

3万元定价体系逼近成本价

# 微型电动车“围猎赛”：众车企争夺千亿级市场蓝海

本报记者 盛兰 张家振 上海报道

“五菱作为小型新能源车市场的开拓者，以宏光MINI EV为首走出了一条自下而上的独特发展道路。”近日，上汽通用五菱销售公司副总经理周钊在接受《中国经营报》记者采访时表示，补贴退坡、市场增量转为存量，种种因素正推动新能源汽车行业迎来全新升级。

五菱宏光MINI EV的市场表现，让微型电动车市场的需求潜力开始被行业关注。数据显示，今年上半年，A00级纯电轿车累计销量为32.78万辆，市场份额已经达到新能源汽车市场的32.5%，是A级电动车的三倍，B

## 竞争者相继入场

五菱宏光MINI EV在去年“横空出世”后，因接连霸榜国内新能源汽车销量榜单而被奉为“神车”。其强势的市场需求，不仅引爆了微型电动车市场，还让低端市场的潜力开始被行业关注。

在今年上半年全球畅销电动车型TOP20的榜单上，微型电动车型占据了7个席位，其中包括五菱宏光MINI EV，其市占率为7.1%。上汽通用五菱披露的数据显示，截至今年8月底，宏光MINI EV累计销量已经超过37万辆，月均销量为3.08万辆，并在今年1月份和4月份问鼎全球单一新能源车销量冠军。

对于宏光MINI EV在过去一年多的表现，周钊向记者坦言：“该款型印证了小型电动车这一发展道路是切实可行的。而某种程度上，宏光MINI EV的突围也推动了小型新能源竞品出现，激发了行业市场活力。”

正如周钊所述，微型电动车细分市场已经涌入了各路竞争者。今年以来，以老年代步车起家的雷丁汽车旗下的雷丁芒果、合资品牌江淮大众旗下的思皓E10X和“造车新势力”江苏吉麦

级电动车的两倍多。

与此同时，微型电动车市场也被认为将承接低速电动车市场的购买需求，或将撬动千亿级的蓝海市场。在此背景下，微型电动车市场“围猎赛”更趋激烈，新品牌正不断涌入，今年新上市的车型便包括了思皓E10X、凌宝COCO和雷丁芒果等。

其中，雷丁汽车旗下的雷丁芒果，不论是定价体系还是市场定位，都瞄准了五菱宏光MINI EV。雷丁汽车相关负责人日前在接受记者采访时表示：“今年，公司为雷丁芒果定下的销量目标是6万辆，今年下半年到明年预计还将推出两款新车型。”

新能源汽车有限公司旗下的凌宝COCO等新车型已相继上市，而上汽通用五菱也再次推出了其另一款微型电动车宝骏Ki-Wi EV。其中，起售价3.99万元的思皓E10X在今年7月份的销量为2788辆，且在自今年2月份正式上市以来的6个月内累计销量已达1.23万辆。

而雷丁芒果也在对标五菱宏光MINI EV加速市场布局。近日，在长沙的一家雷丁芒果经销商门店内，负责人张东（化名）便向记者介绍道：“雷丁芒果瞄准的竞争对象，其实就是五菱宏光MINI EV。”

据了解，今年4月份，雷丁芒果正式下线，并在5月份上市销售。相关数据显示，雷丁芒果在上市两个月后，交付量已达4000辆左右，截至8月底，累计销量达到1.1万辆。

事实上，雷丁汽车今年为雷丁芒果定下的销量目标，仅是五菱宏光MINI EV两个月左右的销量。对此，雷丁汽车相关负责人表示：“今年确定的销量目标是6万辆，目前该款车型的销量符合公司的预期。”

## 以价换量“围城”

“目前雷丁汽车正在不计成本地冲刺销量，目的就是迅速占领市场。”张东坦言，当前雷丁汽车的策略就是以价换量。而雷丁汽车相关负责人也向记者强调：“雷丁汽车的优势之一便是高性价比。”

事实上，以价换量已经成为了众多微型电动车品牌进入该赛道采取的策略，3万元起售的定价更是“司空见惯”。例如，在今年新上市的车型中，凌宝COCO的最高价也仅为3.18万元，最低价则下探至2.68万元，成为目前微型电动车市场上价格最低的车型。

