



风光背后, 特斯拉难掩隐忧

■本报记者 卢奇秀

核心阅读

“特斯拉产业链的生存环境和利润空间并不一定优于其他主机厂,其在自动驾驶和信息娱乐领域具有优势,但在车身控制等方面不敌传统车企。”

近日,有外媒报道,特斯拉早在2012年就知道Model S的电池冷却装置设计不当,可能造成短路甚至起火,但管理层为了产量和业绩却视而不见。

质量问题、起火事故、减配风波……特斯拉的负面新闻从未断过。但这些都未影响特斯拉的市场表现,其市值甚至一举超越丰田,成为全球最值钱的车企。6月30日,特斯拉市值更是突破2000亿美元大关,再创历史新高。

成立仅17年,年销量不足40万辆,就登顶汽车行业之冠。特斯拉凭什么?在惊叹于特斯拉创造市值奇迹的同时,人们也不免担忧,这样的风光能否持续下去?特斯拉未来还有多大的发展空间?

颠覆传统供应链体系与商业模式

“特斯拉国产化是超预期的起点。”在华西证券汽车行业首席分析师崔琰看来,从2019年1月特斯拉上海工厂开工,到今年1月国产Model 3交付,现在其产量已爬升至4000辆/周,“特斯拉国产化进展迅速,已经解决了此前被大家反复诟病的产

能瓶颈。”

“特斯拉打破了传统燃油车的供应链体系。”崔琰表示,传统燃油车有3万个零部件,一级、二级、三级供应商层级分明,其中一级供应商只有200—300家。但电动汽车只有1万多个零部件,且特斯拉把许多二级供应商提升为一级供应商,拥有600—700家一级供应商,使其供应链更加扁平化。她进一步表示,特斯拉供应链国产化比例已经超过30%,预计年底将达到70%。

伴随快速国产化的是价格不断下探。“特斯拉国产Model 3长续航版从最初的43.3万元降到了34.4万元,降幅达20%;标准续航升级版价格则从最初的35.58万元降至27.15万元,降幅高达24%。”在华西证券汽车行业高级分析师刘静远看来,特斯拉的定价已经跳过全生命周期平价阶段,其售价已低于燃油车竞品。

崔琰认为,特斯拉的商业模式与传统车企不一样。传统车企主要赚制造端的钱,而特斯拉赚的是全生命周期的钱,包括制造端、销售端、充电、维保等都会

涉及。目前后端的收入并不高,但随着保有量的增长,后端的收入和利润将快速提升。

在崔琰看来,特斯拉未来有无限的发展前景。“特斯拉不仅是一辆电动汽车,更是一辆智能电动汽车。”她解释称,特斯拉的智能技术领先市场,主要体现在两个方面:首先,特斯拉的ADAS数据积累远远超过竞争对手。截至2019年底,特斯拉累计交付搭载Autopilot自动驾驶的车辆达85万辆,累计行驶30亿英里,积累了海量数据。其次,特斯拉直接跨越集中电子电器架构,采用车载电脑方式,领先行业5—10年。

问题频发引发消费者不满

但特斯拉风光无限的背后却暗藏隐忧。

据外媒近日报道,早在2012年,特斯拉就发现Model S电池组存在两处问题:电池组冷却盘管末端的铝容易出现裂纹和针孔;盘管末端的配件之间也没有完全接合,容易导致冷却液泄漏,进而引发短路乃至起火。但特斯拉高层却对此置之不理,Model S仍正常交付。

与此同时,市场研究公司J.D. Power近日发布的全球新车质量年度研究显示,特斯拉在美国销量最高的32个汽车品牌中排名垫底。

据了解,J.D. Power的新车质量研究报告已延续34年,特斯拉是第一次被列入其中。该研究主要调查上万新型主流汽车车主在购车后90天内遇到的问题。除了传统的汽车问题和故障外,还加入了与新技术

有关的问题,如难以使用新配件、消费者难以理解或不合理的新功能等。J.D. Power使用每100辆车的平均故障数计算分数,分数越低,意味着结果越好。特斯拉最终得分为250分,表现远落后于道奇、起亚等品牌。

