鲇鱼"特斯拉"们加速人华 国内造车新势力冰火两重天

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

鲇鱼"特斯拉"们正加速 入华。

"我们已经在欧洲市场开始 交付,在美国市场的首批车辆也 会在6月23日交付。我们非常高 兴能在今年晚些时候进入到中国 市场。"近日,在菲斯克发布的官 方消息中,菲斯克董事长、首席执 行官亨利克・菲斯克(Henrik Fisker)如是说道。

他还表示:"我们预计中国未 来将成为电动汽车的一个重要增 长市场,相信我们的汽车产品将 会非常有吸引力。这就是为什么 我们在中国设立一个办事处,我 们计划今年开设一个交付中心。 我相信我们最早可以在明年开始 生产,预计每年可能增加75000辆 Ocean的产能。"

在这之前,特斯拉 CEO 埃 隆·马斯克(Elon Musk)也对特斯 拉上海超级工厂毫不吝惜夸赞之 词。"我要大声告诉全世界,特斯 拉上海超级工厂不仅是世界上生 产效率最高的工厂之一,同时造 出的车也是全世界品质最好的车 之一。"

诚然,中国之于特斯拉的重 要性不言而喻。据悉,特斯拉全 球2022年共交付131万辆汽车, 同比增长40%。其中特斯拉上海 超级工厂2022年交付71.1万辆汽 车,同比增长48%。

就在马斯克访华后的第九 天,被称为特斯拉"兄弟"的美国 电动汽车公司 Fisker(菲斯克)对 外宣布,将在2023年开设中国交 付中心,并在2024年第一季度交 付Ocean SUV。

除此之外,美国的另一大造 车新势力 Lucid 也开始为中国而 准备。在美国造车新势力竞相进 入中国市场的同时,国内造车新 势力们和海外资本的合作也日益 密切。

在罗兰贝格全球高级合伙 人、汽车行业中心负责人郑赟看 来,当下外资车企选择进入中国 市场,主要还是看中国内汽车市 场2000万多辆的基础盘,以及不 断爬升的新能源渗透率。

"特斯拉"们竞相人华

外资车企若想在中国市场取得成功,必备的要素之一就是要在本 地具备完善的售前售后的综合服务能力。

众所周知,当下中国新能源汽 车赛道竞争者众多,既有"蔚小理"等 一众造车新势力,又有百度、小米、华 为等跨界人局者,也有诸如智己、埃 安等传统主流车企的"创二代"们。 行业已然进入"深水区"。

菲斯克进入中国的优势有哪 些? 在6月6日举行的菲斯克年度 股东大会上,中国董事会成员 Daniel Foa 概述了该公司在中国的 优势。他表示:"首先,中国占全球 汽车销量的三分之一,到2022年约 为2600万辆,其中电动汽车约为 600万~700万辆,约占25%的份额。

Foa 表示: "2023年至今,上述 比例已经增长到27%左右。此外, 高端及轻奢细分市场的增速快于 一般细分市场。菲斯克以其独特 的历史、功能和设计非常适合该细 分市场。"

"中国一直对高质量的传统国

际汽车品牌有着很高的接受度。" Foa补充说:"政府政策和消费者行 为都迅速转向电气化。菲斯克是 仅有的两家电动汽车国际公司之 一,它们是传统品牌的可行替代 品。这将使我们能够被列入消费 者购买决策的选择名单,但我们的 产品功能更丰富。作为一个新的 国际电动汽车品牌,这为菲斯克在 中国提供了一个巨大的机会。"

记者注意到,菲斯克的领导团队 近期访问了中国,并会见了上海的相 关官员和商业领袖,讨论了该地区的 合作机遇。对话的重点是汽车供应 链、物流、仓储和未来的生产发展。

实际上,除了菲斯克计划进入 中国市场外,美国的另一大造车新 势力Lucid也意欲进入中国市场。 6月7日,据界面新闻报道,前集度 汽车负责用户发展与运营的副总 裁朱江已经加入Lucid,负责中国



特斯拉上海超级工厂2022年交付71.1万辆汽车,同比增长48%。

市场业务。朱江向其表示,Lucid 刚刚开始为进入中国市场做准备。

留给"特斯拉"们的机会还有多 少? 郑赟表示,外资车企若想在中 国市场取得成功,必备的要素之一 就是要在本地具备完善的售前售后 的综合服务能力。"现在的消费者很 看重汽车品牌的服务,如果只是开 设一个展厅,做一些进口车的展示, 这对他们销量的帮助有限。"

