



躺不平 卷不动

造车新势力进入生死局

这是一个人人都喊着躺平，但是人人都在拼命的时代。正因如此，万物皆“卷”已成了当下最重要的标签。汽车行业也正经历着史无前例的“内卷”，“风雨”总是来得太过突然。

“三年之后，国内新能源汽车品牌会倒下60%”

“最近我的股权价值严重缩水，近十万股的股权打了水漂。”一家造车新势力公司近期的股价波动，让后端工程师王杰颇感郁闷。

两年前，王杰入职的时候，选择持有一定的公司股权。“前两年，造车新势力的股价在不断上涨，很多人都更倾向于选择股权。”在王杰的印象中，那个时候，大家都对造车新势力的股价信心满满。

去年6月，王杰所供职的公司股价最高为138港元，但在今年4月6日，这个数字已经跌至40.35港元，跌幅约为70.76%。在这样的形势下，王杰所持有的股权价值，自然也遭遇了大幅缩水。

曾几何时，与王杰类似的造车新势力员工，都憧憬着凭借手中的股权实现“财富自由”，但从去年开始，王杰明显感觉到，随着资本热情的退却，潮水正在改变流向。

安宇也见证了行业的浪潮翻涌。5年前，他毅然离开传统车企奔向造车新势力，如今他又从造车新势力回归到传统车企。“所有的企业都很‘卷’，薪资不增反降几乎是常有的事儿。”安宇说。

当下正值“金三银四”招聘季，记者观察到，招聘平台上一些应届毕业生，以及想要跳槽的人，在入职前对造车新势力的员工询问企业跳槽意见时，往往得到的回答是：“劝退”“不要来”“加班”“不涨薪”……

造车新势力的内部经营状态与一线汽车销售情况有着紧密的联系。乘用车2023年3月新能源

乘用车厂商批发销量显示，曾经的头部造车新势力如小鹏汽车、零跑汽车的排名均掉出Top10，销售量也仅来到六七千的水平；而传统车企如广汽埃安、上汽乘用车、吉利汽车、长安、长城等的排名则不断上升，开始在新能源市场崭露头角。

面对终端市场的内卷，承压的造车新势力们正在通过各种方式掠夺市场份额，试图站稳脚跟。

比如，今年新春伊始，特斯拉就宣布最高降价48万元掀起车市“白刃战”。特斯拉打价格战的行为也被蔚来创始人、董事长、CEO李斌等业内人士解读为应对激烈市场竞争的一种不得已手段。

今年一季度全球交付42.3万辆的特斯拉尚且如此，尾部造车新势力更是不堪重负。近日，记者走访自游家在北京的4家线下门店时发现，已有两家门店处关闭状态。

一位合资车企的高管对记者说：“这三年的市场竞争将会特别激烈，我们预估三年之后，国内的新能源汽车品牌会倒下60%。”

这意味着，留给造车新势力“突围”的时间，或许并不多了。“实际上，汽车终端资格赛基本结束，淘汰赛已经开始，两三年(内)可以看得到的端倪。还没有完成资本化的造车新势力，面临着行业格局恶化，竞争劣势凸显等情况，能见度比较低，需要更审慎理性的观察。”乾成资本执行合伙人于亚飞说。

越来越多的信息都在指向一个方向：造车新势力正在进入生死局。

头部造车新势力年终奖打三折

“加班一直都是家常便饭，几乎每天都会保持早九晚九的工作状态，虽说加班并不是公司的硬性要求，但部门领导说过，晚上9点前走的话，需要和他讲一声。”王杰告诉记者。

早在2月10日，王杰所在公司的领导就找过一些员工谈话，表示公司业务会进行一些调整，给出两个选择：要么去深圳，要么可以选择走人，公司依法进行赔偿。而同一时期，特斯拉和比亚迪正在进行大规模的降价。

