

正道不造车 仰融玩资本还是实业

相比其他新势力造车企业,诞生于2010年、由争议人物仰融创建的正道集团在今年北京车展上仍未推出量产车型。尽管接连发布了6款概念车,但正道的造车资质来源和盈利模式等信息依旧处于迷雾之中,尤其是强化金融不卖车的模式,更让人对正道的发展前景感到迷惑。业内人士认为,与其他新势力造车节奏不同,不走寻常路的正道始终没有清晰的商业线路,资金来源、造车实力等疑点也未给出答案。作为资本高手,仰融曾利用金融杠杆一手打造了华晨金杯,但这一次正道是玩资本还是创实业仍需仰融解答。

生产资质难题

事实上,作为国内最早喊出造车口号的企业之一,正道集团在成立之初就抛出了“831111”计划,未来八年在中美两国同时生产汽车,产能300万辆,产值1万亿元,税收1000亿元,提供10万人就业,人均年收入达到10万元,首款车型计划在2012年推出。

然而,随着时间的推移,正道的计划迟迟未能推进,而仰融敏感的背景、曲折的造车经历以及采取的技术路线也开始引发业界的争议。

据悉,正道宣称的核心技术一直是“清洁高效的发电机增程器和石墨烯超级电池黄金动力组合”。尽管正道称旗下新能源汽车的续航里程均超过1000公里,但在目前国内产业政策中,尚没有合适的车型分类给予正道车型明确的定位。

同时,目前正道在国内已筹建宁波、大同两个生产基地,但生产资质依然是正道难以逾越的一道坎。对此,正道集团CEO徐建国在今年北京车展上曾透露,正道年产300万辆的目标不会改变,正道将通过并购重组的方式收购拥有新能源生产资质的汽车企业,从而获取到新能源汽车生产资质。

不过,对于收购对象,徐建国并未透露更多的细节。相比而言,奇点汽车与北汽新能源展开战略合作、拜腾“牵手”中国一汽等造车新势力,均已为了生产资



2010年 ▶ 正道集团成立

2015年 ◀ 仰融宣布回归

2017年 ▶ 首次参加上海车展

2018年 ◀ 首次参加日内瓦车展

2018年 ▶ 首次参加北京车展

2020年 ◀ 预计首款车下线

质而向传统车企伸出橄榄枝。

汽车分析师贾新光认为,增程式技术路线尚未被国内政策明确界定为新能源汽车,这对于急于量产的正道而言,能不能获得资质将决定发展命运。

盈利模式不清晰

有消息称,正道汽车的另一个独特之处在于,它的车不卖。按照正道设定的商业模式,正道将把车辆使用权和所有权相剥离,以此提高使用效率,同时分摊消费者的使用成本。这也是正道集团造车的又一个附加特点——强化金融服务。同时,和其他租赁模式不同的是,消费者不可以随意选择正道的车辆,而是稳定使用同一辆车,但所有权不归客户。

上述模式与当下各汽车电商平台采取的方式有相似的地方,只不过电商平台以金融模式卖车。对于正道模糊的发展结构,正道工作人员向北京商报记者表示,具体发展的情况会有所差异,租赁的方式也将在车辆预售系统上线时公布。

在业内人士看来,融资租赁模式下电商平台是轻资产运作,但对正道这种重资产造车的企业,要将融资租赁模式走通,造车的成本无疑是难以逾越的一道坎,同时租赁也关系到每一辆车的账目,让租赁操作显得更加复杂。

发展前景蒙阴影

值得关注的是,正道在国内的发展并非一帆风顺。北京车展开幕前,4月14日,京威股份公告称,计划将持有股份转让给其他两家公司,退出与正道合作的电池项目及新能源汽车项目。

宁波电池项目和宁波清洁能源整车项目是京威股份在2017年与正道集团建立全面战略合作后启动的项目,股权转让协议的签署,也意味着京威股份与正道分道扬镳。

与京威股份分手,仅是正道所遇困难的冰山一角。梳理正道集团历年的财报可以发现,2010-2013年,正道集团净利润分别为-2.5亿、-1.9亿、-1.03亿、-1.79亿(港元),处于持续亏损状态。然而,就是在这样的情况下,正道汽车依旧选择了汽车行业里最“贵”的石墨烯电池,这不禁让外界对于正道集团的资金来源产生了极大的质疑。

中国汽车流通协会专家委员会专家、中国汽车服务产业研究中心顾问指导委员会顾问颜景辉认为,正如当年正道汽车发布的“831111”计划搁浅,此次仰融再次利用金融杠杆,能否撬动正道成为造车业的奇迹,依然难以预料。

北京商报记者 蓝朝晖/文 李杰/制表

滴席谈

低车价 高配件? 车型保养指数应纳入买车衡量参考

刘葳漪

中国保险行业协会与中国汽车维修行业协会联合发布的汽车零整比数据,将100款车型汽车零整比系数、车型常用配件负担指数、车型保养指数情况公布于众。

汽车零整比指的是一辆车全部零配件的价格总和与汽车整车销售价格之间的比值,车型的零整比越高就意味着其后期所需的维修保养成本更高。

常用配件的负担指数,是使用的持续成本,更是养车的全周期指标。尽管车价看起来较为稳定,但各个厂商的汽车常用配件价格一直在上调。

在零整比系数数据中,排名最高的

前10款车型分别是北京奔驰GLC、华晨宝马X1、沃尔沃S60L、雷克萨斯ES、北京奔驰E级、东风英菲尼迪Q50L、宝马X3、华晨宝马3系、奔驰S和马自达睿翼。前9款车型均为豪华品牌,虽然目标受众对价格并不是特别敏感,但消费者购买零整比系数较高的商品,意味着后续使用过程中需支付相对更高的维修费用。在火花塞、三滤等常用配件负担指数方面,样本车型中指数最高的10款车型仍以豪华品牌为主,其中最典型的是北京奔驰GLC,常用配件负担指数为29.24,江淮和悦A13意外地排名三甲之列。

在30万-50万元区间中,汽车零整

比排名前三的车型是北京奔驰GLC、宝马X3和华晨宝马3系;20万-30万元的区间中,排名前三的车型是华晨宝马X1、沃尔沃S60L、雷克萨斯ES;10万-20万元区间中,排名前三的车型是马自达6、丰田RAV4和凯美瑞。

相对进口和合资品牌,自主品牌整体排名均靠后,最低的车型是五菱宏光。但北京现代ix35以172%的零整比系数在合资品牌中胜出。长城哈弗H6的零整比系数为182%;长安CS75的零整比系数为201%。

不过,笔者认为,车企存在的意义不是卖零件,而是因为特有的契约和技

术,可以低于社会成本制造高质量的整车,消费者买的也不是零件组合。空谈零整比没有实际意义,但是将零整比的数据公开,是为了让消费者有更多的知情权。

传统的柴汽油车,发动机是心脏,占成本比重较高;新能源车,电池是核心,不存在发动机故障一说,但目前电池基本上是一次性使用。随着新能源车的消费群体越来越大,如何提高续航里程、如何加快充电速度、如何让电池更安全的研究目标将逐渐转化为如何维修和如何回收,这也是新能源售后的全新方向。