

新能源车市半年考②

扯扯车

造车新势力“两极分化”加剧

■本报记者 黄珊

◆蔚来汽车◆
市值飙升难掩毛利为负

作为我国造车新势力的“领头羊”，今年上半年，蔚来汽车不负众望，成为国内唯一一家累计销量破万的造车新势力，累计销量达到14169台，同比增长87.90%，其中二季度销量破万，超过了预期。

对于蔚来汽车来说，相比去年，2020年似乎不那么艰难了，用蔚来汽车董事长李斌自己的话就是“从重症监护室转到普通病房”。

今年2—3月，蔚来汽车先后获得三轮可转债融资，总金额为4.25亿美元。但这对彼时奄奄一息的蔚来来说，无疑是杯水车薪，不过幸好转机很快就来了。4月29日下午，蔚来汽车与合肥市建设投资控股、国投招商以及安徽省高新技术产业投资等签署了最终协议——蔚来中国落户安徽，战略投资者将注资70亿元。

随后，腾讯又继续为其“输血”。据美国证监会披露，腾讯控股在6月10日—7月8日期间对蔚来的持股比例已从15.1%升至16.3%。此举也帮助蔚来汽车股价快速攀升，市值甚至一度超过165亿美元。

然而，合肥市政府的投资和腾讯的“输血”，真的已经让蔚来汽车渡过危险期了吗？

记者注意到，2018年和2019年，蔚来汽车的毛利率均为负数，分别为-2.56亿元、-11.99亿元，而2020年Q1的汽车销售毛利率已是-7.4%，可谓是名副其实的“卖得越多亏得越多”。事实上，如果蔚来汽车再不想办法解决其在销售与营收上的致命弱点，恐怕未来还是难逃再进“重症监护室”的命运。

◆理想汽车◆
后来居上冲击IPO

2019年12月才开启交付的理想汽

车，今年上半年的交付量一举超越了威马和小鹏，仅次于蔚来汽车，可以说是个不小的惊喜。

目前，理想汽车对外销售的只有理想ONE一款车型。数据显示，理想ONE在2019年底开始实现销售创收，至今累计销量已达10677辆。2020年1—6月，理想ONE销量保持强势，上半年总销量为9666辆。其中，第一季度成绩亮眼，交付量为8444辆，实现收入8.52亿元，其中汽车销售收入8.41亿元，毛利润为0.68亿元。

带着总销量破万的好成绩，理想汽车踏上了赴美上市的征程。7月11日，理想汽车正式向美国证券交易委员会递交了招股说明书，计划在纳斯达克上市，股票代码为“LI”。如果这次IPO成功，那么理想汽车将成为继蔚来之后第二家在美上市的中国造车新势力。

关于理想汽车冲击IPO，外界猜测与其资金短缺有关。理想汽车发布的招股书显示，2018年和2019年理想汽车的净亏损分别为15.32亿元和24.38亿元，合计接近40亿元人民币，财务状况很不乐观。而一旦上市成功，理想汽车将会再获得一大笔融资。

然而，理想汽车凭什么博取用户的青睐？据了解，此前带领理想汽车交付量破万的理想ONE，在2019年订单全部交付完后，就出现了销量回落，未来能否延续之前的表现还是个未知数；而在理想ONE交付后，质量问题更是接踵而至。不得不说，上市之后的道路到底该怎么走，理想汽车恐怕还是要慎重考虑。

◆威马汽车◆
稳扎稳打谋盈利

在一众高调的造车新势力中，低调的威马汽车向来是默默做事的实干派。数据显示，今年上半年，威马汽车共交付了7686台，虽同比下滑了12.10%，但仍占据造车新势力销量榜的第三名。其中，6月取得了

2028辆的销量成绩，不仅创下年内单月销量新高，还实现了同比、环比双增长，高于小鹏和理想的销量。

但这还不能说明威马汽车的全部实力。7月6日，威马汽车完成了第3万个车主的交车仪式，威马EX5也成为国内所有造车新势力中首款销量超过3万台的车型，同时也是继特斯拉Model 3之后，又一款在国内销量突破3万台的智能电动汽车。

