

传统车企的魂儿哪儿就那么容易丢了？

最近,传统车企都喜欢把“灵魂”挂在嘴边。

前几天上汽集团董事长陈虹关于“在自动驾驶领域与华为等第三方合作就是失去灵魂”的言论一石激起千层浪。

6月在某汽车行业论坛上,一汽集团研发总院副院长李丹也曾说过类似的话:“以前供应商提供我们一个组件,现在供应商提供我们一个灵魂、大脑、神经,如果这一切全都应用外部公司提供的全栈研发成果,这个企业、产品、品牌还是原来的品牌吗?”

上汽与一汽两大老牌国企不约而同地谈“灵魂”,是认识到了自动驾驶、智能座舱在内的智能化技术可能带来的颠覆。两人的言语中都透露出一个想法:丢掉对自己产品上自动驾驶等智能技术的控制权,会是一件致命的事。

看看让这些传统厂商夜不能寐的新势力们:自动驾驶自研深度最深的车企是特斯拉,自动驾驶芯片也是自己造。蔚来、理想都是采购芯片等核心硬件,然后独立完成自动驾驶的程序设计和算法逻辑的设置,小鹏正在探索深度自研,自己研发芯片。

此前很长一段时间,意识到威胁的传统车企,在智能化的布局上,都喜欢选择用投

资控股或孵化的形式,来把技术方案控制在自己手中。上汽、一汽、长城、吉利等,大多选择的是控股科技公司,或成立全资子公司的模式。上汽控股自动驾驶创业公司Momenta,长城控股毫末智行等。吉利成立了全资子公司亿咖通,一汽成立一汽南京。

控股模式中,主机厂和科技公司是合作关系,主机厂处于主导地位,在软件后续的迭代和更新中,能更好地确保产品更新的频率和周期。上汽旗下高端品牌智己采用的就是与Momenta提供的Mpilot自动驾驶解决方案,这种模式一方面主机厂可以保证自己的话语权,另一方面,这对于主机厂来说,在自动驾驶这项烧钱的研发投入中,可以控制一些成本。

以Momenta和毫末智行为例,他们都是初创公司,所研发的技术除了输出给上汽、长城,Momenta的合作企业还包括戴姆勒、蔚来等等,随着规模增长和市场化程度的提高,未来还会走上独立上市的道路,具备盈利能力。吉利投资成立亿咖通,不仅有助于吉利及其旗下宝腾、沃尔沃等智能座舱和自动驾驶技术拓展,也有扶持其业务独立的想法。

同时,传统车企未来不排除借助其控股

的科技公司进行自动驾驶芯片自研,毫末智行、亿咖通都有这样的布局。他们会成为主机厂深度自研道路上的主要推手。

直到华为的HI(Huawei Inside)模式出现。

华为在这个全套自动驾驶解决方案里提供激光雷达、自动驾驶、智能座舱、智能电驱等核心能力,形成一整套完整的方案,让习惯了控股和投资方式进行智能化革新的车企感到不安。因此,一方面它迅速吸引了北汽新能源、广汽集团和长安等传统车企,同时更多的车企像上汽一样开始担心起自己的灵魂。

那么,华为的全套方案真的有那么可怕吗?华为自己当然一直在强调自己的“无害”。近日华为在第N次回答这个问题时表示:华为ICT(信息和通信技术)业务的最重要市场在德国,而德国的支柱产业是汽车,华为不想通过和客户竞争而砸了饭碗。

