

头部玩家打响“争霸赛” 后列梯队“闹钱荒”

造车新势力进入“战国时代”

文/夏治斌 郑娜 刘媛妮

新年伊始,造车新势力零跑汽车率先召开发布会,宣布零跑S01正式上市,打响首场2019年造车新势力玩家“突围战”。

刚刚过去的2018年称得上是“造车新势力元年”,回首这一年,各大造车新势力集中亮相,围绕产品、融资、交付、资质等问题赚足了眼球。而伴随着高融资、高投入、重资产,镁光灯下的造车新势力争议也如影随形。

截至目前,蔚来汽车、威马汽车、新特汽车等已经实现交付,电咖汽车、合众新能源等也在2018年完成新车亮相。据不完全统计,2019年将会有其他造车新势力进行交付。其中,奇点汽车iS6预计将在春节前交付;小鹏汽车将于3月后实现交付;天际汽车ME7也将于2019年下半年交付。

对于今年的发展规划,《中国经营报》记者相继致电致函部分造车新势力车企。威马汽车方面告诉记者,1万辆交付目标预计会在2019年初完成,且不会影响今年交付10万辆的目标;爱驰汽车方面表示,2019年4月将上市量产车型U5,9月进行交付;游侠汽车方面则告诉记者,2019年将完成其湖州工厂的建设,截至目前,游侠汽车官方收到有效预订登记在13150组左右;天际汽车方面表示,2019年绍兴生产基地一期项目预计建成,同时天际ME7在2019年上海车展将公布售价接受预订,2019年底开始首批量产交付。

从“PPT造车”到量产交付

量产与交付是业内公认衡量造车新势力发展状况的关键因素。然而在前几年,各大造车新势

力还在围绕着融资能力、人才资源等进行比拼,直到2018年,才逐渐落地进入量产交付的阶段。

据本报记者统计,2018年蔚来汽车、威马汽车、新特汽车、爱驰汽车、天际汽车等造车新势力们攻克了“交付关”,打破了PPT“魔咒”。

事实上,造车新势力的量产交付之路走得并不顺畅。以蔚来汽车为例,2017年12月16日,蔚来汽车发布ES8车型并承诺2018年上半年开始首批交付,直到2018年5月蔚来汽车仅实现10辆的内部交付,此后蔚来汽车创始人李斌将交付时间推迟至2018年6月28日开始。而后计划6月28日交付第二批550辆的计划又因为产能爬坡问题被推迟到2018年7月10日,这使得蔚来身处“舆论风暴”之中。

值得一提的是,2018年11月27日,蔚来汽车与江淮汽车举行了万台下线仪式。2018年12月15日,蔚来已向用户交付了9726辆ES8,同时ES6正式上市。

同样作为造车新势力代表的威马汽车也在2018年实现量产,资料显示,2018年3月,威马汽车旗下首台量产车EX5试装下线;4月,威马EX5正式上市开启预售;7月,完成其上市前的最后一轮吐鲁番高温测试;8-9月,新零售体系、价格标准与服务计划落地;9月底开始大批量交付。

但是在2018年12月底,威马汽车创始人、董事长兼CEO沈晖在接受媒体采访时透露,威马汽车无法完成2018年交付1万辆的目标。对于无法完成交付的原因,沈晖表示:“新能源车与传统车不一样,因为涉及到国补、地补以及牌照等一系列问题,交付的复杂程度超出了我们的想象。”

对于何时能完成1万辆量产交付目标,威马汽车向记者表示,

造车新势力进展不完全统计			
品牌	交付进度	融资额度	首款量产车型上市时间
蔚来	截至2018年12月15日,ES8完成交付9726辆	通过IPO获得超过10亿美元资金。IPO前融资近150亿元	2018年4月
威马	2018年交付1万辆的目标未完成	累计融资总额约157.4亿元	2018年4月
小鹏	2018年12月12日,向首批24位车主交付车辆	累计融资总额约89.89亿元	2018年12月
车和家	计划2019年底开始交付	累计融资总额约44.11亿元	预计2019年4月
奇点	未披露	累计融资总额约71.32亿元	预计2019年春节前后
前途	未披露	2018年,前途董事长陆群在接受采访时表示,前途汽车的总融资规模在30亿元左右	2018年8月
爱驰	计划2019年9月开始交付	12亿元	预计2019年4月
拜腾	计划2019年底交付	累计融资总额约48.09亿元	预计2019年

