

组团牵手中东资本 造车新势力“借船出海”加速度

本报记者 方超 石英婧 上海报道

短短十余天时间内相继斩获数十亿美元中东投资,让一些造车新势力品牌再次成为行业关注焦点。

将时间拉回到6月20日,彼时,蔚来宣布获得阿布扎比投资机构 CYVN Holdings 11亿美元投资,不仅如此,沙特投资部此前与高合汽车母公司华人运通签署了价值56亿美元的协议,前途汽车宣布

与约旦公司签署战略合作协议。

最新信息显示,7月10日,小鹏汽车宣布与以色列汽车经销商 Freesbe 公司达成战略合作,拓展以色列市场,而极氪近日亦宣布,与以色列联合集团

(Union Group)正式签署协议,双方将携手在以色列市场建立汽车经销网络。

对此,招银国际研究部副总裁白毅阳向记者表示,造车新势力“出海中东主要还是为了拿到

中东相应投资,同时中国品牌的智能化程度在中东接受度较高,出海难度较低”。

“中东地区拥有庞大的汽车市场潜力,具有较高的消费能力和需求”,对外经济贸易大学国家

对外开放研究院副教授陈建伟对《中国经营报》记者表示,中东资本投资中国造车新势力还与“中国与中东主要国家的能源合作友好环境”“技术合作需要”因素等密切相关。

中东资本涌向造车新势力

在造车新势力江湖,正刮起一阵中东资本旋风。

“蔚来今天已与阿联酋阿布扎比政府旗下投资机构 CYVN Holdings 签订股份认购协议。CYVN 将通过定向增发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,并将在蔚来国际业务上进行战略合作。”6月20日,蔚来创始人、董事长、首席执行官李斌如此表示。

据悉,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、可持续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”,据李斌透露,“这次的合作

从讨论到签署协议仅仅三周时间”。

对外宣布获得中东资本投资喜讯的不仅有蔚来,曾喊出“全球豪华电动汽车标杆品牌”的高合汽车母公司华人运通亦获得中东资本投资。

据多家媒体报道,6月11日—6月12日,中阿合作论坛在沙特阿拉伯首都利雅得举行,签署了价值100亿美元的30项投资协议,涉及可再生能源、农业等多个领域,不过其中一项价值56亿美元的协议最受市场关注。

公开信息显示,在中阿合作论坛举办期间,沙特投资部与华人运

通签署了一项价值约56亿美元的协议,将建立一家从事汽车研发、制造和销售的合资企业。

对此,记者就该合资公司未来定位等问题联系高合汽车方面,但截至发稿未获回应。而后者官方微博、官方网站等平台皆未发布上述投资信息。不过华人运通曾回应媒体,“双方签订了谅解备忘录,但具体内容目前无法做出回应”。

值得注意的是,高合汽车出海中东似乎早有轨迹可循,在第二十届上海车展举办期间,高合汽车创始人、董事长兼 CEO 丁磊就表示,“2023年我们将开启全球品牌战略

以及海外市场的拓展,欧洲和中东市场将是我们的第一站。”

除了传出明确投资金额的蔚来与高合汽车外,几乎已被外界所“遗忘”的前途汽车,亦对外发布了“落子中东”的信息。

前途汽车官方微信在6月19日发布消息称,日前,其母公司长城华冠与约旦最大的私营公司 Manaseer Group 签署战略合作协议,双方将共同在约旦建立合资公司。此次合作,依托长城华冠的整车设计、技术研发、工艺创新及生产优势,与 Manaseer 共同拓展中东和北非市场。

车企与资本各取所需

多家新势力争相宣布获得中东投资的背后,在外界看来,其实是中东资本与新势力一笔“各取所需”的交易。

中邮证券研报显示,“2023年伊始由特斯拉引领的价格战仍在持续,主要车企在当前时点选择以价换量的不在少数,预计价格战将贯穿全年,整车企业盈利能力整体承压。”

在车市竞争日益白热化的当下,多家新能源汽车品牌销量盈利承压。

以高合汽车为例,公开信息显示,高合品牌在2021年—2022年期间,销量分别为4237辆、4520辆,而大搜车智云平台显示,2023年1月—5月期间,高合汽车销量分别为206辆、339辆、515辆、379辆、410辆。

除了高合汽车,对外发布与约旦公司签署战略合作协议的前途汽车,其在国内市场“沉寂已久”,正将发展方向转向海外市场。前途汽车官方微信公众号信息显示,自2023年开年以来,其共发布四条信息,除了两条节日讯息外,仅有的两条市