此外,特斯拉在前沿技术应用方面也十分大胆,由电池和Autopilot自动驾驶系统引发的系列事故,也使特斯拉多次被美国国家公路交通安全管理局调查。即使是在制造工艺上,特斯拉也多次被爆出中央触摸屏失灵、油漆缺陷、缝隙过大、零部件异响等问题。

而面对质疑,特斯拉表现出一贯的个性。此前,国产Model 3标准续航版被发现“减配”,Model 3宣传资料以及电动车环保信息随车清单上明确标注的整车控制器型号与实际不符,由标配HW3.0降为了HW2.5。特斯拉避重就轻回应称“疫情影响、产能不足、后续免费升级”,紧接着,马斯克“甩锅”给消费者没有选装,引发消费者不满。

“需要给特斯拉降温”

尽管如此,国产特斯拉的市场销量依然可观。乘联会数据显示,今年5月,特斯拉国产Model 3销量为11095辆,环比增长205%,在国内纯电动市场中,特斯拉市场占有率近20%。

截至6月30日,特斯拉的股价报收于1079.81美元,创历史新高,市值突破2000亿美元大关,总市值1737.56亿美元的丰田汽车只能屈居其后。

“人们对特斯拉估值,反映了特斯拉来

在销量、收入、利润指标等方面超过丰田的预期。目前是一个阶段性高点。”北汽产投分析师唐嘉良表示,从市场销量来看,2019年丰田销量为1074.2万辆,特斯拉仅为36万辆,“特斯拉无限‘特吹’的预期存在修正空间,需要给特斯拉降降温。”

唐嘉良认为,特斯拉产业链的生存环境和利润空间并不一定优于其他主机厂,其在自动驾驶和信息娱乐领域具有优势,但在车身控制等方面不敌传统车企。“特斯拉自身的核心能力比较强,在对待核心供应商方面并不友好,比如特斯拉早期与莲花、奔驰、丰田等主机厂以及大型供应商都有一些资本和业务层面合作,但后来大多无果而终。”

特斯拉经常被拿来和苹果公司类比。但在唐嘉良看来,特斯拉并不存在苹果一样的发展空间。“目前汽车市场已进入负增长的调整期,相对传统汽车来说是一个替代效应和存量市场的博弈。”

唐嘉良进一步表示,乐观预测2030年全球新能源汽车销量将突破3000万辆,中国突破1500万,类似智能手机10年10倍的空间市场。“通过对Model 3和中国汽车市场价格分析,特斯拉在价格上不太可能像苹果手机一样,10年接近3倍的涨价空间,特斯拉要完成目标销量和市场占有率,反而要通过降价来实现。”

企业观察



公共领域车辆新能源化潜力巨大

■本报实习记者 齐琛同



公共领域车辆新能源化差异大

51%

截至2018年底,全国城市公共汽车数量达67万辆,其中新能源汽车突破34万辆,占比达51%,位居全球第一

5.5%

截至2019年底,我国出租车规模为140万辆,但新能源出租车总量仅为7.72万辆,占全国出租车总量的5.5%

2%

新能源物流车全国市场渗透率仅有2%左右

5%

相关调研的中、东、西部5个案例城市中,环卫车电动化率均未达到5%

公共领域车辆使用频率高,燃油消耗和污染物排放总量在全部机动车中占比较大,推动公共领域用车率先实现新能源化不仅能减少温室气体排放,还可对新能源汽车消费起到较强的带动作用。在公共交通领域,全国超过一半的运营公交车、部分出租车、物流车及环卫车领域先后开启了新能源车更替进程。

然而,多份研究报告显示,公交、出租、物流、环卫等公共领域不同类型车辆新能源化比例存在极大不平衡。其中,新能源公交车占比已达51%,但新能源出租车和物流车占比仅为5.5%和2%。巨大的差异背后,公共交通领域新能源化如何奋起直追?

