

2022年，造车的玩法变了

轰轰烈烈的造车运动，到了新的一年丝毫没有减速的迹象。

在过去一个月里，索尼官宣造车，小牛电动创始人李一男造车的官图发布，售价超过100万元的奔驰EQS开始交付，就连恒大汽车旗下的恒驰5都从工厂下线了。宣布造车的企业，比路上跑的电动车

品牌多得多。而在接下来的几个月里，还会有几件重要的事情发生。比如，蔚来ET7终于要开始交付了，特斯拉柏林工厂要开始生产了，宁德时代的换电业务要落地了。造车真是一天一个模样。2022年，汽车行业依然处在巨变之中，而且造车的玩法变了。

要花的钱更多，“没有400亿元可能干不了”

“没有200亿元不要造车。”蔚来创始人李斌在几年前说的这句话。现在，李斌改口了，把筹码往上抬了抬，说“没有400亿元可能干不了，我觉得汽车行业的门槛比我们想象的要高很多。”

不止是李斌这样想。小鹏汽车董事长何小鹏说：“造车相比互联网创业的难度，真的不止高十倍，我认为要高一百倍，需要非常多的钱，一年不融50个亿根本活不下去。”

2021年，在一级市场融资超过50亿元的造车新势力只有零跑和哪吒，他们被统称为第二梯队。也有一些新品牌想要融资，但并没有什么轰动性的动作。而新成立且获得融资的造车新势力，更是少之又少。

多位投资人都表示，现在不看新的造车项目，因为“大局已

生产周期缩短，出新款越来越快

燃油车通常是五年大改款，每年微升级，而电动车是一到两年就大改款，软件层面的升级更是以天为单位。

2021年，小鹏将老款G3改款成G3i，新车型P7、P5同时在这一年开始交付，还发布了另一款新车型G9。理想ONE也在这一年进行了

定”。而且，这个门槛因为科技巨头的进入，进一步被抬高了。

小米官宣造车时，“入场费”是100亿元人民币，并要在未来10年里砸下100亿美元。一个月后，百度的造车项目集度汽车CEO夏一平说，集度要在未来5年内投资500亿元人民币造车。

研发、服务体系、基础设施、团队建设等各方面，都因为持续而庞大的资金投入使门槛变得更高。最典型的是，去年新造车行业掀起轰轰烈烈的抢人大战，推高了整个行业的用人成本。

GGV纪源资本全球管理合伙人符绩勋认为，接下来，太小的车企生存会比较艰难，因为在智能汽车上的研发投入很大，意味着平摊到每辆车上要有规模效应才有效益。

改款。

造车供应链也在加速升级。车企和供应商们想尽一切办法，把造车的流程简化，降低成本，缩短生产周期。

此前，大众集团CEO迪斯在柏林工厂看到，从上线到下线，特斯拉的一辆车生产时间只需要10小时。他回去

后就在大众内部下达了任务，把生产时间缩短至10小时。

特斯拉的一体式压铸车身，是一个具有颠覆性的应用。它改变了传统汽车制造的“冲焊涂总”工序，将原来通过零部件冲压、焊接的总成一次压铸成型，从而减少了79个部件。一次压铸加工的时间只要80-90秒，制造成本因此下降了40%。

更大的变化发生在汽车底盘。比如，最近很火的“滑板底盘”将电机、电池、电控、转向、制动、悬架等系统全部集成在底盘上，主机厂只需要做上装的车身部分，而且可以任意调节空间布局。国外已

自动驾驶迭代加快，更多新功能解锁

接下来这一年最热闹、技术迭代最快的，或许是自动驾驶。而在一些特定场景的自动辅助驾驶上，中国的造车新势力有弯道超车的机会。

比如自动泊车，这项技术对于小鹏、威马等车企而言，已经比较成熟，超过了特斯拉。此前记者深度体验了小鹏P7，在车库、停车位的自动泊车成功率、准确率很高，而且能够实现记忆泊车。威马W6更是把无人自主泊车系统当成最大的卖点，号称是L4级无人驾驶汽车在泊车场景中的首次落地。

