

聚焦国内外新能源汽车变革

编者按:新能源巨头重磅新闻不断,FF 控股权问题特斯拉的销售问题,这都牵动着行业的神经。今日,本报继续关注龙头新能源汽车的变革发展,解读行业发展脉络。

与小鹏汽车赌约仅剩两周 蔚来汽车李斌胜算不小

■本报记者 王 禁

当一个人离愿景又进一步的时候,往往会抑制不住内心激动,比如蔚来创始人、董事长兼CEO李斌。12月16日晚,李斌介绍完新上市的蔚来ES6产品和售价径直走下舞台,可摄像机与灯光如影随形记录下这位连续创业者湿润的眼睛,他的旁边小米董事长雷军笑容满面的挥了挥手,雷军是蔚来汽车早期投资者之一。

与去年NIO Day台下坐着一堆意向车主不同,今年的NIO Day有上万名蔚来用户和观众来到现场。用李斌的话说:“蔚来最大的进步就在于今年有9000多个车主。”与小鹏汽车董事长何小鹏的赌约仅剩两周时间,蔚来ES8距离1万辆的交付目标只剩下274辆,李斌胜算在握。

面对蔚来ES8交付以来的问题与质疑。李斌说要自我改变:“一是以后不能光蒙头干活儿,还是要跟媒体多聊;二是我们之前说加电比加油方便是目标和愿景,很多人觉得我们在吹牛,是一个不靠谱的公司。”

随着用户量的增加,蔚来早期承诺的服务还能兑现吗?蔚来汽车联合创始人、总裁秦力洪对《证券日报》记者表示,车卖得越多,就越有实力把服务做得更好,“我今天到了一万辆的时候,我的一键加电服务,平均一次时长缩短了30%。”

面对电动汽车存在的里程焦虑、电池部件贵等问题,蔚来的电池租赁和换电模式有效吗?李斌告诉记者,这两种模式就是组合拳,电池租赁解决了电池的残值问题,换电模式解决了电池升级的问题。

李斌说蔚来一直在当行业的先锋,而不是追随者,一些新技术的应用付出

的代价是大家难以想象的。

为什么蔚来不像其他车企一样先逆向开发节省成本和时间呢?李斌说,蔚来想为中国汽车产业留下有突破的东西,比如空气悬架、感应电机等等两千多项专利,“我们是真的花钱在研发,一年花几十亿在搞研发,很难给出一个赚钱的时间点”。

蔚来汽车 要当先锋而不是追随者

当晚的NIO Day是李斌一个的舞台,近一个小时的讲话被30多次现场的车主与观众的掌声打断,唯有公布蔚来ES6售价后有短暂的沉静。现场有蔚来ES8车主反映,为什么尺寸更小的ES6续航比ES8还长?为什么ES6上有碳纤维等好于ES8的技术呢?

李斌在接受记者采访时表示,ES6毕竟晚于ES8一年推出,肯定会有硬件方面的迭代,“ES8其实还是最顶尖的,唯一短板就是续航,我们将来通过服务保障,还有电池升级来解决,至少让早期的ES8车主没有后顾之忧。”

李斌所说的“顶尖”是有理由的,ES6用Mobileye EyeQ4(一块针对自动驾驶汽车研发的“用于传感器融合中央计算机”)是世界上第二辆车,第一辆车是ES8。用最新领先技术也是有代价的,秦力洪就坦承“数字体验不完善”,实际案例就是早前有ES8车辆出现死机的情况。

“你是要当先锋还是当追随者?有的时候为了早半年推出一个新的东西,付出的代价都是大家难以想象的。”李斌对记者表示,好处是我们的车过三到五年还不落后。

“汽车硬件质量有一个持续改进的过程,其实百年车企新车型推出的时候

有一个质量稳定的过程,我觉得是没有人能够脱离这个规律的,我们能看到的是我们的车质量肯定是越来越好。”李斌表示。

接近蔚来汽车的汽车工程师告诉《证券日报》记者,蔚来当时太相信硅谷软件的力量,也太超前希望把很多的核心技术掌握在手里面,“太多软件希望内部开发,而纯粹互联网大牛软件精英和汽车的结合是需要磨合的”。

蔚来资金利用效率 高于特斯拉

“几年后回头看的话,很难说决策是对还是错,能撑下去,当时的决策就是建立自己技术门槛的妙招;撑不下去,就是导致全盘皆败的昏招。”上述汽车工程师对记者表示,但是无论成败,蔚来的这种气魄确实是威马和小鹏无法比拟的,因为它不仅仅是在造一辆电动车。

