

渗透率突破30%大关

开心汽车公牛集团跨界入局 新能源汽车市场“内卷”升级

本报记者 杨让晨 张家振 上海报道

市场竞争日趋激烈的新能源汽车生产及充电赛道,依然吸引着各路“新玩家”不断入局。

日前,二手车经销商开心汽车(Kaixin Auto Holdings,KXIN.US)宣布已和MORNING STAR AUTO INC. 股东签署了并购协议,将增发1亿股普通股收购其100%股权。据悉,后者全资拥有无锡茂林斯达科技有限责任公司(以下简称“茂林斯达”)和河南御捷时代汽车有限公司(以下简称“御捷汽车”),茂林斯达则是朋克电动汽车(POCCO EV)的生产和经销商。

开心汽车方面表示,收购完成

各路资本争相入局

在销售火热的大背景下,各路资本也开始加速涌入新能源汽车市场。

在新能源汽车渗透率逐步提高的大背景下,各路资本正进一步争抢新能源汽车市场“蛋糕”。

近年来,我国新能源汽车市场规模不断扩大,渗透率也在稳步提高。乘联会最新统计数据 显示,1~10月,我国新能源汽车产销量分别累计达到518.9万辆和443.2万辆,分别较2021年同期增加117.4%和107.5%。

乘联会秘书长崔东树表示,近几年,我国新能源汽车渗透率提升明显。今年9月,渗透率达到31.8%的历史高位,10月则继续保持突破30%的良好状态。

在销售火热的大背景下,各路资本也开始加速涌入新能源汽车市场。日前,开心汽车宣布将转战新能源汽车赛道,投身到新能源汽车整车制造和销售中。

资料显示,开心汽车为国内第二家成功上市的二手车经销企业。早在2021年8月,开心汽车就宣布成立新能源汽车部门,总部设在安徽省宿州市,并组建了新能源汽车研发、生产和营销等团队。

同样是在2021年8月,开心汽车

后,开心汽车将拥有朋克电动汽车全部资产和全部业务,实现新能源造车模式的转型。开心汽车董事长兼CEO林明军也表示:“目前,中国电动汽车正处于发展强劲的时间周期,开心汽车必须加速并购和加大投入,以便快速抢占市场份额。”

无独有偶,有“插座一哥”之称的公牛集团股份有限公司(以下简称“公牛集团”,603195.SH)也正加速跨入新能源汽车充电赛道。今年以来,公司旗下的安全直流桩、电瓶车充电桩等已陆续上市。而早在2021年6月,公牛集团就推出了多款安全充电桩、安全随车充等产品。

公牛集团相关负责人在接受《中



开心汽车与茂林斯达签署全面战略合作协议,以加速实现新能源造车模式的转型。 本报资料室/图

方面表示,将通过发行新股收购御捷汽车100%股权。朋克电动汽车曾是御捷汽车旗下的电动汽车品牌,产品包括朋克多多和朋克美美,主打纯电微型车市场。

而随着并购茂林斯达和御捷汽车100%股权落地,也意味着开心汽车正式进入了新能源汽车造车领域。

此外,公牛集团也早就开始了在新能源汽车充电领域的布局。在日前召开的公牛集团2022年第三季度业绩说明会上,公牛集团方面表示,公司已完成新能源汽车充电桩、桩主流产品系列的布局。

相关资料显示,公牛集团目前已基本实现了从低功率到大功率充电产品的全覆盖,交流、直流以及120kW、240kW产品都已完成布局并顺利上市。“在未来发展方面,预期今

国经营报》记者采访时表示,新能源汽车充电桩、充电枪业务本质上属于电连接领域,与公牛集团传统业务的优势高度匹配。“公牛集团将牢牢抓住新能源充电产业发展的黄金时期,将新能源电连接业务上升为集团重要战略并发力布局。”

对此,江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔告诉记者,目前新能源汽车市场虽然竞争激烈,但还是不断吸引着“新玩家”进入。“一方面是由于部分公司原有业务表现不佳,想切换新赛道;另一方面则是因为新能源汽车市场销售火热,也是资本市场关注的热点话题,进入这一赛道后容易获得更多的资源。”



年的既定目标可以顺利完成;长期来看,市场表现出来的增长态势非常好。新能源作为重要的战略方向之一,公司会继续大力投入和发展。”公牛集团方面表示。

对于各路资本涌入新能源汽车领域的原因,国信证券方面分析认为,目前我国中低端新能源汽车市场空间大、竞品相对较少,伴随着三四线城市新能源汽车加速渗透,将呈现出较大的结构化成长空间。

