

汽车产业链出海热潮延续 上下游企业加速抢滩海外市场

■本报记者 冯雨瑶

我国汽车产业正加速出海。记者注意到,近期多家车企动作频频,积极布局海外市场。

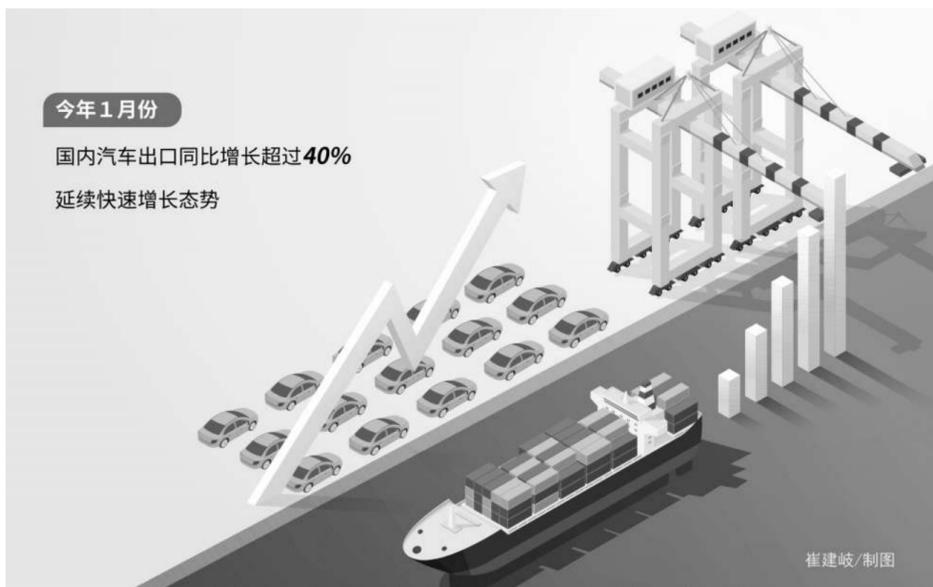
近日,江淮汽车宣布1万辆电动汽车出口发运,这批电动汽车将出口海湾地区和中南美地区。在重庆,“渝车出海”行动计划也在持续实施中,一辆辆“重庆造”汽车涌入海外市场。2月26日,长安汽车相关负责人向记者透露:“2023年是公司开启全球化战略的元年,今年将加速布局海外市场。”

与此同时,受终端出海需求带动,在汽车产业链的上游环节,出口订单饱满成为常态,产业链上下游勾勒出一派繁忙景象。

根据中汽协发布的数据,今年1月份,国内汽车出口同比增长超过40%,延续快速增长态势。事实上,过去一年,我国汽车出口量已经实现了大步跃升。中汽协发布的数据显示,2023年汽车整车出口491万辆,同比增长57.9%,首次跃居全球第一,出口对汽车总销量增长的贡献率也达到了55.7%。

“当下,围绕欧洲、东南亚、美国、俄罗斯等市场的布局,是车企竞争的焦点。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树向记者表示。

“一方面是国内市场有着巨大的需求,‘沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔告诉记者,‘另一方面,国内汽车市场很卷,在市场需求消化不了那么多产能的情况下,很多车企会转向海外寻求出路,此外,随着国内新能源汽车产业的高速发展,性价比优势逐渐凸显,这让‘中国车’在海外具备更多竞争力。”



在张翔看来,一些具备规模优势、海外经验丰富的头部车企,未来的出口比例会越来越高,这是一个趋势。

今年以来,多家车企透露了2024年的海外市场布局情况。

“2024年长安汽车将在东南亚市场导入阿维塔11、Lumin、CD701等7款以上新能源产品,完成530个以上的渠道触点建设;在欧洲市场,将相继导入阿维塔11、深蓝S7、C327等新能源产品;并加快进入澳新、南非、以色列等空白市场。”长安汽车上述负责人对记者表示。