而5万元则是五菱宏光MINI EV和雷丁芒果坚守的价格上限门槛。其中，五菱宏光MINI EV的售价为3.76万元、4.36万元两个价位，雷丁芒果的售价则介于2.98万元~5.98万元之间。

不断压向成本价的定价体系，也使得微型电动车厂商面临较大的盈利压力。此前，有分析指出，根据市场上供应链的物料成本计算，一台宏光MINI EV的成本造价大概在1.5万元~2.3万元区间内，再加上研发、人工和运输等额

## 低速电动车转正升级

在各路“玩家”不断加入的背后，则是微型电动车赛道正成为有待挖掘的千亿级市场蓝海。

今年，工信部发布了《纯电动乘用车技术条件》（征求意见稿），其中一个重要变动便是明确将四轮低速电动车将作为纯电动乘用车的子类，并正式命名为“微型低速纯电动乘用车”。

在此背景下，有分析人士指出，随着国家对低速电动车的整改升级，微小型电动车被认为将承接低速电动车的购买需求。而电动汽车百人会提供的数据显示，2021年~2023年，低速电动车升级带来的汽车销量可达900万辆，给新能源车企贡献出千亿级

外支出，该款车型盈利空间有限。

对于宏光MINI EV盈利能力的质疑，周钊则回应称：“基于上汽通用五菱成熟的资源整合能力、过硬的工程技术和供应链管控能力，该车型目前的售价和成本是完全可控的。”

“上汽通用五菱具备强大的供应链整合能力和成本控制经验，当前，一批国内外知名零部件供应商已在柳州设立生产制造基地，柳州已形成完整的汽车整车和零部件配套产业链。”周钊进一步表示，供应商本地化不仅有助于有效降低物流成本，还能够更好地进行质量把控。正是由于整个产业链高度积极的配合，公司才得以规模化、平台化地打造了一款高性价比的产品。

而除了盈利空间被压缩之外，在“低价”标签下，产品力不足也成了当前微型电动车被诟病的主要问题，其中便包括了续航里程短和无安全气囊等。例如，雷丁芒果的最低售价虽然不到3万元，但在低价车型的配置中并不包括空调和安全气囊。

市场。

雷丁汽车便是低速电动车“转正”的典型代表。2008年，其依托电动自行车和摩托车起家，之后开始布局低速电动车业务，并在该市场发展成了头部品牌之一。

然而，随着《关于加强低速电动车管理的通知》在2018年出台，监管部门开始对低速电动车行业进行肃清整顿。

在此背景下，雷丁汽车对外正式宣布进军新能源汽车产业。2018年，雷丁汽车通过收购陕西秦星而获得新能源商用车生产资质；2019年，公司再度收购野马汽车，从而获得了新能源乘用车等生产资质。经过一系列整合重组之后，



三线及以下城市是雷丁汽车的主销城市。

盛兰/摄影

记者在雷丁汽车的官网上查询到，除了与某综艺节目推出的联名款，雷丁芒果基础款共分为5种配置。雷丁汽车工作人员告诉记者：“若需要配备空调，可选择的最低价位款型是4.19万元的‘趣芒·悦动款’，其他两款的价格分别为4.99万元和5.49万元。”

和雷丁芒果官网宣传的“配备安全气囊”不同，雷丁汽车上述工作人员向记者表示：“只有4.99万元和5.49万元的‘智芒’配备了安全气囊，并且4.99万元的车型仅在主驾

驶位置配备了一个安全气囊。”

而续航里程短也是微型电动车面临的共同问题，其中五菱宏光MINI EV续航里程分别为130km和170km。对此，周钊向记者表示：“当前的里程满足了用户日常代步的出行需求，公司并未盲目追求高续航，而是采用了契合用户日常代步使用的电池容量，从而控制了动力电池成本。另一方面，还去除了多余的显示屏和其他娱乐设备，避免让冗余的成本传递到消费者。”