除了在销量上成绩亮眼，上半年的威马汽车在自动驾驶领域同样有拿得出手的成果。据悉，目前威马汽车的L4级自动驾驶技术已率先落地，并在2020世界人工智能大会上，以C2M平台的智能算法，斩获全球工业智能领域奖项——湛卢奖。

在市场认可度和自身实力上，威马汽车看似已做到了稳扎稳打，然而记者注意到，已创立五年之久的威马汽车，其实并没有实现正向盈利。

2020年初，威马汽车对外发起D轮融资，希望可以从中获得更多发展资金，但受疫情影响，融资环境恶化，该轮融资被迫拖延，给威马的资金流带来了巨大压力。而企业想要长久发展，过分依靠融资毕竟不是长久之计，威马汽车应把握住消费者对自己的认可，尽早通过高销量实现正向盈利。

◆合众汽车◆
高调扩张“杀入”一线城市

说起合众汽车，可能很多用户都不太熟悉，但如果说到哪吒汽车，大家应该就明白了。合众汽车即哪吒汽车的母公司，目前有两款车型在售，分别是哪吒N01和哪吒U，其中哪吒U为今年发布的新款，同时也是目前各大直营体验店重点推广的产品。

数据显示，今年上半年，合众汽车共交付5002台，同比增长13.2%。作为造车新势力中唯一一家具有“双资质”“双工厂”的企业，合众汽车此前一直走低端路线，但转变却在今年发生了。

今年上半年，“高调扩张”成为合众

汽车的关键词。2月14日，哪吒汽车宣布2020年拟再招聘1000余人，主要聚焦智能研发、智能制造及创新营销领域；3月2日，哪吒汽车与宁德时代签署战略合作协议，宣布将在新能源电池领域进一步深化合作；4月—5月，哪吒汽车又相继在上海、北京等一线城市开设直营体验店，试图借哪吒U从三四线城市“杀入”一线城市；6月6日，哪吒汽车在上海、北京、重庆、成都、长沙、广州等六城同步开设了直营体验中心。

然而，在整体经济形势严峻的2020年，哪吒U作为新车，近期表现却没有给合众汽车带来明显的销售增量。虽然合众汽车表示自己不缺钱，否认大幅扩张给企业带来现金流压力，但任何“积极”的扩张，都需要警惕“过犹不及”。

◆小鹏汽车◆
销量腰斩叠加上市坎坷

6月，小鹏汽车赴美上市的传闻闹得沸沸扬扬。有媒体称，其已向美股市场秘密递交了IPO文件，计划融资5亿美元，整体上市计划预计在今年7月到9月完成。

然而，拟上市的风潮过后，再无下文。我们无法知晓小鹏汽车是否真的计划上市，但其近期的日子并不好过却是事实。天眼查数据显示，小鹏汽车的最新一笔融资仍停留在2019年11月13日，是由小米集团等领投的4亿美元，此后，小鹏汽车便再无融资进展，资金紧缺可见一斑。此外，其今年上半年的销量也遭遇“腰斩”，仅为4698辆，同比暴跌51%。

不过，小鹏汽车显然不准备坐以待毙。4月，小鹏汽车对外发布了其寄予厚望的第二款车型小鹏P7，并高调表示该款车可以“秒杀”特斯拉。5月19日，小鹏汽车正式官宣其位于广东省肇庆小鹏汽车智能网联科技产业园获得生产资质，小鹏P7将在该工厂完成自主生产和

交付。此前，小鹏一直是由海马汽车代工生产。

显然，这一系列布局的结果，都需要时间来证明。但小鹏真的有时间吗？小鹏P7的产能爬坡还需一定时间，目前对整体销量的拉动作用不大，虽说预计下半年销量会有所提升，但仍然要面对比亚迪汉EV等强劲对手的冲击，想要突围并不容易。此外，质量问题也一直是小鹏汽车被诟病的原因之一，更不要提目前都还无法实现盈利的造车新势力“通病”。种种困难摆在眼前，小鹏汽车需要克服的又何必止赴美上市这一个？