该负责人提到:“今年长安汽车还要下大力气构建优化全球运营体系,推进本地化运营,启动首个海外基地‘泰国新能源基地’,并同步在泰国设立了长安汽车东南亚、长安泰国销售、长安泰国零部件三家本地公司和本地化运营团队。此外,还将在欧洲、美洲等地建设制造基地,完善全球产能布局。”

上汽集团方面,公司此前表示,2024年上汽海外销量目标是135万辆,上汽集团将有十余款新能源汽车出海投放,2024年还有望完成上汽欧洲工厂选址。

此外,前不久广汽集团旗下广汽埃安东南亚出口集散中心正式启用暨泰国工厂首批货柜发运仪式在广州化龙举行。广汽埃安官方表示,如今广汽埃安自主建设和运营的首个海外工厂进入试制阶段,这是广汽集团国际化征程中的关键一步,将形成以泰国为中心、辐射东南亚地区的全新发展格局。

此外,在车企出海的带动下,电池、底盘、热管理系统等领域的零部件企业亦加速抢滩海外市场,积极扩产、建厂,推进国际化战略落地。

高合停产、路特斯上市 高端电动汽车品牌何去何从?

■本报记者 龚梦泽

2月22日,一直深陷降薪、停工停产、拖欠供应商货款舆论漩涡的高合汽车表示,自救窗口期至多三个月。而另一家高端电动汽车品牌路特斯则于美东时间2月23日,在纽约纳斯达克交易所举行敲钟仪式并正式挂牌交易,成为今年美股市场首家上市的整车企业,也是中概股近两年最大的一次IPO。

同样是剑指高端新能源产品,两者的境遇却大相径庭。业内普遍认为,汽车行业的高端品牌和豪华车型大多都是依赖集团内的走量产品现金流供养出来的。对于新势力来说,如果第三款产品还不能做到盈利,那么基本就难以支撑掉公司的运营成本。此时要么有人“输血”、要么能自我“造血”,没有第三条路可走。

“国内新能源车竞争将会在2025年进入决赛,并且决赛是一条无止境的道路。”蔚来董事长、首席执行官李斌在接受《证券日报》记者采访时表示,但竞争也伴随着机遇,2024年至2025年高端智能电动车将会进入爆发式增长阶段。

销量规模难成气候

作为高端电动汽车经营败北的代表,从建立之初,高合汽车就一直坚持走高端化路线,其首款车型高合HiPhi X的起步价为68万元,最高售价达80万元。

尽管此后高合汽车陆续推出相对价格较低的产品,但总体定位依旧高端:2022年底高合汽车上线第二款车HiPhi Z,售价为51万元至63万元;2023年7月份上线的高合HiPhi Y,售价也达到了33.9万元至45.9万元。

但高成本投入下的收益却寥寥,最终导致高合汽车的资金链紧张,公司经营开始进入恶性循环。

对比来看,目前,路特斯共有纯电超跑Evija、燃油超跑Emira、纯电SUV Eletre和纯电轿车Evea四款在售车型。数据显示,2021年路特斯全球年销量为1566辆,2022年暴跌超过60%,仅576辆,整个品牌一度在生死边缘徘徊。

2024年前4周,路特斯全面电动化转型后的首款量产车型Eletre销量分别为46辆、7辆、9辆、4辆,4周累计销量仅66辆。结合实际情况,售价高达2188万元的Evija还未交付。其销量支撑理论上只能交给Eletre和上市不久的Emeya(中文品牌名繁花)。

尽管有业内人士猜测,路特斯对于投资方吉利而言,相较于现金流和规模考量,更在乎的是把高性能运动的生态位先站稳,未来再利用这块牌子在全球市场图谋高端市场。但不可否认的是,随着新能源时代的到来,原本需要花费巨额资金才能实现的超高性能已经能够低成本获得。

记者细数豪华电动汽车市场,目前还没有一家车企交出满意答卷。即便是保时捷、奔驰,在电动车时代也无能为力。比如2023年Taycan在全球只卖出了40629辆,2022年EQS在华销量

