

屡陷停摆传闻叠加CEO离职 哪吒汽车驶人“十字路口”

本报记者 杨让晨 石英婧
桐乡 上海报道

在CEO离职和董事长宣布全面接管后,哪吒汽车驶人“十字路口”。据相关媒体报道,12月11日,哪吒汽车开启小规模复产。12月12日,一位哪吒汽车内部人士向《中国经营报》记者确认了上述消息,并且表示南宁工厂和桐乡工厂

急速坠落

从9月中旬开始,徐斌就感觉到和哪吒汽车的合作有些不对劲。

“从9月中旬开始出现了一些问题,10月突然业绩就不行了。”徐斌告诉记者,与哪吒汽车桐乡工厂合作两年,哪吒汽车应付的合作款项还有600万元。“今年5月到8月忙一些,9月中旬业绩就开始下滑了,哪吒汽车总共欠款有800多万元,之前打过一笔款200多万元。”

“这笔钱原本是应该付给老板给我们发工资的,但现在没有收到款,我们的工资也没有着落。”徐斌无奈地告诉记者,老板也和自己一起到工厂门口讨要欠款,从11月8日起已经过去半个月,仍然没有能够见到哪吒汽车相关负责人。

和徐斌的情况类似,哪吒汽车

寒气蔓延

哪吒汽车在2024年年初开始蔓延的寒气,累积到深秋逐步爆发。

林强在哪吒汽车感受到寒气是从9月开始的。“9月,工厂员工的工资都降了不少,厂里小组长的月工资之前还能有7000元左右,现在只有5000多元,紧接着降薪之后还有裁员。”林强告诉记者,哪吒汽车现在对离职补偿也只是给空头支票,具体给还是不给,后续也不清楚。

除了薪水的变化外,还有流程上的变化。一位接近哪吒汽车桐乡工厂的人士对记者表示,10月到现在,哪吒汽车工厂内的情况较之前几个月有所变化。“离职员工

均有小范围复工。

在此之前,哪吒汽车经历了CEO张勇离职、降薪裁员以及拖欠供应商款项等一系列风波。

11月底,记者在走访哪吒汽车位于桐乡的工厂时发现出现了裁员和拖欠供应商款项的情况。

“从杭州赶过来到现在,都没能见到哪吒汽车相关的负责人。”徐斌(化名)告诉记者,自己所在的

工厂的外包安保人员张宁(化名)的工资也没有着落。“哪吒汽车没有付给外包的安保公司款项,因此公司没有发放工资。”张宁表示,自己也刚来不久,如果月底还拿不到工资,自己也将离职,在此之前,已有不少安保人员因为没有按时拿到工资而离职。

叶华(化名)原本是上海市虹桥天地哪吒汽车门店的一名销售顾问,今年6月,叶华还在该门店内为记者兴致勃勃地介绍哪吒汽车即将上市的新车型哪吒L纯电版,但一个月后,这家在虹桥天地的门店就突然关闭。

彼时,虹桥天地运营方的一位工作人员对记者表示,哪吒汽车确实已经从虹桥天地商场处退租,但

的餐卡里还有不少钱,但不能变现提款,如果不花掉就浪费了,餐卡也没有其他的消费渠道,只能在超市、食堂使用。”

该人士进一步表示,上述餐卡的消费规则是刚改的,并且离职程序现在也很快。“现在上午提离职,下午就批准,劳动合同到期也不会再续签。”

尽管工厂人员在裁撤,但哪吒汽车的工厂却并未停工。而是在上演“薛定谔”式生产。“工厂车间仍然在运作。”林强告诉记者,现在哪吒汽车桐乡工厂并没有停

公司从2022年开始和哪吒汽车方面签订了合作协议,到今年10月底合作结束,哪吒汽车没有立即将相关的款项付清,只是承诺11月26日会有结果。

这只是目前哪吒汽车困境的冰山一角。12月5日,福石控股发布公告称,子公司北京迪思公关顾问有限公司因与哪吒汽车母公司合众新能源汽车股份有限公

具体原因不太清楚。

在虹桥天地门店关闭后,叶华所在门店的员工搬至上海市普陀区的另一家哪吒汽车门店,又过了3个月,叶华离开了哪吒汽车。“我们的工资降挺多的。”叶华无奈地表示,薪水下降是自己离开哪吒汽车最主要的原因。