该部门领导在当时也透露，接下来公司可能会学习理想汽车，进行一定的降本增效，年终奖也会降低。

选择降低年终奖的，并不仅是一家企业。受2022年整体经营情况的影响，以及当下降价潮带来的压力因素，各造车新势力均下调了经营预期，并纷纷对年终奖打折。

另外一家新势力公司年终奖发放的时间最早。据一名公司内部资深工程师表示，今年年终奖打了三折，公司给出的原因是，未完成去年预定的销量目标。

数据显示，2022年，该公司的销量为134万辆，但设定的目标为30万辆，完成率仅为44%。

3月22日，一家总部在上海的新势力公司也发放了年终奖。据一名该公司员工透露，其薪资结构是13薪，年终奖会在3月绩效考核后进行发放。今年1月，曾有传言称今年会有1个月的年终奖。

多家二线新势力停摆

比起一线造车新势力的承压，二线造车新势力的情况更不乐观，部分企业甚至一度“停摆”。

曾是“造车新势力四小龙”之一的威马汽车，是今年最先出现经营问题的二线造车新势力。今年2月，威马汽车全员停薪留职，员工在线讨薪、工厂停产门店关闭、售后停滞等系列消息被相继曝出。

据威马汽车的前员工李枫回忆，从去年第三季度，他就已经开始感受到公司的变化。“当时公司的报销流程变慢了，资金运转可能就已经出问题了，但我们都没有多想。很快，我们就被通知公司要降本，从10月开始按照基本工资的70%来发放工资。随后公司的发薪日进行了调整，购车补贴也暂停发放，后来离开的人越来越多。”李枫说。

据记者了解，去年第四季度，威马汽车的部分员工已经与公司协议拿赔偿离开。在此之后，是一批又一批的员工选择离开。记者也曾走访其上海总部大厦，办公现场只余一片冷清。

早在2018年，威马汽车就推出了量产车EX5，成为第二家实现交付的造车新势力；2019年，威马

奖，但自己绩效考核后为三星，发放的是0.5个月，相对去年也有所减少。

据王杰透露，去年(的年终奖)都是全额给，但今年内部传消息称，会按照0.2-0.3的系数给，差不多会少1.6个月，减少好几万块。

如果说年终奖的减少，只是让不少造车新势力员工“郁闷”，那股权价值缩水的损失，则会让他们的心情升级为“难受”。按照公司的制度，当员工职级达到P6或P7后，可以将年薪包的20%-40%转化为股权。但从去年下半年开始，由于公司股价开始不断走低，王杰所持有的股权价值也受到了大幅影响。

一直以来，股权激励制度都是造车新势力吸引人才的优势所在，但如今，这曾经的光环，却成了员工头上的“紧箍咒”。一名资深电池工程师表示，公司一直都是全员持股，随着职级的上升，获得的股权份也会更高。另外一家公司的电池工程师也表示，P5没有股权，从P6及M6职级开始持股，股份为4500股，5年解禁，每年行权900股；P7职级及以上的股票，高达9000股左右。

股价持续下跌的损失，显然比打折的年终奖更具有杀伤力。王杰告诉记者，目前他身边已经有部分同事感到不满，等到4月10日公司发了年终奖之后，或许不需要裁员，就会有相当一部分员工会自动离开。

今年被业内视为是新能源赛道的变局之年。

新年伊始，特斯拉率先降价，此后多家新能源汽车品牌跟进。“一个很现实的问题是，造车新势力的车基本都没有盈利，甚至单车亏损在5万元以上。但不降价好像就没有办法参与市场竞争了。”安宇告诉记者。

沈晖也曾透露：“就造车新势力来看，有些卖得贵的品牌(单车)亏损大概在十多万，威马汽车的单车亏损在6万-6.5万元。”

“降价的(企业)，利润会受影响，没有降价的(企业)，销量会受影响。当造车新势力没有销量后也就没有了收入，这就会影响其经营情况，包括投资、研发等。所以，在价格战中，造车新势力很容易陷入两难境地。”基金管理经理熊天恩表示。

而不少还没有实现造血能力的造车新势力也都表示不可能参加到价格战中。“蔚来毛利低，参与不了价格战。”蔚来创始人、董事长、CEO李斌近日在中国电动汽车百人会论坛(2023)上表示。

