

再次牵手华为 北汽新能源能否翻身

■ 武凯

3月13日，一张工信部网站发布的新车图片广为传阅，随后北汽蓝谷市值涨超40亿元。

据工信部第381批《道路机动车辆生产企业及产品公告》显示，北京新能源汽车股份有限公司（下称“北汽新能源”，上市公司主体为北汽蓝谷新能源科技股份有限公司，下称“北汽蓝谷”）与华为合作的全新车型已进行申报。新车名为享界S9，商标为“华彰牌”，由北汽新能源负责生产。

享界S9定位于中大型纯电轿车，车身长度达5160mm。有消息称新车或将于北京车展期间首发，6月份上市，预计售价30万-50万元。对此，北汽新能源方面向时代财经表示“北京车展将亮相”。不过华为智选车方面称“具体信息尚未确定”。

享界S9是北汽集团与华为在新能源汽车领域的又一次关键合作。自2020年10月以来，双方合作的极狐品牌先后发布极狐阿尔法T、阿尔法S HI版等车型。不过就市场表现而言，极狐品牌销量十分惨淡，2023年全年销量仅有3万辆。

一定程度上，享界S9是北汽新能源在高端新能源汽车市场的再一次尝试。

能否复刻赛力斯的成功尚未可知，不过资本市场对享界S9的到来颇为欢迎。3月13日，北汽蓝谷收报773元/股，当日涨停，拉升市值超40亿元。

售价或达50万元

一直以来，北汽新能源在国内汽车市场上缺乏爆款。

在与华为开展合作之前，北汽新能源旗下新能源车型主要为北汽EU系列、EX系列，相关车型被广泛应用于出租车、

网约车等出行市场。当下，上述系列车型仍是北汽新能源销售主力。

2022年7月，北汽新能源旗下“含华量”最高的极狐阿尔法S全新HI版开始交付。该车搭载华为高阶智能辅助驾驶等诸多亮眼功能，售价达39.79万元以上。不过其市场反应不及预期。2023年5月，极狐阿尔法S先行版(HI版)售价下调至32.98万元，也未能大卖。

在2023年，北汽蓝谷累计销售新车92万辆，同比增长84%，其中极狐2023全年销售新车仅3万辆，单月平均销量不足3000辆。在一众造车新势力品牌中，极狐销量居于末流，全年销量甚至不如理想汽车2023年12月单月交付量，后者当月交付超5万辆汽车。

有观点认为，极狐阿尔法S HI版高昂的定价使其丧失了部分市场。后续问界等智选车模式的品牌陆续出现，也让北汽新能源陷入两难的境地——是坚守HI模式，还是拥抱市场表现更加亮眼的智选车模式呢？

去年4月，华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU董事长余承东给出了答案。其表示，华为与北汽的合作模式将从Huawei Inside(HI模式)升级为智选车模式。

去年8月14日，北汽蓝谷正式宣布与华为开展智选合作。为满足新车型设计及投产需求，北汽蓝谷对现有BE22平台全方位升级，打造新一代高端纯电动智能网联汽车平台。享界S9是北汽新能源与华为合作的首款智选车车型。

从此次工信部申报信息可以看出，享界S9和此前的智界S7在外观方面颇为相似。新车采用了简洁的设计风格，搭配隐藏式门把手以及封闭式轮圈，车顶配备激光雷达，尾部采用贯穿式尾

灯等设计。车身尺寸方面，新车长宽高分别为5160/1987/1486mm，轴距为3050mm，达到中大型轿车级别。

工信部申报文件还显示，享界S9搭载江苏时代新能源科技有限公司(宁德时代全资子公司)产的三元锂或磷酸铁锂电池，驱动电机则来自华为数字能源技术有限公司(华为全资子公司)。

据第一财经报道，享界S9内部定价为30万-50万元。

同为中大型纯电轿车，享界S9售价或明显高于同为华为鸿蒙智行下的智界S7(华为与奇瑞的合作车型)，以及HI模式下华为与长安合作的阿维塔12等车型。这两款车型售价分别为24.98万-34.98万元、30.08万-40.08万元。