这似乎能打消一部分人的担忧。

而从实际的操作来看,华为的解决方案依然需要汽车在车型架构等关键环节给予足够的技术支持。对于传统车企来说,整车架构、应用层的开发能力,也是“自研”能力的一部分。

这样来看,华为其实是延续了智能网联汽车增量部件供应商的地位。一个比较形象的比喻是,华为希望在抓住汽车产业链重构的机遇,成为智能网联汽车界的安妥。

要知道,不是每一款安卓手机都能保证横行市场,汽车产业的这场革命,成败也不只在自动驾驶方案。

如何用更好的架构来迎接自动驾驶技术,如何让积累多年的整车能力更好的转换身段,来适应智能化时代的需求,都是同样重要的决定性因素。

采用华为的全栈解决方案的极狐,在上海车展上市后,股价表现也没有因为与华为合作而表现强势,上升程度远不及采用了华为智选方案的赛力斯母公司小康。

这种落差背后,投资者质疑的可能就是多年亏损的北汽蓝谷接下来适应智能化的变革能力。自动驾驶虽然是汽车产业未来发展的核心技术,但是不一定就代表了车企未来竞争的核心能力。这个行业的规律决定了,在终端市场上最终很少有用户会关心它的自动驾驶用的是哪家的算法,哪家的芯片,哪家的激光雷达或毫米波雷达,而是在意整体的体验——传统车企的魂并没有那么容易就丢掉。

禁售燃油车会让资本狂欢散户幸福吗？

电动化浪潮比我们想象中来的更快,电动化赚钱效应也比我们想象来的更强。

前有名谚:“吃水不忘挖井人”,今有调侃:“炒股别忘掘金人”,当人们津津乐道于电动化赛道赚钱效应时,更强的推动力却悄然来临了。

上个月,欧阳明高提出要稳步推进燃油车禁售,本田在股东大会上宣布将于2040年停止销售燃油车,奥迪也在柏林气候大会上表示,到2033年逐步停止内燃发动机的生产,再早些时候,还传出比亚迪将在2022年停售燃油车,但很快被辟谣。

燃油车禁售是非常敏感的话题,一提禁燃,从行业专家到普通消费者,都是唇枪舌剑,每个人都有一大堆观点,并且自己观点都是“正确的”。今天老李和大家一起聊聊,作为吃瓜群众,怎么客观看待燃油车禁售?车企怎么看燃油车禁售?一旦燃油车禁售,资本和散户是不是要进入狂欢节奏?

一、只有正确的趋势,没有正确的答案

中国何时推出燃油车禁售,只有正确的趋势,没有正确的答案。

国内燃油车禁售的第一声,还得追溯到2017年9月的中国汽车产业发展(泰达)国际论坛,当时工信部辛国斌副部长指出,国外已经陆续发布了燃油车禁售路线图,工信部也启动了相关研究。说者无意,听者有心,在场媒体敏锐捕捉到这个“爆点”话题,二级市场也掀起声浪,彼时包括比亚迪在内的电动化股票全线涨停。

老李当年也参与了炒作,平心而论,2017年的大家,不会想到电动化浪潮会如此快,更不会想到,次年上市的宁德时代,市值会达到1万亿。这三年来,老李最大的感悟有两个,一个是相信“相信的力量”,另一个是紧跟国家风向,业务方能精进。

在中国,很多事情是公说公有理婆说婆有理,如果玩文字游戏,同一件事情,正面说有正面的效果,反面说有反面的效果。但从客观角度出发,紧抓核心问题,正反之间,总有一方占上风,便是趋势,所以大多数问题没有正确的答案,只有正确的趋势。

世界是发展的,变革者无论成功与否,总是能占上风。放眼全世界,禁售燃油车是大势所趋,政府、资本、车企、专家和用户都是这场游戏的参与者,在专家的呼吁下,政府制定规则,资本、车企和用户谁能顺势而为,谁便是成功者。

大国之间的博弈永远是打着环保旗帜的资源和金融之争,日本大力发展氢能,中国大力发展锂电摆脱石油束缚,地方政府也面临不同的压力,为了双碳的目标,北京等城市必然要走在深水区的最前沿,甚至走在发达国家之前,实现区域性碳达峰和碳中和。

在之前的论坛中,欧阳明高提出:“为了尽快能在2030年实现碳达峰,2060年实现碳中和,建议应该逐步把新能源汽车代替燃

油车,出台全面禁售燃油车政策”。

欧阳院士的发言一时间被一些内燃机专家“声讨”,《评论II欧阳院士的禁燃建议缺乏基本论证》亮点真的在评论,欧阳老师也回应了质疑《欧阳明高院士回应“北京禁售燃油车”舆论质疑》。

