

管理层大换血、押注海外市场 爱驰汽车“起死回生”？

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

随着一份重组文件的流出，站在退市边缘的爱驰汽车或将迎来新变化。

据网络流传的一份爱驰汽车于日前发布的《关于成立股东治理临时工作组的通知》(以下简称“《通知》”),今年上半年陷入经营困境的爱驰汽车已于日前逐步恢复正常运营。《通知》表示,为推动公司良性发展,整顿公司业务经营,恢复日常运行,经公司股东会决议通过,成立股东治理临时工作组。

对此,一位接近爱驰汽车的人士向《中国经营报》记者确认了该《通知》的真实性。不过,记者日前

联合创始人或回归

事实上,爱驰汽车此番“起死回生”并非意外。

据前述《通知》,工作组的组长为朱小华、付强。“工作组受股东委托,负责公司运营管理工作。”在外界看来,这则《通知》使得爱驰汽车的联合创始人付强疑似重新获得了爱驰汽车的控制权。

记者注意到,付强此前曾担任爱驰汽车法人、董事长等职,在参与创办爱驰汽车之前曾在多家豪华品牌车企任职,拥有丰富的汽车行业经验,在一汽-大众奥迪担任品牌销售副总经理后,付强又辗转至上汽大众担任斯柯达品牌营销事业部执行副总监以及担任沃尔沃(中国)销售有限公司总裁兼首席执行官等。

排在付强之前,同样被任命为组长的朱小华则被外界视为新资方的人手。据相关媒体报道,朱小华还同时被任命为爱驰汽车CEO,

实地走访爱驰汽车位于上海市杨浦区长阳创谷总部时发现,爱驰汽车的总部大门仍然紧闭,不过此前大门内放置用于指引的牌子已经撤走。同时,爱驰汽车总部北门楼下的安保人员告诉记者,最近爱驰汽车总部已经放假,仅提供为离职员工办理相关手续的业务,记者在总部也见到零星有人进出爱驰汽车总部。“都是来办理离职手续的。”该安保人员表示。

据了解,今年5月,爱驰汽车被曝经营陷入困难,其位于长阳创谷的总部也因拖欠物业费而停止运营,同时爱驰汽车的线上平台已无法使用,线下网点也处于转让或停业的状态。对于此次爱驰汽车重组等具体事宜,爱驰汽

负责公司的日常运营管理工作,而唐玉梅为公司财务总监,二人聘任自2023年7月18日起。

或许是力求改变现状,此次爱驰汽车方面在《通知》中进一步对复工复产、研发、海外、国内市场、IT等方面的负责人进行了“换血”重组,启用了爱驰汽车原“旧部”成为工作组的主力。

记者依据《通知》梳理发现,复工复产组组长杜明此前为爱驰汽车质量工程副总裁,研发组长吴畏此前担任爱驰汽车动力系统副总裁,而海外组组长王超为爱驰前海外区域开发高级总监;人事组组长赵健为爱驰前人力资源总监;引战融资组组长陈晓明曾任爱驰首席财务官;综合事务组组长单忠亮此前曾为爱驰汽车创始合伙人、副总裁。不过,曾担任

车相关负责人对记者表示,目前不便作出回应,只表示:“《通知》下发得很突然,我也不清楚目前的情况。”

在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看来,爱驰汽车的恢复运营对未来的发展很难有大改观。“首先,在市场竞争很激烈,爱驰汽车处于被淘汰的边缘位置;其次,让爱驰未来改观的唯一条件则是要获得融资,但如果真的有融资,企业会对外公布,不会仅依靠内部文件组建临时工作组。”张翔进一步表示,从产品等方面来看,爱驰汽车的关键核心指标因素都不太好。“没有让人记忆深刻的技术和产品,同质化严重,重组的改观作用不大。”

爱驰汽车董事长的张洋似乎已被新重组的爱驰汽车所剥离,并未出现在《通知》中。

实际上,爱驰汽车此番“起死回生”并非意外。在今年5月底,爱驰汽车刚传出停产传闻时,就有爱驰汽车员工告诉记者,公司正在试图引入投资人重组。“公司有在接洽的意向投资人。”该员工进一步表示,爱驰汽车的负债不大,对投资人来说处理起来比较容易。

