

揭不开锅了,尾部造车新势力淘汰赛加剧

爱驰汽车、天际汽车等尾部造车新势力正在苦苦挣扎。

6月27日,一篇题为《呼唤正义!近2000个家庭向爱驰汽车集体讨薪》的信在社交媒体流传。文章显示“我们深陷困境,已经忍耐了超过三个月的漫长等待,却没有人站出来回应我们的关切和诉求,得到的只是被无视,已读不回,拒接电话甚至拉黑,断薪资,断社保,无休止的居家办公直到2000个家庭慢慢消融。”

同一日,天际汽车也被供应商追讨千万货款。“从行业来说,造车新势力二线梯队中想走出两个都非常困难,头部企业三五年内可能也会淘汰一两个。电动车给造车新势力们的发展空间和市场份额不会太大,越到最后生存空间越小。”有业内人士在接受记者采访时强调。

尾部造车新势力艰难存活

自称“爱驰汽车愤怒的员工”的发文者提出了三点诉求:第一,立即说明补发工资的时间计划,渴望听到具体的解决方案和时间表,而不是空洞的承诺;第二,提供透明、直接的沟通渠道,了解进展情况并提出问题和建议;第三,保证工资的全额支付,按照合同和法律规定,全额支付应得工资,并补偿因拖欠工资而造成的损失和困扰。

据知情人士表示,该长文确实由内部员工发出。今年4月,爱驰汽车人力资源部发布《关于三月工资延迟发放的通知》,称因客观原因不得不做出这个决定,但是会正常缴纳3月社保、公积金。彼时,爱驰汽车方面告诉记者:“工资延迟发放,公司运营一切正常。”

5月10日,爱驰汽车发布内部邮件称,鉴于目前面临的资金挑战,公司不得不做出4月工资再次延迟发放的决定。不过具体延迟多久,通知中并未明确。记者从接近爱驰汽车的知情人士处了解到,爱驰汽车董事长张洋当天在和江西上饶经开区政府沟通支付员工的社保公积金问题,但似乎沟通得并不愉快。与此同时爱驰内部传言“某高管称爱驰破产是板上钉钉的事情,建议员工抓紧走法律程序”。

当时记者从另一爱驰员工处了解到,2月公司正常发放了2022年的年终奖,从3月开始薪资发放就不正常。“每个月10号是固定发薪日,但2月份的工资延迟到3月17号才发,目前3月和4月两个月的薪资未发,3月的社保交了,但4月未交。”

除了薪资发放不正常外,爱驰汽车以公司“电力系统升级维修”为由要求全体员工居家办公。但前述爱驰员工透露,居家办公并非因为系统线路检修维护,而是由于拖欠租金、物业费、水电费等,总部遭遇停电,员工不得不居家办公,“何时返工要等通知,现在要看和政府谈判的结果。”

处在倒闭或破产边缘的不仅仅是爱驰汽车。6月27日晚间,东安动力发布《关于公司诉讼事项公告》,2023年3月14日,公司向哈尔滨市平房区人民法院提起诉讼,要求天际汽车支付公司欠款,起诉后,公司向一审法院提出财产保全的申请。

目前,一审法院已对天际汽车的相应资产采取了保全措施,公司请求法院依法判令天际汽车向公司支付货款1611.23万元并承担迟延履行款的利息。据悉,因资金问题,天际汽车已新增被执行超过七千万元。

事实上,今年3月天际汽车资金链紧张的问题已走向台前。3月底,天际汽车宣布,受公司资金情况和

生产与销售计划影响,自2023年4月1日起,公司部分岗位实行停产、停工政策。停工停产期间,员工社保仍按照原基数申报。但在第一个支付周期后,相关员工将按照当地最低工资标准发放生活费,直至公司恢复生产。在此期间,员工可自行寻找新的就业机会,并主动离职。

天际汽车在一众造车新势力中的存在感并不强,产品层面仅向市场推出ME7和ME5两款车型。乘联会数据显示,2021-2022年,天际汽车分别实现销量1778辆、5321辆,今年前5个月累计销量也只有437辆,月均销量不足百辆。