盘古智库高级研究员江瀚也告诉记者,当前,新能源汽车行业面临着最大的“风口”,也是各路资本最关注的领域之一。“所以,跨界进入新能源汽车行业的企业会越来越多,都希望抢占新能源汽车行业发展机遇,获得更多的市场机会和盈利空间。”

跨越资金技术壁垒

资本跨界进入新能源汽车行业还需要面对激烈的市场竞争和较高的技术要求。

在业内人士看来,尽管资本正不断涌入新能源汽车生产制造领域,但对于跨界入局的企业而言,往往会面临着较高的资金门槛和技术壁垒。

新入局企业的资金和技术储备如何,对于新能源汽车产品落地而言至关重要。以传统车企布局新能源汽车品牌为例,东风汽车集团有限公司打造的高端新能源汽车品牌岚图汽车和上汽集团(600104.SH)打造的高端新能源汽车品牌智己汽车都投入了大量的资金成本和研发力量。

11月18日,岚图汽车方面宣布已完成A轮融资协议签署和交割,本轮融资近50亿

元,融资后市场估值近300亿元。本轮融资资金将用于支撑岚图技术研发、营销投入、数字化体系建设、生产能力建设等与岚图主营业务经营及拓展相关事宜。

智己汽车也在今年8月完成了首轮约30亿元的融资。对此,张翔告诉记者,高成本是“新玩家”跨界进入新能源汽车领域需要面对的首要问题。“相关企业跨界进入新能源汽车行业,必须要清晰认识到市场竞争非常残酷,未来或许只有少数车企能生存下来。”

除面临较高的资金门槛外,资本跨界进入新能源汽车

行业还需要面对激烈的市场竞争和较高的技术要求。

国信证券研报分析认为,当前汽车智能化(智能驾驶、智能座舱)的落地方式与盈利模式尚未成熟;汽车电动化(电池、电机、电控)的技术原理趋于同质,想要做出差异化亮点需要较高的研发效率、较强的成本控制与较深的技术积累。

江瀚也告诉记者,隔行如隔山。对于跨界入局新能源汽车领域的“新玩家”而言,如果没有足够多的经验和 技术优势,也没有足够的市场开拓经验,贸然进入会面临着一定的风险。

求解创新发展之道

相关企业跨界布局新能源汽车充电桩业务,需要持续保持技术创新优势,紧跟技术发展趋势。

在 高门槛和激烈的市场竞争等多重背景下,技术实力的创新仍然是影响跨界进入新能源汽车行业成功与否的重要因素。

以公牛集团涉足的充电桩业务为例,目前困扰行业发展的核心痛点在于充电速度过慢。资料显示,交流慢充和直流快充是目前新能源汽车充电的主要方式。广发证券研报分析指出,针对新能源汽车交流慢充模式充电慢的痛点,目前除增设充电桩外还有大功率充电模式。不过,密集建设大功率充电桩或对国内配电网带来压力。

“电动车的无序充电行为往往与电网日常负荷曲线高度重合,充电负荷和配电网原始负荷早晚叠加形成负荷双高峰。相较普通充电桩,大功率充电桩造成负荷峰值进一步增加,峰谷差进一步

加剧。”广发证券方面进一步表示。

对此,公牛集团相关负责人告诉记者:“公牛集团作为行业的第三方参与品牌,基于多年来在电连接领域积累的技术优势及新能源充电研发能力的不断强化,并利用有效的产品策划方法论对用户需求进行深入洞察,充电枪、桩产品线得到了快速丰富且适配绝大多数新能源车型。同时,公司与行业标委会及协会进行积极交流,为行业发展做出应有的贡献。”

“未来,公牛集团将会继续发挥产品、供应链、营销、品牌等方面的综合优势,围绕用户未被满足的需求和痛点进行产品创新,持续构建广泛可及的销售体系。”公牛集团相关负责人进一步告诉记者,“通过自研自制严格把控产品质量,运用精益思想指导供应链与营销各

个环节,我们将公牛品牌与过硬的产品送到千家万户,为用户提供安全、舒适的用电体验。”

江瀚告诉记者,公牛集团进军新能源汽车充电行业,实际上也是在不断进行尝试。张翔也表示,相关企业跨界布局新能源汽车充电桩业务,需要持续保持技术创新优势,紧跟技术发展趋势。