物流车、环卫车新能源化严重滞后

近日,交通与发展政策研究所发布的《中国城市公共领域燃油汽车退出时间表与路径研究》提出了分车型、分城市层级的公共领域燃油车退出时间表。该时间表预计,在全国75个重点城市中,公交车和出租车将最晚于2028年退出,而物流车和环卫车将最晚于2032年才退出。

“目前,各城市在公交领域的电动化推广已卓有成效,在具备经济基础及电动汽车产业发展优势的城市已基本完成推广,而出租车、物流车、环卫车虽有所发展,比重却仍旧较低,尚处于推广应用的初期阶

段。”交通与发展政策研究所中国区副主任李珊珊介绍。

交通运输部公布的数据显示,截至2018年底,全国城市公共汽车数量达67万辆,其中新能源公交车突破34万辆,占比达51%,位居全球第一。

和新能源公交车形成鲜明对比的,是其他领域新能源车推广进程非常缓慢。李珊珊介绍,截至2019年底,我国出租车规模为140万辆,但新能源出租车总量仅有7.72万辆,仅占全国出租车总量的5.5%。她所在团队调研的中、东、西部5个案例城市中,环卫车电动化率均未达到5%,而在新能源物流车方面,全国市场渗透率仅有2%左右。

“在轻型物流车、轻型环卫车领域,新能源汽车发展仍处于起步阶段,各地新能源汽车占有率低,且缺乏明确的燃油车退出政策及目标。在这些领域,燃油车全面退出的道路任重道远。”李珊珊坦言。

购置成本过高是主要阻碍

能源与交通创新中心清洁交通项目高级经理王雯雯分析指出,相比于传统燃油车,现阶段公共领域新能源汽车面临着发展目标不明确、充电设施不足、产品竞争力低、电动化资金压力大等多种挑战。

“除公交外,其他公共交通领域缺乏技术成熟且具备一定成本优势的新能源汽车产品,导致与同类传统燃油车相比,新能源汽车的售价更高,公共领域运营主体往往面临较大资金压力。”李珊珊分析称。

例如,新能源物流车性能目前尚不能满足大部分物流企业需求,且配送站受制于场地空间限制,充电桩建设困难,严重降低了物流企业使用电动物流车的意愿。

王雯雯特别指出,新能源环卫车在公共领域中发展最为缓慢。究其原因,首先是新能源环卫车成本较高,其次是目前车辆技术仍不能满足日常特种作业的需求,因此很多城市都对采购和使用新能源环卫车持审慎态度,目前只有部分试点工作开展,采购新能源环卫车数量也非常少。

政策倾斜与市场机制双轮驱动

工业和信息化部日前公布的《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》(征求意见稿)提出要加快新能源汽车在分时租赁、城市公交、出租汽车、场地用车等领域的应用。王雯雯指出,“十四五”期间,部分地区将迎来公共领域新能源汽车置换高峰期。

受访专家均表示,在公交车、出租车、

公务车及环卫车等公共服务性质的领域,政策支持仍然至关重要,下一阶段需继续保持政府的政策推动力量,同时高度关注安全、效率与成本等关键问题,积极发挥市场机制的作用,引入社会资本,并通过多种商业模式拓宽融资渠道,降低大规模购车成本。

王雯雯建议,在公交车领域,可基于当地公交出行需求和市场车型,与车企进行对接,双向选择,尽量降低新能源公交采购成本;政府部门可继续对新能源公交采购进行专项补贴,以在短期内缓解公交集团的资金压力;此外,还应在公交场站内及附近规划建设集中式公共充电站,同时发展公交换电服务。

在出租车领域,王雯雯建议出租车运营公司与车企直接对接,采用分批付款等方式缓解购置资金压力,同时引导纯电、换电、增程式等车型多样化配置。对于环卫车、轻型物流车等公共领域,建议继续对新能源车采购进行专项补贴,以缓解购置资金压力。

针对新能源环卫车高成本、以政府采购为主的特征,李珊珊表示,不同地区“十四五”期间应编制并出台适合本地发展的新能源汽车推广应用政策文件,包括制定明确的新能源环卫车替换目标、有针对性的新能源环卫车购置及使用补贴,加快新能源环卫车专用充电桩建设。