

作为继蔚来汽车之后第二家赴美上市的造车新势力,招股书中长达53页的风险提示令人瞩目,产品单一、质量隐忧及增程式技术路线争议等问题悬而未决——

理想汽车上市难解生存压力

■ 本报记者 卢奇秀

核心阅读:

随着预售订单的完成,理想汽车的销量已开始出现逐月下滑,今年4、5、6月的销量分别为2600辆、2148辆和1891辆。

7月30日,理想汽车正式登陆纳斯达克,成为第二家在美上市的国内造车新势力。上市开盘价15.5美元,上市首日收盘涨幅43.13%,市值达139.17亿美元。

理想汽车创始人李想在北京的交付中心远程敲响了大洋彼岸纳斯达克交易所的上市钟声。这一天,距离2015年公司创办,仅用了5年时间。

车企扎堆上市 抢占资本市场先机

“特斯拉、蔚来汽车市值不断走高,理想汽车选择在此风口上市比较明智。”蔚来资本管理合伙人余宁向记者表示,成功上市不仅能助力车企打开融资渠道,也将进一步提升车企品牌力和影响力。

公开资料显示,2015年成立至今,理想汽车已累计完成9轮融资,累计融资金额超120亿元。值得注意的是,在理想汽车多轮融资中都有美团CEO王兴的身影,除了超过8亿元的重金加持,王兴还多次为理想汽车站台。此次IPO后,李想持股比例由上市前的25.1%调整为21%,王兴及美团持股比例由23.5%增加至24%,成为第一大股东。但从投票权来看,李想的投票权高达70.3%,仍然拥有对理想汽车的绝对控制权。

招股书信息显示,今年第一季度,理想汽车毛利润为6828.8万元,毛利率为8.02%,其中,车辆销售毛利率为8.45%。今年第二季度,

其毛利率进一步提升至13.3%,亏损额则从上一季度的7710万元收窄至7520万元,现金流转为4.52亿元。

融资是造车新势力永恒的话题,自2019年新新能源汽车补贴退坡以来,新能源汽车销量节节下滑。能否融到资,已成新能源车企能否“活下去”的重要筹码。继蔚来、理想之后,日前哪吒汽车宣布,已正式启动C轮融资,并计划于2021年在科创板上市。另有消息称,小鹏汽车计划8月赴美上市,威马汽车最快在今年内登陆科创板。

“造车新势力头部企业扎堆上市,是主客观综合因素作用的结果。”罗兰贝格全球合伙人方寅亮认为,车企实现SOP(生产批量启动),是上市前的一个重要里程碑,未来快速提升销量非常需要资金支持,“后上市的企业如何寻求差异化优势,讲好差异化故事,也将在中长期内影响其在资本市场的表现。”

造车一波三折 未来挑战重重

但上市仅仅是个开始。理想汽车在招股书中提出了长达53页的风险提示,包括车辆的性能可能不符合客户期望、增程式电动汽车技术路线争议、产过于单一品等。这些问题都等待理想汽车逐一解决。

理想汽车的造车之路颇为波折。成立之初,李想希望打造一款覆盖出行半径30公里,“小而美”的超小型电动车SEV。但在研发两年后,因监管政策不明朗宣告“流产”。

随后理想汽车转向中大型SUV的研发生产。与蔚来、小鹏选择代工模式不同,理想汽车坚持自建工厂。

为解决造车资质问题,2018年12月,理想汽车出价6.5亿元收购了力帆汽车,并获得了新能源汽车生产资质。但该举动也带来了一系列麻烦,力帆汽车相关的法律纠纷使正处于品牌上升期的理想汽车多次卷入风波之中。

此外,理想汽车的首款量产车型——理想ONE的交付时间也一拖再拖,到2019年12月启动大规模交付后,理想ONE又接连曝出了刹车失灵、漏水、自燃和断轴等问题,使一些用户对理想汽车产生了信任危机。

