

造车新势力第一梯队亏损面收窄

■本报实习记者 杨梓

近日,造车新势力第一梯队蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车今年一季度财报相继出炉,三家车企仍旧亏损,同时均预计二季度收入将大幅增长。

营收增长 亏损依旧

就交付量来看,蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车在2021年第一季度分别交付约2.01万辆、1.26万辆和1.33万辆新车,同比均大幅增长。同时,三家车企亏损依旧,但亏损额逐渐收窄,其中蔚来亏损4.5亿元,小鹏亏损7.9亿元,理想亏损3.6亿元。

蔚来汽车2021年第一季度总收入为79.823亿元,同比增长481.8%,环比增长20.2%;综合毛利率为19.5%。蔚来汽车财务副总裁曲玉表示,蔚来车辆成本在一季度较稳定,车辆利润率的提高主要得益于100kW电池包使用率和NIO Pilot采用率的上升。“100kW电池包的毛利贡献在5000元左右,NIO Pilot在8000元左右。同时,100kW电池包在一季度增加了25%,我们认为这些趋势会保持到下一个季度。”

小鹏汽车总收入为29.51亿元,同比增长616.1%,毛利率增长至11.2%,环比增长3.8个百分点;现金储备达362亿元。小鹏汽车财务副总裁吕学庆表示,毛利率的提升主要得益于材料成本降低及XPILLOT软件的销售收入。小鹏汽车董事长兼CEO何小鹏表示:“我们本季度的强劲势头是由全栈自研的自动驾驶技术、差异化鲜明的产品策略,以及引领智能电动汽车发展和转型的愿景共同推动实现的。”

理想汽车第一季度总营收为35.8亿元,同比增长319.8%,环比下滑13.8%。理想汽车在去年第四季度率先实现季度盈利,但在今年一季度再次亏损。就在财报发布前一天,全新理想ONE发布,将增

电动系统、理想AD高级辅助驾驶、智能座舱,升级了乘坐舒适性,纯电续航里程188km,综合续航里程1080km,起售价为33.8万元。“全新理想ONE的订单非常强劲。”理想汽车联合创始人兼总裁沈亚楠表示。

自动驾驶拉开差距

相较于蔚来汽车和小鹏汽车,理想汽车在自动驾驶方面显得发力不足。“我们在自动驾驶方面,相对特斯拉、小鹏是要补课的,先追上他们的能力,这是第一个阶段性目标。”理想汽车创始人、董事长兼CEO李想坦言。

“感知、决策、规划及后续的操作系统和研发供应链都会自己做,设计的域控制器的执行和生产交给供应商做,这不是我们擅长的。”李想表示。

值得注意的是,蔚来汽车在今年1月的NIO Day上公布了新车ET7,并配备自动驾驶系统NAD。NAD包括了19项安全与驾驶辅助功能,其完整功能采用“按月开通、按月付费”的服务订阅模式,消费者将以每月支付680元的方式按月订阅该服务。

同时,小鹏汽车在第一季度整车收入中首次加入了XPILLOT软件收入。何小鹏表示:“我相信XPILLOT软件的变现将成为我们除整车硬件销售外的持续性收入和利润来源。”今年1月26日,小鹏开始向客户推出XPILLOT 3.0的OTA更新,目前XPILLOT 3.0软件及升级服务的终身服务费为3.6万元。据悉,在已交付的超2万辆P7中,XPILLOT 3.0的累计付费率超过20%,在今年3月,这一数据上升至25%。

何小鹏透露,今年一季度小鹏汽车从XPILLOT 3.0获得软件收入达8000万元,



其中5000万元是去年产生的。

除小鹏汽车外,目前蔚来汽车、特斯拉也将软件订阅服务作为公司的主要收入来源。财报显示,截至今年一季度,特斯拉与互联网连接和全自动驾驶功能及关于空中软件更新等相关递延收入余额为20亿美元。不过,在李想看来,自动驾驶是智能电动车的底层、最重要的系统。“新款理想ONE自动驾驶是标配,未来理想不会对自动驾驶收费。”他表示,“即使对财务有影响,也不会去做。”

业绩向好 相继出海

蔚来方面表示,在第一季度丰收后,预计第二季度车辆交付量将达2.1-2.2万辆,同比增长103%-113.0%,总收入在81.46-85.04亿元,同比增长119.0%-128.7%。“用户对100kW电池包和NIO Pilot功能的接受度都非常好,预期这两个选项会进一步推高我们的利润率。”曲玉表示。