据公开资料整理

2018年交付1万辆的目标,预计将在2019年初完成,且不会影响2019年交付10万辆的目标。

此外,据记者不完全统计,2018年,还有成立不足两年的爱驰汽车发布其首款量产车U5;前途汽车的首款量产车前途K50在苏州生产基地正式量产下线;新特汽车4000辆生产目标下线完成。

持续烧钱陷“融资”竞赛

对于造车新势力的各路玩家而言,资金是支撑其发展的要素,李斌此前曾表示,新势力要造车,没有200亿元的资金是玩不转的。小鹏汽车董事长何小鹏也曾感叹:“以前看别人做人觉得100亿元太夸张了,现在自己跳进去才知道200亿元都不够花。”

资料显示,在目前的造车新势力中,融资数额前三的分别是蔚来汽车、威马汽车以及小鹏汽车,其中蔚来汽车在2018年9月上市前就获得近150亿元的融资,其他非顶部玩家的造车新势力同样在不断进行着融资。

据统计,爱驰汽车、游侠汽车、天际汽车、新特汽车、拜腾汽车进行了多轮融资。以游侠汽车为例,

数据显示,2017年以来,游侠汽车陆续进行了A轮、B轮、B+轮融资3轮融资,累计融资规模超过12.5亿美元,整体估值达到33.5亿美元。2018年3月,游侠汽车官方宣布获得50亿元B轮融资,而后在2018年8月22日,游侠汽车获得3.5亿美元的B+轮融资,由格致资产独家战略入股,同时后者也成为游侠汽车第二大股东。

零跑汽车也已进行了3轮融资,天眼查数据显示,2018年11月,零跑汽车获得A轮25亿元投资,投资方包含上海电气、红杉资本、中国兴业证券。同年1月,获得Pre-A轮4亿人民币融资,投资方包含红杉资本中国、个人投资者以及岳佑投资。2016年1月,获得天使轮融资,由大华股份与娱乐工场投资,具体金额未披露。

值得注意的是,2018年亦有造车新势力陷入资金漩涡。10月,奇点汽车员工收到一封来自HR的邮件,内容是宣布公司资金在其他账户,薪酬缓发。公司员工表示,奇点汽车已经3个月未发放工资。

消息一出,立即引发业内对奇点汽车资金链岌岌可危的讨论。据了解,奇点汽车已在2018

年4月完成30亿元的C轮融资,目前累计融资金额超过70亿元。若消息属实,奇点汽车“烧钱”速度惊人。

对此,本报记者向奇点汽车方面进行了求证,其相关负责人并未对欠薪一事作出说明,仅表示公司发展顺利,第一款量产车iS6已经正式列入新一批新能源汽车推广应用推荐车型目录,正在全力准备量产。同时,奇点汽车目前也已经得到多个地方政府和投资机构的看重和支持,多轮融资顺利,不存在资金问题。

汽车分析师任万付认为,2019年对造车新势力来讲,最大的压力依然是资金。汽车属于重资产行业,无论是研发、采购、生产还是销售等,每一个环节对资金的需求量都非常大。如果不能保证现金流,企业经营会很快陷入困境。

品质质疑如影随形

各大造车新势力在进行融资“竞赛”的同时,也不断陷入交付困难、产品质量差等风口浪尖之上。以威马汽车为例,2018年6月,有媒体报道称,威马汽车因供应商电池自燃事件,有大量意向用户退订,

但威马汽车方面回复记者称,退单是有,但只有很少的量,所占比例很小。

2018年8月份,威马汽车发生自燃的照片在网上流传,其陷入舆论风波之中。而后在11月28日,威马汽车官方微信推出“Fast Pass计划”,承诺只要在12月11日前(含当天)在电商平台完成大定支付,并在12日与26日前(含当天)付清全款,就可以确保其在2019年1月31日前提车。同时,在该计划中明确提出,使用金融政策的用户无法参与。因此,此计划一经推出,再次遭到此前一些大定用户的投诉。

2018年1月,奇点汽车创始人沈海寅称2018年底时奇点iS6将量产上市。2018年10月,沈海寅宣布奇点iS6将推迟上市。而后又有消息称,奇点iS6或将在2019年春节前后上市,不断地交付“跳票”使得用户对其好感降低。

