

## “炸雷”接连响

新能源汽车市场“淘汰赛”已打响。“2024年是中国新能源汽车品牌进入‘血海’竞争的第一年，即‘淘汰赛’的第一年。”小鹏汽车CEO何小鹏认为。

从高合汽车的停工、哪吒汽车多次被曝经营不善，到如今极越汽车突然“停摆”，新能源汽车市场从价格战演变成“淘汰赛”。

极越汽车的前身是百度与吉利集团共同成立的集度汽车。极越汽车由浙江吉利产投控股有限公司与百度旗下的上海睿航汽车有限公司分别持股65%和35%。

极越汽车定位高端智能汽车品牌，强调科技智能属性。2023年10月，极越汽车发布首款量产纯电车型极越01。目前，极越共有两款车型在售，集中在20万元~30万元价格带。今年前11个月，极越汽车累计交付约1.4万辆，这个销量甚至不如一些品牌月交付量的一半。

即使得到“销冠”名头，也不能一劳永逸。2022年，哪吒汽车成为新势力车企“销冠”，但今年多次被传出经营不善的消息，至今也未公布今年10月和11月的交付数据。今年6月，哪吒汽车母公司合众新能源向港交所递交IPO申请，随后便无消息。事实上，近年来，哪吒汽车亏损不断扩大。今年11月初，哪吒汽车母公司合众新能源因合同纠纷逾期未支付款项，被埃夫特起诉至法院。

面对经营困境，哪吒汽车进行了一系列调整。张勇不再担任哪吒汽车的CEO，哪吒汽车CEO由创始人、董事长方运舟兼任。方运舟当晚发布全员信，要求立足国内进行全球化扩张，未来两三年实现销量一半在国内、一半在国外，2026年公司整体实现盈利。

一位不愿具名的业内人士告诉记者，高合汽车“停摆”的根源在于自我造血能力不足、融资能力差，导致资金链断裂。

12月16日，极越汽车CEO夏一平通过社交媒体平台发布了一篇长文，公开表达了对员工、车主、供应商以及股东的深切歉意，并深刻反思了自己作为企业在领导者角色中所犯的错误：早期过于乐观，未能充分预见资金问题的严峻性，导致公司在融资方面未能达到预期目标。在某些岗位的任命上忽视了岗位需求与人才能力的真正匹配。管理风格过于注重细节和微观管理，这在一定程度上抑制了团队的主动性和创造性。

## “贫富”悬殊大

在热闹的新能源汽车市场，既有淡出者，也有新入局者。

今年4月，小米汽车开启交付。仅凭借小米SU7一款车型，小米汽车在8个月的时间里创造了超10万辆的交付成绩，提前完成2024年全年交付目标。公司计划冲刺全年交付13万辆的新目标。

头部新能源汽车企业凭借核心卖点，销量快速增长。目前，比亚迪、小米汽车、零跑汽车已完成2024年全年销量目标，吉利汽车接近完成全年销量目标。理想汽车、蔚来汽车等企业完成率超八成。

比亚迪今年前11月累计销量为375.73万辆。按照目前的销售情况看，比亚迪今年销量有望达到420万辆。

零跑汽车今年前11月累计交付25.12万辆，成为首家提前完成全年交付目标的新势力车企。零跑汽车董事长朱江明对记者表示：“零跑汽车此前预计将在2025年后半段实现盈利，现在看来盈利时点会提前。”

