



“相约”回港股融资备战 “造车三兄弟”争夺智能网联新赛道

■ 本报记者 卢奇秀

距美股“会师”不到一年,“造车三兄弟”或再“集结”于港股。据相关报道,蔚来汽车已于3月向港交所提交了上市申请,由于自身原因,尚未获港交所批准;理想汽车可能赶在蔚来汽车之前,最

早于8月在香港上市;7月,小鹏汽车抢滩登陆港股市场,成为在港股上市的首家智能电动汽车第一股。那么,新造车企业第一梯队的三家车企手握大量现金并已在美股上市,为何还急于回归港股二次上市?

底气:毛利率均实现转正

其实,早在年初,就有消息称“造车三兄弟”计划在港股上市。其中,蔚来汽车联系瑞士信贷和摩根士丹利,将在港交所发售总股本的5%,同时计划在A股三度上市;理想汽车则与高盛、瑞银合作,募资10亿—20亿美元。

7月7日,小鹏汽车抢滩登陆港股市场,成为在港股上市的首家智能电动汽车第一股,也是目前国内唯一一家在中美两地上市的新造车企业。截至首日港股收盘,小鹏汽车股价与发行价持平,报收165港元,总市值2791亿港元。

2018年9月12日,蔚来汽车登陆美国纽交所,成为中国新造车企业登陆纽交所的第一股;2020年7月30日,理想汽车在纳斯达克上市;随后,当年8月27日,小鹏汽车在纽交所上市。至

此,我国新造车企业第一梯队的蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车在美股“集结”,并创造了“财富神话”。其中,蔚来汽车市值一度超千亿美元,超越大众、宝马等传统车企巨头;理想汽车的上市,让其创始人李想的财富一夜之间增加213亿元;目前小鹏汽车在美股的累计涨幅超190%。

今年以来,三家车企表现持续向好。数据显示,小鹏汽车上半年累计交付30738辆,是去年同期的5.6倍;蔚来汽车上半年累计交付41956辆,占去年全年交付量的95.9%;理想汽车二季度交付17575辆,同比增长166.1%。三家车企发展迅猛,已实现量产交付并有稳定订单,无论是产品布局还是销售服务,均已走上正轨。同时,公司毛利率集体实现转正。

融资是新造车企业永恒的话题。数据显示,蔚来汽车融资总额为835亿元,现金储备425亿元;理想汽车融资总额为362亿元,现金储备298.7亿元;小鹏汽车融资总额为458亿元,现金储备353.4亿元。三家车企已手握大量现金储备,还需筹集多少资金?

业内人士坦言,汽车是资本密集型产业,一个车型开发需要几十亿元的资金投入,若短期内没有获市场认可,则很难有良好的现金流。博郡汽车、拜腾汽车等新造车企业便是因融资受挫,全停在量产前夕。同时,新能源汽车行业还涌入大量实力强劲的跨界力量,如尚未量产的恒大汽车,其在新

值得注意的是,小鹏汽车在港股上市后股价出现波动。截至7月21日收盘,小鹏汽车在港股上市两周后,跌至161.8港元/股,跌破165港元/股发行价。

小鹏汽车副董事长顾宏地近日回应媒体采访时表示:“短期有一些波动,通过一两天的交易肯定会平衡,这是两地上市的特点。(公司)在美国上市后也经历了很大波动,但后期股价高于定价且非常坚挺,因此对股价短期波动并不太在意。”业内人士却认为,小鹏汽车之所以在港股受冷,主要是

目标:抢占智能汽车制高点

能源汽车板块投入的资金已超400亿元;小米宣布成立负责智能电动汽车业务的全资子公司,首期投资100亿元,未来十年将投资100亿美元,该公司现金储备1080亿元。

既有前车之鉴,又有后来“追兵”,无形之中放大了车企压力。更为关键的是,手握更多资金才能布局智能网联、自动驾驶赛道等市场制高点。小鹏汽车董事长何小鹏明确表示:“小鹏汽车选择现在赴港上市的原因很简单,就是时间到了。”

