

受多种因素影响,去年以来汽车芯片短缺加剧,部分产品价格暴涨超10倍——

新能源汽车“一芯难求”愈演愈烈

■ 本报记者 卢奇秀

8月3日,国家市场监督管理总局发文称,针对汽车芯片市场哄抬炒作、价格高企等突出问题,该局将根据价格监测和举报线索,对涉嫌哄抬价格的汽车芯片经销企业立案调查。下一步,市场监管总局将持续关注芯片等重要商品市场价格秩序,进一步加大监管执法力度,严厉查处囤积居奇、哄抬价格、串通涨价等违法行为。

一边是激增的市场需求,另一边是高技术、高门槛的行业属性,应如何保障汽车芯片供应呢?

现状:多重因素加剧芯片短缺困境

“受芯片短缺影响,暂停工厂生产”“购车暂时只能配一把钥匙,承诺一旦芯片到货,会第一时间补上”……去年以来,此类信息在汽车行业屡见不鲜。

调研机构 IHS Markit 表示,今年一季度因芯片短缺导致的汽车减产数量达 67.2 万辆,二季度减产约 130 万辆。不仅是车企,包括晶圆代工厂、原厂芯片授权代理商等在内的整个产业链均饱受芯片短缺之苦。

同时,去年以来,英飞凌、意法半导体、安世半导体等头部芯片厂商多次调整产品价格,每次上调比例为 10-15%。日前,中芯国际发布的第二财季业绩显示,其季度净

利润高达 6.88 亿美元,较上年同期暴增 398.5%。中芯国际认为,销售收入上涨的主要原因是晶圆付运量增加及平均售价上升。据悉,中芯国际从 4 月 1 日起全线涨价,涨幅为 15-30%。

“受供需关系影响,15%左右的涨幅是合理的,但目前市场上各类芯片价格涨幅非常大,有的芯片价格甚至上涨 10 倍不止。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树向记者表示,当前芯片市场囤积的库存量较大,存在恶意炒作。

据了解,鉴于芯片采购资金规模大、供应周期长,车企一般不直接向芯片原厂采购,而是通过供应商拿货。整体来看,为保障长期合作的稳定,正规供应商涨价幅度有限,而良莠不齐的分销商存在囤货居奇、漫天要价的情况。

中国汽车工业协会总工程师叶盛基指出,汽车芯片供应恢复周期等信息不明及媒体过度宣传,增加了市场恐慌。同时,企业也选择大量囤货、提高芯片库存来抵制未来的供应风险,进一步加剧了芯片短缺困境。

原因:扩产节奏不及需求增速

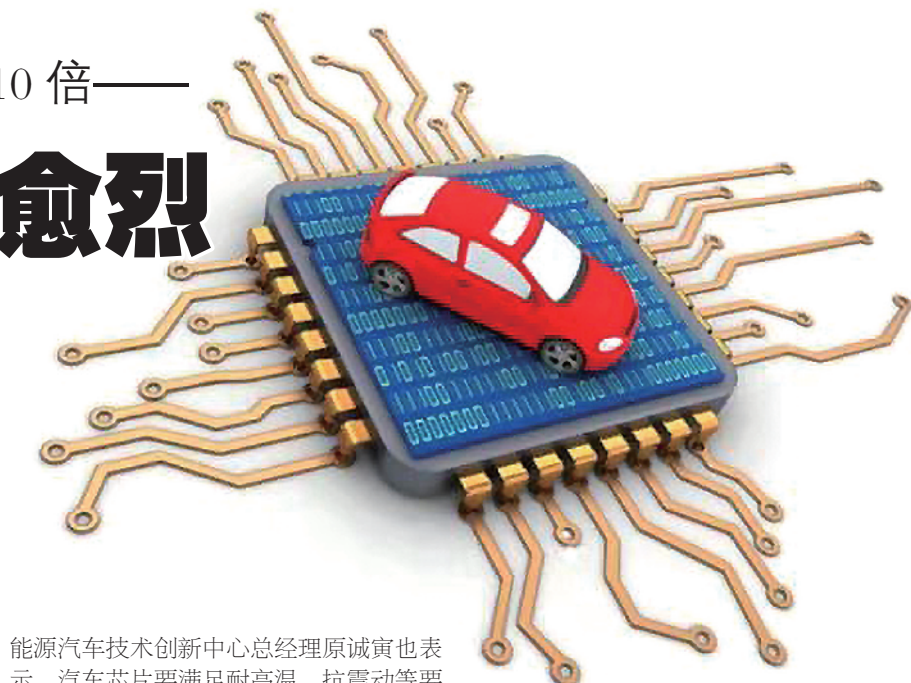
“缺芯少魂”,车企为何不提早防范?
“汽车、芯片两个行业供应链长、环节

多、供应方式差异大,易造成信息不对称,且两个行业生产和恢复调整的速度不同,汽车芯片生产有 12-26 周的订单周期,从发现问题到逐步恢复需要较长时间。”叶盛基举例说,全球超 60% 的车规级芯片由台积电代工,从 2018 年开始,全球汽车市场疲软,加上新冠肺炎疫情对汽车供应链的冲击,其汽车客户一直在消减订单,情况一直持续到去年三季度,但四季度却突然恢复。汽车市场的快速变化,让相关企业来不及调整。