◆91%之外◆
洗牌“风暴”日趋严酷

根据乘联会的最新统计数据，2020年上半年，我国造车新势力销量排名前五位的品牌分别为蔚来汽车、理想汽车、威马汽车、合众汽车和小鹏汽车，而这5家车企的销量占比高达本土造车新势力总销量的91%。

在这5家企业之外，有的造车新势力还在生死边缘苦苦挣扎，但更多的造车新势力正在悄无声息中死去。受车市持续低迷、新冠肺炎疫情持续、融资不顺等因素影响，不久前已建好工厂的拜腾汽车“轰然倒下”。

但拜腾汽车并不是唯一的失败者，同样走不下去的还有博郡汽车和赛麟汽车。无论是博郡汽车的巨额亏损、资金断裂，还是赛麟汽车董事长王晓麟的“骗子现形”，卷走公司66.58亿元致其倒闭，都让这些造车新势力的前景蒙上了一层阴影。

但风暴并不会因失败者而停止，未来的新能源汽车行业竞争势必更加激烈。强者越强，而弱者如果无法及时找到生存之法，必然会被清洗出局。目前尚在场的造车新势力更需警醒：持续亏损、严重依靠投资人“输血”的状态已无法适应新战局，自身“造血”能力亟需加强。



大型商用车电动化正当时

■本报记者 卢奇秀

编者按：

以商用车为突破口，通过换电模式，进一步推动重卡、泥头车等车辆的电动化，可解决燃油车的排放污染和能耗偏高问题，助力实现节能减排目标。

“大型电动商用车规模化推广的突破口在哪里？”

在近日召开的“第六届中国国际电动汽车充换电产业大会”上，与会嘉宾抛出上述问题，引发行业思考。与快速发展的新能源乘用车相比，商用车领域的电动化稍显滞后。推进公共交通电动化，尤其是大型商用车的电动化，对节能减排和汽车产业转型升级意义重大，但目前仍面临着电动化占比偏低、替换动力不足等问题。

原中国北方车辆研究所动力电池实验室主任王子冬建议，采用换电模式推广电动商用车，车辆采购不需要政府补贴，就可以进行商业化运营，其运行成本与燃油货运重卡相比，具有较大的竞争优势。

蓝海 重卡电动化或是
新能源汽车未来新增长极

商用车，是指设计和技术特征用于运送人员和货物的汽车，分为客车、货车、半挂牵引车、客车非完整车辆和货车非完整车辆。大型汽车一般总质量超过4.5吨，比如中型以上载货汽车、大型专用汽车、重型卡车等车辆。

单以重卡产生的污染来说，要实现节能减排，大型商用车电动化潜力巨大。上海融和电科融资租赁有限公司重卡事业部运营管理中心负责人杨奕修用一组数据，予以直

观说明——重卡跟乘用车相比，前者的一氧化碳、硫氧化物、氮氧化物、颗粒物排放分别是后者的9倍、14倍、144倍和306倍。他进一步表示，交通领域中重卡的能耗也最大，“以全国100万辆倒短重卡测算，如果将其全部电动化，相当于减少3亿辆乘用车颗粒物排放，年可减少柴油消耗576亿升，实现二氧化碳减排1.51亿吨。”

那么，我国重卡有多大的电动化潜能？数据显示，今年上半年，我国汽车整体销量、新能源汽车销量同比均出现下滑。而受基建项目启动和环保治理等因素影响，货车拉动了商用车市场整体的高增长，成为车市复苏的重要推动力。今年上半年，货车累计销售220万辆，同比累计增长10.8%。其中，重型货车销量为16.9万辆，同比增长63.3%，连续第三个月保持高位增长。