去年，首款搭载激光雷达的量产车型小鹏P5开始交付，同样搭载激光雷达的蔚来ET7即将开始交付，威马的

供应商和整车厂，“灵魂”争夺战更激烈

供应商正在不断加大



有 Rivian、Canoo、PIX Robobus、REE等企业押注“滑板底盘”，将整车研发时间缩减至1年以内。国内的悠跑科技发布了“UP超级底盘”，声称可以降低60%的成本，未来可能只需1亿美元资金和1年时间，就能造出一款智能电动车。

高阶车型M7也搭载了激光雷达。2022年，可以预见将会有更多搭载激光雷达的车型上市。

更多自动辅助驾驶功能正在逐步解锁。比如，小鹏就在逐步开放城市NGP（智能导航辅助驾驶）。

有专家认为，行泊一体的高低速集成解决方案，以及领航辅助驾驶等高级智能化方案将在2022年以更大的规模落地。另外，他认为可以在驾驶场景和体验感上有更多期待。

“比如，在有挑战性的弯道、坡道、隧道场景，以及车道线不清晰或没有车道线的场景中，系统保持稳定、减少接管等都是行业需要解决的问题。”该专家表示。

华为掌握了自动驾驶、智能座舱等关键技术。

术，通过与车企合作来加速“上车”。对于有野心的整车厂来说，是把华为的系统拿来直接用，还是花钱自研、自己掌握“灵魂”，是一道选择题。而接下来，他们必须做出选择。

类似的处境也发生在动力电池领域。

宁德时代是中国最大的动力电池制造商，但产能有限，很多车企在采购时不仅要抢单，还要提前支付保证金。

随着造车新势力们羽翼渐丰，传统车企转型加速，他们开始寻找替代方案。业内一直有传闻，小鹏汽车想要引入新的电池供应商，替

代宁德时代的供应。而广汽新能源汽车已经用中创新航取代宁德时代。

双方都在寻求更多的话语权。1月中旬，宁德时代宣布进军换电领域，推出换电品牌EVOGO。如果车企想要加入宁德时代的换电站，就要使用它制订的电池标准。显然，宁德时代不甘心只做一个电池制造商。

有业内人士表示，“车企肯定不愿意接受捆绑，没有公司愿意变成一个只造壳子的公司。”

不管是主动捆绑还是被动捆绑，接下来，车企和供应商的关系演变都会是一个重要主题。

第二波上市潮开启，更多新势力挑战“蔚小理”

2022年的另一个趋势是，造车新势力再次开启上市潮，这次的主角是威马、零跑、哪吒、高合。

目前进展最快的是零跑，证监会于1月26日披露，已接收零跑科技境外首次公开发行审批材料。

另外，威马曾计划在科创板上市，不过后来暂停了。最后传出IPO消息的是高合汽车，高合背后的公司是华人运通。1月下旬有消息称，华人运通考虑进行5亿美元融资的香港IPO。

按照目前的进度，2022年至少会有一家造车新势力成功上市。

这四家造车新势力如果成功上市，会对中

国的造车格局产生影响。

已经上市的“蔚小理”在业内被称为一梯队，威马、零跑、哪吒是二梯队，高合另辟蹊径，打的是豪华车市场。

二梯队与一梯队的差距正在逐渐缩小。最明显的是销量，哪吒汽车新车月销量在去年8月首次超过蔚来，跻身造车新势力前三名，9月、10月销量都超过蔚来和理想，排名第二。

第二波上市潮之后，二梯队这几个玩家的资金实力和品牌声誉都将大大增强。

这几大变化将在2022年继续发生，抓住了这些变化，或许就能抓住这条黄金赛道的机会。(本文转载自《深途》，作者黎明，有删改)