仅1583辆,官宣停摆的高合HiPhi X2023年销量也仅有226辆。

“汽车智能化与电动化的普及,让性价比更高的国产电动汽车可以拥有更高的性能表现,‘马力贬值’时代让路特斯所谓的性能基因失去稀缺性。”在中国乘用车产业联盟理事张秀阳看来,眼下新能源车已从“油电同价”向“电比油低”过渡,高端电动汽车销量不振的背后,是国内新能源车市场愈发“内卷”的现实。

业绩持续亏损

通过自身销量难以实现“造血”,高合汽车只能加入融资“输血”行列。为了保证资金充足,高合汽车2022年计划在港股上市,然而因销量及营收等未达到港股上市要求,高合汽车上市中止。期间高合汽车还曾通过融资租赁获得资金来源。

最近一次,2023年6月份,沙特投资部与华人运通签署了约56亿美元的谅解备忘录,双方将成立从事汽车研发、制造与销售的合资企业。但有知情人士向《证券日报》记者透露,彼时中东投资方要求高合汽车在沙特引入供应链、产线,并具备相应产能等。若能达成以上要求,投资方才会将56亿美元在达成合作的10年内交给高合。事实证明,高合汽车并没有与中东投资方达成合意,这笔投资至今没有落地。

从投资方角度来看,路特斯就幸运得多。源于对其品牌价值和赛道基因

的看重,吉利一开始就慷慨解囊,为路特斯列出了高达263亿元的前期资金规划。尽管如此,路特斯还是很缺钱。在2023年11月份已经获得了8.7亿美元的融资承诺后,路特斯还是毅然选择SPAC(特殊目的收购公司)方式上市。

需要注意的是,路特斯急于完成上市的背后,或与持续亏损的业绩有关。公开数据显示,2021年至2022年,路特斯的税前亏损分别为8660万英镑、1.45亿英镑。这样的亏损,对于控股股东吉利来说压力不小。

出行产业经济研究中心主任柴小冬告诉《证券日报》记者:“一切的投入背后源于高期待和高回报,如果路特斯通过上市融资后仍然无法实现品牌复兴,无法为吉利带来预期的收益,恐怕将会再次易主。”

在柴小冬看来,高端电动汽车未来角逐市场的发力点,将集中在大算力平台和智驾体验上。

“从2.5TOPS算力的Mobileye Eye Q4主流算力平台算起,国内高端电动车用了约5年时间经历了英伟达Xavier平台(30 TOPS算力)、双Orin-X(508 TOPS算力)几个阶段。走向全域融合的前提是算力融合,我们可以看到蔚来的CCC(中央算力集群),小鹏的扶摇智算中心都在做类似的动作,这意味着智能电动车大算力平台是趋势。”柴小冬认为,对于高端电动车来说,是否拥有一个足够强大的融合算力平台,将决定其能否占领智能化技术高地以及更好地打造差异化产品体验。

车市价格战愈演愈烈 谁是下一个出局者?

■刘钊

龙年春节假期刚过,高合汽车便传出停工停产六个月的新闻。在舆论发酵多日后,高合汽车创始人丁磊等一众高管轮番上阵,呼吁公众给予公司时间,会拼尽一切努力把公司救活。

与此同时,车市新一轮价格战悄然打响。行业巨头比亚迪率先甩出“王炸”:王朝旗下秦PLUS荣耀版正式上市,官方指导价不足8万元。此后,五菱、长安汽车、哪吒汽车、北京现代、上汽通用等车企,相继宣布旗下多款车型降价。

电动化、智能化浪潮进一步加速

行业的更新迭代,也督促车企更加努力地满足消费者需求。尽管截至2023年中国新能源汽车产销量已连续九年位居全球第一,但也要看到,2023年国内新能源汽车销售的320款车型中绝大多数月销量不足千辆,真正盈利的车企仅有三四家。

特别是在当下,多家造车新势力面临破产倒闭,现阶段高合汽车发展已步履维艰,谁又是下一个出局者?