从小鹏汽车港股融资用途和各家的研发投入计划来看,车企已将目光锁定在智能网联汽车角逐上。其中,蔚来汽车今年计划

将研发投入翻番至50亿元;小鹏汽车也表示会大幅增加研发费用;理想汽车则计划到2025年实现20%的市场占有率——年销量达160万辆。眼下对新造车企业而言,不仅需要解决车型开发、生产问题,还面临数据工厂、中央计算平台、电子电气架构、自动驾驶、充换电站、电池租赁等技术、设备的开发布局,这些都需要大量资金投入。如果研发跟不上新技术发展,将影响其竞争地位。正如李想所言:“钱当然是多多益善。”

业内人士也提醒:“趁着能融资赶紧融资,等到资本市场风向逆转,再融资就难了。”

进展:上市相继遭遇波折

因为企业盈利状况不理想和股票发行价偏高。数据显示,2018—2020年,小鹏汽车净亏损13.99亿元、36.92亿元和27.32亿元,“其销量还不足以支撑高市值。”

同时,蔚来汽车和理想汽车的港股上市之路也相继遭遇波折。按照发行政策规定,蔚来汽车“二次上市”审核标准较为宽松,拥有豁免权,可减免部分审批环节,但由于蔚来汽车被爆用户信托持股等问题,将推迟上市。

理想汽车近期也是负面消息缠身,先

是2021款理想ONE发布后,此前购买老款理想ONE的用户指责理想汽车隐瞒新车型信息;其次是“水银事件”一位理想ONE车主称自己的车辆座位有液态水银,指责该车存在质量问题,但理想汽车官方否认是制造流程出现的问题,此事尚未有最终结论。

近日,记者就港股上市事宜联系蔚来汽车、理想汽车相关人士,但对方均表示“不知情”“不予置评”。对于后续进展,本报将持续关注。

热点聚焦

新能源汽车“电池荒”来势汹汹

■ 本报实习记者 姚美娇

“缺芯”问题尚未解决,新能源汽车产业又迎来新难题——动力电池供应不足。业内人士指出,相比各大主机厂呼喊的“缺芯”难题,“电池荒”加剧更可能威胁新能源汽车产业健康发展。

立紧密关系以保证电池供应,也有整车厂考虑自建电池厂,但建电池厂不是短期工作。现有情况下,还是要努力增加电池产能。”王秉刚指出。

万辆和120.6万辆,同比均增长2倍,新能源汽车累计销量已与2019年全年水平持平。中国汽车工业协会副总工程师许海东预计,2021年新能源汽车销量可达240万辆,同比增长76%。

曹广平认为:“‘电池荒’何时能缓解取决于新能源汽车、固定储能、5G基站等各个产业对电池的需求,以及电池全产业链产能落实情况。”

原因:

争抢新能源汽车积分

其实,早在2015年,新能源汽车产业就出现过动力电池紧缺的情况,但由于当时产量较大的新能源汽车企业不多,矛盾尚未凸显。那么,当前“电池荒”与2015年动力电池紧缺的原因是否相同?

“两次动力电池紧缺原因都是政策驱动,而当前的‘电池荒’则是积分驱动。”新能源与智能网联汽车独立研究员曹广平指出,当前“电池荒”集中表现在“抢电池”,其本质是车企争抢新能源汽车积分。“另外一部分原因是由于固定储能、5G基站储能、电动自行车超前锂电化、换电模式需预装大量电池及‘双碳’目标下电池资源紧张等综合作用。”

王秉刚指出,动力电池与新能源汽车发展有着互相拉动的作用。“当前新能源汽车销量增长速度较快,致使整个供应链一下子满足不了需求。”

中国汽车工业协会最新统计数据表示,上半年新能源汽车产销分别完成121.5

治本:

政策激励与技术进步协同

新能源汽车产业“电池荒”将对消费者及整车企业带来怎样的影响呢?