同样,小鹏汽车对今年第二季度的财报也作了预期。基于第一季度良好的业绩表现,小鹏汽车预计今年第二季度的交付量将达1.55-1.60万辆,同比增长380.2%

-395.7%,总收入为34-35亿元,同比增长475.5%-492.4%。

今年2月,理想汽车发布的内部信息透露,要在2025年取得20%的市场份额,成为中国最大的智能电动汽车企业。而这次理想又有新目标:今年9月,单车交付目标过万辆。

随着业绩向好,三家车企纷纷布局海外市场。5月初,蔚来汽车宣布正式进入挪威市场,并透露将在挪威自建由车、服务、数字化和生活方式构成的完整运营体系,打造以车为起点的社区。同时,旗下中大型SUV蔚来ES8将在9月正式交付,中大型轿车蔚来ET7将在2022年进入挪威市场。

据了解,100辆小鹏G3已于2020年12月抵达挪威,完成在挪威首批车辆交付,正式进入欧洲市场。此后小鹏汽车还将在2021年向欧洲其他主要电动车市场推出该车型。

截至目前,理想汽车虽未透露将哪个国家作为开拓海外市场的首站,但准备工作一直在完善。沈亚楠透露:“对于‘出海’还在严密思考,我们的策略及最终目标是要成为全球化的汽车科技企业,现在正认真研究海外市场的产品和渠道铺设,团队已建立。”



关注

海南:购买新能源汽车最高奖1万元

本报讯 记者王旭辉报道:近日,海南省工业和信息化厅、财政厅、公安厅联合发出通知,为促进新能源汽车消费,今年海南省将继续对购置新能源汽车予以奖励,将根据购车价格每台奖励6000至1万元,奖励总量不超过2.5万辆。

通知指出,奖励对象为在海南省汽车销售企业购买新能源汽车新车并在海南省公安机关交通管理部门登记上牌的机动车所有人,包括个人和非个人用户。奖励对象要满足如下条件:新能源汽车主要包括纯电动汽车、插电式混合动力汽车(含增程式)和燃料电池汽车;必须为初次登记上牌车辆,并注册登记取得新能源汽车专用号牌;2021年1月1日至2021年12月31日期间购买,并在2022年1月15日前完成初次登记上牌的车辆(含2020年12月购买并在2021年1月15日前完成初次登记上牌的车辆);非个人用户购买的新能源汽车新车申报奖励的,车辆自初次登记上牌日期起两年内不能过户。

通知明确,按照新能源汽车购车价格分档在充电、停车、通行、保险等使用环节给予综合奖励。其中,购车价格在10万元以下的每辆奖励人民币6000元,购车价格在10万元(含)-20万元(含)的每辆奖励8000元,购车价格在20万元以上的每辆奖励10000元。

大数据显示新能源车二手车换车周期更短

本报讯 二手车拍卖平台天天拍车大数据研究院日前发布的《5月二手车在线拍卖数据报告》显示,和燃油车相比,新能源车二手车换车周期更短,超7成特斯拉Model 3不到1年就被卖出。同时,报告显示,3年内被卖出的新能源车二手车占比达43.9%;新能源车二手车3万公里以内卖车的比例达37.0%。

当日发布的这份大数据报告对5月品牌整体成交量、保值率等数据进行了盘点。对备受关注的二手车,大数据报告分别就其车龄分布、保值率变化、品牌成交趋势等数据进行了具体的展示与分析。

数据显示,5月新能源两年保值率排行榜上,Model 3位列电动车两年保值率首位,接下来是东风雷诺e诺、奇瑞eQ1。在1-5月成交的特斯拉二手车中,Model 3比例逐渐上升,4月占比达71%,5月占比亦为70%。混合动力的两年保值率前三依次是丰田卡罗拉双擎、比亚迪宋PRO新能源、比亚迪秦PRO新能源。

同时,根据大数据报告,成交的Model 3呈现成交车龄缩短的趋势。4月,1年内车龄的Model 3占比激增,占比高达90%;5月,1年内的Model 3占比稍有回落,占比亦71%。(陈静)

福州将召开数字汽车博览会

本报讯 日前召开的第38届中国(福州)国际汽车博览会新闻发布会透露,此次汽车博览会将同期举办数字汽车博览会,于10月1-4日在福州海峡国际会展中心举行,以“数字汽车,科技引领未来”为主题。

