

新一轮“价格战”打响 车企开启年中冲刺模式

本报记者 方超 石英婧 上海报道

“Model Y 现在有免息活动，购买新车是三年免息，参与置换为五年免息，首付79900元即可。”特斯拉上海世纪汇体验店销售经理刘韬(化名)还向《中国经营报》记者介绍，沪牌车辆置换，还可享受上海市的1万元置换新能源汽车

车补贴。

不仅仅是特斯拉，包括蔚来、小鹏、荣威、东风本田等在内的多家车企皆对外推出一系列优惠活动，如5月18日，东风本田推出了“国补厂补政策双享”活动，其中“以旧换新”最高可享受2.5万元置换补贴。

除针对现有车型推出各种优

惠活动，多家车企近期也在冲击“半年红”，密集推动新品上市，以“限时权益价”或“上市权益价”为名参与市场竞争，如智己L6官方指导价为21.99万—34.59万元，但“上市权益价”仅为19.99万元起。盖世研究院数据显示，截至今年4月，国内汽车市场近40个汽车品牌130多款车型参与了“价格战”。

“2023年‘价格战’给车企一个错觉：只要价格足够诚意，就能换取销量，在此情形下，车企以价换量成为常态。”中国汽车流通协会专家委员会委员章弘向记者表示，在“以旧换新”政策落地、合资车企维持市场份额等诸多因素影响下，“价格战”依然是今年车市的主旋律”。



特斯拉近期密集推出优惠活动。“置换专享5年0息”展示牌被放在特斯拉上海世纪汇体验店入口处。

“以旧换新”政策刺激市场

车企推出各种购车优惠，旨在提前开启年中冲刺模式，进一步提升销量。

“这款蔚来ET5T 原价29.8万元，选择BaaS电池租赁方案，车价可以立减7万元，另外，电池租用服务费用4赠1，你每个月只需交728元电池租金费用。”

蔚来中心北京蓝色港湾店的销售经理胡晨(化名)近日向记者介绍，上述购车方案“相当于租了5个月电池，实际只花了4个月的价钱，赠送了一个月”，胡晨同时向记者介绍，蔚来亦有置换活动，“无论何种旧车，都是2.1万元补贴”。

除了蔚来，特斯拉近期也推出“以旧换新”活动，引发市场广泛关注。

记者近日实地走访上海、北京

“价格战”波及二手车市场

引发市场高度关注的是，“价格战”对车市销量提升的作用又有多大呢？

“车企‘价格战’，让更多的消费者持币观望，购车意愿不强。”章弘如此直言。来自麦肯锡的调研数据也印证了这一观点。麦肯锡数据显示，仅有19.4%的受访者对“价格战”持“积极”态度，即认为“价格战”刺激(或加速)了自己的购车决策。

16.4%的受访者对“价格战”持“消极”态度，即认为“价格战”抑制(或延缓)了自己的购车决策。麦肯锡数据同时显示，有高达64.1%的受访者对“价格战”持“中立态度”，即认为无论是否有“价格战”，

自己都将按原计划进行购车。

除了对新车终端消费提振有限外，当下各大车企尤其是新能源汽车企掀起的“价格战”，正对二手车行业带来巨大影响。

中国汽车流通协会数据显示，今年5月1日—12日，二手车日均交易量为6.38万辆，较4月最后一周下降3.8%。按可比口径计算，5月1日—12日，二手车交易量为40万辆，较4月同期下降20%。

“在二手车市场中，在‘五一’新车价格优惠及各省地方促消费政策共同推动下，部分原意愿购买

1.4万元。而在4月24日，特斯拉针对Model Y推出“限时0首付”“限时0息”活动，并在5月17日将Model 3纳入“限时0息”活动范畴。

不仅如此，进一步梳理可以发现，比亚迪、奇瑞、东风本田、马自达等车企也在近期推出特定车型限时降价、置换补贴等购车优惠政策。记者注意到，除了对现有车型进行价格促销外，“价格战”也在向上市新车蔓延，荣威、领克、智己等多家车企就对上市新车推出一系列优惠政策。5月17日，领克07 EM-P正式上市，官方售价16.98万—18.98万元。但领克表示，6月30日前下订并完成大定锁单，7月31日前完

成提车“可享超3万元限时上市权益”，限时价格为16.38万元起。

受到外界关注的是，“价格战”此起彼伏的原因何在？多位业内人士向记者分析，在当前市场激烈竞争中，价格调整对销量刺激较为明显。此外，车企推出各种购车优惠，也旨在提前开启年中冲刺模式，进一步提升销量。