燃油车禁售是变革者和保守者的博弈,上有新能源专家和内燃机专家在口水战,下有吃瓜群众凭感觉互相争执。

坦率地讲,在这个阶段,无论是变革者还是保守者,谁都无法得到完全的优势,因为以中国目前的条件,2030年完全停产燃油车是很不现实的目标,哪怕再过20年,中国的能源大环境依然不适合只卖新能源车,全面禁售不现实,反过来讲,只有实现区域禁售试点,才能推动外部环境变革。

海南作为第一个示范区率先宣布了全面禁售时间表,但北京就完全不同了,北京是风向标,一旦宣布了时间表,天津等城市也将很快跟进,保守者不期望出现当年限购一样的多米诺骨牌效应。

在老李看来,虽然过去的三年里,保守派和变革者围绕禁售燃油车僵持许久,但在双碳风向下,欧洲美国也加大了政策引导力度,特别是欧洲新能源汽车产业大有赶超中国的势头,为了保住产业先发优势和实现碳达峰,国内区域性禁售可能很快到来。

在这几年里,最聪明的是资本,新能源车概念被炒了一轮又一轮,2019年炒特斯拉产业链,2020年炒整车企业,2021年炒宁德时代……

二、车企最懂遵守原则

如果说禁燃浪潮中最聪明的是资本,最能忽悠又最忐忑的则是车企。作为禁燃的主体,各大车企在这几年里真的左右逢源,高层们把商业智慧发挥的淋漓尽致。

汽车一直是全球大国的主要税收来源,也是被重点监管的行业,各大车企要想过得好,必须要遵守行业规则,一边要学会迎合政府监管规则,另一边要学会迎合市场规则,不偏不倚。

跟随政府监管,一定要会发声,吉利是最会发声的企业之一,早在2015年就提出了“蓝色吉利行动”和“2020”战略,提出到2020年吉利汽车销量达到200万辆,90%是新能源汽车,被领导层广为赞赏。六年后的今天,长城汽车魏老板也学会了这一高招:到2025年,长城汽车销量达到400万辆,80%为新能源汽车。

当2017年工信部释放“禁燃”消息后,国内一众车企纷纷响应,北汽、长安等国有企业率先提出实现燃油车停售,全面迈入新能源汽车阶段,海外也是类似风景,伴随各国宣布禁燃,各大国际车企也宣布了燃油车退出计划。

实际上,众多禁燃当事者中,最不愿意的便是各大燃油车企,变革意味着商业重塑,过往建立的行业壁垒全被打破,各大

车企在全面新能源化趋势下面临着被“革命”的风险。虽然政府在引导,但是市场对电动车接受度不高,车企声量虽大,却无实际行动。

破局的往往是局外人,随着特斯拉、蔚小理杀入电动车市场,在短短三年时间就积累了电动化和智能化的技术优势,市场也开始被培养起来,这时候,各大车企才回过神来,规则要变了。

今天,传统车企对于电动化的变革是矛盾的,既有对传统燃油车市场、特别是已建立品牌优势的不舍,也有对电动化转型未知的忐忑,但是各大车企思路也很明确,只要市场一天有需求,就不会放弃燃油车市场,他们要把内燃机的红利“吃干榨尽”。所以,传统车企所谓禁燃只是停止销售传统意义的燃油车,全面电气化也并非是指纯电动,而是包括混合动力、插电式混合动力和纯电动等车型。

各大车企敢打概念擦边球也是有底气的,虽然欧盟宣布到2030年汽车碳排放目标或降到少于43g/km,欧洲各国也推出禁燃时间表,但世界上大多数国家,都和中国一样,还不具备禁燃的条件,不少海外国家禁燃声量很足,却无很明显的实际行动,所以各大车企也是玩文字游戏和时间游戏,应付越来越强烈的碳中和环保呼声。

行业里一直在贩卖“诺基亚至暗时刻”的焦虑,但燃油车企们的战斗力依然存在,他们真正的策略是这样的:一边攫取燃油车的利润,一边试水新能源,希望在电动化领域找到二次增长曲线。一方面,在全球碳中和呼声中,宣布禁燃可以迎合监管规则,另一方面,用户对电动车的认可度在不断升高,全面电气化迎合市场,在这个时候宣布明确的禁燃时间表,可谓一举两得。

三、资本会狂欢,散户会幸福吗?