“跨界进入新能源汽车行业还需要大量的资金投入。公牛集团作为充电桩制造商,需要扩大市场规模,形成规模效应才能在激烈的市场竞争环境中获得更好发展。”张翔进一步表示,如果要专注于充电桩业务,企业需要在交流慢充、直流快充和超高压充电等方面进行全方位布局,一旦这一领域获得相关政策支持,可以迅速抓住市场发展机遇。

岚图汽车 CEO 卢放谈新能源汽车电动架构:“吹牛的多,落地的少”

本报记者 张家振 武汉报道

“很多所谓的电动架构,吹牛的多,落地的少。”日前,岚图汽车CEO卢放表示,电动架构是新能源汽车的发展基石,国内开发电动架构的热潮在几年前就开始了,但时至今日,真正搭载全新架构的量产车型依然很少,原因不外乎开发周期长、资金投入大、工作量巨大。

作为“造车国家队”的一员和东风汽车集团有限公司(以下简称

把车辆定义权交给用户

《中国经营报》:岚图汽车此次发布的ESSA+SOA智能电动仿生体和其他车企的平台和架构有什么不同?你刚才提到“很多所谓的电动架构,吹牛的多,落地的少”,岚图汽车ESSA+SOA智能电动仿生体具有哪些核心优势?

卢放:岚图汽车此次发布的智能电动仿生体由ESSA原生智能电动架构和中央集中式SOA电子电气架构组成,拥有非常多的独特性和行业领先性。

比如,ESSA原生智能电动架构是目前行业内唯一一个基于纯电平台开发的兼容多动力系统的架构,可以兼容纯电动、增程电动、智能多模多种动力方案。面向未来,我们还预留了氢燃料电池动力解决方案。

可以说,ESSA原生智能电动架构真正基于电池、电机、电驱去做架构开发,与传统燃油车的架构和油改电架构相比设计思路完全不同。另外,ESSA原生智能电动架构具备高扩展性,不仅全面覆盖轿车、SUV、MPV、跨界等车型的开发,还能实现同一平台衍生多种造型风格、多种乘坐空间的车型。

“东风公司”)旗下的高端新能源汽车品牌,岚图汽车正进入全新发展阶段。11月18日,岚图汽车方面宣布,已完成A轮引战融资协议签署和交割,本轮融资近50亿元,融资后市场估值近300亿元,是中国新能源汽车行业迄今规模最大的首轮融资。

据介绍,本轮融资资金将用于支撑岚图汽车技术研发、营销投入、数字化体系建设、生产能力建设等与主营业务经营及拓展相关事宜。本轮

在软件架构方面,岚图汽车的中央集中式SOA电子电气架构在行业里是绝对领先的。首先,在物理形态上,岚图汽车的架构由中央集中控制器和四个VIU(区域控制器)组成,可把软件从硬件中完全解耦出来。目前来看,行业里很多人都说自己的架构是SOA架构,比如只在驾驶座舱域做了软件解耦,但真正做到全域解耦并实现中央集中式的,岚图汽车是国内首家车企。

在硬件形态上,我们的中央集中式SOA电子电气架构和其他车企有非常大的区别,现在行业流行的方案还都停留在三个VIU架构,但岚图汽车已经跨越到中央集中控制的状态。另外,我们把软件服务化,从硬件中解耦出来,给用户提供了非常多的自定义场景可能性。

《中国经营报》:对于用户而言,岚图汽车的ESSA+SOA智能电动仿生体在具备上述优势的同时,能为用户带来哪些更为直观的使用体验,真正实现汽车的千人千面?

卢放:ESSA+SOA智能电动仿生体实现了尖峰性能,软硬兼修,

融资后,岚图汽车将视具体情况启动后续轮次的融资工作。

在核心技术研发方面,岚图汽车方面在此前举办的岚图科技日上正式对外发布了具有正向开发、软硬兼修等特点的ESSA+SOA智能电动仿生体,可为用户提供智慧电动汽车解决方案。对于该架构的核心优势以及未来的技术研发计划等问题,卢放日前在接受包括《中国经营报》在内的记者专访时做了详细解答。

通过这一架构,用户可以自定义一些场景,增加应用程序,带来更个性化的用车体验。岚图汽车将进行更多的开放共创,让更多用户和合作伙伴加入到开发者平台中来,为汽车带来更多的可能性,以促进中国汽车市场进步,为用户提供领先于其他汽车市场的使用体验。

此外,ESSA原生智能电动架构还是一个开放式架构,可以平台共享。开发者生态可以让更多的用户甚至更多的合作伙伴参与到岚图汽车的车型开发中来,甚至是在量产车交付给用户后也能进行共创和开发,真正实现汽车的千人千面、真正实现“软件定义汽车”,把车辆定义权交给用户,助力整个中国新能源汽车行业发展。

融资助力核心技术研发

《中国经营报》:ESSA原生智能电动架构的研发投入是非常大的,岚图汽车在技术研发方面的资金和人力投入方面有没有压力?募集资金会有多大比例用于技术研发和相关技术人员的培养?