场拓展信息,主题分别为“落子美洲”“落子中东”。

记者发现,前途汽车官网目前已无法打开,而对于落子中东的相关进展,记者多次拨打天眼查上前途汽车2022年年报披露电话,但未能接通,而拨打长城华冠官网所留电话亦无人接听。

在业内看来,国内车市竞争加剧情形下,不少造车新势力面临的市场压力较大,或主动出海寻找新蓝海,或“被迫”掉转发展方向,而近期接连获得中东资本投资“输血”,即是造车新势力努力寻求新发展方向的缩影。

值得注意的是,来自中东多国的资本投资,在助力造车新势力进一步发展之时,亦在某种程度上加速中东地区的能源转型进程。

公开信息显示,沙特阿拉伯等中东国家油气资源丰富,储藏量位

居世界前列,但在全球减碳、能源转型等背景下,不少中东国家近年来加大转型步伐。

如沙特阿拉伯早在2016年就发布“2030愿景”,当地政府甚至确定目标,预计到2030年,沙特阿拉伯首都利雅得的电动汽车数量占比至少达30%。而阿联酋政府最近批准《国家能源战略2050更新》规划,提出到2030年使清洁能源在总能源结构中的份额提高到30%。

而在减少碳排放、加速能源转型的过程中,新能源汽车无疑是最为可靠的抓手之一。相关信息显示,除了掘金投资中国造车新势力外,中东国家近年来亦格外青睐美国造车新势力。

如PIF(沙特阿拉伯主权财富基金)早已是美国造车新势力 Lucid 最大股东,美国自动驾驶卡车公司 Outrider 获阿布扎比投资局(ADIA)投

资。不仅如此,PIF甚至联手富士康,成立“第一个在沙特阿拉伯生产电动汽车的沙特汽车品牌”——Ceer。

在行业人士看来,在全球能源转型的大背景下,油气资源丰富的中东国家纷纷“未雨绸缪”,通过股权投资等方式吸引能源造车企业赴当地建厂,既能产生投资效益,亦能带动当地产业发展,力求实现“一举多得”。据悉,Lucid工厂将设在沙特阿拉伯的阿卜杜拉国王经济城,而高合汽车签署的战略协议也提及“建立一家从事汽车研发、制造和销售的合资企业”。

“中东国家有能源转型的需要,中国新能源汽车在中东一定会有良好前景。”陈建伟认为,全球气候谈判鼓励各国转向可再生能源,减少对化石燃料的依赖。中东地区在可再生能源方面具有巨大潜力,如太阳能和风能。



近日,极氪与以色列联合集团(Union Group)正式签署协议,双方将携手在以色列市场建立汽车经销网络。 本报资料室/图

出海中东加速度

作为中国汽车传统优势出海地区,中东地区因其市场潜力等早已云集众多中国车企。

艾瑞咨询数据显示,在《2022年中国乘用车出口目的国销量》排行榜中,出口沙特阿拉伯达20.4万辆。罗兰贝格亦曾认为,“沙特市场对中国品牌的接受程度正在逐步提升,长安、名爵、吉利等中国品牌通过具有性价比的SUV产品实现高速增长,正逐步挤压日韩品牌的市场空间。”

在此背景下,不少造车新势力纷纷“牵手”中东。如在2020年11月,爱驰汽车就与以色列签署商务合作协议;2022年9月,哪吒汽车发布消息称,与以色列领先的经销商集团公司 Bilious Group 签约战略合作协议。

不过,与此前仅出口产品至中东国家不同,当前多家造车新势力通过获得中东资本加持,建立合资公司等形式,无疑是“借船出海”,堪称造车新势力出海中东的2.0版本。

尽管前景看好,但值得注意的是,此前与中东资本方面签署合作协议,但后续许久未闻落地的造车新势力亦真实存

在。如2022年12月,天际汽车对外发布信息称,“完成与沙特的合资合同签订”,“成为首个落地沙特的中国汽车公司”,但此后未有相关进展信息发布。

不仅如此,不少中东国家气候炎热干燥,沙漠面积广阔,对新能源车企无疑挑战颇大。

“早期新势力出海,宣传噱头大于实质,但随着上汽、比亚迪、吉利等企业成功突破海外市场,这些车企出海也开始追求销量。”白毅阳同时认为,目前国内新能源汽车市场竞争加剧,之前众多新势力在出海上分散的资源已经无法维持,短期内突破的可能性在逐步变低。

在陈建伟看来,“中东国家在金融、能源等领域积累了丰富的资本和资源,而中国造车新势力在新能源汽车、智能驾驶等领域具有创新技术和研发实力。中东资本的投资可以促进技术合作和知识转移,加快中国造车新势力的技术升级和市场拓展。”

运力饱和加剧 寻求“第二增长曲线”

