

共建“一带一路”

# 扩容“产业朋友圈” 中国汽车加速驶入东盟市场

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

9月19日,为期4天的第20届中国—东盟博览会(以下简称“东博会”)在广西南宁市落下帷幕。今年是东博会设立的第20年,中国和东盟各国的合作也迈入全新的发展阶段,尤其是汽车领域合作推动双方经贸合作向高水平迈进。东盟具有广阔的汽车需求,也是中国汽车出口重要的目标市场。中汽协数据显示,2023年1~7月,我国向东盟出口新能源汽车和载货汽车、客车及牵引汽车161154辆,同比增长150.94%,出口额达到16.23亿美元,同比增长444.50%。

## 到东盟投资建厂

上汽集团、长城汽车、比亚迪、长安汽车、奇瑞汽车、广汽埃安等中国车企纷纷在东盟投资建厂或宣布“落子”计划。

今年3月,哪吒汽车宣布泰国生态智慧工厂奠基,这将成为哪吒汽车打造右舵电动汽车、出口东盟的主要制造基地,预计2024年1月底投产,建成后年产能将达到每年2万台。这不仅是哪吒汽车首个海外工厂,也是中国造车新势力在泰国建设的首家工厂。哪吒汽车相关负责人表示,通过在东盟本土布局工厂、人才,能够根据当地消费者喜好打造差异化产品,大幅提升产品竞争力,实现更快速的生产和交付。同时,哪吒汽车品牌知名度和美誉度也在当地得到提升,更有利于打开市场。事实上,泰国是东南亚最大的汽车生产国和出口国,也是仅次于印尼的东南亚第二大汽车销售市场,成为中国车企辐射东盟市场的主要基地。因此,除了哪吒汽车,上汽集团、长城汽车、比亚迪、长安

泰国、马来西亚、新加坡是我国向东盟汽车出口金额前三的国家,其中泰国占80%。正因如此,《中国经营报》记者注意到,上汽集团、长城汽车、比亚迪、长安汽车、哪吒汽车等中国车企,纷纷来到泰国、马来西亚、印度尼西亚等东盟国家投资建厂;宁德时代、国轩高科、蜂巢能源、亿纬锂能、蔚蓝锂芯等动力电池及原材料企业也来此“开疆拓土”。市调机构Canalys认为,以泰国为代表的东盟国家持续出台针对新能源汽车的扶持政策,叠加中国—东盟自由贸易区建设以及《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)对15

汽车、奇瑞汽车、广汽埃安等中国车企也纷纷在此投资建厂或宣布“落子”计划。哪吒汽车海外事业部副总经理兼泰国国家销售公司总经理保壮飞表示,目前,泰国新能源汽车产业还缺乏“三电”(电池、电机、电控)相关的供应链企业。这一市场空白在短期内会影响中国新能源汽车企在泰国的本地化生产,但这将是中国车企重新建立供应链秩序的好机会。记者注意到,去年12月,国轩高科与泰国PTT集团旗下能源解决方案公司Nuovo Plus签订合作协议,双方合资成立泰国新国轩有限公司(以下简称“泰国新国轩”),共同探索东盟新能源市场,致力于打造电池出口东盟基地。国轩高科相关负责人表示,泰国新国轩业务包括,电池模组和电池Pack的设计、开发、验证

个签署国全面生效等利好因素,中国汽车产品尤其是新能源汽车在东南亚的市占率将由2022年的2.6%快速提升至12.8%。中国汽车技术研究中心有限公司党委书记、董事长安铁成也表示,中国车企着眼当前发展机遇,开拓布局东盟市场,凭借在智能化、电动化等方面的优势,中国汽车赢得越来越多东盟国家消费者的青睐,东盟已成为中国汽车“走出去”的重要目的地。除整车出口外,全散件组装出口、海外建厂、合资合作等多元化模式也在东盟获得了广阔的发展空间,汽车产业链合作共建愈发紧密。

和制造,以及电池管理系统,产品适用于各类车用及储能系统。根据规划,泰国新国轩计划于泰国东部经济走廊地区,建设锂离子动力电池的Pack生产线,预计到2023年第四季度一期产线将投产。无独有偶,今年4月,上汽正大新能源产业园在泰国正式动工,将聚焦锂离子电池等新能源汽车关键零部件的本地化生产,整体项目将于2025年建成;7月5日,在泰国春武里,蜂巢能源泰国工厂正式动工,预计2023年年底完成建设,产能为每年6万套模组Pack。“除了蜂巢能源和国轩高科,中策轮胎、立中轮毂、长城系曼德线束、上汽延锋座椅等汽车零部件企业都来到泰国,现在每周我们都会接待国内各大零件厂商,估计1~2年内会落地。”保壮飞说。