雷丁汽车完成了从低速电动车“领头羊”向新能源乘用车“正规军”的转变。

事实上，雷丁汽车的转型之路，在刚开始并不顺利。2019年，公司发布了雷丁i3、雷丁i5和雷丁i9三款电动车型，并提出了“在2020年实现15万辆”的年销量目标。然而，当年该系列车型的总销量共计3400辆左右，如今这三款车型也已经在官网上不见踪影。

此后，雷丁汽车在产品定位、新车型打造和销售渠道等方面做出了诸多改变。据了解，在雷丁汽车近日发布的新能源远景发展战略规划中，公司提出要打造“专注百姓短途出行升级+全要素下沉

服务用户”的雷丁模式，引领6亿城镇百姓出行升级。

有分析人士指出，雷丁汽车在销售渠道方面已布局了10余年，将成为其在微型电动车市场竞争的最大优势之一。记者在雷丁汽车官网也查询了解到，公司目前在全国有上万家县域销售渠道和服务门店。

据了解，今年雷丁芒果门店新增了432家，而到2025年，其经销商门店预计将下沉至全国2845个区县。对于未来的市场布局计划，雷丁汽车相关负责人表示：“公司销售渠道覆盖绝大多数的县城，三线及以下城市是主销市场。”

## 获38亿元B轮融资

# 曹操出行总部迁址苏州 网约车“混战”下半场

本报实习记者 杨让晨 记者 张家振 上海报道

共享出行市场硝烟再起。

日前，曹操出行宣布已完成B轮融资，获得了38亿元的资金支持，这创造了2020年以来共享出行企业获得单笔融资金额度的纪录。这笔资金将用于新技

## 融资发力大出行市场

天眼查显示，曹操出行目前由吉利科技集团控股，持股比例为77.33%。今年8月4日，曹操出行发生工商变更，吉利控股集团认缴出资6672.18万元，成为公司第二大股东，持股比例为15.42%。

李书福表示，当前出行领域正在经历前所未有的大变革，吉利控股集团以创新驱动发展，引领行业变革，致力于成为具有全球竞争力和影响力的智能出行和能源服务科技公司，布局大出行市场正是吉利科技集团转型战略中的关

## 布局换电网络纾解成本

公开数据显示，截至2020年12月，我国网约车用户规模达到3.65亿元，较2020年3月增长298万元，占整体网民的36.9%。另有机构预测数据显示，今年我国网约车出行市场规模将回升至3500亿元，而2022年将保持增长态势，有望突破4000亿元。

庞大的市场规模也使得位于网约车市场“第二梯队”的美团打车、

术的研发应用、司乘两端服务品质提升、司机群体保障以及业务拓展等关键性工作，为曹操出行下一步发展做准备。同时，曹操出行的总部也将迁往苏州市。

据了解，曹操出行是浙江吉利控股集团有限公司（以下简称“吉利控股集团”）为布局“新能源汽车共

键举措之一。

据了解，曹操出行此次B轮融资共有5家投资方，分别是苏州市相城金融控股（集团）有限公司、苏州高铁新城国有资产控股（集团）有限公司、苏州城市建设投资发展有限责任公司、农银国际投资（苏州）有限公司、东吴创新资本管理有限责任公司，融资金额共计38亿元。

对于曹操出行总部迁往苏州的原因，曹操出行相关负责人表示：“苏州作为传统制造业

享生态”战略性投资业务而打造的科技出行平台，由吉利科技集团投资控股的杭州优行科技有限公司负责具体运营。

在曹操出行战略发布会上，吉利控股集团董事长李书福表示，布局大出行正是吉利科技集团转型战略中的关键举措之一，公司将以全球领先的车联网、自

强势城市，近年来积极推动传统制造业转型升级，不断引入新兴创新型产业，并且智能车联网产业是苏州市相城区的重点打造对象。曹操出行作为主机厂孵化的互联网出行平台项目，不断引入物联网技术应用于智能出行，并且曹操出行新能源网约车平台定位也与苏州市倡导绿色出行发展理念一致。”

