

造车新势力集体发力

编者按:

今年以来,新冠肺炎疫情叠加车市低迷,新能源汽车市场遭受严峻考验,加之国产特斯拉来势汹汹,更传言 Model 3 售价或将降至 20 万元内,自主品牌车企压力尤甚。但近期我国造车新势力动作频频,多家车企接连上市,为新能源车市注入强心剂,带来不少振奋人心的消息。

小鹏汽车谋求海外上市

三大造车新势力再聚首,差异化发展路线明显

■ 本报记者 卢奇秀

8月8日,小鹏汽车正式向美国证监会提交 IPO 文件,拟于纽交所上市,股票代码为“XPEV”,承销商包括瑞信、摩根大通、美银证券等。此次小鹏 IPO 发行价区间和发行股份数未定,融资额暂不确定。

在小鹏汽车赴美上市之前,蔚来汽车、理想汽车已经分别登陆纽交所和纳斯达克。这意味着,我国造车新势力中的三家头部企业将在美股“集结”。

资本市场认可 走差异化路线

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为,车企选择此时上市,主要是国际资本市场对中国新能源汽车的认可度相对较高,推动了车企的融资进程和市场信心。

小鹏汽车成立于 2015 年,总部位于广州。公开信息显示,小鹏汽车成立以来已经历了 10 轮融资,今年 7 月、8 月,公司刚完成了 C+ 和 C++ 轮融资,融资金额超 9.47 亿美元,投资者包括阿里巴巴、高瓴资本、红杉资本、卡塔尔投资局等。招股说明书显示, IPO 之前,小鹏汽车预计合计持有现金类资产超 85 亿元人民币,小鹏汽车董事长、CEO 何小鹏是公司的最大股东,持股 31.6%,阿里持股 14.4%,为最大外部股东。

目前,小鹏汽车在售车型有小鹏 G3 和小鹏 P7,累计交付量达 20707 辆,其目标消费群体是中高端市场,价格定位在 15 万元至 30 万元。截至 2020 年 7 月底,小鹏 G3 累计交付量为 18741 辆;5 月开始交付的新车型小鹏 P7 交付量为 1966 辆,其中 7 月单月交付量为 1641 辆,未来该车型将成为拉动销量增长的主力。按小鹏汽车的计划,明年将推出第三款新车型。

作为第三家赴美上市的造车新势力,蔚来、理想和小鹏三者之间难免会被对比。“蔚来走高端线路,理想是发展增程式电动,小鹏则主攻主流电动汽车市场,三者之间的差异比较明显。”崔东树表示,目前

新能源车企面临较大压力,但我国新能源汽车市场还处于高速增长期,未来发展潜力较大。

两年半亏损近 59 亿元 智能化成核心竞争力

根据招股书披露的信息,小鹏汽车自成立以来一直没有实现盈利。在 2018 年、2019 年和 2020 年上半年,其净亏损分别为 13.988 亿元、36.917 亿元和 7.96 亿元,两年半累计亏损 58.865 亿元。从具体的财务指标来看,小鹏汽车的亏损主要源于研发费用的支出。2018 年、2019 年和今年上半年,小鹏汽车的研发费用分别为 10.512 亿元、20.702 亿元和 6.306 亿元。两年半累计研发投入 37.52 亿元,高于 34.2 亿元的累计营收总额。

小鹏汽车定位为智能汽车公司,主打智能化,也是造车新势力中唯一一家同时研发 SUV、轿车两大平台的车企。这在它的招股书中也多有体现,小鹏汽车宣称,“我们是目前唯一一家开发用于自动驾驶商业化的全栈专有软件的中国汽车公司”。

目前小鹏汽车的 3600 多名员工中研发人员占比达 43%,其中汽车设计和工程、自动驾驶和智能操作系统研发人员比例分别为 66%、17% 和 17%。

自动驾驶技术是小鹏汽车的一大卖点。根据小鹏汽车披露的数据,截至今年上半年,超过 90% 的 G3 购买者选择了具有自动驾驶功能的版本。在辅助驾驶功能方面,自适应巡航控制功能已累计用于 2510 万公里行驶,车道对中控功能已累计用于 1110 万公里的行驶。小鹏汽车还表示将于 2021 年初推出最新的 XPilot 3.0,以达到更高级的自动驾驶功能。

