

国内造车新势力10月份销量排位大变天 蔚来回应交付量为何遭遇“脚踝斩”

■本报记者 龚梦泽

每月首日公布销量的造车新势力们,正在形成强烈的局部关注效应。

11月1日,小鹏汽车、理想汽车、蔚来汽车相继公布10月份交付量数据。虽然,三家都被“缺芯”难题所困,但小鹏汽车时隔许久,终于登顶造车新势力月销榜榜首,10月份交付量再破万辆,达到10138台;刚收获360集团融资的哪吒汽车,以8107辆的成绩挤进第二名;理想汽车以7649台交付总数,守住第三把交椅。

相比之下,蔚来汽车可谓经历了冰火两重天,上月还在“冠军宝座”上且销量破万的蔚来,却在Q3财报出炉之前,跌出了销量第一阵营,10月份仅交付新车3667台。

事实上,蔚来销量的短暂掉队,很大程度上可归结为缺芯限电以及供应链涨价所致。另一方面,以哪吒为首的二线新势力正在崛起,以大众ID.系列为首的传统车企纯电动品牌也在快速上量。11月1日,特斯拉官网更是上线了全新的零首付金融产品,进一步拉低了特斯拉的入门门槛。

“哪吒和零跑此前在售的主力车型价格在10万元以下,小鹏、理想等车型远高于它们。而蔚来新车平均售价则超40万元。”新浪财经专栏作家林示认为,对造车新势力进行分析时,新能源车交付量只是指标之一,还要参考产品定位、单车价格和利润等因素。面对特斯拉为中国新能源市场带来的新增速,

造车新势力最需关注的还是如何更好地把握机会。

造车新势力10月份销量出炉 小鹏领跑 蔚来遭“脚踝斩”

“10月份,江淮蔚来合肥先进制造基地生产线完成阶段性改造,10月下旬起,已逐步恢复生产。”这是遭受“脚踝斩”的蔚来,对于10月份销量给出的解释。

《证券日报》记者注意到,蔚来汽车近几个月以来的交付情况如同过山车一般。受芯片短缺影响,蔚来汽车经历了7、8月份的连续低迷;至9月份,交付量又冲至10628辆,同比增长125.7%,创月度交付记录;而到10月份,交付量环比又大跌65.5%。

“10月份的销量其实是非常出色的,可以用创纪录来形容,达到了历史新高。因为工厂在改建升级,仅仅满负荷运转了10天,车造的少,所以交付少了。”蔚来汽车联合创始人、总裁秦力洪对《证券日报》记者表示,生产线改造大概从9月28日开始,到10月15日完成,一共是18天时间。其中有一项工作是升级扩建车身焊接线,光是机器人就新增了100多台。

“设备进场调试之后,还有一周的填线和产能爬坡时间。满打满算10月份工厂就满负荷运行了10天左右。”秦力洪补充道。

据秦力洪透露,生产线改造的目的之一就是兼容ET7准时上线。随着工厂改建升级工作的完成,蔚来的首款轿车

ET7将在明年一季度投产,而江淮蔚来合肥工厂的总产能也将实现2倍增长,达到30万台。

相比之下,小鹏汽车表现相当出色。虽然10月份交付量出现了环比2.6%的小幅下降,但亦取得了连续两个月交付量破万的成绩。单车型交付方面,10月份,P7交付6044辆,同比增长187%;G3的中期改款车型G3i交付3657辆。值得一提的是,在9月15日上市的第二款量产车型P5,在10月份完成交付437辆。小鹏汽车方面表示,“P5市场反应踊跃,在手订单充裕。”

不过,强劲的需求和交付能力同样难逃缺芯阴霾。10月27日,小鹏汽车在深夜向部分小鹏P5预订车主推送了交付方案。小鹏汽车表示,因毫米波雷达供货短缺,影响部分车型的生产和交付时间。对于选择提车后补装雷达交付方案的客户,小鹏方面预计,2022年3月31日起分批启动补装雷达。

“‘井喷’的智能新能源车市、无处不在的供应链等压力,来之不易的销量连续破万,不身在其中,很难理解个中滋味。”近日,小鹏汽车副总裁、品牌公关总经理李鹏程道出自来自于供应链压力导致的交付困境。