可以预见的是,今年新能源车企业的竞争将愈演愈烈。各大车企掌门人也在龙年开工信中坦言,2024年要做好冲刺的准备。其中,比亚迪董事长兼总裁王传福预测,当前汽车产业变

革已进入深水区,智能化变革开始换挡提速,新能源汽车发展只会越跑越快。在小鹏汽车CEO何小鹏看来,2024年将是中国汽车品牌进入“血海”竞争的第一年,一场激烈竞争中的“厮杀”在所难免。吉利汽车集团CEO淦家阅更是直言,2024年又将是一个“最卷”的年份,“卷价格、卷产品、卷服务、卷流量”。

笔者认为,随着中国新能源汽车逐渐走向成熟,市场份额争夺带来的行业激烈竞争在所难免。目前,我国新能源汽车产能已经过剩,产业升级势在必行。此外,增量不增利、营销无底线等行业乱象也时有发生,需

要尽快改变。

从本质上讲,车企价格战反映了国内汽车市场供给过剩与需求不足的矛盾。但应该注意的是,一味压低汽车价格,甚至跌破成本线,以此来提升销量,不仅不能使公司在残酷的市场竞争中存活下去,反而会使公司面临更深层次的经营危机。现阶段,更应大力提倡汽车行业良性竞争。

正如北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司总裁兼首席执行官段建军所言,造车不是百米冲刺,只有坚持长期主义,不断地学习与重构,与消费者的需求变化及先进科技持续链接,才能获得客户的信任。

年度业绩预告迟迟未披露 *ST越博再收深交所关注函

■本报记者 曹卫新

继2月1日深交所发函敦促*ST越博及时履行信息披露义务后,2月25日晚,深交所再次向公司下发关注函,要求公司全体董事、监事和高级管理人员勤勉尽责,督促公司尽快披露2023年度业绩预告,并充分提示公司股票存在的终止上市风险。

同时,深交所要求公司年审机构严格遵循《中国注册会计师执业准则》《中国注册会计师职业道德守则》等规定,审慎设计和实施审计程序,获取充分、适当的审计证据,就公司2023年度业绩预告同步出具专项核查意见,切实承担起中介机构责任。

2月26日,记者致电*ST越博,公司证券部工作人员表示:“公司一直在积极做相关工作,争取尽快对外披露2023年度业绩预告。不过具体何时能披露出来,目前暂时还不确定。”

业绩预告 已获董事会审议通过

往前回溯,因公司2022年度经审计期末净资产为负值,*ST越博于2023年5月4日起被实施退市风险警示。依据创业板相关规定,公司应当在2024年1月31日前披露2023年度业绩预告。然而临近当日深夜12点,公司一直没有对外披露2023年度业绩预告,仅对外披露了一则公司可能被终止上市风险的提示公告。

2月1日凌晨,深交所向*ST越博下发关注函,敦促公司认真和及时地履行信息披露义务,并称近期深交所创业板公司管理部曾多次约谈公司董事会成员及年审机构,反复督促公司董事会及时、合规地披露2023年度业绩预告。截至2024年1月31日,公司董事会仍未按照相关规定披露业绩预告。

此外,今年2月初,中国证监会江苏监管局曾就*ST越博未及时对外披露2023年度业绩预告一事,责令公司于2024年2月23日前如实披露2024年1月31日董事会已审议通过的公司2023年度业绩预告。

然而,在监管部门的反复敦促下,公司依然,迟迟未披露业绩预告。

2月25日,深交所最新下发的关注函显示,经江苏证监局调查,2024年1月31日,*ST越博的董事会已审议通过2023年业绩预告。相关材料显示,预计公司

2023年归属于上市公司股东的净利润为-2.98亿元至-2.09亿元,预计2023年末归属于上市公司股东的净资产为-2.38亿元至0万元,可能触及《创业板股票上市规则(2023年8月修订)》第10.3.10条第一款第二项规定的终止上市情形。

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:“年度业绩预告经董事会审议通过,意味着公司年度业绩预告的编制工作已经完成,公司应当及时对外披露相关内容。即便这其中可能存在一些不确定性因素,公司也应当及时履行信息披露这一法律义务,让投资者了解公司的真实情况,自行做出判断。”