毋庸置疑，“以旧换新”政策正对车市产生巨大刺激作用，瑞银研究显示，“根据我们的测算，2024年报废和更换需求或达820万辆(相当于汽车总保有量的3%)，2023—2026年预期CAGR(复合年均增长率)或达18%。”

售与市场执行副总经理俞经民对此表示，二手车是上汽大众长项，“我们的二手车，不仅汽油车有市场供应的高价值，今天也要定义我们ID.二手车的价值。”

对于车企推出的“保值回购”服务，章弘向记者介绍，这与行业愈演愈烈的“价格战”密不可分，“价格战”直接导致老用户二手车残值大幅降低，间接影响了车企品牌的公信力和口碑，“车企推出这项服务是为了充实消费者信心，树立品牌形象，培养用户忠诚度，最根本的原因还是为了提升销量”。

3年亏损近16亿元转战港交所

纵目科技能否搭上小米SU7的快车？

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“从4月3日首次交付开始，43天时间，我们已经交付了1万台车！这对小米来说是一个重大里程碑。我们正在继续扩充产能，确保今年交付10万台。”5

月15日，小米创办人、董事长兼CEO 雷军在社交媒体上如是写到。自3月28日上市至今，小米SU7热度不减。

小米造车带来的火热流量也传递到其产业链企业上。纵目科技(上海)股份有限公司(以下简

称“纵目科技”)是小米在2021年3月宣布进军汽车领域后首批投资的企业之一。

在小米SU7上市的同一天，纵目科技正式向港交所递交招股说明书，拟主板挂牌上市。而在2017年、2022年，纵目科技就已经

挂牌过新三板、冲刺过科创板，但表现都不尽如人意。

招股书显示，此次纵目科技闯关港股IPO的募集资金中约74%将用于研发、16%用于生产基地及新生产线的资本开支、10%用于营运资金及一般企业用途。

对于纵目科技冲击港股上市，黄河科技学院客座教授张翔表示，这与其亏损情况息息相关，自动驾驶行业技术更新快，企业需要研发投入，现阶段依靠企业自身盈利也不太可能。“所以，纵目科技需要去冲刺资本市场，需要借助资本市场

来满足企业发展的资金‘渴求’。”

对于公司转战港交所背后的考量、企业经营等问题，《中国经营报》记者致函纵目科技，相关负责人向记者表示，目前公司处于静默期，相关信息以公司公开披露的招股书为准。

借势小米闯关港交所

纵目科技成立于2013年，是国内ADAS解决方案提供商，提供覆盖全面自动驾驶功能的解决方案。除此之外，纵目科技也在开发自动驾驶能源服务机器人，主要为物业运营商提供智能移动能源解决方案。作为一级供应商，纵目科技涉及自动驾驶领域的各个方面，包括软件设计、硬件设计、系统设计及该等组件的集成，从而开发出可大规模部署的解决方案。

经过十余年的发展，纵目科技有着不俗的市场表现。招股书显示，截至2023年12月31日，纵目科技已经就50款车型部署智能驾驶解决方案。2021年至2023年，纵目科技已与2022年中国销量排名前十的所有OEM(占中国市场乘用车总销量的72.1%)以及多家中国其他主要新能源汽车品牌开展业务合作。此外，纵目科技还获得了业内首个使用L4级技术的封闭园区低速自动驾驶项目之一，并在中国率先开发并商业化了自动驾驶能源服务机器人。

灼识咨询的数据显示，从2022年的销售收入来看，纵目科技在中国内地供应商中的排名较为靠前。在ADAS市场中排名第五，市场份额为1.0%；在自动泊车解决方案市场中排名第二，市场份额为4.9%；在APA泊车解决方案市场中排名

第一，市场份额为5.6%。

众所周知，自动驾驶是个需要巨额资金长期投入的赛道。为了获得企业发展的资金，纵目科技在此番冲击港股上市之前，已经两度冲击资本市场。具体来看，2017年1月19日，纵目科技获准于全国中小企业股份转让系统(NEEQ)上市(股票代码：870816)，并于当年2月21日开始在NEEQ进行交易，而后在12月11日终止挂牌。

2022年11月，纵目科技寻求科创板上市，此后自愿撤回过往A股上市申请。上述撤回于2023年9月27日正式受理，这也意味着此番纵目科技已是第三次闯关IPO。

对于纵目科技为何此番转战港交所上市？中国企业资本联盟副理事长柏文喜告诉记者，纵目科技选择港股冲击IPO可能基于几个考量。首先，香港资本市场对科技和创新型企业的认可度和接受度较高，这对于自动驾驶领域的企业来说是一个吸引点。其次，港股市场具有国际化的投资者基础，有助于纵目科技提升国际形象和品牌形象知名度。再次，港股市场的资金流动性较好，能够为公司提供更多的融资机会。“纵目科技之前在新三板摘牌以及科创板IPO撤单后，可能认为港股市场能为其提供更稳定的资本

