

“蔚小理”重聚港股 资本卡位战再打响

先挂牌不融资

去年6月起,小鹏、理想先后在港交所实现“双重主要上市”,如今蔚来通过香港联交所聆讯的公告发出后,“蔚小理”造车新势力一梯队将重聚港股市场。

公告显示,蔚来已向香港联交所上市委员会申请根据以介绍方式上市已发行的A类普通股、根据股权激励计划将予发行的A类普通股(包括因行使已授出或可能不时授出的购股权或其他奖励而发行的A类普通股)以及可转换票据转换时及B类普通股或C类普通股转换为A类普通股后给予发行的A类普通股上市及买卖许可。公司计划于今年3月10日开始挂牌交易,股票代码为“009866”。

然而,不同于小鹏、理想的上市方式,蔚来此次采用的是“介绍上市”方式登陆港交所,可以理解为不进行融资的挂牌上市行为。据了解,介绍上市是已发行证券申请上市的一种方式,不发行新股,只是公司股东将本身的旧股申请挂牌买卖,不涉及融资。

值得注意的是,除赴港上市,蔚来在向港交所递交的招股说明书中提到,已向新加坡证券交易所主板提出以介绍方式的上市申请,具体上市日期正在审核中。无论是港交所还是新交所,蔚来的二次上市均采用了介绍形式,有分析人士认为,这或许与此前蔚来用户信托问题有一定联系。

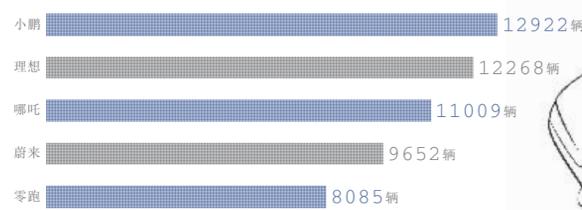
早在去年3月,就有消息称,蔚来就提交了在香港二次上市的应用,但收到香港交易所关于其股权结构的问询,包括2019年建立的用户信托基金。该用户信托基金,阻碍了蔚来的港股上市计划。业内人士认为,这次通过香港交易所聆讯,似乎表明蔚来已初步解决了用户信托的障碍,先以介绍上市的形式挂牌上市,或许是为把原来的部分股份二次上市不进行融资,暂不涉及存在问题的那部分股份,且承诺一定期限内解决。

此外,目前蔚来现金储备充足,短期内没有迫切的融资需求。财报显示,截至去年9月30日,蔚来现金储备共约470亿元。同年11

亦敌亦友的造车新势力“三巨头”蔚来、小鹏、理想,在角逐市场份额的同时,在资本上也互不相让。2月28日,蔚来发布公告称,已通过香港联交所聆讯,获得在港交所主板二次上市的原则上批准,并已发布相关上市文件。虽然蔚来本次上市采用介绍上市的方式,不涉及新股发行及资金募集,但至此,“蔚小理”三家头部造车新势力齐聚港股,均实现美国、中国香港两地上市。

事实上,“蔚小理”集体回归港股市场,透露出新能源汽车产业的竞争激烈程度。不仅是造车新势力一梯队,哪吒、威马、零跑等多家企业也释放了IPO信号。业内人士认为,造车是长线作战,需要持续的资金投入,而登陆资本市场则可以在很大程度上畅通募资渠道,或将掀起新一轮新能源汽车“卡位战”。

造车新势力2022年1月销量



月,蔚来完成约127亿美元美股ATM增发(AT-The-Market Offering)。这意味着,目前蔚来现金流充沛为后续的新车型研发等提供了有力的资金保障。

新造车的IPO热潮

电气到来,电动车替代燃油车这一幕正在肉眼可见地发生着。殊不知,这里还在疯狂诞生IPO。不仅是一梯队,哪吒汽车相关人士表示:“在智能技术的发展上,我们的规划是要投入1000个人的队伍,要投入100个亿(元)来打这场仗。”为了更好地推进企业布局,哪吒前后已完成约7轮融资,融资总额约为132.5亿元。此外,零跑也累计融资总额约为115.6亿元。中国流通协会专家委员会成员颜景辉认为,造车新势力还处在扩张阶段,需要更多的资金投入研发和布局上,因此上市

扩大募资渠道是最好的选择。

但目前,造车新势力仍未到盈利的临界点;“蔚小理”所在的第一梯队年销量已近10万辆,却在研发、运营商的投入居高不下,三家企业一直处在亏损状态。财报显示,去年三季度蔚来费用支出项高达30.1亿元,其中销售及营销费用为18.2亿元,研发费用为11.9亿元。小鹏费用支出则超过28亿元,其中销售与市场费用为15.38亿元,研发支出为12.64亿元。理想的两项支出分别为10.2亿元和8.9亿元。小鹏相关人士表示,亏损扩大主要是研发投入和销售费用增加等。

