

小米汽车单季收入近百亿 猛攻豪车剑指高端“护城河”

本报记者 陈燕南 北京报道

近日,小米集团发出了创历史新高成绩单。2024年三季度财报显示,小米集团总收入为925亿元,同比增长30.5%;经调整净利润为63亿元,同比增长4.4%。

其中,小米汽车作为今年“出圈”的明星汽车品牌,其财务情况成为众人关注的焦点。数据显示,今年第三季度,小米智能电动汽车收

冲刺13万辆新目标

第三季度,小米卖一辆车要亏大约3.7万元,相较于二季度的6万元减少2.3万元。

小米集团总裁卢伟冰表示,明年汽车业务可能是小米所有业务中增长最快的。

小米SU7系列自2024年3月28日正式发布后,在过去半年多贡献了近百亿元的营收,占公司总收入的10.27%。毛利率更是达到了17.1%。

东吴证券指出,小米汽车毛利率持续超预期,主要原因系核心零部件价格降低及销量增加摊薄单位制造成本。同时,东吴证券还预测,小米汽车毛利率仍有进一步上行空间。

2024年三季度,小米SU7的平

剑指高端化

在SU7 Ultra发布前夕,雷军在社交平台多次发布了小米汽车挑战纽北赛道的情况,拉高了市场的期待值和讨论度。

在持续投入造车的前提下,小米现金储备继续不降反升,截至2024年9月30日,现金储备达1516亿元,创出历史新高。

有业内人士分析,从价格维度和品牌形象来看,小米高端化战略取得很大进展,布局也逐渐清晰。

10月29日晚,小米创始人雷军发布了小米汽车SU7 Ultra,他将这款四门跑车描述为一款“科技轿车”,并表示这是小米SU7系列里定位最高端、性能最强大的一款车,预售价81.49万元,当晚开启预订。将于2025年3月正式发布。

人为95亿元,其他相关业务收入为2亿元。

值得注意的是,不仅小米SU7拉升了小米集团整体的收入,价格高达81.49万元的小米SU7 Ultra原型车也在豪车市场上刷足了存在感。

一位受访人士告诉《中国经营报》记者,如果参考小米造手机的发展路径,从低端“往上走”是很难撕掉廉价标签。所以,小米

均销售价格(ASP)也有所上升,从第二季度的每辆22.86万元增至23.87万元,增幅4.4%。小米汽车解释称,这是由于三季度消费者对价格更高的SU7 PRO和SU7 MAX车型更加偏好所致。

由于销量的增加,相比第二季度,今年第三季度小米汽车各项经营数据有了显著进步,经调整净亏损15亿元,第二季度智能电动汽车收入62亿元,净亏损18亿元。

谈及亏损原因,卢伟冰在电话会上表示,小米汽车仍然处于早期阶段,规模还不够大。“自建工厂、自研核心技术,前期重投入,成本有分

摊,所以前期有亏损,整个电动汽车行业规律也是这样。”他说道。

值得关注的是,第三季度,小米SU7交付39790辆,也就是说,卖一辆车小米要亏大约3.7万元,相较于二季度的6万元减少2.3万元。

亏损收窄的原因离不开小米汽车的规模量产,边际效应进一步得到降低。

据了解,从2024年4月3日SU7系列启动交付至今,小米已提前完成累计生产10万辆新车的目标。截至2024年9月30日,小米汽车已交付67157辆新车。几个月前,小米汽车的目标为

10万辆,此后公司将冲刺目标提升到12万辆。目前小米汽车再度提升,向全年交付13万辆的新目标进行冲刺。

卢伟冰解释说,小米汽车处于早期阶段,规模尚未扩大到可以完全吸收成本的程度。他强调,随着交付量的增加,预计亏损将逐步减少,并展现出规模效应。

为了进一步加快交付目标,在渠道方面,小米汽车销售服务网络加快扩增。截至2024年9月30日,已在中国大陆地区38个城市开业127家汽车销售门店,有望推动汽车更快交付。