蔚来汽车自上市以来同样负面新闻不断。续航里程短、系统死机等情况屡次被曝出。李斌在接受本报记者采访时曾坦言,蔚来确实还有做得不够好的地方,受到质疑很正常,但蔚来正在努力做得完美。

“对于造车新势力来讲,不缺乏流量和关注,也不缺乏粉丝和尝鲜者,但如果过度透支消费者的热情,则可能让自己陷入大麻烦中。”任万付坦言。

对于2019年造车新势力要面临的考验,任万付认为,2018年已经量产交付的部分企业来看,几乎所有品牌都有消费者的质疑声,因此产品品质和服务能力将是造车新势力必须要迎接的考验。“随着2019年更多造车新势力的量产交付,中国汽车新的产业格局正在逐渐改变。”

顺丰的2018年:“护城河”外的深谋远虑

文/元晖

2018年,对顺丰控股股份有限公司(以下简称“顺丰”)来说,注定不平凡。

众所周知,速运业务是顺丰的核心业务。然而,2018年的顺丰,没有仅仅局限于深挖时效性这条“护城河”,而是另有深谋远虑。

从2018年3月顺丰建立顺心捷达,发力重货快运业务,到10月底顺丰整合DHL中国内地、香港、澳门等地区的供应链,顺丰这一年,在转型综合物流服务商的路上,马不停蹄。

顺丰速运集团首席战略官陈飞向表示,顺丰不断加强科技和供应链行业解决方案能力,为成为一家科技驱动的综合物流服务企业打好基础。

“护城河”外的大蛋糕

快递行业内,顺丰有着自己的“护城河”。

拿2017年数据说,顺丰一共营收了711亿元,比“四通一达”加起来都多,但同时顺丰全年的快递单量却是这6家公司中最少的。通过简单计算可知,顺丰的单个快递收入为23.29元。

换言之,顺丰快递费用比较高,但是很多的消费者依然最终选择顺丰。

为什么消费者会有这样的选择?顺丰的2017年年报也道出其中秘密——时效性业务。

2018年,顺丰继续深挖“护城河”,在速运方面继续拉开与对手的距离。

在代表速运能力的航空运输方面,顺丰有着自己的盘算。

除了2018年底顺丰航空第50架自有全货机正式投入运行之外,顺丰这一年的亮点在于顺丰鄂州民用机场获批与建设。

顺丰方面表示,未来顺丰将以

鄂州机场为中心,全面打造覆盖全国、辐射全球的航路航线网络。

航空之外,2018年的顺丰为守护“时效性”,采取多式联运,祭出另一记杀手锏——高铁。

中国铁路总公司工作会议上公布的数据显示,截至2018年底,全国高铁2.9万公里以上。在全国不少速运线路中,高铁运输效率甚至高于航空。

2018年8月,中铁顺丰国际快运有限公司正式成立,这背后,是顺丰在高铁速运时代占得的先机。然而,2018年的顺丰,没有止步。因为“护城河”外还有着更多精彩。

中国物流学会常务理事徐勇表示,快递市场是中国物流行业金字塔的塔尖,这之下的大物流市场是几千亿规模的快递市场的数倍。

中国物流与采购联合会副秘书长贺登才也认为,中国综合物流市场达十几万亿。顺丰等民营快递企业,在这一行业内还拥有巨大的发展空间。

中商产业研究院发布的《2018年上半年中国商贸物流市场分析及发展预测》显示:2018年上半年,重点物流企业累计实现物流业务收入同比增长13.3%。分企业类型看,综合型物流企业同比增长16%。

除了市场驱动,陈飞还介绍,“顺丰转型综合物流服务商还依托于中国制造和服务业升级换代。当下,客户对物流服务的要求不断提升,希望物流企业能提供科技含量高的整体解决方案能力,协助客户满足终端消费者的需求。”

抢占“大物流”

深谋远虑之后,未来的顺丰,不仅是一家快递公司。

面对中国十几万亿物流市场的“诱惑”,面对中国制造和服务业升级换代的内在要求,2018年一整年,顺丰马不停蹄,在转型综合物



流服务商的路上持续发力。

2018年3月,顺丰收购了广东新邦物流,建立独立品牌顺心捷达,发力重货快运业务。4月,顺丰参与了美国流服务平台Flexport新一轮的融资,加码国际业务。8月,顺丰与美国夏晖集团一起成立了新夏晖,加码冷链业务。10月,顺丰控股收购DHL在大中华的供应链业务,整合中国内地、澳门和香港的供应链管理业务。