市场环境和更有利的融资条件。”

借助小米汽车上市的高热度，纵目科技闯关港股的热度也有所提升。招股书显示，纵目科技有过9轮融资，背后投资团队的阵容也十分多元化。其中，D3轮便是由湖北小米领投。

招股书显示，湖北小米是一家有限合伙企业，其普通合伙人为湖北小米长江产业投资基金管理有限公司，该公司由小米产业投资管理有限公司(以下简称“小米产投”)持股80%。小米产投是天津金星创业投资有限公司(以下简称“天津金星”)的全资附属公司，而天津金星由小米科技有限责任公司(以下简称“小米科技”)全资拥有，小米科技由雷军持股77.80%。最新的股权结构显示，湖北小米持股比例达4.73%，是纵目科技的第五大股东。

小米SU7正式亮相的日子即为纵目科技向港交所递交招股书的日子。柏文喜告诉记者，小米的高热度对纵目科技而言，可能带来品牌效应的提升和市场关注度的增加。“小米在智能硬件和物联网领域积累了大量用户和经验，这可能为纵目科技在产品开发和市场推广上提供帮助。同时，小米的资源和渠道可能助力纵目科技的产品和服务更快地触达消费者。”

短期内或将继续亏损

众所周知，自动驾驶作为全球智能出行的重要技术发展方向，有着极为广阔的发展前景。根据灼识咨询的资料，2022年全球自动驾驶解决方案市场规模达到2098亿元，预计2027年将增长到6146亿元，复合年均增长率为24.0%。2022年中国自动驾驶解决方案市场规模达到462亿元，预计2027年将增长至1702亿元，复合年均增长率为29.8%。

记者注意到，虽然整个行业发展前景广阔，但自动驾驶行业普遍面临着亏损的难题。对于当下的行业现状，柏文喜表示，自动驾驶企业普遍亏损的状态可能由几个因素导致。首先，自动驾驶技术的研发需要大量的资金投入且周期较长，这导致短期内难以实现盈利。其次，市场教育和消费者接受度的提升需要时间，这也限制了自动驾驶产品的快速商业化。行业内竞争激烈，企业为了争夺市场份额，可能会采取价格战等策略，进一步压缩利润空间。

招股书显示，2021年至2023年，纵目科技的营业收入分别为2.25亿元、4.69亿元和4.98亿元，相应期间的净亏损分别为4.34亿

元、5.88亿元和5.64亿元，3年累计亏损16亿元。

对于纵目科技的亏损，张翔表示，国内的ADAS市场主要还是被海外的国际供应商所垄断，国内供应商的市场份额本来就相对较少。“纵目科技虽然是较为领先的ADAS解决方案提供商，但现阶段搭载其产品的量还比较少，不足以形成规模效应，所以企业会持续亏损。”

“除了未形成规模效应外，持续的研发投入也是导致纵目科技亏损的重要原因。”张翔解释道，“自动驾驶行业现在竞争极其激烈，想要在这片红海中突围，需要企业持续研发投入，才能形成自身的核心竞争力，而持续的研发投入，势必会影响企业的盈利。”

在招股书中，纵目科技方面也作出解释，称公司亏损状况主要由以下因素造成：一是智能驾驶产品和解决方案的原材料和硬件元件采购产生了大量销售成本；二是在于往绩记录期间，公司产生了大量研发费用，以建立和保持公司的市场领导地位、增加收入和实现盈利。

记者注意到，纵目科技方面

还在招股书中直言：“由于随着我们的业务扩张、成本及开支增加，以及我们在研发方面的持续投资，所以可能于短期内继续亏损。如果我们无法产生足够的收入并有效管理开支，我们可能会继续遭受重大亏损并可能无法实现或维持盈利。”

不仅如此，纵目科技还过于依赖大客户。招股书显示，2021年至2023年，其来自五大客户的收入分别为1.63亿元、4.17亿元及4.64亿元，占同期总收入的72.5%、88.7%及93.0%。

在柏文喜看来，大客户集中对纵目科技而言，既带来了稳定的收入来源，也增加了业务风险。依赖少数客户可能会导致公司在定价和谈判中处于不利地位，且一旦主要客户减少订单或转向竞争对手，公司的业绩将受到较大影响。为了降低这种依赖，纵目科技应当采取多元化市场战略，积极开拓新的客户和市场，同时加强产品创新和服务质量，提高客户黏性。

“此外，公司还可以通过研发新技术、提供差异化服务和建立战略合作伙伴关系来降低对单一或少数客户的依赖。”柏文喜补充道。