卢放:岚图汽车是东风公司全力打造的高端新能源汽车品牌,是东风公司科技创新“跃迁行动”的先锋力量,是东风公司向卓越科技企业转型的重要实践。岚图汽车坚持“把创新发展的主动权牢牢掌握在自己手中”的技术发展理念,通过科技创新不断提升发展独立性、自主性、安全性,引领汽车行业电动化、智能化转型升级。

人才是第一资源。目前,岚图汽车研发人员占员工总人数的38%,研发团队所占比例位列新造车企业第一。核心研发领域人员同比去年10月增长了73%,团队平均年龄32.6岁,硕士研究生及以上学历占比38%。

创新是第一动力。从2020年至今,我们在不到三年的时间里,已累计申请专利1771件。其中包括发明专利1450件,已授权308件,平均每年申报专利近600件,专利增长速度处于新能源汽车行业第一位。

此次募集的资金会有很大一部分用于核心技术的再研发,我们也会根据市场的需求不断调整研发投入比例。在未来一段时间里,我们还会在智能化方面不断加大资金投入,同时也会加强这方面的人员招募以及培养力度,持续

构建岚图汽车的技术领先优势,进一步带动智能汽车产业的发展。

未来,中国汽车产业一定要“走出去”,“走出去”的核心基础是应用中国自己的核心技术,所以未来我们还会持续加大在自主技术研发方面的投入。

《中国经营报》:据了解,岚图汽车本轮融资近50亿元,融资后市场估值近300亿元。能否介绍一下具体情况?岚图汽车吸引投资方投资的原因有哪些?

卢放:岚图汽车本轮融资的投资方共有10家,由具有战略协同的央企国家队和大型国有金融机构联合领投,国有资本、地方国资、产业及民营资本积极跟投,东风公司同步跟进。本轮融资后,东风公司持股78.88%,投资者持股12.37%,岚图汽车员工持股平台持股8.75%。

在当前国际经济形势严峻、多种不利因素叠加的复杂环境下,汽车及零部件行业投融资难度增大,但岚图汽车成功融资近50亿元,体现了一级市场投资者对于岚图汽车投资价值的充分认可与充足信心,也说明岚图汽车在高端智能电动汽车这一赛道上具有超强的实力和独特优势。

领先的技术实力、完善的产品布局和强大的全球化竞争力也为岚图汽车融资成功提供了强力支撑。在产品布局方面,岚图汽车基于ESSA原生智能电动架构,在不到三年的时间里已形成了横跨SUV、MPV

和轿车三大品类的产品布局,成为中国新能源市场上第一个完成轿车、SUV和MPV全品类布局的品牌。为了满足不同细分市场的需求,我们推出产品的节奏也和市场发展情况高度匹配。

《中国经营报》:目前,国内新能源汽车市场竞争很激烈,ESSA+SOA智能电动仿生体主要赋能一些高端产品,未来公司是否会考虑推出一些中低端产品以扩大市场占有率?汽车行业面临的动力电池涨价和芯片短缺等问题,对岚图汽车有哪些短期和中长期的影响?

卢放:岚图汽车是东风公司面向中国汽车工业下一个50年打造的自主高端新能源品牌,在电动化和智能化赛道上具备领先优势。岚图汽车的定位是高端智慧电动品牌,我们希望通过推出高端产品为用户带来更优的智能出行体验。

此外,无论是ESSA原生智能电动架构,还是中央集中式SOA电子电气架构,都可以向行业开放,如果其他品牌想用,我们也可以提供支持。这两种架构都具备高度的灵活性,也能够满足多种级别汽车的开发需求。

关于动力电池涨价和芯片短缺问题,这也是我国新能源汽车产业在蓬勃发展的同时需要解决的问题,供需关系也会受到影响。但这只是暂时性的问题,未来一定会得到解决,在问题解决之后用户也将成为受益者。