

美国新造车公司陷“欺诈”风波 通用放弃持股计划仅保留合作



与曾经的中国新能源车市一样,美国造车新势力也似乎进入了“洗牌”阶段。

11月30日,据路透社报道,通用汽车和美国新能源汽车公司尼古拉(Nikola)宣布了一项修订后的新协议,该协议保留了双方燃料电池合作关系,但取消了通用汽车在这家初创公司的股权,以及与其合作生产电动皮卡

的计划。据悉,今年9月,通用和Nikola曾宣布一项协议。根据该协议,通用汽车将提供电池、底盘架构、燃料电池系统和一家工厂,以换取这家初创公司11%的股份和7亿美元现金,并合作研发生产一款名为“Badger”的电动皮卡。然而,在遭遇空头Hindenburg攻击Nikola存在欺诈行为之后,这笔交易受到质疑。

Nikola Badger 电动皮卡

这一消息发布后,Nikola在华尔街的股价暴跌27%,收于20.41美元。通用股价下跌2.7%,收于43.84美元。

从“下一个特斯拉”到“下一个瑞幸”

对于中国消费者而言,Nikola或许还有些陌生。

但在大洋彼岸的美国市场,这家初创新能源车企曾创造了上市5天市值超340亿美元的奇迹,并被投资者押注为“下一个特斯拉”。

Nikola创办于2014年,总部位于美国亚利桑那州的凤凰城,与大多数新势力造车的技术路线不同,Nikola选择氢燃料电池技术,并且从皮卡和卡车这样的商用车市场切入。2020年6月,Nikola迎来了自己的高光

时刻,用借壳的身份在纳斯达克上市,上市之后3天市值超过了260亿美元,后期股价更是一度暴涨了103%,市值“干掉”了老牌传统车企福特。而这是在Nikola成立六年还没有一款量产车的情况之下。

随着Nikola的市值暴涨,吸引了众多投资者的目光,这其中就包括美国第一大汽车集团通用。9月9日,通用汽车宣布和Nikola合作,通过自己的产能和技术等非现金方式投资这家新造车,获得对方11%的股权(价值近20亿美元)。

不过,令通用汽车没有想到的是,Nikola背后“暗流涌动”。就在宣布合作的后一天,9月10日,做空机构兴登堡研究公司(Hindenburg Research)针对Nikola及其创始人特雷弗·米尔顿(Trevor Milton)发布了一份措辞严厉的报告。

该机构声称,米尔顿严重夸大了公司的技术能力,并向投资者撒谎。此后,进一步的研究给出了确凿的证据,暗示尼古拉股票的价值可能为零。

之后,双方进行了多次“交锋”,虽然Nikola矢口否认造假,但在多次回应中闪烁其词,与此同时,公司创始人兼执行董事长特雷弗·米尔顿也宣布自愿离职,这些都让Nikola陷入了“欺诈”漩涡。

而在不少业内人士看来,这种靠夸大宣传营造出一种良好发展的态势,从而获得股价飙升的故事,怎么看都有些“美版”瑞幸的味道。

不过,作为合作伙伴的通用并未随即“落井下石”,事发后,首席执行官玛丽·巴拉(Mary Barra)仍为该公司与Nikola合作的决

定进行了辩解,其表示,在完成与尼古拉的20亿美元交易之前,通用汽车进行了“适当的尽职调查”。

通用:毫不亏本的买卖

在Nikola被曝“欺诈”后,力挺合作伙伴的通用汽车在不少人看来成为了“冤大头”。

但事实上,从双方签署的合作协议来看,通用汽车是以等值非现金资产认购Nikola的股票,也就是说拿“技术和产能”换股份,并没有花费一分真金白银。甚至,未来双方合作研发的Badger电动卡产量后,将在通用汽车的工厂中进行生产,对方还需要支付给通用汽车相应的“代工费用”,这对于通用来说都是毫不亏本的买卖。

不仅如此,通用还为自己留足了“后路”,即协议推定如果这笔交易到12月3日仍未完成,那么任何一方都可以宣布放弃。

而如果将目光放得更远,通用对于Nikola的投资其实也并非一时“心血来潮”。从战略角度来看,通用急于投产一款电动卡车,“阻击”特斯拉Semi以及即将“复活”的福特悍马全电动卡车品牌。

不仅如此,在氢燃料电池市场,传统车企也纷纷加快脚步。例如,现代集团宣布为旗下氢燃料项目投资67亿美元,而今年7月份引擎制造巨头康明斯也耗资2.9亿美元买下了燃料电池制造商 Hydrogenics。

因此,对于通用而言,不论是面对特斯拉这样的“闯入者”,还是福特,现代这样的传统竞争对手,都必须加快在纯电动以及氢燃料电池领域的布局。

谈了一年促进汽车消费 如今谁受益最多

中汽协数据显示,今年10月份我国汽车市场销量达到257.3万辆,同比增长12.5%。这已经是自今年5月份以来,连续第6个月实现两位数的同比增速。市场回暖的后背,除了国内经济基本面稳健,以及疫情对汽车消费抑制后的反弹之外,更主要的因素是中央及各地方政府陆续出台有关稳定和扩大汽车消费的政策,对市场起到了非常关键的刺激作用。当然,在这利好政策持续释放的一年里,受益的不只有“销量”。