## 成本优势与政策红利

除了中国与东盟交通基础设施合作推动供应链成本降低,东盟对于汽车产业的政策红利也是吸引中国车企的重要原因。

21个月前,中老铁路正式通车,至今全线累计发送旅客超2090万人次,运输货物超2536万吨。与此同时,中泰铁路也在加快建设。“作为一条内外联动、便捷高效的国际黄金物流大通道,中老铁路具有运输时间短、物流成本低等优势,为中国车企在东盟国家打造供应链大有裨益。”罗宾升国际货运拥有深厚的跨境汽车物流经验,其北亚区商务总监Jane Chan向记者直言道。Jane Chan表示,中老铁路开通后,铁路—卡车联运作为传统海运和空运的替代方案,不仅能在全年保持费率稳定、运输淡季车较平均、燃油附加费较少,还以车次上的数量优势提升了灵活性。“每周会有多个运输班列从中国和东南亚双向启程,车企可以选

## 加速推动全价值链本地化

随着全价值链本地化的不断推进,中国汽车在东盟市场的存在感越来越强。

“‘出海’之后所有事情都很困难,会遇到各种风险。哪吒汽车的解决思路就是对营销、后台支持、法务、财务等所有层面进行本地化。”保壮飞感慨道。记者了解到,哪吒汽车与泰国主要经销商密切合作,泰国十大经销商集团就有三大在哪吒汽车体系内,帮助当地建立更具价值的新能源生态圈。截至2023年上半年,哪吒汽车拥有了多家海外直营店与超30家海外经销商。同时,哪吒汽车泰国子公司的员工本地化程度在95%以上,为泰国及东盟培育出了从一线工作人员,到全产业链各节点技术精英,再到中高层管理者的全专业人才。马来西亚宝腾汽车之所以能够焕发新生,当然离不开2017年吉利控股入股,但也与其本地化

策略的成功密不可分。据宝腾汽车CFO汪淮兵介绍,合资公司成立后不久,宝腾汽车成立了8个跨职能小组,共有200人参加,其中1个课题是如何解决食堂问题。“这个问题看起来很小,但如果连食堂都改善不好,那怎么做好复杂的汽车?我们发动当地员工一起发现、解决问题,最终才统一了思想,也很好地融入了吉利文化。”“中国企业‘出海’不能仅靠资本的输出,更需要靠文化的融合。”汪淮兵表示,吉利文化以奋斗者为第一。经过5年的不断践行,吉利文化深入人心,也推动了宝腾从研发、制造、质量、采购、营销等全价值链全面改革,销量和市占率都取得翻倍的增长,今年有望超过15万台。随着全价值链本地化的不断推进,中国汽车在东盟市场的存

在感越来越强。市调机构Counterpoint报告指出,中国车企主导了东盟快速增长的电动汽车市场。截至今年一季度,东盟市场3/4的电动汽车销量来自中国厂商。比亚迪Atto 3是该地区最畅销的电动车型,其次是哪吒V,然后才是特斯拉Model Y。以哪吒汽车为例,截至2023年9月,已在泰国累计销售10000台,迈入“海外单一市场万辆俱乐部”。未来一至两年,哪吒汽车计划全面进入东盟市场,实现所有东盟国家的全覆盖。“我们已经设立了印尼子公司和越南子公司,同时在马来西亚、缅甸、老挝、文莱都已经设立了总代理或设立了专门的办事处。”保壮飞表示,哪吒汽车目前在老挝、缅甸、文莱已经上市和交付,预计未来3年内在东盟实现10万辆以上的交付销量。

# 美孚1号车养护三周年“起势”:全国臻选店数突破1000家 布局新能源抢抓黄金机遇

在汽车后市场领域,迎来焕新三周年里程碑的美孚1号车养护受到行业广泛关注。9月20日,“共聚此刻,创见未来”美孚1号车养护2023加盟商大会(以下简称“大会”)在重庆举办。美孚1号车养护对外发布了“1号动力”臻享保养套餐上市、积极布局新能源业务等信息,“为广大加盟商带来拳头产品、服务方法与经营理念的多重加成。”上海孚创实业发展有限公司(以下简称“孚创”)董事兼总经理刘霄表示,“未来,美孚1号车养护也将持续打磨服务品质,强化加盟体系的八大支持,与所有加盟商伙伴携手同心、通力协作、行稳致远、长久共赢。”

## 产品服务双升级 打造汽车养护新体验

面对特殊时期、市场变化等多重挑战,臻选门店突破千家大关的美孚1号车养护备受行业关注。“三年来,美孚1号车养护始终坚守初心,不断打磨特许经营加盟体系的产品力,稳中求进,实现快速增长。”美孚1号车养护品牌方面表示,截至2023年9月,美孚1号车养护全国臻选门店数量突破1000家,覆盖全国206个城市,高密度城市网络初步形成。“窥一斑而知豹”,在臻选门店数量突破千家门槛的背后,是美孚1号车养护与全国加盟商紧密协作、携手共进的真实反映。大会期间,美孚1号车养护举办了优秀加盟商颁奖仪式,并邀请门店代表分享经营之道,共鉴臻选加盟体系的赋能成果。与此同时,来自门店的一线洞察也将反哺加盟体系的优化升级,助力品牌实现成功案例的跨区域复制。不仅如此,美孚1号车养护还在大会期间带来产品服务双升级