网约车企业驶入转型“十字路口”

本报记者 郭阳琛 石英婧 上海报道

随着竞争的加剧,网约车行业正驶入转型发展的“十字路口”。

前段时间,湖南省长沙市、海南省三亚市、山东省济南市等多个城市发布公告称,当地网约车运力几近饱和,有些城市每天的人均订单量甚至不足10单,引发广泛关注。

6月底,浙江省杭州市又发布网约车新政,从车辆年限、性能参数到车辆安全、环保参数都提出新的要求。这也是网约车纳入地方

规范以来,杭州市作出的第二次政策完善。

《中国经营报》记者在采访中了解到,随着政策趋紧和越发饱和,网约车从业及经营成本与日俱增,行业不知不觉已经驶入转型发展的“十字路口”。在此背景下,享道出行、T3出行、曹操出行等企业正加快探索网约车自动驾驶商用化,以期在这片“红海”中找到“第二增长曲线”。

就在7月1日,享道出行宣布,旗下Robotaxi在上海市嘉定区全面开启示范运营,将全力打造上海更为高效的自动驾驶平台,为上海

自动驾驶技术进步、网约车行业未来发展等提供多维度支撑和全方位实践,也标志着上海自动驾驶迈入商业化试点新阶段。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任、教授纪雪洪长期关注网约车行业的发展。他表示,背靠各大整车厂,享道出行、T3出行、曹操出行等网约车企业尽管入局较晚,却在自动驾驶方面有着天然优势。同时,这类平台还有合规率高、用车成本低、车辆规模大、资金充足等特点,未来可以进一步探索高端出行,走出一条差异化发展之路。

多地市场或出现饱和

日前,长沙交通运输部微信公众号发布公告称,自5月16日起,全市暂停受理网约车运输证新增业务,此前已受理的按正常流程予以办理,这则通知意味着长沙当地网约车运力或已出现饱和状态。

而这已经不是第一座对网约车运力增长按下暂停键的城市。此前三亚发布官微消息称,自5月5日起,暂停受理网约车经营许可证及运输证核发业务,已受理的业务按照正常流程办理。

对于相关业务的恢复时限,三亚和长沙列出了相似的条件。三亚方面表示,市交通运输局将对本市网约车行业运力规模进行评估,根据评估结果科学制定网约车运力发展规划,相关业务恢复时间另行通知。长沙方面同样表示,相关业务恢复时间及具体要求,将在运力评估完成后适时通知。

此外,东莞、温州、济南、遂宁等多地,也相继发布网约车饱和

预警,提醒当地网约车单车日均接单量不足10单。

对于“网约车市场饱和”“网约车市场见顶”等话题,T3出行CEO崔大勇指出,出行行业复苏势头领跑各行业,不过网约车订单量仍未恢复到疫情前水平,仍有较大成长空间。

具体而言,从用户需求来看,交通运输部公布的数据显示,2023年前四个月,网约车订单量同比增幅已从1月负增长迅速转为两位数正增长。就T3出行来说,“五一”小长假呼吁量峰值同比增长近200%。

根据交通运输部公布的数据,截至2020年10月底,全国共有207家网约车平台取得网约车平台经营许可,各地共发放网约车驾驶员证254.5万本、车辆运输证105.9万本;而截至2023年4月底,全国共有309家网约车平台取得网约车平台经营许可,各地共发放网约车驾驶员证540.6万本、

车辆运输证230万本。

相较之下,网约车用户规模却在下降。相关数据显示,2022年,全国网约车用户规模为4.37亿人,比2021年的4.53亿人少了近1600万人。

对于行业饱和,崔大勇指出:一方面,随着消费的逐渐复苏,出行行业的增长是显而易见的,预计2023年同比增速有望超过15%;另一方面,随着合规化不断加码,一些不合规的车辆和驾驶员存量将慢慢被清退出去。对于行业来说,只有合规化运力,才是真实、健康、可持续的供给增长。

“行业的‘内卷’主要是由供需关系导致的。”纪雪洪则建议,地方政府应提醒网约车行业从业者和有计划进入该行业的人们,当下的收入情况并没有过去那么理想。同时,网约车企业应当加大宣传投入,进一步扩大平台流量,为从业者提供更多的订单。

推动行业合规化是大势所趋

6月26日,杭州市人民政府办公厅和杭州市交通运输局相继发布《关于修订〈杭州市网络预约出租汽车经营服务管理实施细则〉的通知》和《关于印发〈杭州市网络预约出租汽车车辆技术标准〉的通知》(以下简称“《车辆技术标准》”),于7月17日起同步施行。