蔚来汽车在今年9月份上市之前披露的招股书透露,蔚来汽车从2016年总计亏损109.2亿元。蔚来汽车2018财年第三季度总营收为14.696亿元,环比增长3095.3%。净亏损为人民币28.104亿元,环比扩大56.6%。蔚来CFO谢东萤表示,当交付量达到7000辆时,每辆车的利润率就可以在四季度由负转正。

“不希望大家仅看到蔚来投入多少钱,蔚来资金使用效率很高,特斯拉到今天已经花掉了一百多亿美金,主销车型才三款,咱们要同一水平比。”李斌表示,如果是做逆向研发汽车,蔚来1亿元就能做。

相比特斯拉,蔚来汽车确实花钱算是节省的。“电动汽车竞争才刚开始,我们当然需要筹集足够的基金为将来的竞争打下基础,并不是说一个上市公司

马上就要赚钱,亚马逊、特斯拉的故事你们知道的。”李斌表示,在美国资本市场这一点好,只要投资人认为你做的事是对的,有人愿意支持你,那你就能够获得足够的资金支持。

目前,蔚来每年在研发上的投入有几十亿元人民币,李斌相信每一笔投入都会有回报。

相比续航里程 蔚来更看重核心技术应用

针对有人质疑蔚来ES8实际续航里程短。秦力洪表示,ES8是一个最高功率到480千瓦的高性能车,不同的驾驶习惯,能耗差别是非常大的。

李斌表示:“1300多马力的动力,如果用这个输出,电池只有40多度,如果你用全力输出千分之四十,千分之四十小时就没了,如果你用一百千瓦,就是0.4小时就没了,我们的用户真实的情况百公里开出17.18度电,也有的用户能开40多度,经常急加速再制动,肯定续航就不行。”

在技术未有进步的情况下,如何做到电动汽车续航里程增加呢?李斌表示,增加电池续航无外乎三种办法:一是加大电池包,没什么技术含量;二是牺牲空间,做得特别流线型;三是牺牲安全性能,各种减重。

“蔚来汽车全铝车身、空气悬架、制动距离都是真正的高技术含量,做一个一千公里的续航都能做出来。”李斌表示。

“电池占整个车成本的比例有史以来没有一个汽车的零部件能占得这么高,20万元以下电动汽车成本可能达到50%。”李斌表示,蔚来不做电池的搬运工,通过租赁方式解决车主的后顾之忧。

特斯拉火速降价应对跌势 美产进口车售价预计降幅10%

■本报记者 龚梦泽

12月14日,有关部门决定对原产于美国的汽车及零部件暂停加征关税3个月的消息公布之后,此前受关税影响导致销量触底的特斯拉第一时间宣布官降,全面下调产品价格。

其中,Model S 100D车型价格下调约11%,最新售价降至84.96万元;而即将在中国市场交付的Model 3车型难得的出现在此次降价范围之内,降幅最高达到4.1万元,最低价格Model 3下探至50万以内。但目前仅接受长续航版与高性能版两款车型的预定。

需要指出的是,记者从多家主流美系品牌经销商处获悉,目前店内暂未收到来自厂家下发的价格调整通知。对此,有业内专家告诉记者,美国产进口车关税为15%的时间只维持了短短5天(7月1号到7月5号),售价标准仍需研究。

上述人士表示,粗略估算含税的车价成本约会下降18%。“刨除不与关税相关的成本因素,美产进口车终端车价降幅预计在10%左右。”

特斯拉火速降价应对跌势

《证券日报》记者了解到,自2018年5月份起,我国对进口汽车及零部件关税进行了多次调整。5月25日,对整车进口的关税税率从25%下降至15%。后因摩擦升级,于7月6日起对原产美国的汽车额外加征25%的关税,合计实际关税提升至40%;直至12月15日,又将美产进口汽车关税恢复至15%。

就在关税调整消息发出的当晚,特斯拉官方随即下调Model S和Model X两款车型在中国市场的价格。其中,Model S 75D车型价格下调5%,至74.23万元;Model X 75D车型价格下调约7.5%,至79.68万元;而Model S 100D车型价格则下调约11%,最新售价降至84.96万元。Model S顶配P100D车型售价不变。

值得一提的是,记者从特斯拉销售人员处了解到,只有年内(2018年12月31日)前下单购车用户,才能确保享受到下调后价格。

特斯拉销售人员对记者表示,这

是由于本次暂停关税仅持续到明年3月31日,此后运抵国内的车型仍将按照新税率执行。年内下订的车型,哪怕在明年3月31日之后清关,特斯拉将补贴因关税变化而抬高的价格。