10月29日晚,小米创始人雷军发布了小米汽车SU7 Ultra,他将这款四门跑车描述为一款“科技轿车”,并表示这是小米SU7系列里定位最高端、性能最强大的一款车,预售价81.49万元,当晚开启预订。将于2025年3月正式发布。

小米汽车作为今年“出圈”的明星汽车品牌,其财务情况成为众人关注的焦点。图为消费者试乘小米汽车。

陈燕南/摄影

或者小米需要为客户免费升级新车,免费更新配置。

不过,目前小米汽车正在加快产能。据了解,在小米汽车一期工厂的建设规划中,其年产能达15万辆,即月产能为1.25万辆,而今年最后两个月,小米将冲刺2.4万辆的月交付成绩,产线利用率接近200%。

目前有消息透露,为了满足不断增长的市场需求,并筹备未来的新车计划,小米在提升现有产能的同时,正加速建设第二座工厂——小米汽车工厂二期。

按照计划,为了加快施工进度,该工厂已开启早晚两班施工模式。预计今年年底,该工厂将完成封顶,明年6月竣工,最快7月、最迟8月正式投产。届时,小米汽车的年产能将达到30万辆。

搭载1000颗芯片成标配 电动智能汽车“热”催生本土智驾芯片玩家

本报记者 尹丽梅 张硕 北京报道

今年以来,随着车企在智能驾驶赛道特别是在城市NOA(Navigate On Autopilot,领航辅助驾驶)领域的比拼日益激烈,行业内对于智驾芯片的需求激增。

高工智能汽车研究院发布的监测数据显示,今年1—9月,中国市场(不含进出口)新能源乘用车交付实现同比增长43.76%。在智能化方面,今年1—9月,标配网联座舱+智能驾驶(L2及以上)的自主品牌乘用车交付量达到了415.73万辆。

对于智能驾驶而言,芯片如同大脑中枢。《中国经营报》记者在采访中了解到,此前,一辆传统燃油汽车只需要搭载500—600颗芯片,随着汽车电动化、网联化、智能化的推进,一辆电动智能汽车搭载的芯片数量需要1000颗以上。随着智能驾驶等级的不断升级,汽车单车搭载的芯片的数量和价值将持续增长,一辆L4级自动驾驶汽车的芯片用量甚至会增加3000颗。

国内智驾域控芯片主要由特斯拉、英伟达、Mobileye等海外厂商主导。不过,近年来,智驾芯片国产化率快速提升。今年1—7月,华为昇腾610、地平线征程5、征程3这三款国产智驾域控芯片合计市占率已上升至18.40%。本土智驾芯片供应商逐渐崭露头角。

“为从国外厂商中争夺中低端市场,本土智驾芯片供应商主打的是高性价比和贴身服务。”国内一家整车企业智驾业务相关负责人告诉记者,国产芯片在低阶智能驾驶系统中已经成为主流。而在中算力平台中,国产芯片已与国外芯片大体上形成各占半壁江山的格局。

本土玩家攻势再起

智驾芯片是智能驾驶的核心硬件,负责智能驾驶的感知、预测、决策算法的运算和执行。在国内智驾芯片市场,特斯拉、英伟达等海外厂商拥有较强的话语权。

盖世汽车研究院此前发布的数据显示,在2023年中国市场智驾域控芯片装机量排名中,排名第一位的是特斯拉的FSD芯片,出货量约120.8万颗,占比为37%;排名第二的是英伟达的Orin-X芯片,出货量为109.5万颗,占比为33.5%。排名第三的地平线征程5芯片,出货量为20万颗,市占率6.1%。

作为全球自动驾驶解决方案领导者之一,Mobileye芯片主要集中在低阶智驾上,其主力芯片定位在L1至L2辅助驾驶级别。今年1—7月,Mobileye旗下“离‘炮火’最近

作为智能汽车的“中枢大脑”,智能驾驶芯片的性能上限将直接决定一辆车的智驾水平上限。

记者在采访中了解到,虽然海外车企仍然占据着明显的优势,但是国内智驾芯片市场已经呈现多元化竞争格局,本土玩家地平线、黑芝麻等企业均已形成自己的产品矩阵,正在获得越来越多整车厂及Tier1的认可。