据《证券日报》记者了解,目前小鹏P5平均提车周期16~18周,部分车型甚至达到了20周。不仅仅是小鹏汽车,蔚来、理想也都因零部件供应问题而导致交付时间严重拖延,甚至可能发生被迫停产部分车型的情况。

有新增订单,但不能转为交付量的

痛苦滋味,理想汽车显然最懂。新势力中率先采用“减配”交付的理想汽车,在10月份的交付成绩难言理想。10月理想汽车交付7649辆理想ONE。“10月份理想ONE新增订单数量超过14500单,我们正在和供应商全力合作恢复毫米波雷达的供应。”理想汽车联合创始人兼总裁沈亚楠表示。

新势力第二梯队穷追不舍 传统车企整合资源极力赶超

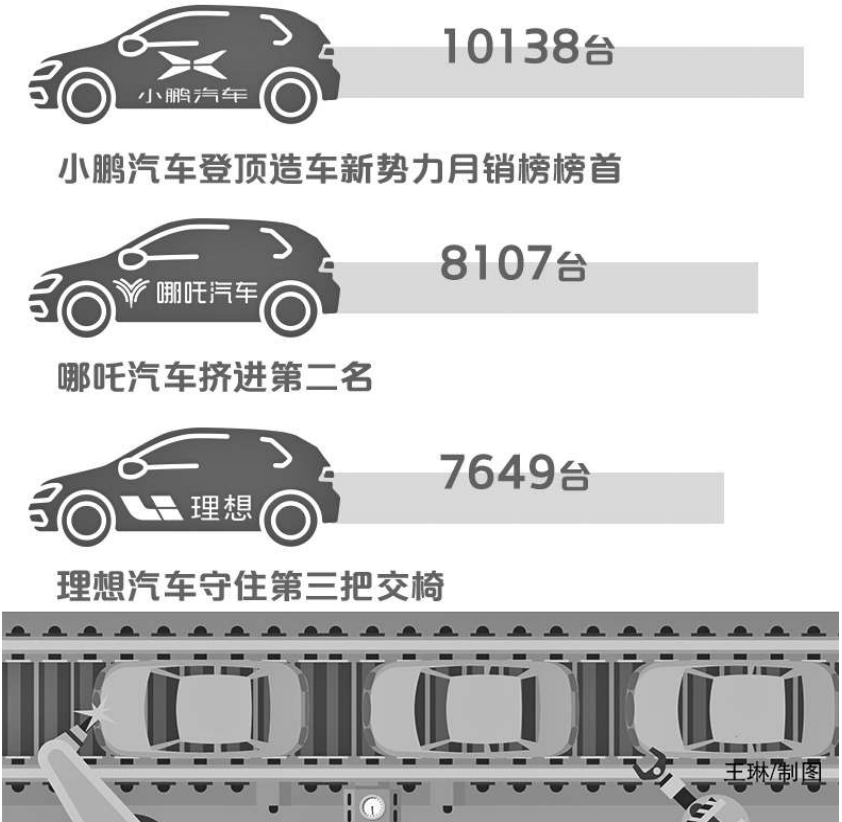
由于蔚来10月份交付量骤减,新势力交付第二梯队中的零跑与蔚来交付量“碰头”,零跑10月份共交付3654辆,同比增长256%。

曾因公司IPO静默期的说法,而许久未公布销量的威马也公布了交付数据,10月份威马共交付5025辆,同比增长67.3%,已连续两个月交付5000辆左右。今年1~10月份,威马已累计交付34068辆,同比劲增101.7%。

记者还注意到,此前长期在二线阵营中游走的哪吒汽车,近期在市场终端和资本市场双丰收。10月27日,哪吒汽车宣布完成D1轮40亿元融资,由360集团领投20亿元,建银国际、中信证券投资、申万宏源香港旗下新能源产业基金、吉富创投等多家知名投资机构跟投,投后估值339亿元。相较一年前的35亿估值,翻了近10倍。