记者登录特斯拉官网看到,特斯拉对旗下Model 3车型的在华售价也进行了新一轮调整,降幅最高达到4.1万。此次价格调整后,消费者能够买到的最低价格Model 3下探到50万以内。但目前特斯拉在华仅接受Model 3长续航版与高性能版两款车型的预定。

据乘联会数据显示,特斯拉10月份国内市场的总销量仅有211辆,跌幅高达70%,其中Model X销量仅为161辆,跌幅达62%;而Model S更是下挫82%至50辆。对此,全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,没有价格优势,即便强如特斯拉依然会很被动。“实施降价和加速国产化是特斯拉最好的选择。”

美产车售价预计降幅10%

除了特斯拉积极响应下调价格之

外,12月15日,宝马官方宣布,即日起对原产于美国的宝马X5、X6,宝马X5M、X6M的零售价格恢复至关税15%的水平。而刚上市的全新一代宝马X5的价格也对应下调3万元。

需要指出的是,记者从多家美系品牌经销商处获悉,目前店内暂未收到来自厂家下发的价格调整通知。但预计随着时间推移,如克莱斯勒、Jeep、福特进口等美国汽车品牌也将逐渐进行价格调整。

对此,有业内专家告诉记者,产地跟品牌所属国以及国家版本是不同的概念。美国品牌的进口车和美国版的进口车,并不一定是美国产;相对应的其他国家品牌和版本的车,也可能是美国产。前者需要征税,后者则不需要。

上述人士还表示,美国产进口车关税为15%的时间只维持了短短5天(7月1号到7月5号)。期间根本就没有足够的时间展现15%税率的情况下应有的售价。粗略估算,含税的车价成本约会下降18%。“刨除不与关税相关的成本因素,终端车价降幅预计在10%左右。”

贾跃亭在美股权房产遭二次冻结 FF控制权或将旁落

■本报记者 龚梦泽

近日,美国加利福尼亚州联邦地区法院下发“临时限制令”,冻结了法拉第未来 Faraday Future(以下简称FF)首席执行官贾跃亭持有的33%股权,并对贾跃亭拥有的4套加州豪宅发布临时保护令。

据《证券日报》记者了解,目前贾跃亭持有FF股权估值约为14.8亿美元,4套豪宅预估价值约为2000万美元,因此此次被冻结的资产价值合计超过15亿美元(折合人民币103亿元)。

值得一提的是,截至目前至少已有3家债权方在美国对贾跃亭提起诉讼。而此次上海懋财资产管理公司(以下简称懋财资产)申请保全的贾跃亭FF股权已经是第二次遭美国法院冻结;而4套豪宅房产,也早在2017年6月份被悉数抵押。

有公司律师对记者表示,国内公司申请以股权、房产抵债的诉讼请求,

不仅涉及境外资产,同时很多法律关系需要梳理。但一般来说,“由于房产已经先于抵押,将不能用于抵偿债务。”

百亿元资产遭冻结

记者了解到,此次提请诉讼的是懋财资产,公司于本月10日向法院提请了冻结贾跃亭相关资产的申请。

懋财资产方面表示,早在2016年12月份,乐视体育曾向懋财资产借款5000万元,并协定12月内一次性偿还本金,根据借款协议,如果乐视体育违约,应每天支付额外0.05%的利息。然而,贾跃亭和乐视控股只支付了两期利息后就中止了偿还债务。于是,懋财资产向北京仲裁委员会提起了仲裁。

资料显示,今年1月22日,北京仲裁委员会裁定乐视体育、贾跃亭和乐视控股应偿还懋财资产连同本金、利息、滞纳金等合计近8000万元。由于贾跃亭方面始终未能履行裁定,加之其本

人的股权和资产已悉数被抵押或冻结,因此,懋财资产决定在美国申请裁决,要求法院批准此前在中国做出的仲裁结果。

懋财资产认为,由于担忧贾跃亭或试图转移公司的股权,或切断与上述房产的所有权联系,故主张冻结上述资产。值得一提的是,此次懋财资产申请保全的贾跃亭FF股权已经是第二次遭美国法院冻结;而4套豪宅房产,事实上早在2017年6月份就已被悉数抵押。

FF控股权或生变

需要指出的是,截至目前至少已有3家债权方在美国对贾跃亭提起诉讼,并指控贾跃亭设立了众多壳公司以规避债务。在懋财资产不久前,12月5日,美国东加勒比最高法院作出裁决,支持韬蕴资本提出的通过贾跃亭及其他名下的不同层次的离岸公司,冻结贾跃亭在

