

## 2020年谁有勇气“阻击”特斯拉？

“逼”出更好的“我们”，或许才是讨论谁来阻击这条“鲶鱼”的终极奥义。

“你想在早晨醒来，并认为未来将会很好——这就是航天文明的全部内容。这是关于相信未来，并且认为未来会比过去更好。我想不出有什么比去那里或在星系间更令人兴奋的事情了。”洋洋洒洒39页火星计划PPT，我们从中感受到“硅谷钢铁侠”埃隆·马斯克远大而又壮阔的移民梦想。

的确，这位科技狂人2019年为这个世界带来了太多意料之外的“惊喜”，而他也超越苹果创始人乔布斯，成为世界上唯一建立4家独角兽公司的人——PayPal、特斯拉、SpaceX和Solar City。此刻，如果要用一句话定义埃隆·马斯克的所作所为，想必“一边于太空内延展，一边于地表内驰骋”显得颇为恰当。

或许正是因为涉猎领域太过宽广，以至于人们有时便会忘记其背后目前的主营业务仍是特斯拉，一家试图打造全产业链的新能源车企。2019年的特斯拉，相比从前毫无疑问是成功的。艰难熬过产能危机，上海工厂投产后，对它而言交付不再成为问题。随之而来的就是销量与股价展现出的“井喷式”增长，一边超越比亚迪位居全球新能源交付榜首，一边市值超越大众紧逼丰田位居次席，特斯拉的全年表现只能用“惊艳”形容。

2020年伊始，特斯拉Q4财报电话会议之中，马斯克再为今年定下“50万辆”的交付目标，并宣布旗下第四款纯电SUV Model Y将提前至三月末进行交付。种种迹象表明，2020将会是特斯拉继续“收割”全球新能源市场份额的一年，那么我不禁反问，究竟谁来“阻击”特斯拉？

### 是新势力吗？

“独狼入华，谁是绵羊？”带着如此疑问，中国新能源市场走过了愈发艰难的一年。7月补贴退坡导致消费者购买欲望骤减，出现连续6个月的销量下滑。这样的“阵痛”对于一个逐渐走向成熟与正在转型的市场而言，却又必须经历与承受。

不到一年时间，特斯拉位于上海自贸区的自建工厂就在多方力量协助下建成并投入使用，入华速度如此之快谁都未曾料到。面对来势汹汹的特斯拉，中国一众新势力造车或新能源车企究竟怎样应对，这样的讨论已然提上议程。

仅从产品层面出发，其实目前无论中国新势力也好，传统新能源车企也罢，能够与特斯拉正面进行竞争者屈指可数。作为新势力中的头部车企，蔚来汽车、小鹏汽车或可能成为2020国内纯电市场“阻击”特斯拉的中坚力量。

就小鹏而言，近期爆出其即将上市的中型纯电轿跑小鹏P7或将提供NEDC续航里程700km+的车型，直指目前在售NEDC续航最长车型2019款特斯拉Model S长续航版的660km。而在续航差距基本弥补的前提之下，相比后者P7的预售价格仅为24万元、27万元与37万元。并且根据计划，P7预计将于今年4月正式上市，5-6月实现交付。

就车身尺寸而言，小鹏P7的直接竞争对手或为特斯拉Model S，但是24-37万元的终端售价却又将其对标车型拉低至特斯拉Model 3。以更大空间、更长续航实现对于Model 3的“错位打击”，仅就“可能性”而言P7存在一定机会。但是相比特斯拉，小鹏汽车的最大劣势也很突出——品牌。

国人心中，特斯拉已然上升至纯电动豪华品牌这个层次，而小鹏由于先期营销策略与先车型等因素，品牌定位一直以性价比与中端市场为主，所以想要自下而上跃迁抢占Model 3固有市场份额，难度可想而知，究竟消费者能否“买账”依然存在诸多变数。

相比小鹏品牌定位上的劣势，一直致力于打造“高端、豪华、智能”电动车的蔚来这样的担忧就少了很多，目前也是唯一一家在“声量”上能够与特斯拉抗衡的新势力车企。

2020年，根据蔚来前期规划，将有全新ES8、ES6与Coupe SUV EC6三款车型同时销售，所以产品丰富度上相比特斯拉无需过多担心。此外，蔚来汽车的最大“筹码”，还是相较特斯拉更加优质的服务，这也成为很多纠结于二者之间如何抉择的潜在新能源车主，最终选择蔚来的另一大原因。