时代财经就此定价向华为智选车、北汽新能源方面核实。华为方面表示暂无具体信息。北汽新能源方面表示不掌握具体信息，以公告内容为准。

有业内人士表示，享界S9的主要竞品车型或为同价位区间的三大豪华品牌中大型燃油轿车：奔驰E级、宝马5系以及奥迪A6L系列。这三款车型也是同级别的“常青树”：在今年2月，上述三款车型国内销量分别为8900辆、10019辆、4019辆，位列中大型轿车销量榜前三位。

能成下一个问界吗

再次搭上华为快车，北汽新能源能翻身吗？

2020年以来，低迷的销量使北汽蓝谷长期处于亏损之中。北汽蓝谷年初发布的业绩预亏公告显示，预计2023年净亏损52亿-57亿元，去年同期净亏损54.65亿元；预计扣非后净亏损57亿-62亿元，去年同期净亏损58.38亿元。

北汽蓝谷主要将亏损归咎于以下两点：首先是新能源汽车市场竞争愈发激烈，公司在各方面的持续投入对短期业绩产生一定影响；此外公司产品规模效应未显现，导致产品成本阶段性偏高。

北汽新能源也在积极拓展产品布局。在极狐品牌上，继阿尔法S、阿尔法T之后，北汽新能源还推出了面向亲子市场的紧凑型MPV极狐考拉，以及中型SUV阿尔法T5两款纯电车型。在今年1-2月，这两款车型销量分别为126辆、568辆，超过阿尔法S、阿尔法T两款车型同期销量。

但整体来看，上述4款车型显然难以支撑北汽新能源的高端梦，北汽集团的新能源转型也颇显坎坷。

“北汽集团新能源转型表现落后有多重原因。其中比较重要的一件事，北汽新能源的产品缺乏亮点和竞争优势。”某业内不具名人士对时代财经表示：“此外其销量低迷与战略布局、产品定位也有一定关系。”

在这种情况下，北汽新能源选择走赛力斯的路——搭华为快车，走智选车方案。

第一财经援引的一份关于北汽蓝谷的交流纪要显示，北汽蓝谷与华为合作的享界首款产品即将在北京车展亮相，享界后续车型规划包括但不限于休闲级轿车、SUV等产品。此外北汽蓝谷智选车年产能规划30万辆，预计享界首款产品月销量超过1万辆。

不过华为、北汽新能源方面并未透露更多信息。

北汽新能源或想复刻赛力斯的成功，但享界能否成为下一个问界？

问界品牌在2023年上半年一度遭遇滑铁卢，月交付量跌至数千辆。直到去年9月新款问界M7降价7万元上市、

售价下探至24.98万元，问界品牌才迎来爆发。在近3个月，问界品牌交付量均超过2万辆。

在多位业内人士看来，一定程度上，问界“起死回生”是靠降价上市的新款问界M7。若享界S9售价高达30万-50万元，或将面临极狐阿尔法S HI版遇到的问题。

不过北汽蓝谷董事会秘书赵冀表示，与华为智选合作的品牌定价将高于极狐品牌，产品线上与极狐现在推出的产品没有太交集，价格上会有区隔，销售渠道方面由华为来负责销售。

“未来双方的业务合作会不断深化，基于智选模式共同打造一系列产品。”赵冀表示，华为有两个能力是合作伙伴特别看重的，一是产品定义的能力，二是销售能力的长板。

在高定价之外，华为方面能否保证对单一品牌的足够投入和支持，也备受行业关注。

当前华为智选车的品牌越来越多。除了与赛力斯合作的问界、与奇瑞合作的智界以及享界，华为还在与江淮等车企合作研发智选车产品。

按照计划，华为智选车今年将推出更多产品。除了享界S9外，今年下半年，问界M8、智界首款SUV车型都将推向市场。2025年，华为与江淮合作的车型也有望发布，将进军百万元级别轿车以及MPV市场。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任、教授纪雪洪对时代财经表示，华为与北汽合作能为享界S9带来一定竞争优势，问界品牌的成功也对其有积极影响。