“对整个企业而言,‘电池荒’将影响产能及销售情况;消费者可能无法如期提到新车,需要登记等待;部分新能源汽车或会借机提高价格。”王秉刚指出。

随着新能源汽车产业“电池荒”问题愈加凸显,固态电池竞赛也悄然打响。蔚来汽车6月率先发布了自主研发的固态电池包,预计将在2022年第四季度实现商用化。“目前,行业对包括半固态电池在内的固态电池的量产时间有3年、5年、10年等不同评估。我认为,综合考虑固态电池基础性难题解决及工艺成熟等因素,部分领先的固态电池企业产业化可能还需7—10年,这对目前的‘电池荒’而言,远水解不了近渴。”曹广平指出。

动力电池之于电动汽车,就好比发动机之于燃油汽车。那么,应如何应对“电池荒”问题?

“政策方面,应稍微降低对新能源汽车的积分激励,减少电池资源超前争夺带来的过度浪费,同时,提前降低动力电池退役后形成的‘堰塞湖效应’,让整个行业有时间在电池循环利用技术上取得进展,否则5—8年后可能会形成大量废旧电池不良积聚的后果。”曹广平指出,“新能源汽车产业政策激励应与电池技术进步协同,政策走得快就会出现‘电池荒’等不良发展状况。”



产业链重构是摆脱“电池荒”的机遇

■ 王旭辉

宁德时代董事长曾毓群不久前在股东大会上表示,客户最近催货“让他快受不了”;特斯拉CEO马斯克直言,电池“供货商给多少,特斯拉就买多少”;小鹏汽车、蔚来汽车等新能源车企不约而同提及,电池供应将成为下半年的“瓶颈”……“芯荒”尚未缓解,“电池荒”又突然来袭,各方围绕动力电池的争夺战愈演愈烈。

随着新能源汽车的市场接受度不断提高,需求急速扩张,再加上行业对电池需求量的预判与现实供给能力差距大,加剧了本轮“电池荒”影响。究其原因,汽车产业从“链式关系”向“网状生态”重构的过程中,未实现协同发展。同时,无论“芯荒”还是“电池荒”,均表明新能源汽车行业已从过去补贴进入资源竞争阶段,意味着产业市场化程度提高。对此,笔者认为,汽车在向新能源转型过程中,通过寻找多元的供应链解决方案,推动产业链协同发展,才能掌握资源主动权,这事关车企存亡发展,也影响新能源汽车行业发展进程。

众所周知,与传统燃油车相比,新能源汽车的动力系统是最大变革之一,其核心技术主要包括电池、电机、电控。也就是说,过去燃油车时代争夺的资源主要是石油,随着我国能源行业加快清洁替代、新能源占比提高、自给能力增强,未来新能源汽车主要争夺的将是锂矿等动力电池资源。

其实,随着今年以来新能源汽车市场持续升温,各方均预判动力电池行业将迎来巨大的增长空间,纷纷采取措施,积极尝试延伸产业链,抓住“风口”,但同时也要面临这样那样的困难。

一方面,虽然多家动力电池企业官宣扩产,但却面临原材料涨价带来的困扰;另一方面,越来越多整车厂纷纷谋求自建电池厂,但远水解不了近渴,且可能出现技术不成熟造成高端产能不足、低端产能过剩等问题。

在这种情况下,技术革新似乎成为赢得竞争的不二法则,但半固态电池、固态电池等拥有诸多优点的新一代电池短时间内难以量产并商用。当然,废旧电池回收利用不失为一种原料供给来源,国家发改委近日印发的《“十四五”循环经济发展规划》也明确提出“完善新能源汽车动力电池回收利用溯源管理体系”,但却缺乏落地细节,一时难以奏效。

怎么办?对动力电池企业而言,不仅客户结构要实现多元化,供应商也要多渠道开发,并尽可能掌握上游锂矿等资源;车企在电池供应上也不能一条腿走路,有两条以上供应链会更好,如自建电池厂,最好掌握电池核心技术,以及具有锂矿资源或回收技术等电池产业链其他优势,这样才能实现优势互补,提高抗风险能力……由此可见,新能源汽车产业链重构是挑战更是机遇,行业借机构建“网状生态”的产业链,才是摆脱电池、芯片等“卡脖子”的关键。