但时间不等人,在爱驰汽车从被曝经营困难到重组通知发出的这段时间内,已有不少员工选择离职,其中一位员工对记者表示,自己部门有人曾在爱驰汽车和小鹏汽车的offer中做抉择,最终来了爱驰汽车,但未曾想到最后爱驰汽车会发生经营困难以致欠薪的情况。

面临资金等多重压力

此次爱驰汽车重组或许意图在新能源汽车市场站稳脚跟。

相关资料显示,尽管公司领导人的行业经验丰富,但在爱驰汽车刚有产品落地时,销量表现却事与愿违,第一款车型U5推出时并没有收到较好的效果。据盖世汽车数据,截至2020年12月,爱驰汽车U5的年销量共达到2600辆,2021年爱驰汽车的汽车年销量虽有所增长,但是也仅为3011辆,一直处于较低水平。同期的其他造车新势力如小鹏、蔚来、理想等年销量均突破了2万辆大关。

销量不振并非爱驰汽车在今年上半年陷入困境的唯一原因。一直以来,造车都是一门极为烧钱的生意,在汽车分析师钟师看来,现在爱驰汽车面临的关键仍是要有更大的资本引入。“较大的资本输入以后,把整个车企盘活,没钱的话,一切免谈。”爱驰汽车对员工薪资的拖欠和总部物业费的欠缴等情况也侧面印证了这一观点。

记者在采访中了解到,尽管各项日常工作恢复正常运营,但爱驰汽车此前拖欠员工工资等事宜仍然没有得到有效解决。此前曾在爱驰汽车就职的一位供应链员工就对记者表示,到7月底,爱驰汽车拖欠的工资仍然没有发放,“也没有承诺最迟会什么时候给到”。

事实上,爱驰汽车曾获得多轮融资。据天眼查数据,作为新能源汽车制造商的爱驰汽车,在2016年就拿到了腾讯、和谐富腾、爱车等投资方的首轮预投资,并且从2016年至2022年,爱驰汽车共进行了8轮融资,其中不乏宁德时代、滴滴出行等上下游知名企业。



《通知》发出后,爱驰汽车长阳创谷总部的大门仍然处于关闭状态。

本报资料室/图

代、滴滴出行等上下游知名企业。

但爱驰汽车在造车过程中仍然出现了资金短缺,据相关媒体报道,爱驰汽车前任董事长陈炫霖在2017年至2022年年初就参与了爱驰汽车的多轮融资,并且在2022年出任爱驰汽车董事长。彼时,爱驰汽车方面表示,作为老股东,在本轮融资的多个投资意向方中,陈炫霖的进一步战略投资得到了现有股东和创始人团队的一致选择、认可和支持。

然而好景不长,2022年11月,陈炫霖辞去了爱驰汽车董事长的职位。彼时,有消息称,这是由于陈炫霖因所在投资机构爆雷,出现逾期无法兑付情况,本人也滞留海外未归,同时爱驰股份被冻结才最终选择离职。随后,爱驰汽车试图借壳在美股上市的计划也走向失败。据相关资料,美股教培企业华夏博雅(北京)教育科技有限公司在今

年3月发布公告称,已与爱驰汽车的运营公司 Aiways Holdings Limited 达成不具约束力的合作意向,以收购爱驰汽车全部发行在外的股权,收购完成后,爱驰汽车所有股份将被转换为上市公司的普通股。但截至目前,该收购并未完成。

事实上,爱驰汽车此番重组是否能真正起死回生还需要时间检验。据《通知》,爱驰汽车目前对海外市场业务仍然安排了负责人,爱驰汽车此前也在海外市场有所布局。有关资料显示,爱驰汽车的首款车爱驰U5曾出口到欧洲的15个国家,截至2022年累计出口量超过6000辆。

张翔也告诉记者,爱驰汽车此前出口海外的行为可以看作是一种“曲线救国”方案,在国内市场没有好的对策,所以爱驰希望通过海外市场来打出一片天,提供好的品牌亲密度。

多品牌车企接连官宣降价 车市下半场或打响“价格战”