根据 HIS Markit 报告,小鹏汽车的 XPilot 3.0 有望在当今商用车中提供最高水平的自动驾驶功能。“通过专用软件、核心硬件和数据技术,能够有效地开发和部署创新产品,这使我们比中国竞争对手更具优势。”小鹏汽车称。

尚未迈过生死线 发展仍存风险

然而在发力自动驾驶过程中,小鹏汽车与特斯拉之间的“窃密”风波并未完全退散。去年 3 月,特斯拉在美国加州提起诉讼,称一名前雇员离开特斯拉后加入了小鹏汽车,并且带走大量自动驾驶机密资料。小鹏汽车被要求披露自动驾驶源代码、所有员工的电脑文件备份等 30 项相关材料。对此,小鹏回应称,“并不知情,既不想也绝不会使用前特斯拉员工的任何商业机密。”

上市并不等于迈过了生死线。业内人士认为,短期来看,通过上市可以缓解企业造车的资金困境,也将对品牌产生积极影响。不过,上市后对信息披露、管理能力的要求更高,且困扰车企的难题,如质量安全、成本控制等还需逐一解决。

在招股说明书中,小鹏汽车也提醒道,其在智能化上投入的巨额研发费用不一定会产生预期的结果,也不一定会产生相应的收益,如果研发工作跟不上最新的技术发展,其竞争地位将会下降。

今年受国际宏观经济和疫情叠加因素影响,世界新能源汽车产业增长乏力。与此同时,海外品牌加速推进在华本土化生产和产业布局,中国新能源汽车市场正成为国际玩家的“主战场”。崔东树指出,未来合资车企也会在新能源汽车领域加大投入,中国市场将开启全面竞争。对造车新势力而言,面临着更为严峻的市场环境。

而在寻求上市的关键时刻,小鹏汽车却意外地“火”了。8月11日,一辆小鹏 G3 在广州街头发生自燃。当天下午,小鹏官方对此回应称,“车辆外观完好,电池箱底部有明显严重的磕碰伤痕,导致电池严重受损,初步判断是该次事故的原因”。目前尚不清楚自燃事件是否会对小鹏汽车 IPO 造成影响,不过这也再次给新能源汽车行业的安全发展敲响了警钟。

作为第一批拿到生产资质、率先量产交付的造车新势力,今年上半年仅卖出 402 辆车;近期高管回归,团队重组 ——

云度汽车能否重回主赛道?

■ 本报记者 卢奇秀

沉寂多时的造车新势力——云度,重新回到了大众视野。

8月6日,云度举行了“以初心迎焕新”为主题的新能源汽车战略发布会。云度 CEO 林密在活动现场表示,云度汽车将重回新能源汽车主竞技场,并立下雄心勃勃的发展目标:2025 年跻身国内纯电动品牌前三甲,代表中国新能源车企参与全球市场竞争。

这位 5 月份刚刚回归云度的首席执行官,放出豪言壮语的底气何在?作为首批拥有生产资质,并率先量产交付的造车新势力,云度为何逐渐边缘化?再次回归,又拿什么力挽狂澜?

高开低走 决心重振旗鼓

云度是国内最早一批造车新势力,是由福建省汽车工业集团有限公司、莆田市国有资产投资有限公司等在 2015 年 12 月共同出资成立的混合所有制新能源汽车生产企业。该体制使云度拥有国资背景稳健优势的同时,又兼备灵活高效的决策机制。

一开始云度发展相当顺利。2017 年,云度拿到工信部新能源汽车生产资质,同年 10 月首款车型 π1 上市,随后快速推出 π3 和 π7。两年间,共推出 3 款产品 7 款车型。2018 年是云度的高光时刻:迈过了量产和交付的两大难关,完成 9300 辆的销量,并实现 100% 交付。云度创造出业界称赞的“云速度”。

官方信息显示,云度目前主推车型有 π1 PRO、π3 PRO、π1 360 和 2020π1 PRO,售价在 6.98 万元至 12.98 万元不等,NEDC 最高续航里程为 430 公里。

然而,云度先发优势明显,却后继不足。在其他车企持续推陈出新之际,云度却陷入了停滞状态,高管离职,裁员减薪等负面新闻不断,很快在产品竞争力、品牌形象和销售渠道等被后来者全面赶超。今年上半年,云度的销量仅有 402 辆。