实际上,今年以来,哪吒汽车一直没有摆脱和“钱”有关的话题。3月,有员工在社交平台发帖称,哪吒汽车未能按时发放年终奖,引来舆论关注。哪吒汽车时任CEO张勇对此曾表示,有必要把寒气传递到每一个人。而进入下半年,哪吒汽车再度陷入降薪风波。

对此,哪吒汽车方面告诉记

工停产,但车间里现在也不生产汽车。“每天的工作是在做保洁之类的杂活。”

日前一位哪吒汽车内部人士也告诉记者,桐乡工厂的产能确实没有全产。另一位接近哪吒汽车的人士则对记者表示,目前哪吒汽车正在试图通过减少桐乡工厂产能的方式来恢复南宁工厂的生产。

这一说法得到了哪吒汽车董事长方运舟的确认。11月27日,方运舟在一档访谈节目中透露,近期南宁产业投资集团召开供应商大会,为哪吒汽车供应链提供金融

支持,推动南宁工厂恢复生产经营,带动国内三大工厂全面复产。

12月6日方运舟还在全员信中表示,要实施包括公司组织优化重组、推行全员持股计划、变革组织机制、战略业务聚焦和走向海外等6项改革措施。同时哪吒汽车方面也确认方运舟将兼任CEO一职。

不过,上述消息并没有打消合作方徐斌心中的疑虑。“如果哪吒汽车融资成功有资金,为什么会没有钱给员工们发工资和给供应商、合作方回款?”着急拿回欠款的徐斌在和记者谈及此事时语气很激动。

者,公司正在通过精简业务、聚焦核心、组织优化和薪酬绩效改革等措施,构建更集中高效的组织架构。分部门按业务要求和未来发展需要进行整合,推动资源的集约化投入,进一步提升企业的竞争力和运营效率。

实际上,哪吒汽车还拖欠了供应商的钱。除了福石控股外,埃夫特日前也发布公告称,哪吒汽车及其相关企业因合同纠纷逾期未支付4819.5万元款项,已向法院提起诉讼,要求其立即支付合同价款并赔偿逾期付款损失。

不过,哪吒汽车方面回应记者称,公司重视与所有上下游合作伙伴的关系,并致力于通过友好协商解决可能出现的任何商业分歧。

支持,推动南宁工厂恢复生产经营,带动国内三大工厂全面复产。

12月6日方运舟还在全员信中表示,要实施包括公司组织优化重组、推行全员持股计划、变革组织机制、战略业务聚焦和走向海外等6项改革措施。同时哪吒汽车方面也确认方运舟将兼任CEO一职。

不过,上述消息并没有打消合作方徐斌心中的疑虑。“如果哪吒汽车融资成功有资金,为什么会没有钱给员工们发工资和给供应商、合作方回款?”着急拿回欠款的徐斌在和记者谈及此事时语气很激动。



11月末,哪吒汽车桐乡工厂停车场停放不少车辆。

杨让晨/摄影

销量遇挫

裁员、降薪、欠款,为何昔日新势力销量冠军急速坠落?

今年前10个月,哪吒汽车在每个月月初就会发布上月的销量数据,但进入11月后,销量公布戛然而止。“公司没有义务每月必须要向外界官宣销量数据。”哪吒汽车相关负责人回应记者称,销量情况可以参照乘联会的每月销量,“以此为据”。

据乘联会销量数据,今年10月,哪吒汽车母公司合众新能源汽车的总体销量为7208辆,较上年同期下降11.21%,环比下降20.16%;前10个月累计销量达到8.57万辆。相较之下,在2022年,哪吒汽车全年销量达到15.21万辆,成为当年造车新势力中的销量冠军。

“自身的战略多次出现摇摆,既有运动型的轿跑,又有经济型的车型,哪吒始终没有成为某个有价值的品类的代表,也没有基于此打造出真正的爆品,所以随着竞争加剧逐步被淘汰就不足为奇。”里斯品类创新战略咨询汽车行业负责人、高级顾问赵春璋对记者表示。

相关资料显示,哪吒汽车目前有6款车型在售,既有纯电,又有增程,既有轿车,也有SUV,同时还有跑车,价格则在6万元到23万元之间不等。

据乘联会数据,在今年10月,

哪吒汽车销量最好的车型为哪吒X,销量达到2368辆;前10个月,累计销量达到2.7万辆。但另一款跑车产品哪吒GT在今年的表现最差,前10个月累计销量仅为1309辆,10月销量仅为1辆。

