

“天才少年”高调造车

考验重重

■本报记者 卢奇秀



从两轮到四轮

一家新成立的电动汽车品牌,从宣布造车到启动交付将在不到1年时间完成。如此速度与被互联网称之为“天才”的公司创始人群想在一起,似乎就合情理了。

李一男身上有着诸多佼佼者的标签:天才少年、技术狂人、华为接班人……他15岁便考入华中科技大学少年班,26岁成为华为副总裁,甚至一度被认为是华为的接班人;他30岁离开华为开始创业,创办了港湾网络,后历任百度、中国移动和金沙江创投公司相关负责人,辗转于互联网、通信、投资行业,均取得了不俗的成绩。

小牛电动是李一男创建的“明星项目”,公司于2015年成立,到纳斯达克敲钟上市仅用时3年,全球用户超200万。但是,就在小牛电动第一款新车发布几天后,李一男因利用内部消息炒股被被判刑两年半。

2017年底出狱后,在网络上鲜见李一男的身影,直到最近,他以牛创新能源科技创始人的身份“重归江湖”,并宣布全力以赴制造智能电动汽车。值得注意的是,牛创新能源科技和小牛电动是两家独立的公司,彼此之间没有关联。但在取名时,NIUTRON由Neutron变形而来,意思是中子,代表着对宇宙奥秘的探索和梦想,也沿用了NIU(小牛电动品牌名)的标识。

据了解,自游家产品定位高端路线,首款产品NV采用Urban Exploring(城市探索)的设计理念,打造城市-越野融合风,目前还没有公布车辆的具体信息。

新能源汽车赛道又迎来一位“颇有来头”的竞争者。近日,小牛电动车创始人李一男正式发布新能源电动汽车品牌NIUTRON,中文名为自游家,首款产品自游家NV定位中大型增程SUV,将于2022年上半年接受预订,同年9月启动交付。

李一男造车消息一出,立即受到市场的广泛关注。这位曾被称为“天才”的人物在新能源汽车市场竞争日益激烈的今天,拿什么带领新品牌夺得一席之地?



现有融资量远远不够

负责辅助驾驶和智能座舱开发;上海设立研发中心,主要负责设计方面的工作;工程与制造部分则放在了江苏常州。

为尽快具备量产交付能力,牛创新能源科技并没有选择自建工厂,而是采用收购模式,接手原来众泰旗下大乘品牌的常州金坛工厂。该工厂占地77万平方米,能实现每年18万辆产能,可以支持2个平台4款车型生产。

资金方面,自游家透露,目前已完成A轮融资5亿美金融资,投资方包括IDG资本和COATUE等。李一男在接受媒体采访时表示:“自成立以来,自游家还没有一天缺过钱。”但造车是一项“烧钱运动”,蔚来汽车创始人李斌曾指出:“没有200亿元不要造车。”对比新加入新能源汽车赛道的小米,其计划投入100亿元造车,并储备1080亿元现金流,自游家现有的融资量恐远不够。

产品被指缺乏“卖点”

跨界造车不是一件新鲜事。今年我国新能源汽车销量将突破330万辆,迅猛的发展势头吸引不少新入局者,仅最近2个月,就有宾理汽车、轻橙时代、盒子汽车宣布造车。

从两轮车切入四轮车领域,已经51岁的李一男开启了又一次创业,首要解决的是造车资质和资本能力的问题。据了解,牛创新能源科技造车项目可以追溯到2018年,目前公司拥有核心研发人员近1000人,品牌总部位于北京,

在回答媒体“新车上市后的市场预期及产品优势”的提问时,李一男说:“我答不上来,没有观点。”他很诚实地表示,有失败的可能,自游家不会因为是李一男创办就会获得市场认可。

当前新能源汽车赛道的竞争日益激烈,包括拜腾、赛麟在内的多家新造车企业早已走向破产。自游家面临的不仅是与新造车企业的竞争,还有传统燃油车企加速转型的压力,以及

小米、百度等跨界入局者带来的挑战。与这些企业相比,自游家既没有造车背景,又缺乏互联网基因。两轮车和四轮汽车终究是两个不同品类,后者复杂程度远超前者。

宣布品牌成立仅是“万里长征的第一步”。可以预见的是,接下来要在供应链紧张、芯片短缺的情况下,确保按计划推进生产是自游家需应对的难题。结果会如何?正如李一男所言,时间会告知答案。