在杨奕修看来，随着疫情后基建地产的复苏，以及国Ⅲ汽油车淘汰的实施，重卡行业的销量将继续维持增长势头，这也给电动重卡的增量提供了市场空间。

业内人士认为，重卡电动化时机已经成熟，一方面其节能减排的效果明显，市场前景广阔；另一方面电动重卡的电机、电控等关键技术已基本成熟，具备推广可行性。“2019年下半年，各大主流主机厂都已推出电动重卡产品，包括上汽、一汽解放、比亚迪、东风等头部企业。所有的主机厂都意识到，电动重卡是下一个发力的蓝海。”在杨奕修看来，重卡电动化是新能源汽车

产业下一步发展的最大风口。

经验 深圳纯电动泥头车
推广办法多

在新能源汽车推广应用上，深圳市一直走在全国前列。深圳是国内第一个实现公交车和出租车全面电动化的城市。截至2019年底，深圳市新能源汽车保有量达36.28万辆，占机动车总保有量的10.4%。其中，公交车1.63万辆、出租车2.15万辆、普货货车7.21万辆、泥头车0.42万辆、环卫车0.12万辆、私家车及其他车辆21.77万辆。新能源汽车推广数量遥遥领先于国内其他城市。

“2019年开始，深圳市政府着力推进重卡电动化。在城市里，泥头车的推广非常有利于城市的蓝天保卫战。”南方电网电动汽车服务有限公司智能互联事业群副总经理黄焘表示，深圳泥头车的推广做法值得借鉴。

泥头车，一般代指工地、建筑类用车。因运输土石渣、土建等建筑材料，车头满是泥土，所以便以“泥头车”代称。黄焘介绍，电动泥头车主要应用场景有三类：短途公路运输的港口、矿山和物流园区；服务城市渣土运输的纯电动自卸车；城市洒水车、工程作业车、道路作业车、垃圾环卫车等纯电动专用车。



据了解，2019年10月深圳市交通运输局发布《深圳市纯电动泥头车推广使用实施方案》，明确了纯电动泥头车保有量目标，并在路权等配套政策和充电桩等配套设施方面予以支持和保障，同时提出在2年内形成完善、便捷的纯电动泥头车充电网络，中长期桩车比不低于1:2。

为了推动淘汰传统泥头车，推广纯电动泥头车，深圳还出台了相应的补贴政策，对符合奖励条件的纯电动泥头车，深圳市将给予超额减排奖励80万元/车。

据悉，深圳将以纯电动泥头车为突破口，持续发展新能源重卡整车产业规模。通过示范引领，将新能源泥头车的示范经验，逐步在搅拌车运输、大型吊车、挖掘机、推土车等其他类型的新能源工程车辆上予以推广。

出路 换电模式提升
电动商用车竞争力

一个不可回避的事实是，目前大型电动商用车在推广应用中存在竞争力偏弱问题。“电池组成本偏高，使其难以与燃油车竞争。”王子冬坦言，目前新能源大型商用车

的能源储能部件能量密度过低，在追求高能量密度的同时，安全风险大增，且存在充电场地紧张、充电时间过长、冬季行驶里程缩水等问题，推广十分艰难。

在王子冬看来，采用换电模式推广大型电动商用车，或将为上述问题提供解决方案。

“换电可以实现能量快速补充，满足商用车高频次运营需求，提高车辆运营效率、回报率及便利性。通过专业的充电和维护管理，解决冬季低温充电对电池的损伤，同时解决电池梯次利用问题，有效预防电动汽车着火事故，最大限度地提高电池使用寿命。”在王子冬看来，基于换电的车电分离模式，还将有效降低电动汽车的购买成本，提高用户购买亲和力。他进一步表示，在国家政策和市场需求双重推动下，换电模式在重卡等商用车领域有望迎来新一轮增长。

杨奕修提醒，电动重卡不可能替代所有重卡，200—300公里的短途运输，包括港口、钢厂、铝厂，围绕电厂的煤炭运输等领域，是电动重卡最好的替代场景。

王子冬同样认为，大型电动商用车适合点对点的固定地点往返运行，而人工驾驶为主、智能驾驶为辅的渐进式商用车智能化是未来的发展方向。