郑赟表示,对于进入中国市场 的外资车企而言,他们需要在一开 始就做好规划,是选择将中国作为 一个新市场做深耕,还是只作为企

业品牌露出的一个平台。"如果他 们在中国是完整地做售前售后的 深入布局,那么留给他们的机会还 是有的,毕竟他们还是有着比较强 的品牌背书。接下来就是落地,要 将在中国市场从定价到售后都做 好规划。"

本报资料室/图

中东押注中国新势力车企

在美国造车新势力意欲进入中国市场的同时,中国的造车新势力备受中东资本的青睐。

在美国造车新势力意欲进入中 国市场的同时,中国的造车新势力 备受中东资本的青睐。6月20日, 蔚来与阿布扎比投资机构 CYVN Holdings签订股份认购协议。根据 协议,CYVN Holdings将通过定向 增发新股和老股转让的方式向蔚来 进行总计约11亿美元的战略投资。

资料显示,CYVN Holdings是 阿布扎比政府持有多数股权的投资 机构,聚焦在先进、智能的移动出行 领域进行战略投资和布局,并致力于 与全球该领域的行业领导者合作。

对于与CYVN Holdings的合 作,蔚来创始人、董事长、CEO李斌 表示: "CYVN的战略投资体现了蔚

来在智能电动汽车行业的独特价 值。此次投资交易将进一步强化蔚 来的资产负债表,为我们在加速业 务增长、推动技术创新、建立长期竞 争力方面的持续努力提供动力。"

"同时,我们期待将来与 CYVN合作拓展蔚来国际业务。 蔚来已来,我们将秉承清朗天空的 愿景,持续推进技术突破,为用户 提供超越预期的体验,为全球更可 持续的未来做出贡献。"李斌透露, 与CYVN Holdings的合作从讨论 到签署协议仅用三周时间。

CYVN Holdings 董事长兼董 事总经理Jassem Al Zaabi亦表示: "我们对蔚来的战略投资来自于我 们对蔚来在智能电动汽车市场领 先的品牌地位、兼具创新性的高端 产品以及技术能力的高度认可。 我们很高兴与蔚来建立战略合作 伙伴关系,全力为蔚来国际业务成 长提供战略支持。我们将与蔚来 携手推动全球能源转型和全人类 社会的可持续发展。"

蔚来并非首家获得中东资本 青睐的中国造车新势力。就在蔚 来官宣上述消息的前一天,许久未 有消息的造车新势力前途汽车也 官宣落子中东。根据企业官方消 息,前途汽车母公司长城华冠日前 与约旦最大的私营公司 Manaseer Group(以下简称"Manaseer")签署

战略合作协议,双方将共同在约旦 建立合资公司。

据悉,合资公司将依托当地活 跃的经济环境和 Manaseer 强大的 实业基因,结合长城华冠的技术及 生产优势,把前途汽车的前途 K50、K20和K25本地化并服务于 中东和北非市场。

此外,根据沙特国家通讯社报 道,沙特投资部在6月11日与华人 运通签署一项价值210亿沙特里亚 尔(约合56亿美元,约合401亿元人 民币)的协议,将成立从事汽车研 发、制造与销售的合资企业。今年 上海车展期间,高合汽车宣布以欧 洲和中东为起点,开启海外战略。

在黄河科技学院客座教授张 翔看来,中东资本投资中国的造车 新势力,押注新能源赛道的战略是 正确的。"中东虽然不缺石油,但新 能源汽车是未来的发展方向,这是 全世界的发展共识。如果未来汽 车都变成电动的了,那也会给中东 的石油收入带来很大的影响。"

张翔直言:"中国的新能源汽车 发展位居全球前列,中国的车企在 这个领域,实现了弯道超车。中国 的造车新势力由于起步较早,在某 些领域是领先全球的,且现在中东 资本投资国内造车新势力的门槛较 低,但以后可能有很大的回报,所以 综合来看,风险是比较小的。"

行业分化日益加剧

2020~2022年,新能源汽车行业的上一轮竞争告一段落。2023年起,市场竞争进入耐力赛阶段。

不久前,有关爱驰汽车拖欠员 工工资、建议员工自费社保、总部退 租等消息层出不穷,其联合创始人兼 总裁更是在员工群被施压,要求其审 批4月社保公积金财务的付款申请。

除了爱驰汽车,作为行业当年 的"四小龙"之一,拜腾汽车也在近

期被推向舆论的风口浪尖。此番 拜腾汽车再度出现在公众面前,源 于南京知行新能源汽车技术开发 有限公司和南京知行电动车有限 公司新增的破产重整事项。而这 两家公司是拜腾汽车的关联公司。