数据显示,截至今年6月30日理想汽车已交付10400辆。虽然交付量过万,但实际上这是自2019年4月开启预售以来的累计订单,该数据无法反映真实的市场表现。随着预售订单的完成,理想汽车的销量已出现逐月下滑,今年4、5、6月的销量分别为2600辆、2148辆和1891辆。

理想汽车方面表示,将于2022年推出一款全尺寸SUV车型,这也意味着未来2年内,理想ONE将作为唯一车型扛起理想汽车的销量“大旗”。因此,对于理想汽车而言,当务之急是想办法卖出更多车辆。

技术路线存疑 多方“劲敌”环伺

理想ONE定位为豪华中大型SUV,售价32.8万元,NEDC综合工况续航里程达800公里。该车在纯电动汽车的基础上增加了一个增程器,电力不足时,由汽油发动机发电供给电力发动机。“城市用电,长途用油”形象地诠释了这一技术特点。

不过,增程式技术路线存在较大争议。有观点认为,增程式是燃油动力向纯电动变革中的过渡路线。加上很多消费者对“增程式”概念并不了解,理想ONE的营销略显吃力。在今年5月底的“理想汽车春季沟通会”上,李想将理想ONE划归为“插电式混合动力”。

“理想汽车已经不太强调‘增程式’

了。”在方寅亮看来,理想汽车现在更强调团队对经营管理、毛利水平的控制能力,也致力于拓宽“戏路”,降低风险。

“增程式商用车在欧洲卖得比较好,其节油率能达到40%左右。而乘用车不仅要降低油耗,更追求舒适性。”余宁指出,目前国内市场上还没有专门针对汽车的增程器,现有设备主要由摩托车、1.2T、1.5T汽油机改装而来,所以在效率、NVH(噪声、振动与声振粗糙度)方面还存在技术问题,油电切换、过渡引起的抖动现象有待进一步解决。

“增程式技术很讨巧,在电池能量密度未呈几何级增长前能解决用户的里程焦虑。”在余宁看来,如果在技术上解决好增程器和油电配合问题,理

想汽车的增程式路线中期前景向好。

“造车新势力的头部聚拢效应明显,实力不足的企业将被加速淘汰。”方寅亮认为,新能源汽车行业已呈现出“百家争鸣”的态势,传统车企加速发力,国际品牌的新能源汽车产品已陆续上市。可以预见,车市将会更为热闹,竞争将会更加激烈,格局也会更加多元化,上市后的理想汽车仍面临巨大生存压力。

企业观察

格林美连掷重金投资动力电池回收利用引关注——

动力电池回收利用呼唤“规范化”

■ 本报记者 黄珉

核心阅读:

作为新能源汽车产业链的重要一环,退役动力电池回收利用始终是业界关注的焦点。但目前市场上“野路子”企业居多,操作不规范潜藏诸多隐患,电池型号不统一、回收难度大成本高等问题仍困扰行业。近期多家实力雄厚企业入局,动力电池回收利用行业能否因此转型“高大上”值得关注。

动力电池退役潮的临近,让格林美股份有限公司(以下简称“格林美”)加快了部署动力电池回收循环利用的步伐。

7月17日,格林美发布公告称,旗下全资子公司无锡格林美与无锡空港经开区管委会签署了年回收处理10万套动力电池与10万辆新能源汽车项目,拟投资5.28亿元加码动力电池回收。7月22日,格林美再次透露,今年将在武汉、荆门两大园区各投资10亿元布局三元前驱体材料制造和动力电池回收利用等项目,力争用5年至10年时间再造一个百亿元级年产值的园区。

两笔投资

拿下无锡与武汉两大“战场”

资料显示,格林美成立于2001年,自

2015年进入动力电池回收价值链以来,已逐渐形成了“电池回收—原料再造—材料再造—电池包再造—新能源汽车服务”的新能源全生命周期价值链。近年来随着新能源汽车销量的持续增长,以及早前售出的新能源汽车进入生命末期,格林美进一步加快了在动力电池回收领域布局的脚步。