“哪吒汽车的核心问题是没有找到品类的发展趋势。”在赵春璋看来,哪吒汽车最辉煌的时候处于新能源汽车发展初期,这个阶段竞品少,尝鲜者居多,因此有“特色的”产品都会有一定的销量。“随着纯电动逐步进入到大众市场,竞争加剧,能否把握住未来主流的需求,能否建立差异化的心智认知,决定了品牌未来的发展。在这一点上,哪吒是缺失的。”

在今年年初,张勇曾通过社交平台对哪吒汽车的销量问题进行过反思。彼时,张勇表示,新老产品切换时没有衔接好,节奏乱;传播方式老旧,有好的东西说不出去,营销总部集权且管理力度软弱等原因导致了哪吒汽车销量的下滑。

11月底,记者在哪吒汽车桐乡工厂现场看到,工厂铁栅栏内的场地上,停放着大量各种颜色的哪吒新车,一眼望不到头。2024年接近尾声,不知道这些车最终将会驶往何处。

月均销量仅400余辆 极石汽车能否“杀出重围”?

本报记者 方超 石英婧
上海报道

“石头科技董事长吕敬套现近9亿元却劝投资者耐心一点”话题,近日引发市场广泛热议,而在行业竞争愈发激烈的当下,由吕敬创立的极石汽车发展情况也受到外界关注。

12月2日,极石汽车对外发布信息,12月1日,其与Laith Al Obaidi Group在上海签订合作协议,授权该集团成为极石汽车在沙特阿拉伯市场的战略合作伙伴,独家代理和雅得及东部省的市场业务。

《中国经营报》记者注意到,自今年4月开始,极石汽车加快海外拓展步伐,相继进入阿联酋、哈萨克斯坦等海外市场,极石汽车对外表示,其海外订单及交付量突破一万辆。

在发力海外市场的另一边,极石汽车销量却并不乐观。懂车帝数据显示,今年11月份,极石汽车销量为650辆,而截至11月份,极石汽车累计销量为5039辆,月均销量仅400余辆。

“基本符合原有工作预期。”12月12日,对于销量表现,极石汽车相关负责人如此回复记者,其同时表示,“极石汽车从创业之初就坚持稳步发展的经营理念,目前极石汽车的企业财务状况很健康,融资相关新闻以官方公布为准。”

吕敬的“第三次创业”

“2021年石头科技上市后,我需要另外一个梦想来支撑我的驱动力和目标感;其次我自己很喜欢汽车,我是深度自驾游爱好者,我懂用户的需求。”对于为何选择进入低利润的汽车行业进行第三次创业,吕敬曾如此回复媒体。

“再次是我能融到资,石头科技的老股东基本都来投我们了,大概融到了50亿元;最后是我对做海外市场有一定的积累。”吕敬彼时如此表示。据悉,自2021年开启造车以来,极石汽车在短短的几年时间里已获得7轮融资。

天眼查显示,极石汽车所属主体为上海洛柯智能科技有限公司,成立于2021年1月。而自2021年4月开始,极石汽车已经历7轮融资,

加码中东市场谋突围

“硬派越野趋势显著,优质性价比供给带动市场扩容。”国联证券研报认为,国内硬派越野车市场最近3年销量在20万—25万辆之间,渗透率为1%—1.3%属于较为小众的细分市场。国联证券研报同时认为,随着各价格带新车型的不断推出,叠加新能源对越野车的赋能,2025年国内越野市场的渗透率有望达到8%—13%。

公开信息显示,除了长城汽车旗下坦克品牌外,近年来,比亚迪、奇瑞等传统车企纷纷入局,逐鹿新能源越野赛道,如iCAR、深蓝、方程豹等新品牌层出不穷。

“汽车行业投入高,周期长,需要有长期主义的马拉松精神。作为一家年轻企业,我们会始终坚持

先后获得Coatue、IDG Capital、腾讯、启明创投、红杉资本等知名投资机构投资。

而在2023年9月22日,魏桥创业战略投资洛柯智能,极石汽车彼时对此描述,“持续提升北京汽车制造厂的智能制造超级工厂能力,持续深度赋能极石汽车,总投资额达10亿美元,计划用于全铝车身研发,一体化压铸技术和短流程智造工厂项目”。