《高工智能汽车研究院》的数据显示,以高阶智驾SoC为例,今年上半年,自主品牌车型搭载本土计算方案占比已经超过60%。另据盖世汽车研究院智能驾驶配置数据库披露的数据,今年1—9月,国内智驾市场累计前装标配域控芯片超348万颗,其中国产方案占比已经达到18.5%,占比提升明显。

EyeQ5H芯片以及EyeQ4H芯片在中国市场智驾域控芯片市场所占的市场份额合计为8.7%。

在智能化下半场,智驾芯片市场蛋糕诱人,不甘心将市场拱手让人的本土企业今年将持续加码。

2024年下半年以来,本土企业不断传来捷报。10月24日,智驾科技企业地平线(9660.HK)正式于香港交易所主板挂牌上市。目前,地平线已与超40家全球车企及品牌达成超290款车型前装量产项目定点,已有130+款量产上市车型。

同样是在10月底,芯擎科技宣布其7nm高阶自动驾驶芯片“星辰一号”(AD1000)成功点亮。通过多芯片协同,该芯片可实现最高2048 TOPS算力,可满足L2

“东风汽车已经量产的车型大约有25%芯片采用了国产芯片。”近日,东风研发总院硬件系统负责人刘仁龙在2024年度智能汽车产业链硬科技趋势峰会上表示,东风汽车正在全力推动芯片国产化的发展,目前正在打造一款100%标杆车型,用了众多的国产芯片资源。

智驾芯片领域的国产化也在加快。得益于国内智驾产业链上下游的深度协同,以及诞生于中国这个听得见“炮火”的市场,本土芯片企业与外资厂商之间的差距正在逐步缩小。

上述整车企业智驾业务相关负责人告诉记者:“随着国产智驾芯片的量产,国内供应商有望凭借性价比优势以及服务好、响应快的本地化优势逐渐脱颖而出。”当前,国内汽车行业呈现出高

度内卷的竞争态势,市场竞争的压力也已传递给了Tier1供应商及芯片行业。然而,在此背景下,本土企业被认为具备一定的优势。

“国内供应商的业务模式高度灵活,本地化优势强。”东兴证券指出,本土供应商通常均能够提供附加服务,包括为汽车OEM和一级供货商提供联合软件研发、咨询服务以及图像调优服务……

本土智驾芯片企业也在从性价比维度去构建自身的优势。爱芯元智汽车事业部产品副总裁秦耀明此前对记者表示,在经过数

度内卷的竞争态势,市场竞争的压力也已传递给了Tier1供应商及芯片行业。然而,在此背景下,本土企业被认为具备一定的优势。

“国内供应商的业务模式高度灵活,本地化优势强。”东兴证券指出,本土供应商通常均能够提供附加服务,包括为汽车OEM和一级供货商提供联合软件研发、咨询服务以及图像调优服务……

本土智驾芯片企业也在从性价比维度去构建自身的优势。爱芯元智汽车事业部产品副总裁秦耀明此前对记者表示,在经过数

度内卷的竞争态势,市场竞争的压力也已传递给了Tier1供应商及芯片行业。然而,在此背景下,本土企业被认为具备一定的优势。

“国内供应商的业务模式高度灵活,本地化优势强。”东兴证券指出,本土供应商通常均能够提供附加服务,包括为汽车OEM和一级供货商提供联合软件研发、咨询服务以及图像调优服务……

本土智驾芯片企业也在从性价比维度去构建自身的优势。爱芯元智汽车事业部产品副总裁秦耀明此前对记者表示,在经过数

度内卷的竞争态势,市场竞争的压力也已传递给了Tier1供应商及芯片行业。然而,在此背景下,本土企业被认为具备一定的优势。

“国内供应商的业务模式高度灵活,本地化优势强。”东兴证券指出,本土供应商通常均能够提供附加服务,包括为汽车OEM和一级供货商提供联合软件研发、咨询服务以及图像调优服务……