7月17日,格林美宣布,已与无锡空港

经开区投资管委会签署合作协议,计划投资5.28亿元布局新能源高值化循环利用项目。7月22日,格林美又在湖北的武汉、荆门两大园区“豪掷”20亿元布局相关产业——荆门园区投资10亿元,加码三元前驱体材料制造和动力电池回收利用;武汉园区投资10.18亿元,用3年时间建成150万吨城市工业固体废物回收利用网络与集中化绿色处理项目。

“在无锡空港经开区签署的投资协议,有利于进一步推进公司依托无锡优越的地理位置扩大动力电池与新能源汽车绿色回收规模,以无锡为基地,在长三角打造具有全球竞争力的动力电池与新能源汽车绿色回收基地,全面满足长三角新能源汽车报废期到来对动力电池与新能源汽车绿色回收的巨大需要。”格林美相关负责人透露。

而位于湖北省的格林美武汉园区则将成为其下一个绿色产业业务增长的主战场。“武汉作为‘两型社会’试验田,长江大保护主战场,发展循环经济潜力巨大。”格林美董事长许华表示,格林美要力争3年内,在武汉园区建成新项目,5至10年实现产值100亿元,使其成为继荆门园区之后该公司的第二个百亿元级产值园区。

企业。它们既无正规流程,也不遵守环保要求,更谈不上任何技术含量。非正规回收甚至比正规企业还多,打一枪换一个地方,不仅扰乱市场秩序,更留下污染隐患。“某动力电池回收从业人员忧心忡忡地告诉记者,为了行业的健康发展,这样的行业乱象更应该得到遏制。”

前景向好

当前仍需政企多方合作

事实上,动力电池回收行业的发展难题并不仅体现于市场乱象的存在,电池型号不统一、回收难度大、成本高等问题也在影响着这一产业的健康发展。

“目前,市面上大部分退役下来的动力电池规格各不相同,电池型号繁杂、品种多样,针对单一型号电池的回收难以形成规模,增加了回收成本。此外,残值评估缺乏一致性,尚未建立起共生共赢的产业链生态圈等问题,也影响着动力电池回收产业的发展。”上述从业人员告诉记者,虽然格林美已经建立起了属于自己的新能源汽车全生命周期价值链,但由于整个产业的生态圈尚不完善,信息数据不能共享,所以企业仍面临许多限制和壁垒。“总体来看,我国动力电池回收前景向好,但现状并不乐观,仍需政府、社会的多方努力合作。”

对此,张宇平表示认同。他认为,当前动力电池回收市场仍处于产业发展初期,回收总量与装机总量还不匹配,目前动力电池回收市场机遇与挑战并存。

“但市场增速已经逐渐开启,未来动力电池回收利用市场的竞争或将聚焦在各家企业的回收网络建设、高效处理电池及汽车回收的技术装备及为客户提供更多增值服务的综合实力上。”张宇平指出。

乱象仍存

“野路子”企业危害行业健康

记者了解到,依托领先的循环技术、绿色理念及产业循环价值模式,目前格林美已与全球200多家知名整车厂及电池厂签署了动力电池回收协议并展开合作。

“格林美今年4-5月动力电池包的回收数量已经超过去年全年,预计全年将实现翻倍增长。一个明显的感受是,这几年动力电池的回收数量也呈翻倍速度在加速增长。”格林美副总经理张宇平表示,在政策引导以及市场发展,目前动力电池回收整体呈现快速增加趋势。

事实上,目前选择布局动力电池回收利用的企业并不止格林美一家。记者查询新能源国家检测与动力电池回收溯源综合管理平台后发现,近年来经营范围包含电池回收的企业数量暴涨,仅2019年一年就有超过700家新企业入局,截至2020年初企业数量更是达到了3000家左右,行业的“火爆”程度可见一斑。

“但参与回收的除了光华科技、格林美、赣州豪鹏、湖南邦普等第三方正规回收企业以外,目前市面上更多的是‘野路子’