近年来,随着新能源和智能驾驶渗透率迅速攀升,包括动力、车身、底盘控制、车载网络、信息娱乐及安全、自动驾驶等芯片的需求激增,同时,芯片产能扩建节奏不及需求增速。

“目前在各类芯片中,MCU(微控制单元)控制芯片最为紧缺,国内 MCU 控制芯片企业也最薄弱。”叶盛基进一步表示,芯片生产条件严苛,认证周期长、成本高,国外芯片企业和零部件供应商已与整车厂商形成强绑定的供应链,行业壁垒高,国内企业难以进入。而国内半导体行业发展的重点在消费电子领域,对汽车领域的重视和投入不足,缺乏既熟悉汽车电气架构又了解芯片制造配套应用的核心零部件企业。

“汽车芯片产品研发周期要 1-2 年,而消费类电子芯片仅需 2-3 个月。”国家新



能源汽车技术创新中心总经理原诚寅也表示,汽车芯片要满足耐高温、抗震动等要求,可以在极端气候和地理环境条件下持续工作,甚至要求零缺陷,相较于消费类芯片,其寿命、湿度、保质期要求更高。因此,相关企业扩产意愿也不积极。

解决:产业链协同创新推动增产

崔东树表示,此次国家相关部门出手监管,将缓解芯片供应紧张的问题,“库存芯片会有一个加速消化的过程,囤货方会防止产品砸到手里,造成损失。”

中芯国际联席 CEO 赵海军在第二季度财报会上表示,该公司二季度产能利用率达 100.4%,突破极限,而扩产和交货速度慢。今年第三四季度,芯片价格存在继续上涨的可能。

汽车芯片供应紧张是全球性的,供需矛盾将在未来一段时间长期存在,提高供给能力是解决问题的关键。叶盛基表示,要大力推动芯片企业联合汽车企业创新研发,与整车企业成立联合实验室,集聚产业

链资源融合发展、协同创新,分领域提升制造能力和配套水平,实现国产车规级半导体产品核心突破和高端升级。同时,基于特别的代理商、分销商营销体系,行业容易出现囤货行为,因此,在特殊的供应短缺背景下,从业者更应该加强自律,做好营销体系管控。

此外,芯片生产制造周期较长,从下单到最终拿到产品需半年以上时间,对此,整车企业应提升对芯片需求的预测能力,提早下单,与供应商及芯片企业锁定供货计划,并针对短缺情况及时协调重点芯片企业。

原诚寅建议,国际汽车芯片龙头企业与产业链上下游企业组建产业联盟,或通过长期合作逐渐形成利益共同体,以形成较稳定的利益共享、合作共赢的协同机制。



车市透视

一款量产车未推出,就要出售新能源汽车业务资产

恒大造车“虎头蛇尾”?

■ 本报记者 卢奇秀



“烧”了近 500 亿元,恒大汽车扛不住了?

8月10日,恒大集团发布公告称,正在接触几家潜在独立第三方投资者探讨出售公司旗下部分资产,包括上市附属公司中国恒大新能源汽车集团有限公司(下称“恒大汽车”)及恒大物业集团有限公司部分权益。从此公告来看,恒大集团并没有明确出售权益的份额,但显而易见的是,恒大汽车正遭遇前所未有的困难。

资金压力或是诱因

8月9日,恒大汽车发布 2021 年上半年盈利预警公告透露,预计上半年净亏损约 48 亿元,是去年同期净亏损 24.5 亿元的两倍。该公告称,今年上半年净亏损主要由于拓展新能源汽车业务,该业务处于投入阶段,购买固定资产及设备、研发等相关费用增加及利息支出较大。

造车是一项持续的“烧钱运动”,蔚来汽车创始人李斌曾表示:“造车非常难,没有 200 亿元不要造车。”蔚来汽车 2016-2018 年的净亏损分别为 25.73 亿元、50.21 亿元、96.39 亿元;理想汽车 2018-2020 年的亏损总额为 41.23 亿元;小鹏汽车 2018-2019 年的亏损总额为 50.91 亿元。