价格战之外，为提升核心竞争力而进行的“全域自研”，一定程度上也成为造车新势力的负担。以芯片为例，为了实现自研，蔚来广泛招

与威马汽车曾经的“风光”不同，天际汽车在造车新势力中并不十分出彩。乘联会统计数据显，2021-2022年，天际汽车分别实现销量1778辆、5321辆，2023年前2个月，天际汽车仅销售186辆，均为ME5车型。

另一家还在困境中挣扎的造车新势力是自游家。4月3日，自游家的官方App宣布停止服务，其官方微博内容也已经被清空。实际上，这家由李一男创办的国内造车新势力自游家早在去年12月就宣布跳票，无法交付车辆，而今官媒注销，自游家官方仍未作出回应。

“淘汰赛早就开始了。前几年，造车新势力风头正盛，当时我从传统车企去造车新势力，接触到的都是新鲜的概念，内部决策流程也很扁平化。这些都是造车新势力很好的地方。最近很多人听说我回到传统车企了都很惊讶。但对我来说，这

资本回归理性，淘汰赛加剧

无论是头部造车新势力的失速，还是二线造车新势力的停摆，抑或是尾部企业的困顿挣扎，都释放出一个信号：造车新势力今年将面临比以往更大的压力。

一方面，特斯拉、比亚迪不断攻城略地，传统车企广汽、上汽积极转型，华为、小米跨界深入，这些强大的对手都严重挤压了造车新势力可喘息的空间。

另一方面，价格战对还没有太大量级的造车新势力而言，同样是不利的因素。随着原材料价格的进一步降低，也会给头部厂商带来更大的规模效应以及更大的降价空间。

从销量上看，2022年3月，传统车企旗下新能源品牌表现亮眼。广汽埃安销量40016辆，同比增长97%。吉利新能源(含吉利、领克、极氪、睿蓝)销量达到28093辆，同比增长超98%。此外，比亚迪、特斯拉的销量也在不断增长。2023年3月比亚迪汽车销量207080辆，同比增长97.4%；特斯拉上海超级工厂3月共计交付88869辆，同比增长35%。

但部分造车新势力的销量排名却在不断下滑。数据显示，零跑汽车3月销量6172辆，环比增长93%，同比下滑38.6%；哪吒汽车3月交付10087辆，同比下滑16.1%。

记者以消费者身份咨询相关门店销售情况时，蔚来、理想、小鹏、零跑、哪吒等直营门店的员工均表示，目前来店里的顾客和以往差不多，有时候可能会更高，但与以前相比，现在更多的顾客是问优惠的情况，优惠力度达不到，犹豫的消费者会很多，也更加难买单了。

“现在优惠个一两万元，很多消费者也都在犹豫，认为我们还能再降。”一家新势力品牌门店的销售人员说。

终端不及预期的同时，亏损扩大也是造车新势力直面的最大尴尬。数据显示，2022年，虽然蔚来、理想、小鹏、零跑的营收都在增长，但其亏损都在扩大，毛利率、净利润水平下降，此外，其存货

生死之局还未开启？

今年被业内视为是新能源赛道的变局之年。新年伊始，特斯拉率先降价，此后多家新能源汽车品牌跟进。“一个很现实的问题是，造车新势力的车基本都没有盈利，甚至单车亏损在5万元以上。但不降价好像就没有办法参与市场竞争了。”安宇告诉记者。

沈晖也曾透露：“就造车新势力来看，有些卖得贵的品牌(单车)亏损大概在十多万，威马汽车的单车亏损在6万-6.5万元。”

“降价的(企业)，利润会受影响，没有降价的(企业)，销量会受影响。当造车新势力没有销量后也就没有了收入，这就会影响其经营情况，包括投资、研发等。所以，在价格战中，造车新势力很容易陷入两难境地。”基金管理经理熊天恩表示。

而不少还没有实现造血能力的造车新势力也都表示不可能参加到价格战中。“蔚来毛利低，参与不了价格战。”蔚来创始人、董事长、CEO李斌近日在中国电动汽车百人会论坛(2023)上表示。