相关民事裁定书显示,虽然拜腾

汽车辩称仍有"救活"的希望,但法院 认为债权人的权益已经多年得不到 保障,因此做出了破产立案的决定。

在张翔看来,未来的造车新势 力肯定不会像现在这样多。"现在 已经在淘汰第一批了,未来只有具 备做到规模效应的水平,才有做大 做强的可能。"

国信证券研报指出,2020~ 2022年,新能源汽车行业的上一 轮竞争告一段落,比亚迪凭借垂直 整合的供应链体系、三电技术的积 累、插混市场的开拓三大优势,市 占率领跑行业。

上述研报还表示: "2023年 起,市场竞争进入耐力赛阶段,绝 大部分细分空白市场都已被挖掘, 各赛道的竞争激烈程度都有所提 升。同时供应链环境趋于稳定,传 统车企与造车新势力等发力追赶, 行业格局仍存变数。"

联手星纪魅族打造智能出行生态圈 李书福的车机融合棋局初现

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

"中国是全球增长最快的电动 汽车市场之一,具有鲜明的消费趋 势,其中尤为突出的是消费电子设 备和汽车的深度融合。通过此次战 略合作,极星将与星纪魅族集团形

成强大的合力,为中国用户提供超 越期待的极致体验。"日前,Polestar 极星(纳斯达克股票代码:PSNY,以 下简称"极星")全球CEO托马斯· 英格拉特(Thomas Ingenlath)对《中 国经营报》等媒体记者如此表示。

"全新的合资企业将整合极星

在设计和产品性能方面的优势,以 及星纪魅族集团在软件和消费级电 子硬件开发方面的前瞻布局,助力 极星在中国新能源市场持续发力。" 极星方面表示,全新的合资企业将 整合极星在设计和产品性能方面的 优势,以及星纪魅族集团在软件和 消费级电子硬件开发方面的前瞻布 局,助力极星在中国新能源市场持 续发力。据介绍,极星将拥有合资 企业49%的股权,星纪魅族集团持 有剩余51%的股权,且星纪魅族集 团将根据公司未来需求负责主导初 始资本外的进一步融资。

打造无缝连接系统

中国市场新能源汽车的飞速 增长,或许正是此次极星宣布在华 设立新合资公司的初衷。

据中国汽车工业协会最新数 据,今年5月,新能源汽车产销分别 完成71.3万辆和71.7万辆,环比分 别增长11.4%和12.6%,同比分别增 长53%和60.2%。2023年1~5月, 新能源汽车产销分别完成300.5万 辆和294万辆,同比分别增长45.1% 和46.8%,市场占有率达到27.7%。

有关资料显示,极星是一家瑞 典豪华高性能电动汽车制造商,由

吉利与沃尔沃联手打造,总部位于 瑞典哥德堡,目前已在欧洲、北美 以及亚太地区的27个市场开展销 售业务。极星计划在2030年前生 产出真正气候中和的汽车,且不依 赖于碳补偿。

2022年,极星在全球销量达到 5.15 万辆,较 2021 年销量增长约 80%。而在今年第一季度,极星汽 车在全球的交付量达到1.21万辆, 较上年同期增长26%。另据财报数 据,今年第一季度,极星实现营收 约5亿美元,归母净利润为-897.7

万美元,较上年同期大幅收窄 96.73%

记者注意到,自2019年起,极 星已推出多款豪华纯电高性能产 品,其纯电高性能轿跑SUV极星4 将于2023~2024年陆续交付,同时, 豪华高性能纯电动4门GT轿跑极 星5和豪华纯电超跑极星6也即将 上市。极星计划在2026年前推出5 款全新高性能纯电车型。

据了解,此次极星方面宣布 将与科技公司星纪魅族集团签约 成立的战略合资企业,将进一步

开发星纪魅族集团现有的技术平 台 Flyme Auto, 为极星面向中国市 场打造的产品提供无缝连接的智 能操作系统。"包括车载应用程 序、流媒体服务、智能汽车软件, 该系统可与手机、增强现实智能 终端以及用户服务应用程序进行 融合互补,创造无界数字生态系 统。"极星方面表示。同时,该企 业还将作为极星在中国市场的唯 一授权销售和服务渠道,极星计 划将约130名极星中国雇员转移 至拟设新公司。

引领智能出行新生态

事实上,车企与手机厂商联合 造车并非首次。早在今年3月,星纪 魅族发布其新一代旗舰手机魅族20 系列、无界生态系统 Flyme 10,以及 第一代Flyme Auto 车载人机交互软 件之际,就表示Flyme Auto将首次 搭载于领克08车型上。