但是在拥有优质服务与相近产品力车型之时，蔚来汽车却在另一版块正在逐渐丢失“阵地”——终端价格。2020年1月3日，国产版Model 3正式宣布“官降”，以补贴后29.905万元的交付价，成功杀入“30万”区间，要知道其目前在

售车型零部件国产化率只有30%左右，更遑论以后国产化率提升呢。

根据特斯拉规划，将于2020年底实现国产版Model 3零部件国产化率100%，换言之其单车成本还能降低30-40%，也意味着终端售价仍存大幅降低空间。在国信汽车对于国产特斯拉的研究报告中有这样一段话，如果国产Model 3保持与美国市场相同售价，则可以让毛利率达到恐怖的55%，而如果国产Model 3保持与美国一样25%的毛利率，那么其整车售价可以降至21.7万元起。

虽然最终结果可能不会如此“极端”，但是国产特斯拉恐怖的降价空间，已然成为面对蔚来优质服务的最大“资本”。如此局面之下，李斌在中国电动汽车百人会论坛上的回应是：“特斯拉降价我们不会降，我们都是负毛利率，没有降价空间。”此话透露出蔚来现状的一丝窘迫与无奈。同时，面对即将到来的Model Y，蔚来EC6究竟有多大胜算？也是其需要考虑的问题。

至于比亚迪、广汽新能源这样的传统新能源车企，得益于较为丰富的产品布局、较为成熟的供应链管控、较为可靠的经销商网络，特斯拉入华对于它们的影响并不如对蔚来、小鹏般的新势力造车剧烈，但是“阻击”特斯拉二者同样需要贡献力量。

对于它们而言，中低端纯电市场不能丢弃，但是长远来看，高端化、智能化的纯电市场或许拥有更大前景与利润空间，所以直面特斯拉成为唯一出路。去年年末，广汽新能源纯电SUV Aion LX正式交付，作为上市对视特斯拉Model 3为直接竞争对手的LX，近几月终端表现并未达到预期。而比亚迪也会于今年推出旗下首款纯电轿跑比亚迪汉，全新“刀片电池”的应用也将提升其续航表现，试图抢占Model 3的市场份额。

不可否认，二者现阶段仍存终端销量不理想、新车仍未上市等问题，但在产品质量与装配工艺上的优势也是存在的。而相比特斯拉的劣势则是，缺乏更多车型创意与创新性，缺乏一些品牌营销手段，导致消费者并不认可其高端车型。因为在这电动化转型背景之下，我们无法再用曾经审视传统燃油车的标准去审视电动汽车，若要成功必须彻底“求变”。

### 是传统车企吗？

显然，特斯拉进入中国市场我们可以理解为一次它的“转机”，但绝不能认为这就是特斯拉的“全部”，因为其2019年面对欧洲市场、美国本土市场，这些汽车历史积淀与文化底蕴更加丰富的区域之时，表现同样强劲。

一周之前，特斯拉股价大涨之时，理想汽车创始人李想于社交平表达了自身的看法，“奥迪e-tron、捷豹i-Pace、奔驰EQC这些传说中的特斯拉杀手，连国内的新造车企业都打不赢，这三个哪个是ES6的对视？就更别说已经掌握了OS和AI芯片的特斯拉了。”

现实虽然没有李想所说的这般决绝，但是不得不承认2019年亦如BBA等传统车企在阻击特斯拉的道路上纷纷败下阵来。无论奥迪e-tron还是奔驰EQC，上市后的表现远未达到预期高度。新能源汽车全球销量排行榜中，在Model 3累计卖出300,075辆位居榜首之时，前二十中甚至未能找到二者身影。如此终端表现让人不禁感叹，或许在与特斯拉的电动化之争中，强如奥迪、奔驰的传统汽车巨头也已大幅落后。

“不管是大众、宝马，还是奔驰，他们的机械工程文化太重了。一些新鲜的东西，包括数字化、软件开发也很难改变这个基因。大船要转向，速度是会比较慢的。”这是拜腾汽车CEO戴雷博士法兰克福车展期间接受媒体采访时说的一段话，而他也在不久之前经历了从宝马、英菲尼迪到造车新势力的身份转变。