据了解,上述两大新政对网约车的车辆技术标准提出了更高的要求,推动网约车行业车辆提档升级、更新换代,促成“老破小”运力加快退出市场。

其中,《车辆技术标准》明确,申请用于网约出租车的车辆须为出厂的新能源纯电动汽车,如果是非新能源纯电动汽车,需要车辆购置的计税价格在15万元以上;在车辆参数标准方面,车辆轴

距最低要求从2600mm调整至2700mm,要求使用新能源纯电动汽车的车辆续航里程不少于400公里。此外,在车辆安全性、环保性标准方面,也对营运车辆提出了更高的要求。

杭州市交通运输局在政策解读中表示,调整车辆参数标准,主要是为了防止大量老旧低档二手车涌入杭州市申办网约车运输证造成资源浪费、市场乱象等情况,确保网约车、巡游出租车标准统一、公平竞争。同时,为采用换电模式新能源汽车留出政策空间。

纪雪洪告诉记者,2016年以来,国家对于网约车的管理要求都高于普通出租车。此次杭州新政进一步提升了网约车行业的管理标准,推动与出租车进行差异化经营也符

合国家对于该行业大的政策方针。

“过去出行行业实现快速繁荣是基于互联网逻辑,带来了流量的变现。”崔大勇认为,出行行业还涉及民生工程、个人隐私,因此不能完全依赖互联网效应,还需要在国家的法律框架下发展,组织运营合规的运力,这样出行行业才会迎来真正的繁荣与成长。

“推动网约车行业合规化是大势所趋,营运车辆关系到乘客的人身安全问题,因此政府对于司机的驾驶年限、违章情况甚至是犯罪记录都有相应要求。”纪雪洪表示,各个城市由于具体管理政策不同,合规率也不尽相同,但杭州等城市已几乎达到100%的合规率。而作为平台方,也要督促司机取得网约车运输证和驾驶员证,推动行业健康发展。

瞄准自动驾驶赛道

运营成本的日渐攀升,也让众多网约车企业瞄准了自动驾驶。

享道出行相关负责人告诉记者,作为国内首个车企背景L4自动驾驶运营平台,享道Robotaxi于2021年12月在上海嘉定区、苏州市相城区上线;2022年12月,搭载了上汽Ai Lab自研高级别自动驾驶2.0技术,并实现批量前装量产的享道Robotaxi 2.0车辆投放市场;2023年4月,获颁首批上海市智能网联出租示范运营通知书和示范运营证。

享道出行披露的最新数据显示,截至2023年6月,享道Robotaxi聚焦城市生活出行需求,覆盖商务通勤、地铁接驳、休闲娱乐等出行服务场景,累计完成超过20万单的安全自动驾驶行程,用户满意度高达98.9%,赢得了超八成“回头客”。

无人驾驶也是T3出行的重点发力方向。在内部,T3出行依托自身车联网技术,以及在车联网业务

方面积累的海量数据和场景优势,布局无人驾驶网约车服务;在外部,T3出行携手主机厂、自动驾驶公司、学术研究机构等多方生态伙伴,共同构建无人驾驶网约车生态,推动无人驾驶商业化运营加速落地。

截至目前,T3出行自动驾驶车辆已累计自动驾驶运行里程超过60万公里,吸引了超过8万人次体验,接下来T3出行将与头部自动驾驶公司合作,在北京、广州等一线城市开展无人驾驶服务商业化试点。

“我是一个技术笃信者,人工智能的发展一定能够彻底改变人类的出行方式,所以我笃信完全无人驾驶一定能够实现。2027年,将是出行行业自动驾驶运营的重要起点。就T3出行而言,已经跟3个以上的头部城市达成非常高的意向并已签订协议,探索无人化的商业运营。”崔大勇感慨道。

无独有偶,今年3月,曹操出

行也发布了自动驾驶战略,签约中信科智联、Innovusion、云驰未来、黑芝麻智能、中智行等多家企业,覆盖高精地图、激光雷达、芯片、智能座舱等多个领域。

曹操出行CEO龚昕表示,曹操出行自动驾驶战略是以高阶智驾商业化为目标,围绕出行平台构建车内空间开发、定制车、智能驾驶、车辆服务于一体的自动驾驶商业化运营生态,探索自动驾驶技术落地商业模式,参与行业标准共创,推动社会向绿色共享出行转型。

“Robotaxi与目前的网约车相比,就是司机由人变成了电子。目前很多智驾公司只专注于智能驾驶技术领域的研发,缺乏车辆的运营场景。我们希望打造一个开放的智能驾驶运营平台,在这个平台上,大家发挥自身所长,智能驾驶公司把智能驾驶技术做好,我们则把车和平台做好。”龚昕进一步阐释道。