在行业大浪淘沙之下，只有产品具备特色、成本拥有优势的车企才能脱颖而出。盈利能力是决定企业存活的关键。目前，实现盈利的新能源车企寥寥无几。

以新势力车企为例，在5家已上市的新势力车企中，仅理想汽车实现盈利，蔚来汽车、小鹏汽车、零跑汽车、极氪汽车仍未摆脱亏损困境。

今年三季度，理想汽车实现营收429亿元、净利润28亿元，连续八个季度实现盈利。而小鹏汽车和蔚来汽车的亏损仍在扩大。

今年三季度，小鹏汽车净亏损扩大至18.1亿元，前三季度累计亏损高达44.6亿元。蔚来汽车今年三季度尽管交付量创新高，但净亏损同比扩大至50.6亿元。

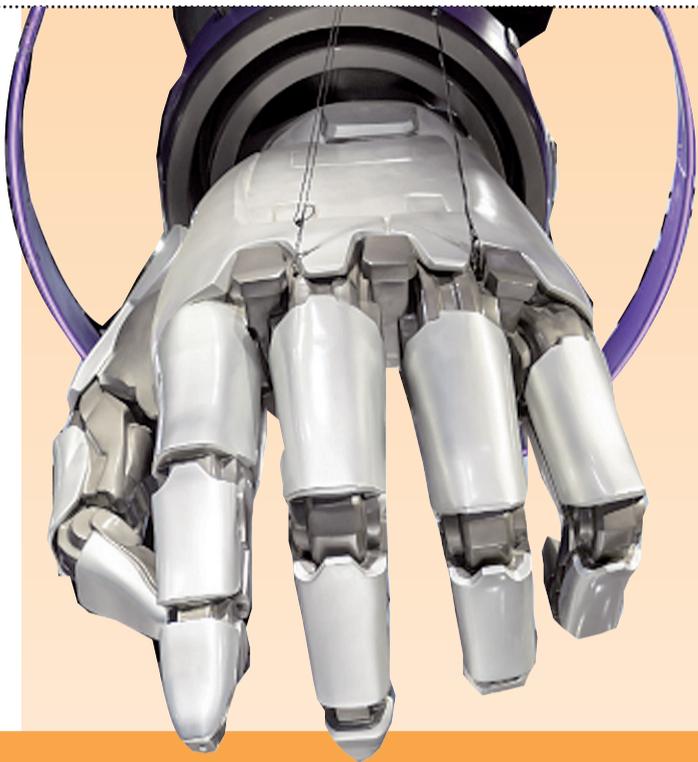
## “走量”拼市场

中汽协最新数据显示，今年前11月，新能源汽车销量排名前十位的企业销量合计为964.1万辆，同比增长35.5%，占新能源汽车总销量的85.6%。前三家企业的合计销量占比51.5%，市场集中度进一步提升。

在理想汽车CEO李想看来，国内新能源汽车市场将在2025年出现拐点，理想汽车要占据至少20%的市场份额，才有机会拿到下一场比赛的入场券。

在此背景下，新能源车企业纷纷发力，力图在激烈的市场竞争中存活下去。蔚来汽车和小鹏汽车推出了“走量”车型，以谋求更高销量，试图扭转亏损局面。

今年9月19日，蔚来汽车第二品牌乐道首款车型正式上市，乐道L60定位中型SUV。若采用租用



# 极越突然“停摆”引发热议 新能源车企“淘汰赛”加剧 跨界造车 勇敢者的噩梦？

近期，汽车新势力极越突然“停摆”引发市场热议。从威马汽车、高合汽车到哪吒汽车，近年来，一些汽车新势力销量不佳，经营面临巨大压力，甚至出现资金链断裂问题。伴随渗透率的提升，新能源汽车市场从价格战演变成淘汰赛，行业洗牌持续加剧。

截至2023年底，在中国汽车市场成功注册的新能源品牌有442家。产品特色不足、销量不佳的车企自然被淹没其中，难以形成规模效应。面对新的竞争形势，新能源车企尤其是跨界车企如何站稳脚跟？

”



人们在参观极越汽车



在北京一家小米汽车零售门店内，消费者在了解小米SU7汽车。

新华社发

电池方式购买，整车起售价为14.99万元，低于蔚来品牌车型售价。记者了解到，蔚来汽车将在12月21日发布第三品牌“萤火虫”。据悉，萤火虫的产品定价低于乐道。

何小鹏在公司今年三季度业绩说明会上表示，未来十年是AI的时代，小鹏汽车有信心成为面向全球的AI汽车公司。2025年，小鹏汽车将推出至少4款具备强AI能力、强自动驾驶能力的车型。