的确，“大象转身”需要时间，但此刻关键在于“时间”对于任何一家传统车企而言都弥足珍贵，所以需要它们不断加快转身时间。如有不慎就会如某些车企般被这“电动化”浪潮彻底淘汰。

好在2019法兰克福车展期间，我们深切感受到德国汽车工业全面反击电动化的开始。无论大众、奔驰、宝马、奥迪纷纷向外公布其未来一到两年、甚至十年之间的电动化计划。其中，基于大众汽车模块化电驱动平台MEB打造的纯电ID.家族，让人们看到大众全力电动化的决心，也嗅到一丝类似特斯拉模块化的研发模式。

值得庆幸的是，在特斯拉还未成长出更强劲的体魄之前，这些历经百年发展的德国汽车制造商“转身”还为时未晚，虽然特斯拉已在电气化架构、自动驾驶、网联智能化、续航里程方面全面领先，但是谁都无法预测这些领域的尽头究竟在哪，也为“后来者”居上提供了机会与可能性。

况且，对于这些转身中的“大象”而言，它们在燃油车领域积累下的资本还能继续支撑其在电动化领域的探索，这也是一些新势力车企所不具备的条件。同时，德国政府也已通过引入“鲶鱼”特斯拉独资建厂，企图彻底盘活其国内新能源市场，并且补贴力度还在不断加大。所以无论外部环境还是内部因素，“阻击”特斯拉德国汽车企业仍然具有足够资本。

而与德国不同，美国传统车企的“阻击”之路更显另类。作为“大本营”，特斯拉在美国新能源市场的终端表现更加强势，甚至部分美国消费者已将纯电汽车与特斯拉划上等号，加上马斯克本人之于民众的影响力，多方因素影响下，福特、通用等传统车企在全新的战场上，以一己之力抗衡特斯拉并不容易。

所以它们避其锋芒，并未选择入局纯电轿车市场，而是选择擅长的皮卡领域入手，通过制造电动皮卡达到阻击特斯拉纯电皮卡Cybertruck的效果。据数据显示，2018年美国全年皮卡总计销量达到300万辆，在全美最受欢迎的25款车型中，皮卡车型占到5款。如果能够抢先特斯拉一步抢占该细分市场份额，利润与回报同样可期。

正因如此，福特已经宣布将会发售纯电版本F-150，通用也在近期宣布将以纯电形式复活悍马，并成为GMC品牌旗下车型。除福特、通用之外，美国“新势力”也在迅速集结，Rivian、Bollinger Motors、Lordstown Motors等多家电动汽车初创公司在洛杉矶车展期间均展出电动皮卡，并宣布将于年内上市。

总体来看，相比德国传统车企大踏步的电动化转型，目前身处困境中的福特、通用可能相对保守，仅在某些细分领域有所发力，并未全面铺开“电动化”，但是福特也已经取得类似野马Mach-E的阶段性进展，不过仅此一款车型想要阻击特斯拉显然远远不够。

至于以Rivian为代表的美国新势力品牌，或许就像蔚来、小鹏等中国新势力造车一样，与特斯拉的直面竞争，也将经历“优胜劣汰，适者生存”的进化过程。相比阻击特斯拉，现阶段它们需要考虑更多的则是尽快推出量产车型，以至于不被这场“竞赛”所淘汰。

“在明知残值将为零的情况下，头脑正常的人谁还会在2025年之后购买内燃机车辆？传统汽车企业要么生产电动汽车，要么倒闭！这一点对于买家来说非常重要。汽油/柴油汽车的残值将会在未来几年中大幅下降。”这是埃隆·马斯克位于某社交平台对于汽车消费者提出的建议，更是给全球传统车企的挑衅。

所以如果非要追问“2020，谁来阻击特斯拉？”用一个特斯拉“逼”出更好的“我们”，或许才是讨论谁来阻击这条“鲶鱼”的终极奥义。

因为没有谁能阻击特斯拉，也没有必要阻击特斯拉，它的愈发强大也造就了后续追赶者的愈发强大，最终我们得到的就是一个“众人拾柴火焰高”的全球新能源市场。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/151865.html>