相比新造车企业,恒大“烧钱”能力有过之而无不及。“买买买,合合合,圈圈圈,大大大,好好好”——恒大董事局主席许家印曾如此介绍公司的造车策略:“把能买的核心技术和企业都买了,买不到的则寻求合作成立合资公司,同时建立工程技术研发、造型设计、零部件供应链的世界级朋友圈,通过‘大格局、大战略、大规模’的规划布局,造出品质好、造型好、价格好的新能源汽车。”

恒大 2020 年度业绩公告显示,公司在新能源汽车产业累计总投入达 474 亿元,其中,249 亿元用于收购技术和研发费用;225 亿元用于工厂建设、设备采购、零部件采购等。在债务压力下,恒大集团继续支撑造车庞大的资金投入,恐力不从心。

造车争议从未停止

事实上,从恒大进入造车领域开始,争议就从未停止。

2018 年,恒大健康以 67.5 亿港元获得法拉第未来 45% 的股权,成为其第一大股东,然而不到一年时间,双方就因控制权和资金问题闹上法庭,最终分道扬镳。但恒大没有因此放弃造车,反而通过大手笔购买,获得整车制造、底盘架构、动力总成、电机、动力电池等领域的

核心技术,快速入局造车赛道。

相比其他企业造车进程,恒大汽车表现得更“激进”。去年 8 月,恒大汽车一口气发布了首期 6 款车型,今年 2 月,又发布了 3 款新车型。许家印曾表示,恒大汽车将在上海、广州、沈阳、郑州等地建设世界先进的汽车生产基地。这也被业界质疑,恒大汽车并没有认真造车,而是为了房地产“变相拿地”。有报道称,去年恒大汽车在各地获取的土地资源超过 1000 万平方米。

今年 4 月,恒大汽车首次携旗下 9 款车型在上海车展亮相,但观众只能站在围挡外观看,被群嘲“只是个模型,底盘都不让看”。威马汽车创始人沈晖曾在微博调侃:“恒大汽车就差汽车了。”

尽管恒大造车饱受质疑,但并不妨碍公司股价一路看涨。去年 7 月,恒大集团将旗下上市公司“恒大健康”更名为“恒大汽车”,主体业务变为新能源汽车;9 月,恒大汽车发布公告称,拟于上海证券交易所科创板上市。短时间内,恒大汽车市值便冲破 2000 亿港元,最高市值一度飙升至 5000 亿港元。一时风光无限。

恒驰能否按期交付?

资本泡沫终将过去,尚未等到量产的恒大汽车正面临骑虎难下的局面,其股价也从最高点的 70 港元一路下跌,截至 8 月 12 日收盘不到 13 港元,跌势明显。与之相应的是,恒大汽车的市值下跌至 1280 亿港元。

值得注意的是,恒大汽车由恒大健康变更而来,其业绩支柱仍是健康业务。截至去年底,恒大汽车实现营收 154.87 亿元,同比增长 174.79%,其中,健康管理部分收入 152.99 亿元,占比 98.79%,而新能源汽车部分收入为 1.88 亿元,占比仅为 1.21%。

恒大抛售造车权益,谁会接盘?截至恒大 8 月 10 日发布公告,尚未确定或订立任何具体计划或正式协议。

同时,恒大也没有明确是否会放弃汽车业务。截至 2020 年底,恒大汽车已在全国多地建设新能源汽车生产基地,拥有近万名员工。按照恒大汽车相关计划,即将发布的 9 款车型覆盖 A-D 级,包括轿车、SUV、MPV 各款车型,并将在 2021 年实现量产,2025 年实现年产销 100 万辆,2035 年实现年产销超 500 万辆。在今年 6 月恒大汽车的夏季测试启动仪式上,恒大汽车总裁刘永灼宣布,今年第四季度,恒驰品牌将全面进入试生产阶段,明年大规模交付。

时至今日,恒大汽车还能兑现承诺吗?

雷诺牵手吉利控股 欲重振在华新能源业务

■ 本报实习记者 杨梓

8月9日,浙江吉利控股集团(下称“吉利控股”)发布公告称,已与雷诺集团(下称“雷诺”)签署谅解备忘录,建立创新型合作伙伴关系。

谅解备忘录主要内容包括:在中国,双方将基于吉利控股先进的平台技术联合开发雷诺品牌混合动力车型;在韩国,双方将基于领克节能平台展开合作,共同开发适用于韩国市场的车型;雷诺将与吉利控股合作提升各自在技术与工业体系的竞争优势,为用户开创卓越的出行体验。

此消息一出,迅速引发多方关注。

目标:优势互补 互利共赢

事实上,本次合作早有苗头。今年 1 月,吉利控股旗下豪华跑车品牌路特斯宣布,与雷诺签署在多个领域开展合作研究的备忘录,其中包括与雷诺子品牌 Alpine 联合进行电动跑车的研发。