除了爱驰、天际之外,今年2月,曾被认为是“造车新势力四小龙”之一的威马汽车在宣布通过反向收购(RTO)上市消息不到一个月,频繁被曝出工厂停产、停薪留职、拖欠供应商货款、渠道缩减、经销商闭店、零部件断供、售后停滞等负面消息。

掀新一轮淘汰潮

尾部品牌生死存亡背后,是业界对当前中国车市已进入激烈淘汰赛的一致认同。2023年以来,汽车市场出现价格战,竞争激烈度加大的情况下,将掀起新一轮淘汰潮。

在全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树看来,今年复杂的市场情况,可能会在一定程度上加速一些销量规模小、资金链紧张的弱势品牌淘汰。

中国汽车行业洗牌加速,目前中国汽车市场现存148个汽车品牌,其中中国品牌114个,外资品牌34个,其中20%的头部企业掌握着超过90%的市场份额。长安汽车董事长朱华荣认为,未来三年内,中国市场或有70%的品牌面临“关停并转”。广汽集团董事长曾庆洪也指出,中国汽车市场未来可能只剩下5个玩家。

在这一淘汰赛中,头部车企如特斯拉、比亚迪等推出更有竞争力的产品价格以增强头部效应,传统车企如长安、长城等加速向新能源汽车转型,全球汽车巨头大众、丰田等宣布扩大中国研发话语权并推出更适合中国市场的新能源产品,被掉队言论裹挟的蔚来和小鹏则通过降价或下调新品售价以求扭转颓势。

有车企高管认为,当前的竞争阶段已经不再是依靠一两个爆款车就可以活下去,企业需要持续的现金流和可用于市场竞争的现金储备,拼的是企业的整体运营效率、质量、规模、体系能力等。

比亚迪董事长王传福直言“汽车行业已进入淘汰赛阶段,未来3至5年将发生大变革,对于企业而言,核心技术、好的战略方向、快速决策机制是制胜关键。”

在王传福看来,企业制胜首先要有核心科技,新能源汽车变革是一场技术革命,有核心技术企业才能活下来,如果只是简单拼装,活下来的概率很小;其次是精准的战略方向,行业机遇窗口期只有3-5年,车型、技术路线选择很重要;另外要有快速决策机制——汽车企业往往体量大、决策机制漫长,但新能源汽车市场即战场,革命到后期,可预知性非常低,有些车企会崩盘,需要企业快速决策。

前述业内人士告诉记者,汽车制造对供应链要求极高,近年来的供应链危机暴露了部分新造车企业的弱点,同时汽车制造业需要持续的资金投入,产品定义、创新能力、融资能力、销售能力、供应链管理能力和组织建设能力等需要极好的协同。

供稿:《21世纪经济报道》

“过山车”后锂价逐步企稳

“上半年碳酸锂价格走势就像坐过山车一样,跌到20万/吨以下时真有点紧张。”对于近年来锂价的大幅波动,藏格矿业旗下藏格锂业的一位高管感慨万千。他告诉记者,相较于年初的持续大幅下跌,眼下碳酸锂价格基本稳住了,销售情况也逐步恢复正常。

今年1月至4月,尽管价格出现大幅下跌,但碳酸锂和氢氧化锂的表观消费量分别达到16.69万吨和383万吨,同比增长55.47%和117%,锂电新能源材料仍处在上升发展期的趋势并未改变。中国无机盐工业协会秘书长叶丽君在日前召开的“2023世界钾盐钾肥大会”上表示,碳酸锂价格过高和剧烈波动不利于行业健康发展,唯有在技术创新、资源共享、产业升级、环保发展等方面多加努力,才能实现多方共赢。

价格“过山车”影响深远

上半年,“过山车”是碳酸锂行业的关键词。从2022年11月最高点每吨60万元到今年5月最低的每吨18万元,半年时间,碳酸锂价格跌去70%。

“最猛的时候,一个星期每吨价格就下跌10多万元。”回忆起碳酸锂价格的大幅波动,A股某锂盐生产企业高管记忆犹新。该人士表示,原来都是下游来抢货,价格持续下跌时一天都接不到一个电话。