此外,凭借10月份8107辆的交付量,哪吒汽车已连续跻身新势力第一梯队,哪吒汽车也是今年以来造车新

造车新势力10月份销量出炉



势力中月度交付唯一持续增长的新势力车企。

“随着10月份销量的揭晓,有两点值得关注。其一是二线新势力的崛起,再者就是传统车企的追赶步伐愈加迫近。”林示表示,在电动化领域高歌猛进的大众集团,已经对各路友商发起了正式挑战,也宣示着传统汽车巨头厚积薄发的市场节点即将到来。

公开资料显示,上汽大众安亭MEB新能源工厂和一汽-大众佛山MEB智慧工厂年总产能逼近100万辆。作为对比,新势力扩产后产能总计尚不到80万

辆——蔚来这次影响到交付的工厂升级,提升后约为30万整车及零部件年产能;小鹏按照目前的规划,3座自建工厂扩产全部完毕后,年产能或达40万辆;而理想汽车在北京开建的新工厂,仅具备10万台纯电动车的产能。

在林示看来,南北大众在生产制造、供应链上优势正在渐次体现并发挥积极作用。此外,传统车企遵循的先发布整车平台,再发布新车的打法,已愈加显示出降低成本和缩短研发周期的优势。反观造车新势力,一定程度上陆续将面临产品断档的尴尬。

极兔收购百世搅动行业格局 快递巨头将加速转型整合

■本报记者 李春莲

快递价格战“内卷”之下又有一家快递公司被迫“出局”。

近日,百世集团和极兔速递共同宣布达成战略合作意向,百世集团同意其在国内的快递业务以约68亿元人民币(合11亿美元)的价格转让给极兔速递。

快递行业的这场并购意味着价格战告一段落,行业有望进入新格局。

快递100CEO雷中南对《证券日报》记者表示,对于整个快递行业而言,“野蛮人”极兔在获得入场券之后,快递行业将从群雄逐鹿进入巨头争霸阶段。

快递专家、贯铎资本CEO赵小敏对《证券日报》记者表示,快递低价竞争已经不可持续,需要打出新牌来应对,快递业高质量发展已经成为各方利益相关者的共识。

百世或沦为阿里弃子 快递市场格局生变

低价竞争的行业背景下,百世快递被淘汰并不意外。

2020年前,百世快递的低价策略还可以撬动业务量增速超越同行,但2020年一季度后,该公司单票收入进一步下台阶,业务量增速不断低于同行;2021年二季度单票收入降幅18%,市场份额较2020年末下降2个百分点左右。

2020年,极兔速递进入中国市场。作为新入局者,极兔速递开始通过低价策略抢占市场,各大快递公司为了保住

市场份额,价格战越演越烈。尽管受疫情影响,快递业务量不断创新高,但由于快递单价越来越低,快递公司纷纷陷入增收不增利的窘境。

财报显示,2015年至2020年,百世快递净亏损分别为10.59亿元、13.63亿元、12.28亿元、5.08亿元、2.19亿元、20.51亿元。2021年上半年公司更是亏损10.74亿元,资产负债率高达94%。

互联网行业资深分析师司新颖向《证券日报》记者表示,百世快递经过长期经营的挣扎,仍未完成自我“造血”,相较阿里系其它快递品牌而言,沦为弃子,只是时间问题。

“极兔此举意味着以资本换取时间成本、以整合完成市场圈占的战略达成。极兔不断复制闪电战,一次次冲击老牌快递巨头,撼动了原本企稳的市场格局。”雷中南表示,收购是你情我愿、各取所需的结果,对于阿里等大股东而言,这个结果是最好的选择。

快递物流行业智库ExpressHub首席分析师陈武强向《证券日报》记者表示,顺丰、京东等头部玩家的竞争壁垒依然坚固,极兔圈占市场份额,只是拿到了巨头俱乐部的门卡,不代表其构筑好自身壁垒。

告别价格战 行业巨头将加速转型整合

对于快递行业发展现状,相关监管政策正在加速出台。

2021年4月份,浙江省政府通过了

《浙江省快递业促进条例(草案)》,8月底,申通、中通、圆通、百世、韵达和极兔等6家快递公司相继宣布,从9月1日起每票派件费上涨0.1元。

国家邮政局在关于2021年前三季度邮政行业经济运行情况的通报中指出,三季度以来,受末端派费上涨和成本上升等因素影响,快递单价呈现环比上涨,浙江、广东、河北、福建、河南均出现上涨,其中浙江快递价格连续三个月上涨。