业内人士认为,此次合作是雷诺重振在华新能源业务的一次尝试,双方可互利共赢。“一方面,吉利控股作为经验丰富的自主车企,此前在收购沃尔沃、路特斯、宝腾及与戴姆勒的合作中,积累了大量与海外车企合作的经验;另一方面,雷诺在海外市场发展较成熟,将给吉利控股带来更多机遇。”

对于吉利控股在声明中提及的先进的平台技术,记者了解到,目前吉利控股最先进的平台技术之一是 CMA 架构,可以支持混合动力、插电式混动,目前已广泛应用于领克、沃尔沃、极星、吉利四大品牌。数据显示,今年上半年,CMA 架构车型销量在吉利控股销量的占比达 25%。此外,吉利汽车近期还发布了 GHS2.0 混合动力系统。

“亚洲的混合动力市场正在蓬勃发展,双方合作将瞄准这一机遇,共享资源和技术。”雷诺官方表示。对于未来将采用哪种混动技术及具体的合作模式等细节,双方暂未透露。不过对于外界传闻双方将成立合资公司的说法,雷诺方面明确表示,该消息不准确。

此外,谅解备忘录还显示,本次合作将加速 Renaultion 计划。今年 1 月,雷诺发布了 Renaultion 计划,明确了雷诺品牌在全球市场的复兴,即雷诺计划到 2025 年推出 24 款产品,至少包括 10 款纯电动汽车。同时,雷诺方面指出,中国在其全球战略中扮演着重要角色,目前战略重点是电动汽车和轻型商用车领域,开发本土品牌车型,并将重塑在中国的商业模式。同时,雷诺将借助中国具有竞争力的产业生态系



统,为中国及全球市场开发新的移动解决方案。

原因:在华发展新能源车不畅

事实上,雷诺此前在华发展已是步履蹒跚。2020 年 4 月 14 日,雷诺发布了在中国市场的全新战略,转让其在东风雷诺汽车有限公司持有的股份给东风汽车集团股份有限公司,东风雷诺汽车有限公司将停止开展与雷诺品牌相关的业务活动。此举意味着雷诺彻底退出中国燃油乘用车市场。

除已“分手”的东风雷诺外,雷诺在华还有 3 家合资公司,分别是主营轻型商用车的华晨雷诺、主打电动汽车的江铃集团新能源,以及主打新能源工程研发与技术的易捷特新能源。

但实际上,雷诺在电动汽车和轻型商用车领域的布局并不顺利。易捷特新能源在 2019 年成都车展期间推出的首款纯电动小型 SUV 雷诺 e 诺,今年上半年销量仅为 57 辆。2019 年 7 月,江铃集团与雷诺集团宣布成立合资公司,雷诺集团增资 10 亿元成为江铃新能源最大股东。直到近日,江铃雷诺才发布首款纯电动汽车“羿”官图,定位紧凑型纯电动轿车,预计年底上市。

与之形成鲜明对比的是,在欧洲,雷诺是名副其实的电动汽车巨头,拥有 20% 以上的市场份额,其主打的雷诺 ZOE 连续多年获得欧洲新能源汽车销量冠军。根据 EV-SALES 的统计,在 2020 年全球新能源汽车排行中,有 3 款车型销量突破 10 万辆,分别是特斯拉 Model 3、五菱宏光 MINI EV 和雷诺 Zoe。

展望:借合作“翻身”前景难测

今年 3 月,雷诺宣布苏伟铭就任雷诺中国首席执行官,同时任命施戈迈担任雷诺中国首席运营官。值得注意的是,苏伟铭过去在大众汽车任职的 16 年间,曾担任大众汽车多个子公司董事长职务,在智能驾驶、车联网等领域都展现出不错的业务能力。有业内人士分析,正是苏伟铭促成了吉利控股与雷诺的合作。

种种迹象表明,雷诺与吉利控股的合作在未来还会有更进一步发展。不过近些年,法系车在国内销量呈现“节节败退”的态势。数据显示,2020 年法系车在我国市场的占比仅为 0.3%。

另据悉,目前雷诺还处于财务困境中。根据雷诺公布的财务报表,该公司在 2020 年净亏损 80 亿欧元,为最大的年度亏损。有消息称,雷诺正变卖固定资产来走出困境。

业内人士认为,中国作为最大的新能源汽车市场,牵手吉利控股是雷诺当前最好的选择,不同于以往中外合资中外方主导的情况,在此次合作中,吉利控股将占主导地位。今年以来,吉利控股先后宣布与百度、富士康、法拉第未来等开展合作。因此,拥有众多合作伙伴的吉利控股,能否重振雷诺在华业务,还需时间检验。