尽管目前蔚来财报显示企业当下资金充裕,暂时不进行融资对企业自身影响不大,但面对资本渠道逐渐拥挤“占跑道”是必然选择。对于此次赴港上市,蔚来相关人士表示:“本次蔚来通过介绍上市登陆港股,目的是为公司投资者提供备选的交易地点,

扩大投资者群体,在这些上市的目的仍然可以达到,不稀释现有股东的利益”。

据悉,企业两地上市后可为投资者提供更多的交易地点选择和更灵活的交易时间,每日交易时长从6.5个小时扩展到了12个小时。同时,两地上市将有助于引入更多的投资者。尽管挂牌上市时不进行融资,但增加多个融资渠道有助于增强股票流动性,进一步抬高估值。

“蔚来选择介绍上市的形式,可能是为尽快获取企业发展所渴求的融资渠道,为占据更多的市场份额奠定基础。”在经济学家宋清辉看来,介绍上市虽然不能带来更多资金,但对蔚来现阶段仍有许多好处,一方面有助于提升品牌知名度和市场估值,另一方面还对企业发展有益,同时也有利于增加投资者的认可度。其实只要能够挂牌上市,融资是迟早的事情。

新一轮竞争

造车新势力集中冲刺资本市场除增强内在实力外,更是为了应对当下竞争激烈的新能源汽车市。

数据显示,去年新能源汽车产销分别达到354.5万辆和352.1万辆,同比增长均为1.6倍。中国汽车工业协会相关负责人表示,去年新能源汽车成车市最大亮点,全年销量超过350万辆,市场占有率提升至13.4%,说明了新能源汽车市场已经从政策驱动转向市场拉动。“今年的新能源车市场销量有望达500万辆,同比增长42%。”

面对巨大的增量市场,造车企业纷纷加速转型。其中,多家传统车企开始发力布局高端市场,通过推出新品牌将价格抬升至30万元以上。去年,上汽集团打造R汽车正式变身“飞凡”汽车,定位为高端品牌并将独立运营。随后飞凡汽车也在广州车展公开亮相,将于今年下半年上市。随着新能源汽车市场结构加速从“哑铃形”向“纺锤形”优化,中高端市场更是必争之地,飞凡汽车就是瞄准该细分市场。“飞凡汽车CEO吴冰称,此外,阿维塔、长城沙龙等品牌也纷纷加入到中高端市场的竞争中。自主品牌争抢中高端市场同时,合资和外资企业也在新能源汽车赛道上狂奔。其中,大众在华投放ID.4、ID.6、ID.3车型,奔驰、宝马、奥迪等豪华品牌也公布了在华的新能源产品投放规划。

传统车企发力的同时,新造车势力也加入战局。百度、小米、OPPO等企业纷纷涉足新能源汽车制造,部分企业已经推出智能汽车品牌抢夺市场份额,例如采用华为多项技术的极狐阿尔法S华为HI版,为首款搭载华为鸿蒙OS智能座舱的新能源车型。

“相比造车新势力诞生之初,如今的新能源车市已群雄争霸。”颜景辉认为,相比造车新势力,传统车企在资金和企业知名度上更具实力,而“新新”企业则是在科技和软件上具有优势,这意味着造车新势力想要在如今的局势中稳固局势,引入更多资金是必行之路。北京商报记者 刘晓梦

Focus

系统停摆联姻偃旗 速尔快递翻身梦碎?

在快捷、国通和全峰快递悉数倒闭之后,2022年,二线快递又将迎来洗牌。近日,北京商报记者调查发现,速尔快递多地网络系统处于停摆状态,官网客服电话已无法接通,且部分区域加盟网点经营者已转做其他快递品牌。不仅如此,其与哪吒速运并网融合也并未如想象般顺利。企图以被托管形式自救的速尔快递,最终只怕是竹篮打水一场空。在快递的红海市场,二线快递翻盘的几率已变得渺茫。

网络系统停摆

在一些加盟商眼中,速尔快递的命运在2月22日邮政局发布的一则通知中就已经可见端倪。彼时,珠海市邮政管理局提及,经广东省邮政业安全监管信息系统监测显示,近日速尔快递在广东省内服务运行出现异常,请广大消费者谨慎使用。

不止是广东省,近日,北京商报记者了解到,速尔快递网络北京系统处于暂停状态,已无法提供收件服务。根据速尔快递官网提供的网点信息,记者随机拨打了北京部分加盟网点的电话,却发现一些加盟商早已转入其他快递品牌。同时,官网的服务电话也一直未有人接听。

资料显示,速尔快递有限公司于2006年在广东深圳成立,在全国拥有超过100个直营转运中心、数千个服务网点。公司产品主要面向B端,以“3-100kg”为核心重量段。