业绩方面也不乐观。有媒体报道,2017 年至

2019 年,云度汽车的净利润分别为 -0.95 亿元、-1.38 亿元和 -1.77 亿元,连续三年亏损。

云度的改变,发生在今年 5 月,原联合创始人林密暂离约一年后回归,再次掌管云度。在过去的 3 个月里,云度快速优化了股权结构和管理架构,招募了多名实力干将,前北汽新能源高管詹文章出任云度高级副总裁,业内知名电动技术专家傅振兴担任公司首席技术官。

发布会上,云度正式对外公布了其全新的开发理念、研发规划和品牌重塑计划。林密表示,云度将以全新姿态重回中国汽车的主竞技场。

技术赋能 逆势开启新征程

不过,今时不同往日。相比三年前,当前的新能源汽车市场形势更为复杂,云度拿什么赶上?

“面对激烈的竞争,新能源汽车要在核心技术上快速取得突破,产品开发模块化和平台化势在必行。”傅振兴透露,云度将在三电技术研发、智能驾驶、产品网联化和 OTA 技术研发等方面全面发力,同时还自主开发全新一代智能模块化纯电平台,力求在核心技术上实现突围,“该平台支持 A0 到 B 级产品的开发,将是云度新能源汽车在后补贴时代、外资入市取消补贴限制后的市场环境下赢得竞争的神秘武器。”

据介绍,云度已成功开发出世界领先的油冷扁铜线电机,其有效功率密度高达 7kw/kg,高于世界行业平均水平 25% 以上,有效提升了整车的 NVH 性能,并且彻底解决了电机的噪音问题。在电控系统方面,云度正在研发新一代基于碳化硅作为功率元件的电机控制器。傅振兴称,这两项电机驱动技术,将会使云度车型在起步、加速、爬坡、高速行驶等不同驾驶状况中有更加出色的表现。

云度在技术路线上也是多路并进,一方面正积极开展燃料电池技术的应用开发,另一方面也

在开发新一代固态电池,并有望于 2025 年实现量产,其能量密度比现有三元锂电池提升一倍。同时,云度还在探索具有更高能量密度的全新锂硫电池。

云度回归,可谓信心满满,志在必得。按照云度的规划,未来该公司将在 10 万-15 万元的主力市场,提供具有竞争力的系列产品。基于现有 π1、π3 两款车型的升级版车型将于 8 月底上市,首款物流产品也将于今年上市销售。

电动福建 市场下沉进农村

云度的再出发,恰逢福建省发布《加快新能源汽车推广应用和产业高质量发展推动“电动福建”建设三年行动计划(2020-2022 年)》,提出力争到 2022 年实现全省新能源全产业链产值超过 2800 亿元、累计推广应用新能源汽车标准车 56 万辆。对新增和更新的公务用车、公交车、出租车、邮政物流车等,原则上应采用新能源汽车。鼓励开展“以旧换新”等模式,促进私人用户购买新能源汽车。此举可谓为云度发展注入一针强心剂。

林密表示,未来云度将充分借势福建地区丰富的新能源汽车资源优势,深耕福建市场。目前云度在福建三明大田县推出的“电动微出行”方案,通过与地方交管部门、营运公司合作,对公交车运行覆盖不到的区域进行补充,该模式获得了良好社会反响和经济效益。未来云度将在此基础上进一步探索,并复制推广。

据悉,云度将着重差异化竞争,除了主流消费市场,还将深耕三四线城市,积极推动新能源汽车下乡。云度副总裁曹刚表示:“云度的销售渠道将开到全国适合销售新能源汽车的每个城市,并在一级销售网络的基础上,积极拓展二三级网点覆盖,让云度的销售和服务网络进入县城、乡镇。”

蔚来汽车毛利率首次转正

■ 本报记者 卢奇秀

8月11日,蔚来汽车发布 2020 年第二季度财报,交出一份亮眼成绩单。财报显示,蔚来汽车二季度实现营收 37.19 亿元,毛利率首次转正,汽车销售毛利率为 9.7%,综合毛利率为 8.4%。而在此前四个季度的毛利率分别为 -7.4%、-6.0%、-6.8% 和 -24.1%。这意味着,蔚来汽车实现了自我造血能力。

