“人造”的固态电池撑的起蔚来汽车千亿美金市值吗？

1月11日，蔚来股价再创新高，报收69.99美元，上涨6.42%，期间市值曾一度突破千亿美元，超越比亚迪，跃居全球车企第三名，仅次于特斯拉、丰田。

正值风口的新能源汽车在过去一年被资本疯狂追捧，作为国内的代表选手蔚来汽车股价接连创下新高。不过，这次股价驱动主要是因为李斌宣布蔚来正在研发的150kwh固态电池，预计将于2022年第四季度正式推出，能量密度达到360Wh/kg。

对于新能源汽车来说，续航始终是公司无法忽视的问题，每一次电池技术的更迭都会影响到这个产业链，尤其是处于技术弱势的企业。受此影响，A股的锂电池概念股纷纷下跌。不过，随即蔚来的“固态电池”就遭业内专家泼冷水，称固态电池不会这么快商用。不过，颇为巧合的是，刚宣布固态电池利好消息的蔚来，趁热发布了融资计划。1月13日，蔚来发布公告称，拟发行13亿美元可转换优先债权。

从濒临退市到现在股价创新高，蔚来汽车绝地反击只用了一年时间，都说马斯克是营销家，现在看来，李斌也深谙其道。而每次股价大涨后，蔚来都要进行一轮融资，是真缺钱还是在“收割”？

真假“固态电池”

新能源汽车的圈子里没有人不知道，固态电池相较于液态电池的优越性。按照李斌的说法，在新电池包的加持下，老款ES8续航可提升至730km，新款ES8能到850km，ES6(配置|询价)和EC6超过900km，而蔚来首款中大型纯电动轿车ET7则有望突破1000km续驶里程。

1000km里程+换电，甚至可以跑赢燃油车。因此，固态电池的商用对新能源汽车将是里程碑的意义，与此同时，也预示着锂电池末路的来临。消息发布后的第一个交易日，A股的天赐材料、恩捷股份、雅化集团、中材科技、璞泰来等锂电池热门概念股纷纷跌停。

不过，1月12日，国联汽车动力电池研究院董事长熊柏青在采访中表示，固态电池不会这么快商用，现在甚至做个演示都还很困难，10年内完全攻克全固态电池难度挺大，反正至少这5年没戏。

同时，蔚来汽车电池系统助理副总裁曾士哲表示，虽然蔚来表述为固态电池，但该电池实际上为半固态电池，仍需使用电解液、隔膜。这是全固态电池到来前的一个过渡方案，也就是电池将会同时使用固态电解质和电解液，但二者的混合比例及安全性，目前国际上尚无定论。李斌也表示，全固态电池的量产还是很远的事情，原因是目前固态电池的市场需求很低。

“造势”后，已准备就绪的融资

不得不说，李斌的这波营销很到位，股价又创新高，市值一度突破千亿美元。

李斌趁热打铁，1月13日，蔚来发布公告称，拟发行13亿美元可转换优先债券。其中，包括2026年到期的6.5亿美元可转换高级债券，及2027年到期的6.5亿美元可转换高级债券。此外，蔚来汽车还授予债券的初始购买者30天的选择权，以额外购买1亿美元的2026年到期债券和1亿美元的2027年到期债券。如果加上额外购买额度，合计融资15亿美元。

蔚来2020年三季度财报显示，截至2020年9月30日，蔚来的货币资金为193.28亿元。不可否认，新能源汽车“烧钱”，200亿资金算不上充足，但也可以说阶段并不缺钱。“固态电池”发布后，蔚来又融资100亿元，不免有些资本运作前“造势”的嫌疑。

值得注意的是，蔚来公告中显示，此次发行的这些债券将是蔚来汽车的高级无担保债券。且2026年到期债券将不会计息，本金也不会增加。2027年到期债券的利率为年息0.50%。

一般来说，可转债满足一定条件下可以转换成该公司的股票，优质标的债券利率都会很低，但一般在1%左右，即使利率低于这一利率，也会遵循时间越长，利率越大。而蔚来的这两种债券，一个是无息，一个只有固定利率0.5%。也就是说，投资者是不可能通过持债在5-6年后获得收益。

而投资人如果选择债转股，2026年到期债券的初步兑换率为每1000美元本金兑换10.7458股美国存托股(ADS)，相当于初始兑换价格约为每股ADS 93.06美元；2027年到期债券的初步兑换率为每1000美元本金兑换10.7458股美国存托股(ADS)，相当于初始兑换价格约为每股ADS 93.06美元；两种债券较蔚来汽车2021年1月12日每股ADS

