现生产线全线贯通,进入

造车验证阶段,将按计划于今年第 三季度正式投产。

蔚来便利的销售及服务网络 以及越来越完善的充换电网络,已 成为用户购车时的重要决策因素, 并将长期助推蔚来销量增长,也正 在越来越明显地成为蔚来的竞争

以销售和服务网络为例,蔚来 现有381个蔚来中心和蔚来空间, 覆盖全球152个城市;已经拥有247 家服务中心和交付中心,覆盖全球

值得一提的是, 蔚来大众市场 新品牌的产品研发及投产也正在 稳步推进中。5月10日,蔚来与合 肥市就NeoPark整车二期和关键核 心零部件配套项目签署战略合作 协议,根据协议,蔚来开始规划和 准备新品牌产品的产能建设工作。

对于大众市场新品牌,李斌介 绍道,按照目前的计划,蔚来会在 2024年下半年交付新品牌的车型, 搭载第三代的NT3.0的技术。"我们 目前希望终端的价格定位是在20 万到30万元,有可换电的架构,它 会搭载我们自己生产的电池。从 方向上来讲的话,我们相信它会是 一个非常有竞争力的产品。"



6月15日, 蔚来举行2022产品线上发布会, 李斌在介绍2022款 ES8、ES6、EC6, 以及全球首发的 ES7。

本报资料室/图

加码海外市场布局

在深度布局国内市场的同时, 蔚来也在加紧海外市场的布局。

在深度布局国内市场的同时, 蔚来也在加紧海外市场的布局。

5月20日, 蔚来在新加坡交 易所主板上市。对此,李斌介绍 说:"在新加坡上市是蔚来又一 重要里程碑,我们进一步完善了 全球资本市场布局,能更好地连 接与服务全球投资者,对我们全 球的业务发展也意义重大。"

记者还了解到,根据恒生指 数有限公司的公告,蔚来于6月 13日被纳入恒生科技指数及恒 生综合指数。

实际上,不仅是产品出海和 登陆海外资本市场, 蔚来也在其 他地方与世界产生链接。自去年 12月发起Clean Parks全球生态共 建计划以来, 蔚来与多家组织积 极推进关于支持国家公园及自然 保护地建设项目的落地。另外, 今年4月22日,蔚来与世界自然 基金会 WWF 达成战略合作, WWF将作为Clean Parks的共同 发起方之一,与蔚来携手推动在 中国乃至全球自然保护地构建清 洁低碳的能源自循环体系。

在全球市场方面,在进一步完

善挪威市场布局及提高用户满意 度的同时, 蔚来相关团队正在加速 推进产品和服务体系在德国、荷 兰、瑞典、丹麦的落地准备工作。

对于蔚来在海外市场遭遇的 挑战,蔚来CFO奉玮表示,挪威和 中国有不少相似的地方,比如商业 模式和对电动汽车的喜爱。挪威 用户也很认可智能电动汽车的理 念和价位。"但挪威确实和中国市 场有所不同,比如当地的文化和成 本结构。欧洲的成本当然会更高, 而且我们也需要增加对当地文化 的了解,更好地融入当地社区。"

值得一提的是,根据公开报 道,蔚来汽车正在美国招募多个 生产制造相关岗位人才。招聘 信息显示,蔚来汽车目前正在招 募的海外岗位包括车身工艺专 家(海外项目)、海外制造园区规 划专家、海外规划和基础设施专 家、海外物流项目经理等。

对于上述招聘背后的深意, 奉玮直言:"蔚来肯定会进入美 国市场。我们已经开始全面研 究美国市场,有团队在负责美国 市场商业计划的整体规划,会以 创新的方式打开美国市场。"

华泰证券有研报指出,蔚来计 划将销售网络扩展到荷兰、瑞典、 丹麦和挪威,并在准备进入美国市 场。"我们认为,由于短期内物流和 成本方面的压力,公司海外扩张计 划不容易实现。但从长期来看,蔚 来将从此扩张计划中受益,成为全 球领先的智能汽车制造商。"

提及蔚来,很多人的第一印象 是这是一家用户黏性非常高的新 造车企业,用户也毫无疑问成为蔚 来安身立命的"护城河"。而今时今 日,持续丰富产品线、宣布将自产电 池、完善全球市场布局、加大研发投 人……蔚来也正在一步步拓宽用 户这条"护城河"的企业边界。

在李斌看来,"虽然在2022年 上半年经历了很多挑战,但2022 年仍是蔚来在新产品、核心技术、 全球市场和大众市场新品牌坚决 投入和布局的一年。下半年,蔚 来新产品交付与产能提升将大大 提速,我们对蔚来2022年全年的 市场表现充满信心与期待。"

而与此同时,业界也在关 注:蔚来还有几张底牌可以出?

