



然而，同年特斯拉的上海超级工厂建成，推出了相同价位区间的特斯拉Model Y，加上ME7过了两年才开始正式交付，最终，天际汽车这款车型也未获得好的销量。

雪上加霜的是，就在此时，天际汽车离开两年后，微型车市场却出人意料的火了。

2020年，上汽通用五菱的微型车MINI EV在当年7月上市之后备受追捧，至2022年底，MINI EV累计销量超过111万辆。奇瑞新能源等企业随即跟上，纷纷推出例如长安lumin、吉利熊猫mini等类似定位的车型，整个微型电动车市场因此迅速迎来了爆发。

于是，天际再次掉头，在ME7交付不满一年，月均销量仅100余辆且并未被市场认可的情况下，2021年，再次推出新款车型ME5，定位紧凑型SUV。数据显示，SUV ME5官方指导价仅13.88万元起售，是2021年市场上最便宜的一

款增程式车型，其售价是同为增程式车型理想ONE、岚图FREE的一半，比赛力斯SF5、问界M5也便宜10万左右。

结果，SUV ME5还是反响平平。

数据显示，2023年1月，天际ME5单车月销量仅135台。张海亮此前曾表示，天际汽车在2021年的销量目标是2-3万辆，甚至要进一步挑战4万辆，然而，由于销量惨淡，天际汽车也渐渐隐匿于市场。

## 绑定长沙，出海建厂

所幸的是，逐步“掉队”的天际汽车仍旧在努力冲入更加靠前的行业梯队。

其中，一个动作就是迁址。

目前，天际汽车的总部已经从北京迁往长沙。

汽车产业是长沙七大千亿产业之一，已形成集整车和关键零部件研发、制造等为一体的产业体系。事实上，无论是湖南当地媒体的官方报道，还是天际汽车企业的对外宣传，天际汽车都被冠以“长沙本土唯一新能源企业”或“湖南本土造车独角兽”的形容词。

截至目前，天际拥有ME7生产基地绍兴工厂，ME5的生产基地长沙工厂，以及正在建设中的青岛工厂等。

官网介绍称，天际汽车位于湖南长沙的工厂建设于2019年3月20日，占地面积约390亩，建筑面积约

10.7万平方米，建设有焊装车间，涂装车间，总装车间及生产线，配套能源综合站房、废水处理站、质保检测中心等生产辅助设施，具备年产6万辆新能源乘用车的生产能力。

天际汽车对长沙生产基地寄予厚望。

天际汽车联合创始人、董事兼CPO刘岩曾说，长沙则是中国汽车工业重镇之一，拥有较为完整和成熟的零部件配套体系，通盘分析之后，天际汽车认为：“对于汽车行业发展，长沙是一片不可多得的沃土。”

今年2月天际汽车在接受媒体采访时也表示，“天际汽车计划将自主研发、行业领先的增程器系统和电池PACK系统落户长沙周边；加强域控制、车联网等软件技术的研发投入，并计划在推出的新车型上本土零部件配套比例达到50%以上，以有效行动带动产业链上下游企业发展。”

序号	融资日期	交易金额	融资轮次	估值	比例	投资方	融资用途
1	2023-03-16	7.5亿元人民币	C轮	-	-	中银基金	补充流动资金及研发投入
2	2022-06-28	未披露	B轮	-	-	华创资本	-
3	2020-12-13	超过10亿元人民币	战略融资	-	-	湖南省新兴产业引导基金 大型国有银行	补充流动资金及研发投入
4	2020-06-25	未披露	A++轮	-	-	民生弘信基金	-
5	2019-11-05	未披露	A+轮	-	-	和合创投 鼎晖创投	-
6	2019-04-14	超过10亿元人民币	A轮	-	-	上海电气	天际汽车在湖南长沙工厂一期建设
7	2018-07-24	25亿元人民币	Pre-A轮	-	-	汽车产业引导基金 专业投资机构 汽车产业链上下游资本	补充流动资金及研发投入
8	2017-11-01	数亿元人民币	天使轮	-	-	信达资产	补充流动资金及研发投入
9	2016-09-09	数千万元人民币	战略融资	-	-	华创资本	-

而相比于融资端的“艰难”，天际汽车的摊子却铺得极大。

截至2022年中，天际汽车在国内总计规划了3个生产基地。资料显示，2021年6月，天际汽车长沙工厂正式投产，可形成年产6万辆新能源乘用车生产规模。此外，天际汽车绍兴工厂一期规划产能也为6万辆/年。另外，天际汽车还在南宁加紧建设新工厂。2020年2月，南宁天际新能源汽车产业项目开工建设，项目建成投产后将实现新能源汽车年产能10万辆。也就是说，天际汽车仅长沙、绍兴和南宁三地的规划总产能已达到22万辆。

此外，在营销渠道和产业布局上，天际汽车似也不走寻常路。

资料显示，天际汽车销售服务网络分为四个层级，依次分别为天际中心（品牌体验店）、智选空间（销售中心）、安心工场（服务中心）和速捷驿站（快捷网点）。

根据官网上显示的信息，目前天际汽车在全国共拥有108家销售门店，其中一线城市包括上海9家，北京2家，广州3家，深圳4家，其余以二、三线城市为主，另外还有117家售后门店。

而在这108家销售门店中，只有三家天际中心，分别位于北京、广州、成都。其中，位于北京的正是已经关门的东方广场店，运营不到一年多就被关闭。而时隔一个多月后，天际汽车在二三线城市也开始撤店，闭店似有蔓延趋势。

作为对比的是，小鹏汽车在北上广深一线城市有近100家体验中心，理想汽车也超过60家，在各自门店中占比近30%。显然，在渠道布局上，天际汽车疏漏了一线城市的虹吸效应，也忽视北上广深对于提升品牌知名度的重要性。

按照此前的规划，天际汽车将在2022年完成400家的销售服务门店布局，覆盖300个地级市。目前看来，除非得到经销商的大力支持，否则这一目标基本不太可能实现。

与建设基地和销售网点扩张形成鲜明对比的是，即便按天际汽车目前千台的最高月销量算，公司产能利用率也仅10%左右。

和其他造车新势力相比，天际是少有的完全没有传统车企身影的选手。天际汽车创始人团队虽然大部分从上汽出身，但与其他同行相比，还是少了点“靠山”，理想背后有力帆，小鹏背后有海马，蔚来背后是江淮汽车等等。

而随着市场的变化，新能源汽车市场的竞争正在“白热化”。

2022年，造车势力中淘汰了不少玩家，既有像宝沃、广汽菲克这样知名的大企业因为经营问题被迫离场，也有像绿驰、奇点这样的号称融资百亿却没有生产出一台的新势力被市场淘汰。2023年以来，又有包括威马汽车等新能源汽车企业先后陷入停工停产风波。

威马创始人沈晖曾表示，新能源汽车市场是长跑，现实是未必每个人都能跑到最后。就目前的市场状态而言，新能源车企经历过数次车轮战后，目前已经进入到了淘汰赛环节。无论是传统车企的新能源业务，还是对造车新势力来说，如何在2023年更好地活下去都是一个严峻的课题。

活下去，恐怕是像天际汽车这样依然徘徊在生存线上的品牌，需要直面的现实

。