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道					
“如果要订购电车的话需要尽快,月底提车的时间可能会延长。”日前上海市东安路上汽大众直营销售网点的一位销售顾问对《中国经营报》记者表示,目前上汽大众的纯电、燃油等多款SUV	均有不同程度的优惠。“由于降价优惠,电车的销量增长,现在订购提车的时间需要2~4周,如果等到月底想购买,那么提车的时间可能需要6~8周。”	资料显示,8月伊始,包括上汽大众、零跑汽车在内的多个品牌开启了新一轮降价。其中,上	汽大众在8月将旗下9款SUV车型降价,最高能够给予6万元的综合优惠。	记者注意到,除上汽大众外,奇瑞新能源、极氪汽车、零跑汽车等也宣布开启降价活动。其中,零跑汽车旗下C系列部分车型降价,包含两款C11车型以及三款	C01车型,其中C01车型最高降幅达到2万元。极氪汽车方面则宣布在8月11日至12月31日期间极氪001各版本降价3万~3.7万元不等。“考虑用户对购入门槛,及配置多元化的不同需求,即日起,用户可享受极氪001最新限时价格权益政策,满足多样化购车需求。”

纯电、燃油车型齐降价

在此次上汽大众公布的降价活动中,途昂、途昂X、新途岳、途观L、ID.4 X等车型均有不同程度的优惠。其中,途观L 2023款仅需约17万元就能拿下,朗逸星空版则能最高享受3万元优惠,11.39万元即可购入。而销售顾问向记者展示的价格信息中,ID4.X中的低配版仅需15万元出头就能买到。

“目前途岳有2.8万元的优惠,如果做贷款的话优惠的力度还会更大一点。”同时该销售顾问对记者表示,纯电车型近来销量更好,“目前次顶配车型是ID.4系列卖得最好的,不到20万元就能够买到。但目前由于活动的开展以及是直接从上汽大众订购,电车的订购等待时间已经由之前的2周延长到了4周左右。但降价5万~6万元的ID.4车

型需要在本月内签署订单。”

记者注意到,这并非上汽大众首次开展降价活动。在今年7月,上汽大众对ID.3系列进行官方限量降价,限定7000辆,起售价低至约12.59万元。据上汽大众官方数据,在该活动开展后的首周末,订单量就突破1000辆,最高单日订单达到742辆,环比增幅突破500%。

此外,奇瑞新能源、上汽名爵等均开启了降价活动。其中奇瑞新能源方面表示,推出8月购车补贴活动,购买小蚂蚁、QQ冰淇淋或无界Pro三款车型可享现金优惠,至高1万元。

上汽名爵方面则表示,从8月3日起,对MG5天蝎座、第三代MG6 PRO、MG ONE三款车型提供限时现金补贴,至高优惠2.6万元,并赠送终身免费基础保养。与此同时,7

月中旬开启的MG MULAN降价2.4万元促销活动,从原定的7月31日结束延期到8月31日。

事实上,不仅传统车企降价,造车新势力也加入了降价行列。据零跑汽车官方资料,包括零跑C11 650智享版、580四驱性能版以及C01 606智享版、717智享版等在内的多款车型也都最多下调2万元。零跑汽车上海虹桥龙湖天街体验中心的一位销售顾问也对记者表示,目前有的车型降价2万元,有的车型降价1万元。

资料显示,零跑汽车在今年7月,新车交付再创新高。其中C系列交付超过1.2万辆,占比约为85%;C11系车交付达到9200辆。“零跑汽车将笃行全域自研,深度开发核心技术,为用户带来极致品

量”赢得一定空间。”

值得注意的是,中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)在今年7月初曾联合包括东风汽车、上汽集团、奇瑞汽车、江淮汽车、特斯拉等16家主流车企签署《汽车行业维护公平市场秩序承诺书》(以下简称“《承诺书》”),约定将从价格、营销、质量与服务、社会责任四个方面共同维护汽车市场秩序。

不过随后,中汽协方面发表声明称,《承诺书》中“不以非正常价格扰乱市场公平竞争秩序”涉及

价比的产品,为中国汽车产业现代化贡献力量。”零跑汽车方面表示。

极氪汽车方面也宣布2023款极氪001中的YOU版、ME版、WE版分别降价3.7万元、3万元和3.1万元。同时,上述三款车型仍可享受免费选装极境蓝外饰整车质保6年或15万公里等常规保障权益,上述降价活动自今年8月11日起至12月31日止。