“享界S9拥有一定的市场空间，有望促进北汽新能源的汽车销量。”他说。■

(文章来源：时代财经)

保时捷“将一如既往推进电气化战略”

■ 张旭

作为上市后的首个完整财年，保时捷2023年的表现备受关注。

近日，保时捷发布2023年财报。报告期内，营业收入405亿欧元，约合人民币318.638亿元，同比增长7.7%；销售利润73亿欧元，约合人民币574.33亿元，同比增长7.6%；销售回报率18%，与上一财年持平。

以一年365天计算，相当于保时捷每日营收11亿欧元，约合人民币865亿元；每天的利润达2000万欧元，约合人民币15.7亿元。

销量方面，2023年保时捷全球销量32万辆，同比增长3.3%。但中国区成为保时捷全球范围内唯一下滑的市场，交付量7.93万辆，同比下降15%。此消彼长之间，保时捷的2024年该怎么打？

业绩再创新高

中国成唯一下滑市场

保时捷在2023年业绩再创新高。报告当期，保时捷营业收入达405亿欧元，同比增长7.7%；销售利润同比增长7.6%，达到73亿欧元。

回顾2020年至2022年，保时捷分别实现销售利润42亿欧元、53亿欧元、68亿欧元，其盈利能力处于连年上升的状态。

保时捷全球首席财务官麦思格(Lutz Meschke)表示：“这些表现证明了公司在2023年更具韧性，即使在市场波动时期，依然可以取得高利润率，财务表现积极。”

持续增长的营业收入，让保时捷汽车业务净现金流进一步增长。数据显示，2023财年，保时捷汽车业务净现金流增

至40亿欧元。作为对比，2023财年这一数据为39亿欧元。

从销量来看，保时捷全球的新车交付量约32万辆，同比增长3.3%。但中国区成为保时捷2023年全球范围内唯一下滑的市场，交付量7.93万辆，同比下降15%。北美地区也取代中国成为保时捷第一大市场，保时捷在北美地区去年交付新车86.1万辆，同比增长9%。

在中国的超豪华市场，保时捷并不是唯一销量下滑的品牌。销量数据显示，相比2022年，2023年，宾利在华销量下降18%，兰博基尼下滑17%，法拉利下降5%。

不过，在财报沟通会上，保时捷全球执行董事会主席奥博穆(Oliver Blume)表示，中国市场的销量下降，是因为调整了在华产品供给，“向全球市场调剂”。他还表示“2024年对于中国市场的期待是质大于量”。

在财报沟通会上，保时捷全球执行董事会主席奥博穆(Oliver Blume)表示，中国市场的销量下降，是因为调整了在华产品供给，“向全球市场调剂”。他还表示“2024年对于中国市场的期待是质大于量”。

虽然在华销量有所下滑，但电动产品的表现却成为新的亮点。2023年，保时捷911和纯电动跑车Taycan在中国市场交付量实现两位数增长，分别为36%和41%。

为延续强劲势头，保时捷计划在2024年推出4款全新或改款车型，包括第三代Panamera、新款纯电动Taycan、Macan EV和中期改款的保时捷911。

今年2月，保时捷发布了2025款Taycan，新款车型拥有更长的续航里程、更快的充电速度以及更强的性能。

3月，保时捷又推出了其有史以来最强大的量产车型——Taycan Turbo



GT。续航方面，搭载105kWh电池，可在120km/h的时速下续航587公里，WLTP城市工况续航达691公里。动力方面，最大功率达1092匹马力，百公里加速仅需2.2秒。