相关资料显示,星纪魅族集团 成立于今年3月,由星纪时代和魅 族科技融合而来,其集团创始人为 李书福。作为一家以用户体验为 中心,专注于开发领先技术产品的 高端科技公司,该公司拥有约2600 名员工,致力于研发移动智能终端 和应用XR技术的可穿戴智能终 端等产品,以及星纪魅族集团全新 发布的 Flyme Auto 智能座舱操作 系统。

李书福在签约仪式现场表示, 在中国市场,极星还有更广阔的发 展前景。在电动化、智能化迅速发 展的当下,中国市场更是新能源汽 车发展最好的试金石。极星既要 坚持全球化,又要做好本土化,抓

住中国本土化市场机遇,做好技术 产品、服务运营,并提升用户体 验。我希望极星对性能的极致追 求精神也能体现在用户体验上,不 断满足用户的消费需求。这也是 促成极星和星纪魅族集团达成合 作的初衷。

星纪魅族集团董事长兼CEO 沈子瑜也表示,此次星纪魅族集团 携手极星,是前沿科技电子生态与 广阔出行生态的深度融合,星纪魅 族集团的前瞻科技生态布局将为极

星赋能,极星将在智能出行领域无 界延展,开发出更适应中国市场的 产品,引领全球智能出行科技生态。

"未来,为用户提供多终端、全场 景、沉浸式的融合体验将成为行业的 核心竞争力。在星纪魅族集团的前 瞻科技生态布局加持下,极星将在智 能出行领域无界延展,引领全球智能 出行科技生态。通过双方的紧密合 作,我们将致力于推出更好的产品, 为用户提供超级协同、无界连接的美 好生活。"沈子瑜进一步表示。

冲击智能网联赛道

极星和星纪魅族宣布在华 设立合资公司的背后,是目前新 能源汽车行业内智能网联等赛 道的迅速发展。

据乘联会此前发布的《2023 年5月汽车智能网联洞察报告》, 截至今年5月,我国汽车智能网 联中的ADAS功能装车率,4D成 像毫米波雷达发展等都有所进 展。其中,新能源车乘用车在 L2+级自动驾驶以上的装车比例 已经达到4.9%,较上年同期增加 4.2个百分点。而燃油车尚未有 L2+级别自动驾驶布局。

此外,AEB自动紧急制动功 能的普及情况已经超过九成,新 能源汽车中AEB的普及价格已 下移至24万元价位,新能源汽车 全速域ACC自适应巡航功能装 车占比达到54%,ALC自动变 道、APA自动泊车等功能的装车 率也较高。

华福证券研报分析认为,智 能化有望改变汽车商业模式,成 为下一阶段赛跑重点。"接下来 '智能化'产品力会迎来新变革, 而不仅仅是'堆料',后续智能化 或成为下一个突围战新赛场。"

华西证券方面也分析认为,电 动化竞争加剧背景下,智能化成为 车企比拼核心要素,场景化、情感 化、个性化亦成为智能座舱作为第 三情感空间的重要发力点。

日前举行的国务院政策例行 吹风会上,工业和信息化部副部 长辛国斌表示,将启动智能网联

汽车准入和上路通行试点,组织 开展城市级"车路云一体化"示范 应用,支持L3级和更高级别的自 动驾驶功能商业化应用。其中还 提到,将支持关键技术攻关,开展 跨行业跨领域协同创新,加快关 键芯片、高精度传感器、操作系统 等新技术新产品的研发和推广应

此外,据工业和信息化部装 备工业一司一级巡视员苗长兴 也于5月中旬表示,《智能网联汽 车标准体系》近期将正式发布实 施,支持L3级以上自动驾驶功能 商业化应用。随着高级别自动 驾驶技术的商业化进程驶入快 车道,行业的景气度有望回升。

财通证券方面分析指出,相 比电动化,汽车网联化、智能化 变革涉及的领域更多,程度更深, 想象空间更大。"同时,工业和信 息化部未来将发布新版智能网联 汽车标准体系指南,将推进功能 安全、网络安全、操作系统等标准 的制订、修订,加快新能源汽车与 信息通信、智能交通、智慧城市、 一体能源综合站融合发展等标 准,通过标准引导电动化、智能 化、网联化发展。"

对此,吉利控股集团 CEO 李东辉此前在接受媒体采访时 表示,极星的定位是豪华纯电性 能产品,是一个新的市场和新的 赛道。"为了抓住这个机会、更快 地形成竞争力,我们要有不同的 战略结构的安排。"