值得注意的是,此次限时降价活动与今年7月极氪汽车发布的降价权益方案不可共享。极氪汽车方面表示,在今年9月30日24时前,下定用户可根据自身需求选择不同方案的购车权益。“随着产品矩阵持续增强,门店建设和生态体系全速进阶,品牌布局不断优化,极氪将加速向全球豪华科技品牌转型。”极氪汽车方面表示。

“价格”表述,表意不当,决定将这一条款删除,并敦促16家及其他汽车生产会员企业,严格遵守《反垄断法》及相关行政法规、指南、规章,自主定价、公平竞争,共同为产业规范健康创新发展贡献力量。

在钟师看来,目前汽车行业内企业降价的趋势目前尚在自然演化,还没有行政干预。“现在汽车市场太卷,汽车价格难以稳定,市场竞争自然演化,目前并无行政干预。等价格降到企业自己不能承受的程度,降价或许就能够自动停止。”

激烈竞争或将持续

据中汽协数据,今年7月我国新能源汽车销量达到67.9万辆,同比增长26%,新能源汽车市场占有率达到32.7%。另据乘联会数据,今年7月新能源汽车零售渗透率达到36.1%,自主品牌零售份额达53.2%。

周纹羽对记者表示,未来中国新能源汽车渗透率将赓续逐年走高之势,传统燃油车的市场份额将面临持续被蚕食的严峻挑战。“目前各大车企都在竞相推出电动汽车新车型,造车新势力正试图抓住行业快速变革机遇,希冀弯道超车、后来居上。降价是通过牺牲利润来换取市场份额的一种常见手段。预计在新能源汽车驶入成熟阶段之前,该行业将继续面临激烈竞争,一些品牌未来仍将采取降价策略来争夺市场份额。”

今年7月,为推动车市进一步回暖,中央和地方出台多项汽车促销费政策,多措并举推动汽车消费需求释放。国家发改委等部门印发了《关于促进汽车消费的若干措施》的通知,优化汽车限购管理政策、支持老旧汽车更新消费、加强新能源汽车配套设施建设等,进一步稳定和扩大汽车消费。

国金证券研报分析认为,促消费支持政策不断,电车市场持续火爆,预计全年乘用车销量或将正增长。“随着国内市场政策退坡后销量驱动由政策逐渐转移至车型供给。新车型的推出节奏和爆款车型放量对电车销量影响日益重要。”

同时,面对激烈的市场竞争,建

立技术壁垒是当前车企们的不二选择。华西证券研报就分析认为,智能化将成为车企竞争的重要因素。“智能驾驶正逐步迎来技术、用户接受度和商业模式的三重拐点,智能化布局相对领先、产品周期、品牌周期向上的优质自主车企将会受市场青睐。”

资料显示,目前造车新势力的智能化进展迅速。多家新势力车企的领航辅助功能已经上线。蔚来已在7月在北京五环内的高速公路和城市快速路上线了NOP+(Navigate on Pilot,意为高速领航辅助)增强领航辅助功能在北京五环内的高速公路和城市快速路上线。至此,蔚来NOP+在北京二环、三环、四环、五环等城市环路及快速路、高速公路实现了全覆盖。据了解,蔚来的NOP+增强领航辅助可在高速公路、城市快速路上,辅助用户完成进出匝道、选择最优车道、超越慢车、根据限速自动调速等一系列驾驶任务。

无独有偶,零跑汽车日前也发布了全域自研的四叶草中央集成式电子电气架构。该架构实现1颗SOC芯片(高通8295/8155芯片)+1颗MCU芯片(NXP S32G)打造中央超算,高配解决方案架构包含了高通8295+NXP S32G高配和英伟达OrinX,支持L2++高阶智能辅助驾驶。“借助座舱域、智驾域、动力域、车身域四域合一,能够以高算力、快通讯、低时延,实现智能电动车的核心部件高效协同。”零跑汽车方面表示。