重庆地标建筑群启动盛大灯光秀,点亮滨江两岸,共庆品牌盛事。

的重磅信息。9月20日,美孚1号车养护发售了全新的“1号动力”臻享保养套餐,内含全新上市、渠道首发的美孚1号劲擎系列新品,以及渠道专供的美孚1号滤清器。不止于从源头臻选高品质产品,美孚1号车养护也持续打磨臻选服务体系。同日,品牌宣布焕新升级服务体验,通过“以细节,见专业”的全新理念,打造出覆盖车主进店、预检、施工、交付等全过程的标准化服务流程,引领车主养护需求的新风潮。自2023年以来,美孚1号车养护通过举办美孚1号车养护门店开放日、开启“动力系统养护节”等活动,持续提升技师专业技能与服务水平,满足消费者对车养护产品品质、消费体验升级需求,推动汽车后市场领域高质量发展。发力新能源业务 抢抓行业发展新机遇在汽车后市场行业规模整体扩大的大背景下,美孚1号车养护也通过发力新能源等业务,积极抢抓行业发展新机遇。艾媒咨询认为,2022年中国新能源汽车保有量为1310万辆,同比增长67.13%,市场占有率达25.6%(数据来源:艾媒咨询《2023—2024年中国汽车后市场分析》与发

# 李斌:用户需要一款与蔚来汽车无缝连接的手机 公司不靠手机盈利

本报记者 方超 石英婧 上海报道

“蔚来为什么要做手机?不是因为手机公司都在造车,也不是因为蔚来现在车不赚钱,要去靠手机盈利。”9月21日,在NIO IN 2023蔚来创新科技日上,蔚来汽车董事长兼CEO李斌如此回应外界对蔚来手机的关注。《中国经营报》记者注意到,李斌在上述会议现场强调称,蔚来汽车推出手机的真正目的,源于其“用户需要一款与蔚来的汽车无缝连接的手机,我们要做让蔚来的汽车产品更好用的手机”。相关信息显示,在NIO IN 2023蔚来创新科技日上,蔚来首款手机NIO Phone上市并即刻启售,主要分为性能版、旗舰版与Pedition版本,售价区间为6499~7499元。在外界看来,作为一款“为蔚来车主而生”的旗舰手机,除了在芯片等硬件配置方面对标市场主流手机机型外,蔚来首款手机NIO Phone最大特点无疑是可实现“让手机和智能电动汽车融合”。来自蔚来汽车方面的信息显示,NIO Phone基于NIO Link蔚来全景互联技术,让手机和智能电动汽车融合。配备UWB超宽带技术,可完全取代车钥匙,且支持48小时内无电解锁。此外,NIO Phone机身左侧有一颗蔚来首创的NIO Link车控键,30项车手互联功能一键直



NIO IN 2023蔚来创新科技日上,蔚来首款手机NIO Phone上市并即刻启售。 本报资料室图

达,如快速查看车辆状态、停泊位置等,即便在手机无网情况下也可实现解锁、开启后备箱、闪灯鸣笛、车辆召喚、遥控泊车等功能。除了旗下首款手机NIO Phone外,9月21日,蔚来也首次对外公布智能电动汽车技术全栈。“蔚来在整个汽车行业里面有服务好的口碑,其实我对这个一直都不是那么服气,我们服务其实还没有那么好,只不过跟大部分同行相比,在这个方面的决心要大一点”,李斌在NIO IN 2023蔚来创新科技日现场表示,除了服务好,蔚来在技术研发方面一直坚持高强度投入。李斌表示,“目前蔚来研发投入是每个季度基本保持20%以上的营收占比,每个季度保持30亿元人民币左右的投入,这个规模在我们可以承受的范围之内,也是我们参与下一阶段智能电

动汽车竞争的一个基本保障。”多年持续高强度投入下,蔚来的指南电动汽车技术全栈也受到行业广泛关注。9月21日,在NIO IN 2023蔚来创新科技日现场,“蔚来技术全栈”对外公布。据悉,包括芯片及车载智能硬件、电池系统、电驱系统、车辆工程、操作系统、移动互联、智能驾驶、智能座舱、智慧能源等12个关键技术领域,将满足蔚来在智能、电动、汽车、产品、服务、社区、多品牌、多平台、多区域三个维度九大要素研发的需求。“到目前为止,蔚来汽车在全球已经获得和申请当中的专利达到了7300项,并还在持续地增长”,李斌强调,“蔚来做事可能比较长期主义一些,在今天这样快速变化的世界里面,长期主义确实风险变高了,回报要相对低一点,但是我们有自己的坚持。”