62.04美元的收盘价都溢价约50.0%。

也就是说，投资者选择转换债券时，蔚来股价上涨超过目前股价的50%才能赚到钱，即市值再增加约475亿美元。

自蔚来获得合肥市政府的支持，稳住资金链以后，蔚来在过去一年已多次进行融资，最近的一次融资是一个月前，在吃了一波新能源汽车的政策红利，实现暴涨后，蔚来增发6000万美国存托凭证(ADS)，融资金额约26.5亿美元。

企查查数据显示，从融资次数和融资总额来看，近十年，蔚来汽车以13起融资事件位列第一，融资总额以327.8亿元居于第一位。

估值“泡沫”

2021年1月3日，蔚来汽车发布2020年的交付数据显示，蔚来全年累计交付约4.4万台，其中12月交付量首破7000辆，达7007辆，连续9个月实现同比翻番。在具体车型方面，蔚来ES8(配置|询价)在12月交付了2009辆，蔚来ES6交付2493辆，蔚来EC6(配置|询价)则交付了2505辆。

而蔚来对标的特斯拉，2020年全年累计交付49.955万辆汽车，同比明显增加。其中，2020年第四季度，特斯拉交付了18.057万辆汽车，超过了该公司在2020年第三季度创下的13.93万辆的历史最高水平。

其中，Model 3和Model Y的交付量为161650辆，Model S和Model X的交付量为18920辆，销量大涨主要归功于Model 3和Model Y的降价。

在1月10日媒体沟通会中，李斌被问及特斯拉降价问题时表示，特斯拉一直是按成本定价的逻辑，成本下降价格就下降。

而面对特斯拉的降价竞争，蔚来不仅没有降价，新车反而更贵。1月9日，蔚来在NIO DAY发布的ET7起售价已在50万以上，比宝马5系25Li豪华套装、奔驰E260L轿车还要多出近10万。

李斌表示，我们针对不同的消费群体，我们聚焦的就是宝马、奔驰、奥迪这些主流高端市场，你不能让五星级酒店都按照连锁经济酒店去思考问题。

2018年蔚来上市时，招股书中提及特斯拉13次，强调自身价格优势，对比售价时称，蔚来ES8售价44.8万元，特斯拉Model X 75D售价为96.4万元。时至今日，特斯拉成为了李斌口中的“连锁经济酒店”。

按照合肥市政府对外披露的数据，蔚来汽车预计2020年营收达到148亿元(约22.87亿美元)，如果采用市销率的估值方法，蔚来目前的市销率为42.46倍。

特斯拉2020年全年营收还未公布，用前三季度的营收计算得出的市销率为38.5倍，在第四季度交付量远超第三季度，第四季度的营收等于第三季度的营收的基础上，得出市销率只有27倍，远低于蔚来的估值。

从去年开始，特斯拉因股价暴涨被称为“人类历史上最大的泡沫”，对比下来，蔚来的泡沫或更大。

富士康大举招兵买马 汽车产业版图渐成形

1月13日，富士康科技集团(以下简称“富士康”)与浙江吉利控股集团有限公司(以下简称“吉利控股”)共同签署合作协议，双方将成立合资公司，为全球汽车及出行企业提供代工生产及定制顾问服务。

据媒体透露，除吉利控股董事长李书福外，原本只是居中牵线的富士康创办人郭台铭也出席了此次签约，可见后者对该合资公司以及未来业务发展的重视。

目前，富士康在汽车业务上动作不断。1月15日，前蔚来执行副总裁郑显聪被曝加盟富士康，并被任命为电动汽车平台首席执行官。

同日，富士康相关人士向时代周报记者确认了上述人事信息。此外，记者还就造车业务是否成为富士康的主要战略等问题采访上述人士，对方表示，3+3是富士康的长期发展策略，包括“电动车、数字健康、机器人”三大新兴产业以及“人工智能、半导体、新世代移动通信”三项新技术领域。

不过，在苹果、百度等相继宣布造车之后，原本就拥挤的赛道竞争更为激烈，在造车业务上较传统车企没有相关经验的科技公司，又能有多少胜算？

1月15日，有业内人士告诉记者，智能汽车时代，科技公司以自己供应技术方案和智能驾驶生态系统原型等方式切入，但后续产品化方面工作量还很大，这也是科技公司能够进入，但成功就存在不确定性的分水岭。