随着“双十一”的到来,各家快递公司纷纷公布涨价通知,从11月1日起,派费上调0.1元每票,由发件方支付。

与此同时,11月1日,2021年快递业务旺季正式拉开帷幕。国家邮政局监测数据显示,11月1日全国共揽收快递包裹5.69亿件,同比增长28.54%。广东省和浙江省快递揽收量双双破1亿件。

受益于线上电商业务的发展,快递业务量不断创新高。而快递企业想要获得更多的业务量,靠价格战恐难奏效,快递行业持续已久的价格战迎来拐点。

“在未来行业巨头竞争模型下,行业的价格竞争并不是唯一手段,可能走向品牌和服务竞争。”安信证券研究报告称,快递头部化趋势明显,尾部企业经营压力较大,并购将会是未来竞争格局变化的重要途径。

雷中南也认为,快递行业靠价格战抢占市场是一种恶性循环。从百世的结局来看,从价格竞争走向信息化竞争,为用户提供更好的服务,是快递企业未来转型的方向。

实控人“天价离婚”案二审判决在即 莱绅通灵高调宣布以第三人身份参与审判程序

■本报记者 曹卫新

“沪市珠宝第一股”莱绅通灵实控人离婚案再起波澜。近日,莱绅通灵对外披露,公司决定以无独立请求权第三人身份参与沈东军与马峭离婚案二审程序。公司方面称,此举是为了及时了解控股股东、实际控制人沈东军涉诉离婚案件,对沈东军涉诉离婚案件及公司损益无直接影响。

这起“天价离婚”案始于2018年11月份,至今已近3年时间。今年7月份,江苏省南京市秦淮区人民法院对此案作出一审判决,准予马峭与沈东军离婚,财产对半分制。11月1日,《证券日报》记者从知情人士处获悉,按照三个月的审理期来算,目前这起离婚诉讼已近尾声,有望在近期二审宣判。

上市公司为何要选择在此时介入这场离婚诉讼?记者致电莱绅通灵,相关工作人员告诉记者,“具体请看公告,目前已知的事项已经在公告中说明了,事情的进展我们也不清楚。下一步有什么重要的节点,一定会及时

发布公告。”

2021年10月29日,莱绅通灵以现场结合通讯方式召开董事会,审议三季度报告、募集资金购买理财产品、修订《信息披露事务管理制度》以及以无独立请求权第三人身份参与沈东军与马峭离婚案二审程序四个议案。

表决结果显示,出席会议的董事共计8名,前述三个议案均以全票通过,最后一个议案6票赞成,2票反对。反对声来自董事马峻、蔺毅泽。

在马峻看来,这项议案不属于董事会的职权范围,公司参与股东离婚诉讼毫无必要。对于公司做这件事的动机,马峻怀疑背后隐藏着其他目的(如拖延诉讼时间等)。

蔺毅泽认为,此议案不属于董事会审议的事项范围,这是董事长沈东军利用董事会召集人职权的个人行为。

11月2日,记者向莱绅通灵董事长沈东军发送了采访提纲。截至发稿,沈东军未作出相关回复。

“这不是一个需要审议的事情。”谈及上市公司以无独立请求权第三人身

份参与实控人离婚案审判程序,上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时表示,“正常情况下,公司其实是不适合作为这种股东之间离婚诉讼的第三人的,更加不适合在二审里面单独作为一个新的申请提出来。公司和这起离婚诉讼本身没有利害关系。尽管诉讼的结果可能会导致公司实际控制人发生变化,但是这种变化并不属于‘利害关系’的范畴。”

记者注意到,马峻在陈述为何反对上市公司参与实控人离婚诉讼时提到,“董事长沈东军再一次公器私用,操控董事会,试图让上市公司介入其个人离婚案,达到其拖延诉讼时间的目的。”

离婚诉讼二审判决在即,上市公司此时宣布参与审判程序,是否会影响二审判决?有不具名法律专家在接受《证券日报》记者采访时表示,“公司作为无独立请求权第三人身份参与实控人的离婚诉讼,这个本身意义不是很大。如果公司主动想以这个身份参与诉讼程序,法院未必会准许。正常情况下,公司的参与对案件的审理不会有影响。”