尽管创业短短4年就获得数十亿元融资,但在新能源汽车市场竞争加剧、“价格战”蔓延的当下,极石汽车资金情况一直备受市场关注,如近期“董事长套现近9亿元后反劝投资者耐心一点”的词条冲上热搜后,外界亦有声音指出吕敬或

自己的节奏,把产品和用户服务都认真、专业地做好。”极石汽车相关负责人向记者表示,市场竞争无疑是激烈,“极石汽车不惧‘卷’,‘卷’的本质是同质化,破‘卷’的方式也是差异化的。”

不过极石汽车相关负责人也向记者强调,极石01的定位不是硬派越野,是“全地形豪华SUV”,在其看来,该定位和硬派越野不同。上述负责人还表示,极石汽车品牌定位于“户外生活第一品牌”,“在户外大圈层中做深、做透,瞄准精准垂直的小领域,挖掘未被满足的真实需求”。

在此情形下,极石汽车此前对外推出将厨房搬到车上、车载马桶等功能,但外界也有声音指出,极石汽车推出的上述功能点过于小

众,实为营销噱头。

“尾门小厨房是基于我们目标用户核心场景而生的产品卖点,并不是‘营销噱头’,”极石汽车相关负责人向记者表示,“我们充分利用了侧开门+外放电这样的产品特征,满足了用户在长途和户外场景对于热水、供电的真实需求。美国新势力车企Rivian,一直想做但没做到的户外尾门厨房,极石汽车做出来了,这是中国供应链的优势,也是中国品牌创新的成功。”

“将厨房搬上车,它的利用率比较低,实际应用场景比较少,”张翔表示,“把厨房、马桶搬上车,是一种面对非常小众车主的需求,其实这种功能更多适合的是做改装,不适合于做全装。”张

翔直言,这些功能开发“也不是车企做的事,它应该是改装厂做的事”。

记者注意到,在国内市场竞争愈发激烈的情况下,自今年上半年开始,极石汽车加快海外拓展步伐,尤其对中东市场的开拓最受市场瞩目。

据悉,从今年4月首次亮相阿布扎比至今,极石汽车已经在阿联酋、卡塔尔、哈萨克斯坦等20多个国家建立了销售服务网络,海外订单及交付量超过一万辆。

“以阿联酋为例,今年1到10月,极石01的销量已经排在了全地形豪华SUV的第三位,全年预计交付超500辆。”极石汽车相关负责人如此认为。而对于极石汽车开拓包括中东区域在内的海外市场

型正式上市,共推出两款车型,售价为29.99万—30.99万元,该价格相比此前版本有所降低。

记者注意到,在发布新版车型、降低售价后,极石01销量有所提升,懂车帝平台数据显示,今年8—11月,该车型销量分别为380辆、510辆、568辆、650辆。懂车帝平台还显示,自2023年10月开始,极石汽车具有销量数据信息,自2023年10月—2024年11月,极石汽车累计销量为5039辆。

但极石汽车相关负责人则表示:“极石01首辆交付时间是2023年12月,我们是一个年轻的新品牌,不到一年的时间,完成了数千台的国内交付,在海外的交付及订单总量超过了一万辆,在这样短的

时间内达成这样的成绩,基本符合原有工作预期。”

“极石汽车销量低迷的原因,主要是品牌知名度不高,在市场上没有存在感,保有量也很少。”沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔向记者表示,极石汽车所售车型在30万元级别,而在该价位,消费者购车一般倾向于买知名品牌,“这是身份的象征,极石汽车没有办法满足消费者的需求”。

值得注意的是,当下不少造车新势力发展遇挫,引发市场担忧,或也对消费者购车带来影响。张翔也认为,消费者购买相关品牌以后,可能以后维修保养都没有着落,因为现在不乏倒闭破产的车企。

场,张翔直言,原因在于“国内竞争太激烈,希望通过进入国外市场拓展销量”。

但在车企加速出海的情形下,无论是上汽、奇瑞等传统车企,还是蔚来、零跑等新势力,皆在竞相发力包括中东地区在内的全球市场,在业内看来,上述区域的市场竞争将愈发激烈。公开信息显示,极石汽车联合创始人兼CEO闫枫此前也表示:“在做全球化的过程中,碰到最大的竞争对手还是中国人,并不是外国人。”

极石汽车相关负责人则表示,极石汽车进入中东市场,是当地市场对于特色车型产品的实际需求,也是当地用户对于我们产品的认可和欢迎,其同时表示:“未来会继续践行全球化战略。”