本土智驾芯片企业也在从性价比维度去构建自身的优势。爱芯元智汽车事业部产品副总裁秦耀明此前对记者表示,在经过数

度内卷的竞争态势,市场竞争的压力也已传递给了Tier1供应商及芯片行业。然而,在此背景下,本土企业被认为具备一定的优势。

“国内供应商的业务模式高度灵活,本地化优势强。”东兴证券指出,本土供应商通常均能够提供附加服务,包括为汽车OEM和一级供货商提供联合软件研发、咨询服务以及图像调优服务……

本土智驾芯片企业也在从性价比维度去构建自身的优势。爱芯元智汽车事业部产品副总裁秦耀明此前对记者表示,在经过数

度内卷的竞争态势,市场竞争的压力也已传递给了Tier1供应商及芯片行业。然而,在此背景下,本土企业被认为具备一定的优势。

“国内供应商的业务模式高度灵活,本地化优势强。”东兴证券指出,本土供应商通常均能够提供附加服务,包括为汽车OEM和一级供货商提供联合软件研发、咨询服务以及图像调优服务……



小米汽车作为今年“出圈”的明星汽车品牌,其财务情况成为众人关注的焦点。图为消费者试乘小米汽车。

加快产能“爬坡”

产能问题带来的影响就是极有可能在瞬息万变的新能源市场中跟不上节奏。

不过虽然小米汽车的销量节节攀升,但是产能问题一直是造车新企的难题之一。如今,也成为小米汽车幸福的“烦恼”之一。

记者11月27日在小米汽车工厂上看到,小米汽车SU7锁定订单后预计24—27周交付,SU7 Pro锁定订单后预计21—25周交付,SU7 Max锁定订单后则预计19—22周交付。这意味着大概需要5个月至7个月才能进行交付。

在业内人士看来,产能问题带来的影响就是极有可能在瞬息万变的新能源市场中跟不上节奏。订单拖欠的时间过长,但新车型、新技术研发却不能停,意味着在新技术新车型诞生后,还会有相当一部分用户无法提到老款车型,后续可能意味着这些用户将要退定,

希望从芯片到BOM上去多

方位地做到成本的优化,给客户提供极致用户体验的同时,控制整个成本的投入。”

不过,对于本土智驾芯片而言,未来仍然面对挑战。上述整车企业智驾业务相关负责人告诉记者,国产芯片面临制程相对较低、算力较小等短板,而且在规模上不具备竞争优势。此外,本土芯片企业还存在供应风险,尤其是在晶圆制造环节,以及工具链不完整的问题。

在中国电动汽车百人会副秘书长徐尔曼看来,在车规级芯片方面,下一步需要尽快解决的问题包括:完善芯片制造工艺体系,通过提升我国本土产能和支持跨国企业的本土化发展,打造多元化的晶圆制造模式,提升汽车芯片本土制造能力;攻关芯片

关键共性技术,针对关键的EDA、IP、光刻机等核心环节,发挥新型举国体制优势,集中力量攻关;建立行业管理体系,通过协议获得中长期的产能保障,并构建战略储备机制及供应链管理平

台;建立检测认证体系,加快构建器件级、系统级、整车级三级测试认证体系,支持第三方企业开展检测认证及国产化芯片的测试评价工作;通过强化财政机构产业基金的支持力度,来支持企业开展汽车芯片的研发和应用。

国内智驾芯片市场前景广阔,对于本土企业而言充满机会。华金证券分析师李蕙认为,预计2025年我国智驾芯片市场规模将达到171.36亿元,2030年有望达到925.68亿元,2025年—2030年CAGR(年复合增长率)为40.12%。

国内智驾芯片市场前景广阔,对于本土企业而言充满机会。华金证券分析师李蕙认为,预计2025年我国智驾芯片市场规模将达到171.36亿元,2030年有望达到925.68亿元,2025年—2030年CAGR(年复合增长率)为40.12%。