随着数字化技术普及,汽车产业数字化转型不断深入,同时,5G具有的高速率、低时延等特性,提升了数字产业功效,汽车逐步进入到电气化、智能化、网联化、共享化的“新四化”时代。此外,线下消费向线上转移也逐渐成为趋势,为汽车产业数字化转型带来新机遇。

福建省汽车经销商负责人孙聘仁透露,近两年来,电动化、智能化车型备受大众喜爱,汽车产业数字化转型势不可挡。对于传统汽车经销商来说,这是一种挑战,更多的是机遇。

据悉,博览会现场将展示汽车行业实现数据化、智能化的突破;通过数字时代的最新热潮,打造全新“全民CAR秀”系列活动。此外,车展现场还将增设更多的现场互动环节、福利活动。(叶秋云)

青海高速服务区充电站实现零突破



图片新闻

近日,G6京藏高速公路青海段马场垣、乐都双行服务区充电站相继建成,实现青海境内高速服务区充电站零突破,打通了青海连接东部省市的首条省际电动汽车出行通道。年内,国网青海省电力公司还将新建、改扩建充电站20座,新增投运充电桩284个。图为国网青海海北供电公司共产党员服务队队员为电动汽车充电。冯武/摄

小微电动车价格战不可持续

市场逻辑永远不会变。

电池小、价格低,充电电流小,不依赖充电桩,车身窄、轴距短,适合会车及窄巷小院进出等优点,以及“占牌”等消费需求,是小微电动车热销的原因。对车企而言,在双积分压力下,小微电动车不需要补贴就能赚钱、赚积分,因此也有动力开拓这一细分市场。乘联会统计数据显示,今年1-4月,新能源车累计销量达60万辆,同比增长265.6%,其中小微电动车市场占比高达48%,成为纯电动车第一大细分市场。

市场扩容引起了众多车企竞相追捧,如五菱宏光MINI EV、欧拉好猫、零跑T03、奇瑞小蚂蚁、荣威CLEVER等小微电动车加快拓展;凌宝汽车与阿里云合作推出的凌宝COCO、雷丁芒果、江淮大众合资品牌思皓E10X、长安奔奔E-Star国民版等车型加快入

市。有报道称,特斯拉Model 2或将对标五菱宏光MINI EV,大众将开发Small BEV……竞争升级不可避免。但同时,仔细分析可以看出,低价仍是多数车企竞争的着力点,如雷丁芒果售价2.98万元,五菱宏光MINI EV 2.88万元起,凌宝COCO 2.68万元起,价格更低。

在这种情况下,政策导向却悄然发生变化。中汽中心不久前对《GB/T 28382纯电动乘用车技术条件》修订组织召开了讨论会,主要聚焦低速电动车不再单独出标准,纳入新能源汽车标准;只能使用磷酸铁锂或三元锂电池;技术要求全面升级;不纳入双积分、没有补贴等,这将提高小微电动车入门门槛。同时,为缓解交通管理压力,上海等地叫停、升级小微电动车“上牌”,将加快该市场分化。

对车企而言,这些新变化既是机遇

也是挑战。从宏观层面看,随着小微电动车日渐成熟,获得越来越多消费者青睐,逐渐具有和燃油车同台竞争的实力,红利在一线城市退潮是大势所趋。同时,在我国特殊的城乡二元结构中,小微电动车市场又将长期存在。因此,车企发力小微电动车市场有利于实现盈利、转型,但要争夺市场,一味追求低价则不可取。

一方面,市场竞争激烈,消费需求在升级,且日趋多样;另一方面,国家、行业对新能源汽车数据、安全等相关监管要求也越来越高。因此,面对各种“新情况”,车企需超前谋划,在满足新能源汽车发展各项要求的前提下,开发多元化产品,满足不同消费者对小微电动车车型、颜值、动力、续航等要求,提升服务能力,在“价廉”的同时,实现“物美”,差异化竞争,才能在市场中占据有利位置。

新车评



■王旭辉

今年以来,小微电动车销量持续走高,车企间竞争加剧,不仅国内车企凌宝、雷丁等加快入市,特斯拉、大众等跨国品牌也有意分一杯羹。同时,标准修订、绿牌红利在一线城市退潮,将给上升期的小微电动车市场带来深刻影响。车企怎么办?笔者认为,无论行业如何变化,依靠品质和服务打动消费者的