FF的股份的申诉。

此外,今年9月5日,上海奇成悦名投资合伙企业(有限合伙)也向美国加州中区法院申请仲裁。公司称,今年5月份,中国国际经济贸易仲裁委员会裁决,乐视控股和贾跃亭在5日内偿还奇成悦名1亿美元,包括可转换票据的本息以及相关诉讼和仲裁费用。

有公司律师对记者表示,申请承认与执行外国仲裁裁决案件属于国际司法协助的范畴。关于上海懋财和韬蕴资本以股权、房产抵债的诉讼请求,按照我国法律可以偿债,但按美国法律的规定不确定。因为不动产和股票都是在美国,应适用美国法律。此外,执行阶段也有困难,因为海外资产的执行,我国的判决书不具有强制力。

值得一提的是,假设美国地区法院批准上海懋财和韬蕴资本执行国内的仲裁结果,贾跃亭在FF的持股份额势必遭遇稀释,不排除控制权将旁落。

螺丝钉精神系列报道

汽车销售由稀缺转为随时下岗 4S店经理陷越卖越赔怪圈

■本报记者 王禁 龚梦泽

“敢拼敢闯、肯付出、能白呼,而且酒量通常都不差。”石勇(化名)如此总结他们4S店的销售同僚。在他看来,这是一群听得见市场前线炮火,能打硬仗的战斗楷模。

事实上,2018年以来,汽车市场受宏观经济下行和车市周期调整影响,同比增长乏力。汽车销售人员随之从炙手可热的稀缺人才,变为急需升级技能、否则将面临下岗的动荡人群。

作为北京的东风本田4S店市场经理,石勇对于车市的一系列波动感受颇深。

“从今年开始单纯卖车已经开始赔钱,卖的越多赔的越多。”应对车市寒潮,需要厂家和4S店共同度过,已成为石勇及广大汽车人的共同心声。

石勇告诉《证券日报》记者,他所在门店当月卖车折损的现金已高达70多万元,目前全靠售后的利润维持整个店的开销。愈卖愈亏,还不能停售。“如果不进车、不卖车,店铺就会周转失灵处于瘫痪状态。”明年肯定要经历一个大洗牌,经销商集团抱团取暖将更具优势,单店形式的门店前景堪忧。

从菜鸟职员到十佳经理

“我这人喜欢和大家伙一起干,不愿意置身事外。”初见石勇,这位年纪轻轻就多次斩获集团十佳经理的北京爷们,身体力行的诠释了他的立论——为了给大厅活动布景,刚将圣诞树搬运至店内的他,甚至还没来得及擦汗,就全脸面粉的接待了略显错愕的记者。

握手必半躬,说话让人如沐春风,其言行举止间透露着专业与正能量。据了解,石勇于2006年4月份入职,如今窗明几净的4S店所在地当时仍是荒芜一片。同样破败的还有公司的业绩。“那时只卖一款车。开业之初的前两年里,4S店一直在亏损,后来才逐渐止跌回升,打到了盈利。”石勇回忆道。

事实上,尽管同为市场部,但主机厂和4S店可动用的资金规模判若云泥。4S店的市场部与其说是赚钱的部门,不如说是省钱的部门。尤其在开业初期,每一分钱都必须精打细算。

2007年12月份,初来乍到的石勇被安排在社区做外展,由于请不起劳务公司,大家只得自己搭展板、扛铁架、拧螺丝,滴水成冰的天气一干就是一天。石勇称,那些天从脑袋顶到脚跟都冻透了。“因为经费有限,饭食就是矿泉水加面包。”

即便升任经理后,每届北京车展期间仍是石勇最忙碌的时候,展会期间的车辆支持、人员调动等工作都需要他来配合,经常一宿宿的不睡觉。“很多时候中方一个事儿,日方又一个事儿,一晚上就过去了。”石勇笑称。

石勇记得,有一次东本在国家会议中心筹备发布会。大雨中他带着三个人将车运抵现场后,轱辘一支,趴在地上就开始擦车。谁知道11点多刚收拾完,主办方突然说车辆颜色不对需要调换。于是石勇又连夜联系经销商查库调度,等所有事情办妥之后,天已经蒙蒙亮了。

“进首都机场航站楼做广告的展示车,只能晚上进,基本也是一干一通宵。展车有展示要求,我也都是亲自上,亲自擦。”;实际上,身为经理的石勇大可不必如此亲力亲为,但他就是犟。

此外,由于他所在的4S店全年无休,一到春节,作为本地人他也从从不推辞:“应该有5、6年没和家人一起过春节了。反正我受什么罪从来不说,就看结果。活儿交给我领导也踏实放心。”石勇如此评价自己。