赛道表现依然是保时捷的重要卖点。Taycan Turbo GT凭借1分27秒87的单圈用时，成为拉古纳塞卡赛道最快电动车，同时还以7分07秒55刷新纽博格林北环圈速成绩，比2022年配备性能组件的旧款Taycan Turbo S创下的纪录又快了26秒。

保时捷直言：“这使得Taycan Turbo GT成为纽北所有动力传动系统类型中最快的四门车型。”

纯电动Macan也将在2024年下半年开启交付。保时捷表示，自开启预订以来，Macan EV的订单表现非常出色，目前已获得超过10000辆订单。

此外，升级版保时捷911，包括高性能混合动力版本，将于今年夏季推出。此外，中期改款的Cayenne已经在2023年底投放市场。

在欧美个别车企放缓电动化进程时，保时捷在财报发布会上强调，将一如既往

推进其电气化战略。根据规划，到2030年，保时捷将力争纯电动车销量占到总销量的80%。

奥博穆表示，除了纯电动Taycan和纯电动Macan，未来保时捷还将推出更多的纯电车型，包括在20年代中期推出的718纯电版，以及纯电版Cayenne。

此外，其还计划通过一款定位于Cayenne之上的纯电动SUV来扩展产品组合，这款全新车型将基于保时捷SSP Sport平台打造，并于莱比锡进行生产制造。随着新车投放增多，保时捷的产品组合将变得非常年轻化，平均达到15年，这将促进保时捷的发展。

电动超跑渐成红海

尽管保时捷的电动化转型不断提速，但中国豪华电动车市场的竞争也不断升级。

在百万元级别，有同样强调赛道表现的路特斯纯电动车EMEYA，整车最大动力输出675kW，最高车速高达256km/h，零百加速2.78s。EMEYA以1分35秒728的成绩刷新了浙江国际赛车场量产电动车圈速记录，成为“浙赛最速量产电动车”和“浙赛最速4门轿车”。

在量产电动超跑中，零百加速最快的是埃安昊铂SSR。2023年10月，埃安昊铂SSR正式上市，售价128.6万元-168.6万元，搭载前后三电机，最大功率达1225马力，百公里加速时间仅1.9秒，领先于保时捷Taycan。

极速最高的国产纯电超跑，则是比亚迪仰望U9。今年2月，仰望U9正式上市，售价168万元，计划于2024年中正式交付。

作为一款高端超跑，仰望U9最高时速可达309km/h，0-100km/h加速仅

需2.36秒，0-400米冲刺也仅需9.78秒。此外，仰望U9还拥有不限次数的弹射能力，为驾驶者带来极致体验。

从价格和性能来看，仰望U9并不逊色，但购买超跑的人群，普遍在意品牌的历练底蕴。

而从销量来看，仰望品牌逐渐在高端市场站稳脚跟。2023年9月，仰望首款产品仰望U8豪华版上市，售价109.8万元。销量数据显示，今年2月仰望U8销量达780辆，上市交付三个多月累计销量4433辆。仰望官微表示：“仰望U8持续稳居百万级新能源SUV月度销冠。”

而在国际上，保时捷Taycan Turbo GT的最大对手，当属尚未量产的特斯拉Roadster。新一代特斯拉Roadster定位为纯电动跑车，新车采用硬顶敞篷设计，全景玻璃车顶质量轻便、拆卸简单，可以收纳在后备厢中。

预定页面显示，全新Roadster轮上扭矩达10000N·m，零百加速时间21秒，最高车速超过400km/h，最大续航里程可达1000公里。

2024年2月，马斯克通过社交媒体宣布：新一代Roadster跑车的设计已完成，将在年底推出，并预计将于明年交付。

马斯克还透露，Roadster的0-60英里/小时(0-96公里/小时)加速时间小于1秒，它将是“有史以来最令人振奋的产品”。他同时强调，如果你称它为汽车产品的话，那将再也没有类似的产品。可见马斯克对这款产品的信心。

面对一众对手，2024年的保时捷还有一场硬仗要打。■

(文章来源：时代财经)