这些收购背后,潜藏着顺丰打造供应链和行业解决方案能力的诉求。从物流地产到供应链,从冷运到重货,再到国际业务,这些绝非普通快递公司能够完成的。

徐勇表示,“从快递扩展成为综合物流服务商,是行业内的普遍规律。比如世界三大快递巨头之一的美国联邦快递,就是从快递业务起步,成长为综合物流服务商。”

占据美国快递市场重要地位的联邦快递,在2018年《财富》世界500强公司榜单中以营收603亿美元暂居第180位。

而同期,发展路径类似、在中国快递市场占据重要地位的顺丰,营

收仅为联邦快递的六分之一左右。

整体来看,顺丰很多地方都有向FedEx学习的痕迹,毕竟这些细节都是前者“摸”出来的宝贵经验。不少业内学者也认为,中美快递行业,虽然经历阶段不同,但走向相似。

提到产业链整合,陈飞表示,顺丰在短短一年间获取了需要多年才能建立的各行业解决方案能力,为公司成为科技驱动的综合物流服务公司迈进一大步。

这一系列收购还让顺丰迅速收获了经验,扩展了客户。

比如,2018年10月底顺丰收购了世界500强DHL供应链中国境内的业务。

顺丰方面也坦承,DHL为全球领先的物流集团公司,拥有高水平的供应链及合同物流服务。通过本次交易,顺丰将整合高质量的供应链物流资产,降低探索学习成本,在短时间内获得重要的战略能力。

同样,顺丰的重货业务,借助顺丰与顺心两个品牌,实现了零担行业高中低端市场的全覆盖。

根据2018年顺丰中报披露的信息,顺丰新业务初战告捷,其重货、冷运、同城配、国际等业务,增速分别达到了96%、48%、159%和41%。

市值缩水

人无远虑,必有近忧。

新业务的快速增长,一定程度上印证了顺丰的综合物流服务商的战略。

徐勇表示,顺丰的转型升级战略没有什么问题,符合物流行业内规律和趋势。

资深投资专家刘忠岭也表示,顺丰这种布局大物流,打通产业链,成为综合物流服务提供商的做法,对顺丰来说势在必行。

然而,也在2018年,顺丰却不得不面对一件事——市值缩水。上市以来,顺丰市值从高峰时的近3000亿元总市值,下跌到目前的1500亿元左右。

面对这个问题,徐勇表示,整个2018年,受中国经济转型升级等多重因素影响,整个中国股市都在下跌中。大环境如此,即使是快速增长的快递行业,也难以避免受到影响。

刘忠岭也坦承,顺丰的股价下跌,和整个二级市场的行情低迷有关系。

数据显示,2018年全年,A股市场整体走弱,上证和深圳成指比高位分别下跌30%和37%。

除此之外,顺丰2018年第三季度报也加剧这一趋势。顺丰三季度报告后,短短两个月时间,股价下跌了将近20%。

2018年三季报显示,顺丰三季度归属上市公司股东的利润为7.94亿元,同比下降54.84%。

不过,笔者仔细对比顺丰2017年同期报,发现其中另有玄机。

2017年第三季度顺丰利润包含顺丰出售深圳市丰巢科技有限公司(以下简称“丰巢”)部分股权的投资利润。如果剔除出售2017年第三季度顺丰出售丰巢部分股权的收益,2018年第三季度顺丰对比2017年同期,利润反而增长了近20%。

这意味着顺丰基本盘持续稳健的增长。

面对当下的市值缩水,陈飞表示,“相比于公司短暂地受大环境影响的股价波动,顺丰方面更看重长远的战略规划。积极布局未来,不断加强企业的竞争力,才能为股东创造更大的价值。”

不过,顺丰股价下跌之后,却出现了另外一番景象。

根据彭博社披露的信息,部分国际投资基金开始布局顺丰,包括新加坡主权投资基金、美国及加拿大的退休养老金、阿拉伯的主权基金、北欧国家的中央银行及国家养老金、欧洲的金融控股集团等。

除了这些国际资本,国内私募基金林资产也挥出大手笔,出现在10只个股的前十大流通股股东名单上。数据显示,景林优选私募基金新近持有顺丰控股498.7万股,占流通股比例的0.56%。

徐勇认为,“长线看,未来顺丰市值将重归其市场表现。” GG