然而,作为发家之地的深圳,如今却不见速尔快递的身影。据深圳市邮政管理局统计,截至2022年1月,末端网点备案汇总数

454名员工工资,金额共约240万元。

2021年5月,速尔快递宣布进入破产程序,由深圳市中级人民法院依法裁定受理马鞍山一物流有限公司申请速尔快递破产清算一案。随后,哪吒速运发布的一则并网通知,让速尔加盟商似乎又看到了希望。

2021年10月18日,哪吒速运母公司江苏国信华夏信息产业集团有限公司(以下简称“江苏国信华夏”)发布信息称,已于当日上午在广东东莞哪吒速运分拨中心举行哪吒速尔并网仪式,托管后将以速尔快递传统B端业务为基础,融合公司自有资源。并网后,将尽快以速尔为主体起网华东、华南、华中三个大区。

据了解,新快递品牌哪吒速运成立于2020年11月,在2021年1月12日正式开启加盟。然而,截至目前,哪吒速运仍未申请到快递业务经营许可证。据国家邮政局官网显示,哪吒速运最新一次提交时间为2021年12月24日,其显示为不予受理。

自成立以来,哪吒速运在业内的争议不绝于耳。就业务而言,外界诸多疑问集中在货源来源上。市场有消息称哪吒速运对外招商时,有工作人员称公司会与抖音进行深度捆绑,后者会投资上亿元。对于此事,抖音相关负责人向北京商报记者回应称没有投资哪吒速运的计划。

另一方面,哪吒速运与速尔快递的“联姻”也未如想象般顺利。哪吒速运托管速尔快递后想借速尔快递的经营许可资质起网,结果并没有联系和利用速尔的老网点。关于退还押金一事,两家公司也未拿出解决方案。”刘杰表示:“哪吒速运从去年就说要起网,目前在北京没有分拨

场地,货从廊坊分拨后,由箱车带来北京路边分拣,体量非常小。”

另一位广东的速尔加盟商则向北京商报记者透露,因为江苏国信华夏不愿意投资,所以速尔广东总部目前停止了运营。

那么,目前哪吒速运与速尔快递并网进程如何?系统停摆情形何时能恢复正常?江苏国信华夏相关负责人向北京商报记者回应称,最新进展公司会通过官网和微信公众号进行发布。

二线快递翻盘艰难

从其披露的信息来看,速尔快递未停止挣扎求生。2月26日,北京商报记者注意到,速尔快递在微信公众号上发布了一则招聘信息,以月薪2万元招募总部7名网管经理和11名网管助理。但当记者数次联系工作人员希望能了解更多信息时,电话却一直未能接通。而对于拖欠加盟商押金的消息,也尚未从企业处获得回应。

事实上,在宣告破产前,2021年1月至2月底,速尔快递在广东省还新开了4家网点。然而,同年3月,其又陷入了管理纠纷中。据了解,已退网部分网点因使用速尔电子面单,冒充速尔快递进行收件,严重降低了客户使用体验。随后,速尔快递官网再未更新网点扩张的动态。

时间倒回至2016年,不止速尔快递,天天快递、优速快递和快捷快递均拿到数亿元的融资,一时间风光无限。那时,谁也未曾料到,这将成为二线快递走向落寞的开始。随着韵达、中通、顺丰等企业在2016-2017年间相继上市,快递市场顿时杀入红海。头部

企业以价格战抢夺市场份额的同时,2017年全国的快递业务量增速降至30%以下,过往50%的增速纪录成为了历史。

“2016年开始快递行业的红利期就过去了,加盟商躺着赚钱越来越困难,有一部分原因是电商市场的规范断绝了很多微商的生意,因此快递发货量少了很多。”一位通达系前加盟商向北京商报记者透露称。

2016年,拿到30亿元融资的速尔快递本计划于2018年上市,却迟迟未拿到入场券,反而在2019年被曝出母公司友和道通集团旗下另一高端快递品牌全一快递停运,结果对速尔快递部分区域也造成了连带影响。也就是在这一年,二线快递纷纷倒在血泊中。快捷、国通、全峰、如风达快递品牌相继退出市场。

2021年,天天快递关停,优速快递则投靠至极兔速递旗下。2022年2月27日,德邦发布公告称正在筹划与股权结构变动相关的重大事项,于2月28日起停牌,这也意味着1996年从广东起家的德邦将被易主。

“传统快递企业利润空间在被不断挤压情况下,先倒下来的往往是中小快递企业。无网络化、规模化,就难以赢得市场空间,中小快递企业区域网络逐步被蚕食,很难构建自主生存空间。”物流行业专家杨达卿表示。

快递物流专家、贯铄资本CEO赵小敏则认为,速尔快递走到如今这一步非常可惜,在快递企业密集上市时错过了很多发展机会。如今留给二线快递腾挪的机会已经越来越小了,要么重组,要么被收购。从百世快递到德邦,可以预见2022年将成为快递企业重组并购的重要年份。

北京商报记者 何倩