

威马复活？但江湖已变

来源：黄惠珊 发布时间：2025-11-12 21:14:55

威马宣布“好事将近”。

11月3日，威马汽车通过其官方微信、微博账号发布了上述动态，引发了外界对其“复活”的广泛猜测。据蓝鲸新闻从相关知情人士处了解到，威马汽车这个月底可能会召开一场关于新车的发布会。该知情人士进一步透露，前述“好事”涉及多方面，包括产品、网络、供应商等，“基本上什么都有。”

这并非威马汽车在沉寂后首次释放积极信号。早在9月6日，作为威马汽车重整投资人的深圳翔飞汽车销售有限公司，就通过威马汽车官微发布了《致供应商白皮书》，勾勒出新威马的五年发展蓝图。该计划雄心勃勃，宣称未来5年将向市场推出10款以上的新产品，以满足全球市场的多样化需求。

当时，翔飞公司曾表示，正全力以赴推动威马EX5和E5车型在温州基地快速恢复量产，并立下目标：到2025年底，保底生产1万辆EX5和E5车型，力争达到2万辆，预计将带来10亿至20亿元的收入。根据白皮书披露的信息，翔飞初期预计投入10亿元资金，用于设备升级、供应链恢复和产品开发等。



WELTMEISTER

念念不忘
必有回响

MANIFESTING YOUR REALITY

敬 请 期 待
COMING SOON



东梦汽车网

DONGMENGQICHEWANG

然而，时过境迁。当威马还在为“复活”而奔走时，它所回归的新能源汽车市场，早已不是当年的那片江湖。威马“复活”或许不难，难的是如何在一片红海中“好好活下去”。

威马上市失败 连年亏损

威马汽车的“前世”，是一部高开低走的典型悲剧。作为最早一批造车新势力，威马曾与“

蔚小理”并驾齐驱，是行业内备受瞩目的种子选手。其首款车型EX5也曾有过亮眼的交付成绩，一度是新势力中的销量担当。

威马2019年以16876辆的交付量位居造车新势力第二，仅次于蔚来的20565辆。

然而，危机的伏笔早已埋下。与其他成功上市并打通融资渠道的对手不同，威马的上市之路异常坎坷。多次冲击科创板、港股未果，不仅使其错过了资本市场的黄金窗口期，也彻底暴露了其资金链的脆弱性。无法从公开市场持续“输血”，威马在需要巨额投入的研发、营销和渠道建设上逐渐掉队。

与此同时，连年巨额的亏损不断消耗着威马的生命力。公开数据显示，2019-2021年，其归母净利润分别亏损44.45亿元、50.84亿元，以及82.05亿元，三年间共计亏损174亿元。在“烧钱”如流水的造车行业，没有足够的资本储备意味着无法进行技术迭代和规模扩张。当竞争对手们在智能座舱、自动驾驶等领域不断推陈出新时，威马的产品力相对停滞，逐渐失去了对消费者的吸引力。最终，资金枯竭、供应商断货、门店关闭、员工离职……威马陷入了恶性循环，直至停摆。

复活后的威马如何适应现在的市场

如今，在重整投资人的支持下，威马看到了“复活”的曙光。但重启工厂、恢复生产只是第一步，它所面对的是一个已经彻底改变、竞争呈“绞杀”态势的市场。

首先，市场格局已然固化。“蔚小理”已基本站稳高端脚跟，比亚迪凭借技术和成本优势一骑绝尘，而华为问界、小米汽车等科技巨头的跨界入局，更是将竞争的维度提升到了智能生态和全域能力。威马曾经的主力车型EX5和E5，在如今“卷”配置、“卷”价格、“卷”智能的市场上，产品优势已不复存在。

其次，竞争的核心已发生变化。当下的新能源汽车市场，上半场是电动化，下半场是智能化。消费者对于车辆的期待，早已从单纯的“电动”代步工具，转向了“智能移动空间”。AI大模型上车、城市领航辅助驾驶成为新的卖点。威马在停滞期间，恰恰错过了智能技术迭代最关键的时期，如何弥补这一巨大的技术代差，是其必须面对的严峻课题。

再者，品牌信誉的重建至关重要。威马此前的经营困境，伤害了老车主、供应商和经销商等生态伙伴的信心。如何恢复售后服务网络、保障老车主的权益，重新赢得市场的信任，是其“复活”路上必须解决的软性难题。

结论：对于威马而言，“复活”不是一个终点，而是一个更具挑战的起点。投资人翔飞描绘的五年蓝图固然美好，但现实的道路布满荆棘。新威马需要回答市场：除了资本，它还能带来什么差异化的产品和技术？在一个“强者恒强”的市场中，它如何找到自己独特的生存缝隙？威马的“回响”确实令人期待，但市场留给它的时间和机会，恐怕已经不多了。