王智斌对《证券日报》记者表示:“董监高作为‘关键少数’,并没有尽到勤勉尽责的义务,后续不排除会被监管部门采取公开谴责、记入证券期货市场诚信档案,甚至被采取监管措施等。”

多名董事因未勤勉尽责 被责令改正

记者查阅公司公告发现,截至目前公司已有3名董事因未勤勉尽责被监管采取相关措施。

2月8日,*ST越博曾发布公告称,公司近日收到中国证监会江苏监管局下发的《行政监管措施决定书》,经监管认定,*ST越博未及披露2023年度业绩预告的行为违反了《上市公司信息披露管理办法》第三条第一款的规定。

其中,贺靖作为公司董事长、总经理并代行董事会秘书职责,未及时向深交所提交业绩预告公告,未能勤勉尽责,违反了《上市公司信息披露管理办法》第四条的规定;朱锐铿、申瑞强作为公司董事,在2024年1月31日24点前未就不同意公司业绩预告内容发表明确意见,未能勤勉尽责,违反了《上市公司信息披露管理办法》第四条的规定。

中国证监会江苏监管局决定对公司及贺靖、朱锐铿、申瑞强采取责令改正的行政监管措施,并记入证券期货市场诚信档案。责令贺靖忠实、勤勉地履行董事长、总经理及董事会秘书职责,组织公司董事会按时披露2023年度业绩预告;责令朱锐铿、申瑞强忠实、勤勉地履行董事职责。

年报发布前变更审计机构 紫天科技收关注函

■本报记者 李婷

2月26日早间,紫天科技收到深交所下发的关注函,关注函显示,紫天科技在2月22日披露变更公司2023年度审计机构的公告,拟将2023年度审计机构亚太(集团)会计师事务所(以下简称“亚太所”)变更为北京亚泰国际会计师事务所(以下简称“亚泰所”)。交易所要求紫天科技说明公司与亚太所就2023年度相关会计处理事项等是否存在重大分歧;接任审计机构是否具备充分时间保证年审项目顺利开展等。

公开信息显示,紫天科技2023年年报的预披露时间为4月23日,这意味着接任审计所要在2个月的时间内完成年审工作。对此,业内人士认为,此时变更审计所并不正常。

清晖智库创始人宋清辉对《证券日报》记者分析认为,上市公司变更审计机构的原因有很多,其中或存在有意掩盖自身财务方面问题的情况,投资者对此应保持高度警惕。

紫天科技在此前公告中表示,变更2023年度审计机构的原因,是因原审计机构亚太所人力资源配置和工作安排情况,预计无法为公司提供2023年度财务报告的审计服务。

值得注意的是,紫天科技已经连续两年在年报发布前变更审计所。公开信息显示,亚太所在紫天科技的任期也仅刚满一年。

2023年2月份,紫天科技聘任亚太所为2022年年度审计机构,接任苏亚金诚事务所。

对于此次年报前更换审计机构,交易所要求公司进一步说明,亚太所聘任理由是否真实合理,而公司与亚太所就2023年度相关会计处理事项等是否存在重大分歧;说明新任审计机构亚泰所人员资质情况、过往审计项目有关情况,并核实说明亚泰所是否具备与公司行业业务相匹配的审计经验及能力等。

“年报发布前变更审计所,通常是因为上市公司与审计机构无法对财务报告中存在的问题达成一致。”香颂资本执行董事沈萌对《证券日报》记者表示,审计机构作为第三方专业服务机构,相对上市公司管理层而言,可能更客观中立,如果审计机构不能认同上市公司的某些财务处理而被更换,投资者应关注双方争议的焦点,以及上市公司对这些问题的解释是否合理。

宋清辉对《证券日报》记者表示,市场及相关部门对于上市公司变更审计机构关注的重点,主要集中在变更的理由是否真实,是否具有隐瞒公司财务问题,以及出具的审计报告可靠性。

交易所提醒公司,认真和及时地履行信息披露义务,保证信息披露内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并就其保证承担个别和连带的责任。