入局汽车业早有迹象

事实上，富士康除了此次和吉利控股的重磅牵手以外，此前与拜腾的项目合作也引发了极大关注。

1月4日，拜腾汽车与富士康、南京经济技术开发区签署战略合作框架协议，表示将合力推进拜腾新能源整车产品量产，这也被外界认为是富士康对拜腾的纾困之举。

去年6月，拜腾汽车宣布，中国区所有公司将自7月起，开始为期六个月的停工停产，以推进公司战略重组，此后虽然有拜腾将重启的传闻，但公司发展仍未有实质进展。

到了今年1月，富士康就被传将向拜腾注资2亿美元，并推进其首款M-Byte车型量产，虽然双方具体合作事项并未披露，但1月4日双方协议的签署，也进一步说明了富士康在汽车产业的布局正在逐渐深入。

而在更早的2010年，富士康就承接了特斯拉连接器、触摸屏等零部件的代工业务；同一年，富士康还曾与和谐汽车等组建电动汽车企业和谐富腾，不过由于战略方向不一等原因，富士康最终退出了该公司；到了2013年，富士康还为奔驰、宝马等知名汽车品牌提供汽车电子设备等。

和上述涉猎汽车产业不同，在特斯拉、蔚来等新势力车企颠覆现有汽车产业格局的情况下，新的行业机遇期来临，富士康和众多科技巨头面对着万亿智能电动汽车市场，也开始瞄准时机全力出击。

多位业内分析人士对记者表示，随着智能电动车时代来临，作为一家在ICT产业拥有智能制造优势的巨头来说，富士康想要分一杯羹实属正常。

“智能汽车产业市场量巨大、产业链超长，只要是有一定基础和眼光的企业都会进入，富士康本身就是高科技代工为主的公司，绝不会缺席。”1月15日，自动驾驶专家、武汉理工大学副教授杨胜兵告诉时代周报记者。

此前，富士康科技集团董事长刘扬伟就表示，公司希望在2025-2027年间占据电动车市场10%的份额，并已与多家汽车制造商就未来的合作进行了谈判。

志在代工？

值得注意的是，在与吉利控股的合作中，富士康表示，将为全球汽车及出行企业提供代工生产及定制顾问服务。

在涉及的具体领域上，包括但不限于汽车整车或零部件、智能控制系统、汽车生态系统和电动车全产业链全流程等。此外，对于合资公司未来的分工模式，富士康相关人士告诉时代周报记者，公司将导入ICT(信息与通信技术)分工模式，帮助客户企业超越现有汽车产业模式。

从目前公开的相关信息看，富士康入局汽车业或志在代工，相比各大车企对于整车制造的意图并不明显。

对于富士康在汽车业代工的前景，1月15日，全国乘联会秘书长崔东树告诉时代周报记者，富士康本身在智能制造领域拥有一定优势，此前虽并未深度涉及汽车制造，但此次牵手吉利控股代工，可以将自己累积的科技优势等转化在这个领域。

事实上，不造整车，仅作为智能汽车解决方案或技术供应商本就是分散风险的方法之一。其次，如何选择自己的优势切入汽车这个超长产业链中，更加考验决策者的定力。

正如华为意欲通过其全栈智能汽车解决方案，对标计算机领域的“Intel Inside”，打造汽车界“Huawei Inside”，而富士康同样希望能够成为电动汽车界的Android。

杨胜兵也向时代周报记者表示，富士康可能不会真造车，即使造车失败也要力争成为造车的关键部件代工主力，毕竟富士康高科技代工是有口碑和实力的，通过这种方式进来是必要的。

目前，富士康的造车事业已开始迈入深水区。在去年10月，富士康与裕隆共同发布了“MIH EV开放平台”，并表示将在2024年推出固态电池。同时，该平台的软件、硬件还将对其他汽车公司开放。

富士康方面则告诉记者，作为实现MIH开放平台第一步，首款EV Kit预计于今年1月正式对外公布硬件规格及软件接口。根据最新进展，EV Kit工具平台提供的软件沟通接口以及硬件系统架构，包括纯电动车平台全速域线控、开放的通信协议及CAN架构等将在4月底开始交货。

虽然富士康正加紧在上述智能汽车细分领域的攻势，但在华为、苹果、百度等科技公司的共同追击下，富士康能否突围，仍有待时间检验。