动力电池厂商的深度去库存,给了上游锂电材料厂商一记“闷棍”。下游采购意愿下降直接导致碳酸锂价格大幅震荡,很多锂盐厂商的生产、销售工作不得不放缓甚至暂停。上海有色网数据显示,3月国内锂盐厂库存约为67097吨碳酸锂,同比大幅增长。

锂价的持续走低,让一众锂盐生产企业感受到了“寒冬”。如锂矿新兵赣重股份,得益于在江西的碳酸锂生产线在锂价走高及时投产,公司2022年成功扭亏,盈利8239.41万元,同比增长高达185.9%。今年一季度,赣重股份净利润仅8867万元,较去年同期下滑超96%。

令锂盐企业庆幸的是,本轮锂价下跌在4月底有所好转,在碳酸锂价格下探到18万元/吨后,在补库存和产能利用率提升的刺激下,碳酸锂价格逐步回暖,市场逐步活跃起来。5月底,电池级碳酸锂报价重上30万元/吨。上海钢联6月27日统计数据显示,当日电池级碳酸锂报价为31.3万元/吨。

锂盐需求仍将保持增长

尽管上半年锂价的“过山车”行情让市场发出“碳酸锂是不是门好生意”的疑问,但整体来看,锂电新能源材料仍处在上升发展期的趋势并未改变。

中汽协数据显示,今年1至5月,新能源汽车总体产销量分别为200.5万辆和294万辆,分别同比增长45.1%和46.8%。乘联会秘书长崔东树日前预计,2023年新能源乘用车销量将达到850万辆,增长约30%。

“仅从新能源汽车的增长势头来看,碳酸锂的需求不会减弱。”四川某碳酸锂生产企业人士认为,虽然钠电池、燃料电池等新型电池陆续产业化,但锂电目前仍是新能源汽车电池的首选方案。

储能产业的爆发也为碳酸锂产业开辟了新空间。中国化学与物理电源行业协会储能分会预计,2023年中国储能累计装机有望超过15GW,到2025年将达70GW,产业规模或突破万亿元大关,到2030年将接近3万亿元。美克生能源董事长魏琼认为,万亿级储能大赛道才刚刚开始。

“储能赛道对碳酸锂还是有很大需求。”有从事锂盐产业人士告诉记者,随着锂价逐步回归理性,储能项目的投资回收期将进一步缩短,碳酸锂有望在储能产业发展中进一步提升自身运用价值。

锂盐产业要走良性发展之路

多位受访的业内人士表示,在经历锂价“过山车”行情后,希望行业能够走上良性发展的道路。

“碳酸锂每吨60万元的价格真的太夸张了。上游企业赚了快钱,投机者也利用这个机会发了财。”一些从事锂盐销售业务的人不禁叹气,碳酸锂价格一路飙升,吸引了一批投机者参与。如今,随着碳酸锂价格暴跌,投机者纷纷退场。经历了一轮从山峰到山脚的“洗礼”后,锂盐产业上下对行业发展也有了全新认知,盲目追求价格上涨获利的想法已成为过去时。

“竞争力还是取决于技术和管理,不能仅仅依靠价格上涨。”青海某盐湖提锂企业负责人表示,随着锂盐价格回归理性,上游企业应更加重视技术研发,努力提高生产效率。盐湖锂和矿石锂都有提高锂收率和效率的空间。

盐湖股份正在着力丰富产品结构,旗下蓝科锂业正规划开发氢氧化锂、氯化锂、金属锂、磷酸铁锂等产品。此外,公司有意通过投资并购、引入战略投资者、合资合作等方式,开发电池级氢氧化锂、氯化锂、镁锂合金及其深加工产业,不断延伸锂电新能源材料产业链。

西藏矿业高管近日在接受记者采访时表示,眼下目标是聚焦锂、铬资源开发,在加紧扎布耶盐湖二期项目开发的同时,希望能进一步丰富产品结构。

天齐锂业董事长蒋卫平说,希望锂盐市场回到一个上中下游都能良性发展的局面。

据《上海证券报》



文明健康 有你有我
WEN MING JIAN KANG YOU NI YOU WO

绿色环保——保护自然
青岛市精神文明建设委员会办公室