公开资料显示，2021年上半年苏州市GDP已破万亿，位居江苏省第一位。同时，苏州市近年

行还设有“碳银行”，未来个人减排资产可以通过进入碳交易市场，打通个人自愿减排和市场之间的交易流通环节。

曹操出行相关负责人在接受记者采访时表示，目前公司已有近1000辆电动车投入到日常运营中，后续也会在吉利控股集团的支持下推出更多、更高效的定制车型，不断提升充电效率，节约运营时间成本，

自动驾驶技术以及新能源科技，全方位赋能曹操出行，打造全球领先的科技出行平台。

曹操出行相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时也表示：“网约车的本质是服务，服务好司机才能服务好乘客。我们希望投入更多的资源，让司乘两端都能获得更好的服务。”

来也在不断引入多种新型创新产业，目前苏州市相城区正以大数据（区块链）、工业互联网、智能车联网和数字金融等六大行业为主要发展目标，打造“未来产业创新高地”。

此外，有资深业内人士分析，曹操出行和苏州市紧密合作，在一定程度上契合苏州市的产业发展规划。作为传统的制造业强市，苏州看好产业互联网经济的未来，才会在主机厂孵化的互联网出行平台项目上投注重金。

同时也会争取在更多集团布局的城市投放换电车型，降低运营成本，提升运营效率。

据了解，除了采用电动车型外，曹操出行也在借助吉利控股集团的优势在全国积极布局换电生态网络。公开资料显示，2020年吉利控股集团的智能换电站已在重庆、杭州、济南和淄博等地逐步落地，到2025年，换电站规模将达到5000座。

## 用户体验与合规率待提升

交通运输部相关数据显示，2021年7月，曹操出行的订单量较上月增长32.2%，已连续3个月保持增长态势，订单合规率在全国241家网约车出行平台中排名第九，订单合规率、接单车辆合规率、接单驾驶员合规率等主要指标分别为56.6%、71.3%和65.6%，订单合规率和接单车辆合规率分别下降0.2%和0.4%。

日前，记者在上海市松江区晚高峰时段于同一地点使用高德地图打车服务发现，曹操出行和T3出行等多个出行平台的接单时间长短不一，其中曹操出行在晚高峰时段5分钟尚未有司机接单，而T3出行能够在2分钟内接单。

业内相关人士对记者表示：“在松江区附近曹操出行的车辆数量较少，但是在高德地图提供的出行服务上，曹操出行是所有可选平台中排在第一位的。”此外，记者通过高德地图打车服务的优惠券界面发现，曹操出行不仅位于众多共享出行平台首位，并且目前高德地图只有曹操出行的优惠券，折扣力度分别为9.2折和9.6折。

包括曹操出行在内的众多网约车平台还面临着诸多合规问题。在今年9月初，交通运输部会同中央网信办、工信部和公安部等有关部门举行联席会议，对美团打车、T3出行、曹操出行和滴滴出行等11家网约车平台公司进行了联合约谈。约

谈指出，近期部分平台公司通过多种营销手段，恶性竞争，并招募或诱导未取得许可的驾驶员和车辆“带车加盟”，开展非法营运，扰乱公平竞争市场秩序，影响行业安全稳定，损害司乘人员合法权益。

同时，今年9月8日，天津市道路运输局会同市委网信办、市公安局和市交通运输综合行政执法总队等对滴滴出行、T3出行、美团打车、曹操专车等8家网约车平台公司进行了联合约谈。

约谈中，各管理部门针对当前天津市网约车平台公司存在的注册把关不严、违规派单、打折促销等问题，提出了具体要求。其中包括立即停止招募不合规车辆和驾驶员，对无法提供许可证件的驾驶员和车辆不予注册，同时立即开展自查，全部清退已在平台注册的不合规车辆和驾驶员等。

对此，曹操出行相关负责人对记者表示，公司多年来坚持规范化运营，始终关注司机群体利益的保障建设，有一整套完善的监管和运营机制。此外，为保障服务稳定性，曹操出行也建立了围绕安全和服务的闭环管理体系。

“司机准入门槛高，培训体系完善，线上线相结合，同时配合荣耀分、满意度等考评体系，保证司机从筛选进入、培训提高和服务效果评估等全过程都有相应的规范动作。”上述负责人表示。