新能源车补贴退坡并不可怕

■王旭辉

又到年关,对新能源汽车行业而言,最令业界关注的热点莫过于即将到来的补贴退坡。根据2020年4月财政部等四部委联合发布的《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》规定,新能源汽车补贴政策延长至2022年底,2020—2022年补贴标准将分别在上一年的基础上退坡10%、20%、30%。尽管2022年的补贴细则还未出台,但为了应对新政可能带来的影响,车企或提前涨价,或收缩权益,或准备自行承担补贴退坡产生的差价,积极应对、各显神通。但与此同时,仍有部分车企不愿正视、主动应对补贴退坡的影响,两者形成强烈反差。

事实证明,我国从2009年出台新能源汽车补贴政策以来,中央财

政累计投入资金超过2000亿元,加上地方政府补贴(按1:0.5计算),共超过3000亿元,这为我国新能源汽车从无到有、从小到大、从慢到快发展起到了重要的引导助推作用。尤其是今年以来,新能源汽车市场渗透率从1月的7.2%一路上涨到11月的17.8%,新能源乘用车市场渗透率甚至接近20%;销量有望突破330万辆。而且,中国科学院院士欧阳明高近日预测,2022年新能源汽车销量将达500万辆。

在新能源汽车产业已驶上“快车道”的情况下,“离开补贴,新能源汽车无法与燃油车竞争”“即使有补贴,新能源车企大部分仍亏损,要靠燃油车‘输血’”等论调不应再成为市场的主流声音。其中一些观点或是事实,但却

没有全面认识到国有芯片体系加快完善、动力电池企业加强海外布局、新能源汽车市场进入陡峭增长曲线等积极因素。尤为重要的是,不能让此类声音影响新能源汽车相关政策调整、完善。

市场竞争的法则是优胜劣汰、适者生存。以盈利模式为例,传统车企主要通过卖车、保养、售后、保险等方式获得收益,而新能源车企要在市场中站稳脚跟,不能仅靠卖车和售后获益,必须顺应汽车智能网联转型的趋势,加快培育服务、软件等其他渠道的盈利能力,否则难免被市场淘汰。

而且,市场还有双积分等非补贴政策发挥引导作用,对于新能源转型快的自主品牌而言,可以通过新能源积分交易获得收益;对于新能源转型不充分的

合资品牌而言,它们资金雄厚、用户数量多,仍有发力的机会,更易形成规模经济效益。因此,车企不必过于担心补贴退坡的影响,更不应被动应对,而要积极创新、主动作为,顺应市场发展趋势才是明智之举。



北京:居住区“智能有序慢充为主、应急快充为辅”

本报讯 日前,北京市城市管理委员会就《关于加强居住区电动汽车充电设施建设管理的意见》(下称《意见》)公开征求意见,切实解决居住区充电设施(含自用充电桩和公用充电桩)建设难题,规范运维管理,积极推广“智能有序慢充为主、应急快充为辅”的居住区充电服务模式,促进电动汽车推广应用。

《意见》明确,严格落实新建小区配建要求,新建小区按照《DB11/T 1455—2017 电动汽车充电基础设施规划设计标准》规定,建设充电桩或预留建设安装条件;推动自用充电桩智能化升级,电动汽车企业(含销售服务4S店)、充电设施企业应按照相关标准规范,在电动汽车用户拥有所有权或使用权(不少于1年)的固定停车位上建设具备有序充电功能的智能自用充电桩,实现存量小区具备条件的固定车位“应装尽装”。鼓励对既有自用充电桩进行有序充电智能化改造。

厦门充电设施密度全国第一

本报讯 最新统计数据显示,福建厦门有充电运营商144家、充电站595座、充电桩12165根,全面覆盖核心城区、边远山区、境内高速公路。从设施密度看,厦门的公共充电站数量(595座)远多于加油站(144座),充电设施密度全国第一,核心区已形成0.9公里充电服务圈(即900米内可找到充电桩)。其中,今年前10个月,厦门有1189个居民充电桩顺利安装,相当于去年全年安装总量的108%,接电效率提升85%。

目前,厦门多个小区正试点有序充电。与传统的固定功率充电桩不同,有序充电桩可根据小区用电负荷灵活调整输出功率。如果小区用电负荷大,充电桩会自动降低输出功率,优先保障居民生活用电;反之则提高。有序充电技术的推进,在满足新能源汽车车主充电需求的同时,还可以缩小用电峰谷差,提高电网资源的利用效率。

(庄颖芳 王来辉)

图片新闻