3月31日,国务院常务会议确定,将年底到期的新能源汽车购置补贴和免征车辆购置税政策延长2年;中央财政采取以奖代补方式,支持京津冀等重点地区淘汰国三及以下排放标准柴油货车;对二手车经销企业销售旧车,从5月1日至2023年底减按销售额0.5%征收增值税。

4月28日,国家发展改革委、科技部、工信部等11部委联合印发《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》,包含六大方面:调整国六排放标准实施有关要求、完善新能源汽车购置相关财税支持政策、加快淘汰报废老旧柴油货车、畅通二手车流通交易、用好汽车消费金融。

5月22日,在第十三届全国人民代表大会第三次会议上,政府工作报告提出要重点支持既促消费惠民又调结构增后劲的“两新一重”建设,包含:加强新型基础设施建设,发展新一代信息网络,拓展5G应用,建设充电桩,推广新能源汽车,激发新消费需求、助力产业升级。

11月18日,国务院常务会议明确指出,要稳定和扩大汽车消费,具体包括鼓励各地调整优化限购措施,增加号牌指标投放;开展新一轮汽车下乡和以旧换新,鼓励有条件的地区对农村居民购买3.5吨及以下货车、1.6升及以下排量乘用车,对居民淘汰国三及以下排放标准汽车并购买新车,给予补贴。加强停车场、充电桩等设施建设。

我们抛开一些部委领导在会议上的发言和解读,只看上面几个重要的时间节点,就已经可以看到一些规律,稳定和扩大汽车消费的关键点集中在三个方面:新能源、新基建(充电桩)以及二手车。而这三个领域也在政策红利的带动下,迎来了发展的转折期。

另外,从今年2月份佛山市出台促进汽车消费升级的政策,打响“救市”第一枪之后,海南、长沙、浙江、宁波、四川、山西等地陆续跟进。据不完全统计,今年共有30多个省、市出台了有关促进汽车消费的举措,使得中央的政策得以尽快落地。而各地方政府和属地的车企进行联动,精准施策,不

仅促进了当地汽车市场消费升级,也稳定了车企的信心。

新能源汽车市场仍需政策“帮扶”

如果说2014年到2019年是我国培育新能源汽车市场的第一阶段,那么从2020年开始,新能源汽车将进入培育市场2.0阶段。不可否认,新能源汽车市场有巨大的发展空间,而且正在从政策驱动向市场驱动转变,但是目前还没有到把主动权交给市场的时候,现阶段仍需要国家政策自上而下对市场进行二次培育。

传统燃油车市场身处寒冬持续疲软,今年第一季度又遭遇疫情。加快行业转型,通过新能源汽车带动市场回暖成为了不二之选。当然,大力发展新能源汽车背后很重要的一个原因,涉及到了国家能源战略的问题。但是也要承认,传统燃油车市场由增量竞争变为存量竞争后,整个产业链进行结构性转型是必由之路。

中汽协数据显示,10月份我国新能源汽车市场销量超过16万辆,创单月历史新高,与去年同期相比大幅增长104.5%。1-10月,新能源汽车市场累计销量达到90.1万辆,同比下降7.1%,但降幅较1-9月继续收窄。在利好政策的推动下,新能源汽车市场持续回暖,同时也引发了资本市场的热情。今年以来,比亚迪、蔚来、理想、小鹏等新能源车企的股价和市值屡创新高,毫无疑问是最大的受益者之一。

另外,工信部、农业农村部、商务部在今年7月14日联合组织开展新能源汽车下乡活动,促进农村地区新能源汽车推广应用,随后分三批公布了参与该活动的企业和车型名单。而这也让我们看到了发展新能源汽车,除了高端化还有另外一条路径,那就是以微型电动车为主的次级市场。未来,三四线城市和农村有可能会形成一个千万辆级的电动汽车市场,成为车市增长的重要拉动力。

据了解,新能源汽车下乡活动目前已经完成了山东青岛、江苏、海南、四川等专场活动,下乡车型4个月的销量已经接近10万辆。作为第一批汽车企业和车型名单中的一员,上汽通用五菱宏光MINI EV在刚刚过去的11月销量达到33,094辆,连续3个月蝉联国内新能源零售榜单销量冠军,此前两个月的销量分别为14,495辆、20,631辆。显然,新能源汽车下乡能够有效帮助扩大市场规模,加快市场培育的速度。同时也能稳定汽车就业,带动供应商同步增长。