挑战合资 最难的部分才刚开始

号称“买发动机送车”的本田CR-V自上市后一路顺风顺水,直到去年底,东北地区的CRV车型不同程度的出现机油增多、机油乳化现象,由此部分车主和厂家上演了为期大半年的拉锯战。

事实上,在东北地区冷车启动时,由于气温极低,汽油雾化不理想,为了加快发动机与三元催化器升温,通常会加大喷油量。这时汽油会在气缸壁凝聚成滴,与机油混合,造成机油增多;由于机油与汽油物理特性不同,在发动机的

高温下,两者相互融合,最终造成机油乳化。

“大多数品牌在发动机钢壁会设计沟槽用于烧机油,于是边烧边涨,增量就抵消了。而本田车型发动机钢壁受益于先进涂料,并不会空烧机油。”石勇对记者表示。

石勇告诉记者,通过机油门事件,他学到了很多,包括对于舆情的反应速度,对突发事件的紧急处置等。然而,用他话讲,出现问题后日方表现的比较“轴”,召回前后东本一再试图给消费者科普成因和原理,陷入了好似“强词狡辩”的怪圈。

据乘联会最新发布的数据显示,今年11月份,重回跑道的CRV,销量直线上升,以1.78万辆的月销排名第五位。值得一提的是,在SUV销量前15名中,国产自主品牌汽车就占据了9款,其中哈弗H6更以5.37万辆的销量稳居冠军宝座。

外界来看,昂首阔步的自主品牌,已然挑落韩系于马下,而进军日系的征程似乎也行至90%。

石勇称,对于自主品牌的大力赶超,日方同样表示赞赏,但“剩下的10%”才是最难的。这其中包括研发能力、核心技术以及漫长的积累。“车的研发是需要迭代进步的,只有迭代才知道上一台车有什么问题,下一台车才会更好。就迭代周期而言,日韩的汽车工业比我们领先很多。”

此外,汽车最大的难点是在于上万个零件如何组合在一起,让它高效的发挥性能,即整合能力的提升。石勇介绍,国内某些自主车企并没有经过排列组合实验,没有“体验—发现问题—再修改”的过程。

在他看来,车型的不完美可能是因为成本、材质,或是供应链周期等。这些问题厂家自己知道,下一代改款会去重点攻克。但抄表的人不知道,只能通过表面上、传播上的优势去改良它,而难以实现质的突破。

暴利不再 行业洗牌将至

从2004年开创“城市SUV”至今,曾有一段时间,东风本田经历了一段销量霸榜的美好时光,建店一年就能赚出一个甚至两个4S店的造富神话成为坊间人尽皆知的传奇。

有别于外界对于东本经销商“躺着赚钱”的全景勾勒,石勇称那段时期才是最劳碌的。“2007至2009年,车卖的好,而北京区域联席会活动也是做的最多的。当时商场的外展和外拓活动繁多,厂家援助也多,支持力度很大。”据石勇回忆,当时的竞品车型不乏途观、奇骏等爆款车型,我们也是付出了大量努力,把车型和市场真正的给炒起来了。

之前的领导重视区域化管理,每个地区成立区域联席会,凭借着“小市场大份额”的打法,通过CRV生生将SUV当时的“小市场”打造成目前最为火爆的细分领域。如今,本田则更多的强调各车型多点开花,“多生孩子好打仗”通过销量换取市占率。

今年以来,受宏观经济下行和车市周期调整影响,汽车市场正经历着莫大的考验与挑战。“从今年开始单纯卖车已经开始赔钱,卖的越多赔的越多。”应对车市寒潮,需要厂家和4S店共同渡过,已成为石勇及广大汽车人的共同心声。

厂家需要拿出更好的政策激励4S店,店里也要付出更多的努力做好销售和售后。以石勇所在的门店为例,目前的新款CRV终端优惠3万元后已毫无利润,这个月卖车折损的现金就高达70多万元,目前全靠售后的利润维持整个店的开销。

愈卖愈亏,还不能停售。“如果不进车、不卖车,店铺就会周转失灵处于瘫痪状态。只有持续的进新车,保证更多的车型在售,才能让局面活起来,给售后补充更多的客户。”据石勇介绍,这个月门店卖了将近200台,明年肯定要经历一个大洗牌,经销商集团抱团取暖将更具优势,单店形式的门店前景堪忧。

当然,路浪多年,石勇相信困难中也一定蕴藏着机会。“无法改变大的外部环境,我们能做的就是,细读厂家商务政策及紧跟厂家的市场节奏,回归服务本质,提升团队的服务水平与能力。”石勇认为,工作一定要有目标,成功就在目标背后。但不要花太多时间去仰望,脚踏实地永不松动的干,就是新时代的螺丝钉精神。