资本一直非常关注燃油车禁售,日前有消息称比亚迪将停产燃油车,不过比亚迪很快辟谣,称没有停产燃油车的计划。老李前段时间到车企调研,一些企业正在减少内燃机研发投入,甚至停止了系统型项目,吉利、长城等企业基本也是All IN节能汽车和纯电动汽车。

市场对燃油车仍然有大量的需求,作为当前收入的主要来源,企业不会放弃这个市场,考虑到正在从存量市场转为缩量市场,也不会过多投入。

老李和一些研究员讨论,燃油车禁售政策会是一针强心剂,给新能源汽车发展再一次铺平道路,倒推市场推出好产品。

正如欧阳明高院士所言,燃油车禁售政策要逐步有序,早一点发出来,晚一点推行,这是车企和用户最能接受的办法,老李和一些行业人士也做过假设,禁燃可能会延续这样一个路径:国内个别重点城市可能在三年内宣布禁燃并在五年内实施,随后一些城市跟进,全国形成七八个禁燃区。

研究员们一方面关注政策的变化,另一方面在研究政策发出后对二级市场的影响,从目前的信息看,大家对禁燃后市场的走向分歧非常大。

中国股市有其特殊性,A股不是在高度发达的市场经济下产生的,而是在计划经济基础上发展出的中国特色市场经济,股市产生于这种经济背景,必然决定了在我国股市发展的历史中,政策仿佛一只无形的手,对市场产生重要的影响,目前看来,政策这只无形的手,确实助推了A股发展。

在这个大背景下,研究员们的两种观点代表了未来两种市场上升路径:

第一种是禁燃颁布后,燃油车板块和新能源汽车板块彻底决裂,市场的燃油车板块资金轮动进入新能源车板块,新能源车板块短期内必将继续大涨,与此同时,市场上的自由资金会趁机而入,进一步烘托市场,市值200亿~1000亿的相关概念中小盘股大概率会被拉出多个涨停,龙头股可能也会被拉出涨停,比如万亿的宁德时代当日涨停。

从市场长远发展角度看,这种上升路径并不健康,一般来说,大范围的市场炒作后必然迎来冷静期,资金离场后,市场很可能会一地鸡毛。

所以,不管明年到后年新能源车板块有没有发布禁燃,有没有大行情,老李可以肯定地告诉大家,市场决不允许发生重大的股市下跌波动行情,否则,就真的会被那些看空新能源,做空中国经济的外部人笑话,十年新能源汽车发展优势也可能荡然无存。

不管是管理层还是散户,大家想要的是A股慢牛,对新能源板块,大家想要的也是慢牛。目前新能源板块最大的危机是,市场和企业不可能永远以高于宏观经济增长或者行业增长的速度发展下去,如果没有调控,新能源车在一两年后大概率会进入平稳发展期,禁燃政策出台后,就像是一针强心剂,坚定了市场对新能源车板块的信心,也像一个助推器,推动新能源车板块市场慢牛。

这是监管层、资本市场和散户最愿意看到的情况,那时的新能源车板块很可能和A股的医药消费板块一样,变成常青树,而不是三两年的小浪潮。

历史发展表明,只有很少的企业具有长时间的可持续竞争优势,他们都具有某种特殊的因素,可以防止竞争者进入,比如一些行业垄断企业;绝大多数企业都会在发展3~10年中回到正常的回报率水平,目前A股新能源车板块的企业大多在0~5年的区间内,如果自然发展也必将回到正常回报率,也许,禁燃政策会打破这个历史规律。

众所周知的原因,最近的A股市场非常热,股市从来没有一个准确答案,每天每时每刻都在变化,唯有长期研究,方能抵御风险。