

鲇鱼“特斯拉”们加速入华 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、首席执行官亨里克·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贇看来,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”们竞相入华

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、华为等跨界入局者,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

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

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



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?郑贇表示,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。”

郑贇表示,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

战略合作伙伴,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。

上述研报还表示:“2023年起,市场竞争进入耐力赛阶段,绝大部分细分市场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。”

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。

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

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

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

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。

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。

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。

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