

威马发布“复活宣言”，挑战吉利、比亚迪有戏吗？

来源：卢镇珍 发布时间：2025-11-18 08:20:53

11月3日，威马汽车官方发布了一张海报，上面写了八个大字，“念念不忘，必有回响”，附赠一排小字，“好事将近，敬请期待”。

一瞬间舆论沸腾了，难道这家沉寂了几年的新势力要“复活”了？作为初代新势力，威马的影响力还是不错的。

威马究竟想做什么？它的后续发展是否看好？功夫汽车的一些看法与大家分享一下。

（2）威马发出“复活宣言”，车主全在玩梗？



威马并没有关闭评论区，网友们也第一时间赶到了现场。现如今还关注威马官号的消费者，或许大部分都是威马用户，他们也在评论区玩起了梗。



有直接吐槽的，说“欠我的充电桩什么时候还，车机系统什么时候恢复”，还有直接四个大字绝杀的，‘终身自保’，既讽刺了之前威马许诺的终身质保只是笑话，调侃这家公司的不负责任，也是自嘲如今不得不自己动手丰衣足食。

还有搞“阴谋论”的，说自从威马不搞上市，就再没见过自燃的威马了，暗示当时威马是被“饱和攻击”了。当然也有夸的，不确认是不是“官方控评”。但有人说自己的EX5三十万公里了还在战斗，质量没的说，不比现在的新势力差。



还有给厂家画饼的，说你先把APP恢复了，出新车自己会再买一辆。反正就是只要你提供服务，一切都好说。

不知道是不是有筛选的缘故，评论区没有歇斯底里，总体氛围还算正常。毕竟这几年暴雷的事情太多了，买车暴雷，买房暴雷，理财暴雷，相比之下买个威马似乎也没啥大不了的，

毕竟还有辆车在不是？也就是维保麻烦点，车机不好用。

而且威马本身定位就是10万-20万级别的车，总比花大价钱买高合、买极越要强不是？当然，更可能是经历了如此多的风波，早淡定了。哪怕威马真的要“复活”，也必然是一步一步来，老车主未必能得到多少便宜。

这一来二去，大家也都看开了。

（2）“复活”路漫漫，尚有三座大山？

2025年4月，法院裁定批准了威马汽车的重整计划。当时新威马投资人深圳翔飞汽车销售公司（疑是宝能的马甲）就提出了“三步走”战略。

第一步是复兴，2025年9月复产 EX5/E.5车型，确保年产销1万台，力争实现2万台，同时还会布局泰国KD工厂，2026年目标量产10万台。

然后是第二阶段2027-2028年，年销量从25万台跃升至40万台，在此期间要以AI赋能全产业链，量产高阶辅助驾驶车型，还要启动IPO筹备。不知道威马粉丝听到这个词，会不会有点PTSD。

最后是第三阶段2029—2030年，威马要在2030年挑战年产量100万台、营收1200亿元，打造行业新标杆，构建智慧出行生态圈。

不得不说，这个目标还是挺远大的。可惜9月已经结束，威马并没有复产任何车型，因为问题依旧存在。

首当其冲当然是资金问题，威马此前累计负债数百亿元，尽管重整计划对大额债务采用“现金+信托受益权”组合清偿，对小额债务做了6个月现金清偿安排，但供应商欠款等核心债务仍未完全解决，合作信任度依然不高。

翔飞汽车在行业内的影响力也有限，宝能系之前的几次出手也并不被看好。

然后是供应链与人才储备，尽管威马宣称联系了数百家历史供应商，但大多数都合作意愿低迷，核心零部件供应稳定性并不高。一线电池供应商拉黑威马后，如果依赖二三线电池供应商，很可能引发质量波动风险。

曾经的研发天团也走掉了七七八八，这些汽车研发、生产管理核心人才是产品落地和迭代的关键，威马号称要“5年推10款新车”，没有人才支持是不现实的。

更令人揪心的还是产品，EX5/E.5都是多年前的车型了，放在如今竞争力已经不足，哪怕复产恐怕也很难有竞争力。

而威马原本就是一家核心技术依赖外部供应商的企业，哪怕试图“重整旗鼓”，在品牌力不足，甚至是负数的情况下，能抢得多少市场，还真不好说。

当然，哪怕复产不顺利，或者说后续的市场表现并不能如愿。威马能解决用户的一部分问题，或者说简单把售后撑起来，把车机的更新做起来，对于消费者来说也是好事一件。

（3）此一时彼一时，吉利、比亚迪联合“打压”？

在很多人的印象中，威马是这两年才开始“不行”的新势力企业，早期是与蔚小理“并驾齐驱”的企业，其实这种印象并不可靠。

威马确实有过辉煌期，2019年，威马销量确实不输“蔚小理”，甚至EX5还是当年的新势力单车交付冠军。到了2020年，威马的累计销量仍稳居新势力第四，也是行业公认的“新势力四小龙”之一。

但从2021年开始，威马就已经不行了，销量仅4.4万辆，并且2022年下半年就传出了降薪裁员、工厂停产、拖欠供应商及员工款项等负面消息。也就是说，威马从极盛到勉力支撑，只用了一年多的时间。

同样经历过低谷期，为何小鹏和蔚来能撑这么久，甚至撑到如今复苏，而威马就不行呢？核心还是定位问题。

威马主打的是10万-20万级别的市场，核心产品是几款紧凑型、中型SUV，主打的是科技普惠+主流市场。然后2021年，比亚迪秦PLUS、宋PLUS、唐三箭齐发，威马就没有然后了。

银河星耀8 PHEV最低售价：11.58万起最高降价：1.00万图片参数配置询底价懂车分4.04懂车实测空间·性能等车友圈6.3万车友热议二手车12.58万起 | 2辆

现如今情况更加复杂，除了比亚迪有更多的产品外，吉利银河也异军突起。银河E5这样大空间的纯电SUV起步价不到10万，星舰7 EM-i这样的插混SUV价格也只要十万出头。让威马去与这两个品牌短兵相接拼成本控制，也太为难它了。

如果想往上走，以威马的品牌影响力，则难而又难。就像贾跃亭的FF 91要是一直不量产，或许大家还能高看他一眼，一些人更是捧他为新能源鼻祖。但真的开始做产品，评价也不好说了。

威马的情况也差不多，现在虽然评价一般，好歹舆论已经渐渐冷却，后续强行复活的话，很可能是一地鸡毛。

（4）功夫拍案

威马刚出来时，EX算是早期纯电SUV里的“性价比选手”，让不少人第一次摸到了新能源汽车的门槛。它当年主打的智能座舱，在那个时候也算是新鲜体验。

哪怕后来遇到了困难，那些曾经选择过它、期待过它的消费者，其实印象都还不错。但这份记忆，也仅限于“念念不忘，必有回响”。

如果威马强行复产，以现在的竞争压力，恐怕很难有理想的结果。有那个钱，不如给老

车主多弄些权益，留下点好印象，大家觉得呢？

HTML版本：[威马发布“复活宣言”，挑战吉利、比亚迪有戏吗？](#)