除了落实国家政策,将新能源汽车购置补贴和免征购置税政策延续至2022年年底之外,各地方政府针对促进新能源汽车消费

给予了更多支持。比如,陕西省对无车家庭购置首辆家用新能源汽车给予适当支持。天津市则针对居住地在本市的人员或注册地在本市的单位在本市新购置新能源小客车,给予每辆车2000元汽车充电消费券(全市不超过30000辆)。这些措施也对提升新能源汽车销量起到了一定的积极作用。

新基建为充电桩领域带来“风口”

2018年12月召开的中央经济工作会议提出了新型基础设施建设的概念,包含5G基建、工业互联网、特高压、城际高速铁路和城际轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能共7大领域。此后,中央在多次会议上提出要加快新型基础设施建设进度。在新基建的风口下,充电桩行业的投资热情空前高涨,先是国家电网宣布在今年投资27亿元新建7.8万个充电桩,随后南方电网、特来电、星星充电也纷纷投入10亿级巨资,就连电池巨头宁德时代也宣布进入充电桩领域。

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟统计的数据显示,截至2020年10月,全国充电基础设施累计数量为149.8万台,同比增加30.9%。其中,联盟内成员单位总计上报公共类充电桩数量为66.7万台。根据《关于加快电动汽车充电基础设施建设的指导意见》,到2020年要实现近1:1的车桩比,但目前的车桩比约为3.1:1。随着国内电动车保有量的增加,充电桩市场拥有很大的增长空间。有业内分析人士认为,充电桩建设相对于新能源汽车发展具有一定超前性。预计未来十年,国内的充电桩增量将超5000万台,投资空间近万亿。

比亚迪在2006年建立了国内首个电动车充电站,在此后的10多年时间里,国内的充电桩市场一直处于无序竞争、无序发展的局面。但随着整个产业的集中度不断提升,以及新基建所带来的风口,充电桩行业已经呈现出周期向上的趋势。今年以来,充电桩板块指数不断拉升,国电南瑞、特锐德、国轩高科、科士达等龙头股也是持续走高。以特锐德为例,其12月1日的开盘价相比年初增长了约45%。

同时,一些地方政府为了加快新能源汽车推广应用,促进新能源汽车产业快速发展,也出台了一些推进充电基础设施建设的举措。比如,天津市指出要落实本市新建小区充电设施配建标准,推动老旧小区建设公共充电桩;支持公交场站充电设施建设,引导政府机关、企事业单位加快单位内部充电设施建设,加快推进城市综合体、商场、公共停车场、产业园区等区域充电设施建设;3年内新建各类充电桩不少于1.5万台,2020

年内新增公共充电桩4000台。

另外,就连特斯拉也忍不住要来充电桩领域施展一下拳脚,他们在11月底宣布,将在上海建设一座集研发、生产于一体的超级充电桩工厂。该项目投资4200万元,计划于2021年第一季度投产,初期规划年产1万根超级充电桩。毫无疑问,明年将成为充电桩建设大年,经过了前期的培育和洗牌,充电桩市场将随着新能源汽车市场一同进入到发展的关键时期。

二手车市场迎来新机遇

2018年,我国二手车市场交易量达到1328万辆,交易额近8600亿元。随着传统燃油车的新车销售量增速放缓,二手车市场逐渐成为推动行业向前的一股力量。公安部的数据显示,截至2020年9月,全国机动车保有量达3.65亿辆,其中汽车2.75亿辆。在欧美等发达国家,二手车交易量是新车销量的2倍,这意味着我国的二手车市场拥有巨大的潜力。中国汽车流通协会公布的数据显示,上半年受疫情影响,全国二手车市场累计交易量同比下降19.61%,仅5月份的二手车交易量较去年同期略有增长。

今年已有多个城市宣布执行国家政策,对二手车经销企业销售旧车减按销售额0.5%征收增值税。另外还有一些城市取消了二手车限迁政策,推广建设二手车交易登记监管信息系统,推动二手车交易规范发展,推进二手车服务网点设置等。中国汽车流通协会会长沈进军此前曾表示:“随着二手车政策的不断落实,二手车流通变得像新车流通一样方便。二手车市场期待已久的转型发展、变革求进的机会正在逐步呈现。”

实际上,促进汽车消费的根本并不在于提高销量,而是基于“六保”、“六稳”中的“保居民就业”和“稳就业”。目前,汽车产业占我国GDP的比重约为6.7%,对经济增长的拉动作用仅次于基建和房地产。另外,汽车行业的就业人数占全国总就业人数的六分之一,汽车零售额占社会消费品零售总额的9.6%,在商品零售门类中位列第一。所以,促进汽车消费对于中国经济平稳有着重要的意义。另一方面,短期来看,利好政策持续释放对于促进汽车消费的确起到了立竿见影的效果。但中央持续释放扩大汽车消费的信号,除了起到强调的作用,同时也表明了这是一项长期的工作。在11月27日举行的国务院政策例行吹风会上,工业和信息化部装备工业一司司长罗俊杰便鼓励地方出台更多政策,从而推动汽车消费和产业升级。希望我国的新能源汽车企业和充电桩企业,能够在这一波红利中尽快成长。