价格战之外，为提升核心竞争力而进行的“全域自研”，一定程度上也成为造车新势力的负担。以芯片为例，为了实现自研，蔚来广泛招

样的选择更加稳妥。”在安宇看来，传统车企在资金、制造能力、产业链条层面的管理和话语权方面，是有更多竞争力的。

于亚飞也向记者表达了相似的观点。“汽车制造是个复杂的制造体系，供应链要求极高。这几年的供应链危机，就暴露了一部分造车新势力的弱点。同时，汽车制造行业资产比较重，需要持续的资金投入，意味着销售端与供应端都需要极好的协同匹配，产品定义及创新能力、融资能力、销售能力、供应链管理、组织建设能力缺一不可。”于亚飞说。

在洪流转向的路口，不少传统车企正在批量“收割”曾经的造车新势力人才。“今年，我们的新能源战略就在快速落地，我们从很多造车新势力处挖来了不少人才。他们更了解造车新势力的风格和一些新的思维，如今都在为我们所用。”一位合资车企的高管告诉记者。

水平及资产负债率也都在全面上升。

数据显示，2022年，理想汽车、小鹏汽车、蔚来、零跑汽车的营业收入分别同比增长67.67%、27.95%、36.34%、29.09%，但亏损却分别同比增长52.597%、87.92%、37.71%、79.53%，净利润分别为亏损20.12亿元、亏损91.39亿元、亏损145.59亿元、亏损51.09亿元。

此外，理想汽车、小鹏汽车、蔚来、零跑汽车的存货水平也分别同比增长320.59%、69.85%、298.35%、133.35%，达到68.05亿元、45.21亿元、81.91亿元、17.49亿元。资产负债率分别增加14.17、12.57、17.2、14.86个百分点，达到47.78%、48.37%、71.28%、57.14%。

资本市场对造车新势力的热情似乎已经逐渐退去。2020年，小鹏汽车和理想汽车赴美上市，在多个利好因素加持下，投资者给予了它们高估值，两大品牌在上市首日就迎来大涨，小鹏汽车上市当日涨幅高达40%，理想汽车盘内一度暴涨50%。

但在2022年，零跑汽车上市首日，收盘价却较发行价跌超33%。“零跑汽车当时的估值很低，资本已经不再认可造车新势力的高销量。现在‘蔚小理’等各个造车新势力都在管理预期，因为资本市场的情况并不乐观。是资本真的没有钱了，也不见得，但是它们确实更谨慎了，毕竟很多互联网背景的投资人都很注重投入产出比。”安宇对记者说。

中国科学院院士、中国电动汽车百人会副理事长欧阳明高也坦言，2023年进入了新能源汽车革命与汽车产业深度转型的阵痛期，整车价格竞争与汽车产业链都面临转型阵痛。

“智能新能源汽车产业正面临着补贴支持政策退坡、国际产业竞争加剧、原材料价格高企和芯片‘卡脖子’等问题，挑战依旧存在。现阶段，多数新能源车企仍然处于大幅亏损的状态，今年春季开打的车市价格战，更是宣告了行业淘汰赛的加速。”广州汽车集团股份有限公司副总经理闾先庆说。

募芯片工程师，小鹏汽车投资了上海瀚芯电子，理想汽车则与三安光电投资成立了苏州斯科半导体公司。

“和很多传统车企孵化出来的新品牌相比，造车新势力各方面都有弱势。比如，全域自研的投入一方面是要真金白银，另一方面也要长久持续。对于造车新势力而言，这都是真正的从零开始投入。但是，反观智己、岚图等新品牌，他们在成立之初的起跑线就更靠前。在研发上不用自己投入太多，甚至在生产上更不需要有太多的投入，属于轻装上阵。这样比起来，造车新势力身上的包袱太重了。”安宇认为。

于亚飞也认为，从2023年开始，未来两三年对造车新势力而言是淘汰赛阶段，不进则退。“造车新势力需要突破单品月销量的生死线，支撑供应链、研发创新体系、融资体系的不断向前。市场对造车新势力容错的空间在降低，不犯错是极其重要的，当然不犯错的实际要求很高。”于亚飞说。

不过，在安宇看来造车新势力目前还没有到生死局这样的阶段。“造车真的是很漫长的路，传统汽车品牌也有遇到过重组或者经营出问题的情况，但是没有到最后，谁能下定论？”

供稿：《每日经济新闻》