“我们非常有信心今年下半年整车毛利率和综合毛利率都超过 10%。”财报电话会议上,蔚来 CEO 李斌表示,这是一个有里程碑意义的季度,蔚来在交付量、毛利率、运营效率和现金流方面都实现了突破。

■ 成绩超出预期

李斌解释了二季度毛利率转正的原因,“随着季度交付量的跃升、单车收入的提高、电池包等物料采购成本的下降,我们的毛利率在第二季度取得重大突破,远高于此前 5% 和 3% 的预期。”

综合来看,蔚来汽车二季度总收入为 37.19 亿元,同比增长 146.5%,环比增长 171.1%,其中汽车销售收入为 34.86 亿元,同比增长 146.5%,环比增长 177.6%;其他销售收入为 2.328 亿元,主要原因是服务包和能量包订阅量,以及家用充电桩安装量和配件销售收入增加。二季度经营亏损进一步收窄至 11.6 亿元,同比下降 64%,环比下降 26.2%。好于市场预期,并首次实现了经营活动现金流转正。

销量方面,二季度蔚来汽车首次实现单季交付量破万,新车共交付了 10331 辆,同比增长 190.8%,环比增长 169.2%。今年前 7 个月的交付量相比于 2019 年同期增长了 111.3%。李斌表示,轿跑 SUV EC6 预计 9 月下旬开始交付,三季度有信心季度交付量再创新高,达到 11000 到 11500 辆。

“经过过去一年多的持续努力,我们已经找到合适的节奏,既能对公司近期的经营目标进行严格的管理与执行,也能保证研发和服务体系的投入,建立公司的长期竞争优势。”李斌说。

■ 将继续加大研发投入

得益于上半年与合肥市政府签订了蔚来中国的合作项目及其他融资行为,蔚来的资金储备也有所提升。截至 6 月 30 日,蔚来汽车持有现金及现金等价物、限制性货币资金和短期投资额为 111.7 亿元。

电话会议同时给出了三季度的经营预期。蔚来 CFO 奉玮预测,公司第三季度总收入将在 40.5 亿元至 42.1 亿元之间,或 5.729 亿美元至 5.962 亿美元之间,较 2019 年第二季度增长约 120.4% 至 129.3%,较 2020 年第二季度增长约 8.8% 至 13.3%。

李斌表示,随着公司整体情况的改善,蔚来汽车将加快新产品的开发进度,并将加大在自动驾驶技术上的研发投入。“目前蔚来自动驾驶团队超 200 人。总体研发费用控制在每年 30 亿元以内,每个季度 5 亿元到 6 亿元,同时根据车型开发进度,不同的季度会进行相应调整。”

据悉,蔚来 NOP(自动驾驶辅助驾驶)功能正加紧研制,年内将交付给用户。NOP 是“NIO Pilot 全配包”选装包今年新增的功能,允许车辆在特定条件下按照导航规划的路径实现自动进出匝道、超车、并线,以及巡航行驶。

李斌进一步强调,蔚来汽车不会用 L3、L4 的通行标准去定义公司的自动驾驶技术,更看重两点:自动驾驶能解放用户多少时间;与司机驾驶相比,自动驾驶功能可以减少多少交通事故。

■ 车电分离取得突破

今年以来,换电模式频遇政策利好。工信部多次表示鼓励企业探索车电分离模式应用,以满足不同市场需要。

李斌透露,蔚来 BaaS(Battery as a Service)车电分离的创新业务模式取得重大进展,目前已完成整车和电池分开销售所需的产品公告和认证的全部工作,第一辆 BaaS 模式车辆完成了保险、贷款、上牌等流程验证。蔚来计划在第三季度正式发布实施方案和执行价格。

届时车主可以通过电池租用方案,购买换电套餐等方式拥有和使用车辆,该模式能有效降低电动汽车的初始购置成本,且支持动力电池持续升级更换,使消费者享受技术迭代的红利。

李斌明确表示,蔚来正以发起股东的身份筹建电池资产公司,以此实现企业和个人租用电池业务的对接。“我们不占多数股份,不会影响到资产负债表”。该公司预计 8 月份设立。

数据显示,目前蔚来汽车在全国 89 个城市中建立了 22 个蔚来中心和 119 家蔚来空间。同时在 63 个城市中建成了 142 座换电站。李斌称,接下来,蔚来将持续增加蔚来空间和换电站的布局。