朱江明则表示，2025年会推出三款零跑B系列产品，打造新增长点。

理想汽车今年推出了首款纯电产品理想MEGA，市场表现不及预期。公司计划2025年上半年推出纯电的SUV车型。

中汽协副秘书长陈兴林表示，在市场竞争激烈的背景下，新能源汽车品牌要打价值战，聚焦技术、服务能力提升，塑造品牌向上形象。

## “退场”不体面

极越背靠着百度和吉利两棵大树，诞生之日起便令整个车圈侧目。但如今，随着外部被供应商追债、内部对员工欠薪，陷入这两大泥潭之中的车企，已然丢失了“造车新势力”的光环与体面。

纵观近几年没能越过生死线的新势力车企，爱驰、天际、高合、威马……几乎崩盘之后都会留下一地的债务烂摊子，明面上是员工讨薪，但更大的窟窿还是供应商的应付账款。

以威马为例，根据威马的重整案材料显示，威马拖欠的员工薪资、赔偿金和福利金超过4000万元，人均债权金额超过10万元。

而在供应商侧，威马汽车总计拖欠供应链、市场服务、销售和其他服务等合作伙伴的金额则高达17.34亿元，平均债权金额为1000万元。其中涉及的债权对象不乏科大讯飞、特来电、比亚迪、蓝色光标、米其林等知名公司。

有起诉威马的零部件供应商表示，生怕自己慢一步就申请不到法院的“强制执行”。有的时候即使胜诉了也够呛能把欠款要回来，因为前面排队讨债的公司实在太多了。

今年2月宣布停工停产的高合汽车也经历过类似的戏码，甚至有供应商组团到高合办公总部公开讨债，但同样未能如愿。

其中，有的供应商处境较惨，合作客户中经历过不止一家的新势力车企崩盘，结果最终都是欠款无处兑付，到最后甚至连对接人都找不到。

无数的讨债案例就在眼前，但供应商却很少拥有说“不”的权力，基于行业内普遍存在的“账期”潜规则，供应商如果还想要继续合作车企，就注定了无法摆脱客观存在的欠款风险。

## 纵深

## 跨界造车梦该醒了

2017年，刚刚结束万宝之争的姚振华把目光锁定了造车。当时有市场传闻，姚老板在忙一个600亿元的项目，也有报道说700亿元，总之在规模上，这一次要比买入万科更大，也更有战略意义。

一位不愿意透露姓名的宝能内部人士称，姚老板亲自亲为。2017年3月，宝能汽车公司成立，注册资本10亿元，公司经营范围包括汽车、新能源汽车、客车、商用车以及新能源卡车等。

当时与姚振华一起跨界造车的有：许家印、董明珠、庞青年……

在造车的战略上，这几家的思路都是大抵相同。一方面疯狂地在各地拿地，另一方面收购一些汽车企业或者汽车产业链上的企业自己做整合。站在后视镜的视角，这条路最终成为了最难走的路，目前唯一安全的就只剩下了格力的董明珠。

除了上述的跨界者，还有不少创业者也开始纷纷入局。其中比较有名的就是李斌、李想、何小鹏以及雷军。而他们的背后，多多少少都有一些大厂的影子。

其中，哪吒汽车的背后是三七零周鸿祎，小鹏汽车的背后之前是阿里，理想汽车的背后是美团王兴，极越汽车背后是百度……

目前，蔚来、理想以及小鹏还有小米汽车已经跑出了规模效应。比亚迪更是成为了这场游戏的领头羊，因此这场无序竞争的游戏该画上句号了。一些竞争能力不行的车企，被整合以及收购是目前最好的结局。

此前，比亚迪董事长王传福曾预言，新能源汽车行业的窗口期只剩下了三至五年的时间，且新能源汽车市场很快就会从蓝海阶段进入红海阶段。回过头来看，王传福的判断已经开始应验。

从行业的发展轨迹来看，这场造车游戏的背后，注定只能活下去几家，现在如果不能认清形势选择主动整合，未来的日子恐更加艰难。

我们不难看出，大厂的跨界总是显得轻而易举，但是部分行业由于资产较重，因而并不是勇敢者的游戏或者资金量大就能推出一个未来，创业是一场天时地利人和的游戏，尊重规律才能走到终点。

本报综合中证报、侃见财经、中国网、深圳商报等