

与盈利赛跑 特斯拉走捷径赶工？

赶工的压力之下,特斯拉“偷工减料”的新闻很容易让人信以为真。按照一季度交付量6.3万辆计算,在未公布二季度业绩之前,多数业内人士均质疑特斯拉能否实现36万-40万辆的交付目标。但特斯拉还是在二季度成功交付9.52万辆汽车,今年上半年出货量达到15.82万辆。如果工厂走捷径消息属实,追赶工期的特斯拉无疑是在危险的边缘试探。

聚焦

美欧贸易打死结

在与美国的贸易“论剑”里,欧盟出现了一种不好的预感。当地时间周一,彭博社援引两位要求匿名的欧洲政府官员的话称,欧盟预计世贸组织(WTO)将给美国“开绿灯”,从而令欧盟价值50亿-70亿美元的商品面临美国关税冲击。空客可能因此而遭殃,在非法补贴问题上,波音占了先机。然而无论是这场旷日持久的补贴大战,还是美国面向法国咄咄逼人的数字税开出的“301”调查,都只不过是美欧贸易摩擦的表象,冰山下面,才是美欧对垒的重头戏。

报道提到,WTO今年夏天将裁决欧盟是否对空客存在非法补贴,从而终结这场长达十几年的争端。而美国政府在等到WTO最终裁定后,则可能很快启动关税报复行动。

裁决在过去的几年多次下达,但外界也看到了,补贴依然进行,纷争也从没断过。更重要的是,波音与空客的补贴大战并不是唯一被当借口的存在,下一步美国已经盯上了法国雄心勃勃的数字税。美国贸易代表办公室(USTR)10日宣布,将对法国数字税发起“301”调查。

事实上,这些都更像是一种试探,你来我往之间,看谁先败下阵来。本月1日,USTR便公布了一份拟对欧盟产品加征关税的“补充清单”,大约40亿美元的欧盟输美产品悉数在内。欧盟也曾祭出大招,发布过一份价值120亿美元的美国输欧盟产品加征关税清单。此外,欧盟还提到了一个关键所在,即如果美国对来自欧盟的汽车及零部件征税关税,欧盟就准备再对大约225亿美元的美国商品征收反制关税。

事实上,早在去年8月,特朗普便已表示,美国将对来自欧盟的汽车征收25%的关税,一石激起千层浪。一直以来,美国对进口自欧洲的汽车征收2.5%的关税,但欧洲对来自于美国的汽车征税则高达10%,这在特朗普心里埋下了不满的种子。值得注意的是,美国堪称欧洲汽车最主要的市场,2016年欧洲出口的大约600万辆汽车中,大约16%流入了美国。

复旦大学欧洲问题中心主任丁纯在接受北京商报记者采访时提到,美欧分歧主要聚焦于以下几个方面,一来汽车关税的不对等早就让特朗普无法接受;二来欧洲对农产品有补贴,一些非关税壁垒让美国不高兴,美国希望把农产品问题、政府采购等问题纳入谈判。但欧盟主要想与美国谈工业品的零关税,在农产品方面并不想进行谈判。整体上看,美欧的矛盾一方面在于长期的顺差,另一方面在于临时性的特朗普的个人因素。

丁纯总结称,波音、空客的补贴大战乃至数字税都可以称得上是美欧矛盾的最新表现,而美欧贸易摩擦则是一个长期性的结构性的问题,美国在长期的利他主义下形成了逆差,但如今特朗普要搞贸易平衡,要在商言商。事实上,美国服务业即第三产业占比达到了80%,一旦进口必定会有逆差,这是比较优势决定的,特朗普要搞贸易平衡,理论上本就不合理。

北京商报记者 陶凤 杨月涵

世界

关注银行财报 美股周二低开

北京时间16日晚,美股周二小幅低开。投资者正在评估摩根大通等银行财报及美国零售销售数据。美东时间7月16日09:30,道指跌9.84点,或0.04%,报27349.32点;标普500指数跌2.43点,或0.08%,报3011.87点;纳指跌9.64点,或0.12%,报8248.54点。多家公司在周二公布了财报,其中包括摩根大通、高盛、富国银行等大型银行。在此之前,花旗集团于周一率先公布了财报,由此拉开了美国上市公司财报季的帷幕。资者正在解析银行财报的细节,以研判国际贸易紧张局势及全球性的超低利率/负利率环境对银行业绩有无影响。

特朗普签署行政令 要求提高政府采购美国货本土化程度

美国总统特朗普15日签署行政令,要求联邦政府采购监管委员会在180天内草拟一项新规,规定联邦政府采购的美国货中本土材料的使用成本需占产品总成本的55%以上,高于现行购买美国货法中规定的50%以上。行政令特别提出要将联邦政府采购的钢铝产品中的本土材料成本占比提升至95%以上。但美国全国纳税人联盟自由贸易计划主管布莱恩·赖利认为,美国纳税人最终将为这项政策埋单。北京商报综合报道

“偷工减料”

据外媒报道,特斯拉在加州弗里蒙特的一个帐篷车间里组装部分Model 3。这座帐篷于2018年春天建成,原本是一个临时措施。当时的想法是让帐篷车间主要靠工人操作,而与此同时,特斯拉则在室内车间完善其自动化生产线。

迄今为止,这个帐篷车间已经运作了一年多。特斯拉佛利蒙特工厂露天“帐篷车间”工作的现任和前任员工表示,为了实现激进的Model 3生产目标,他们受到了压力,被迫走各种捷径,包括用电子胶带快速修复零部件,在恶劣条件下工作,以及跳过此前要求的车辆测试程序。

的车辆测试程序。

特斯拉的一名发言人表示,员工们披露的帐篷车间工作信息“具有误导性,不能反映我们的生产实践或在特斯拉工作的感觉”。至于详细的情况,北京商报记者联系了特斯拉总部,但截至发稿,未收到回复。

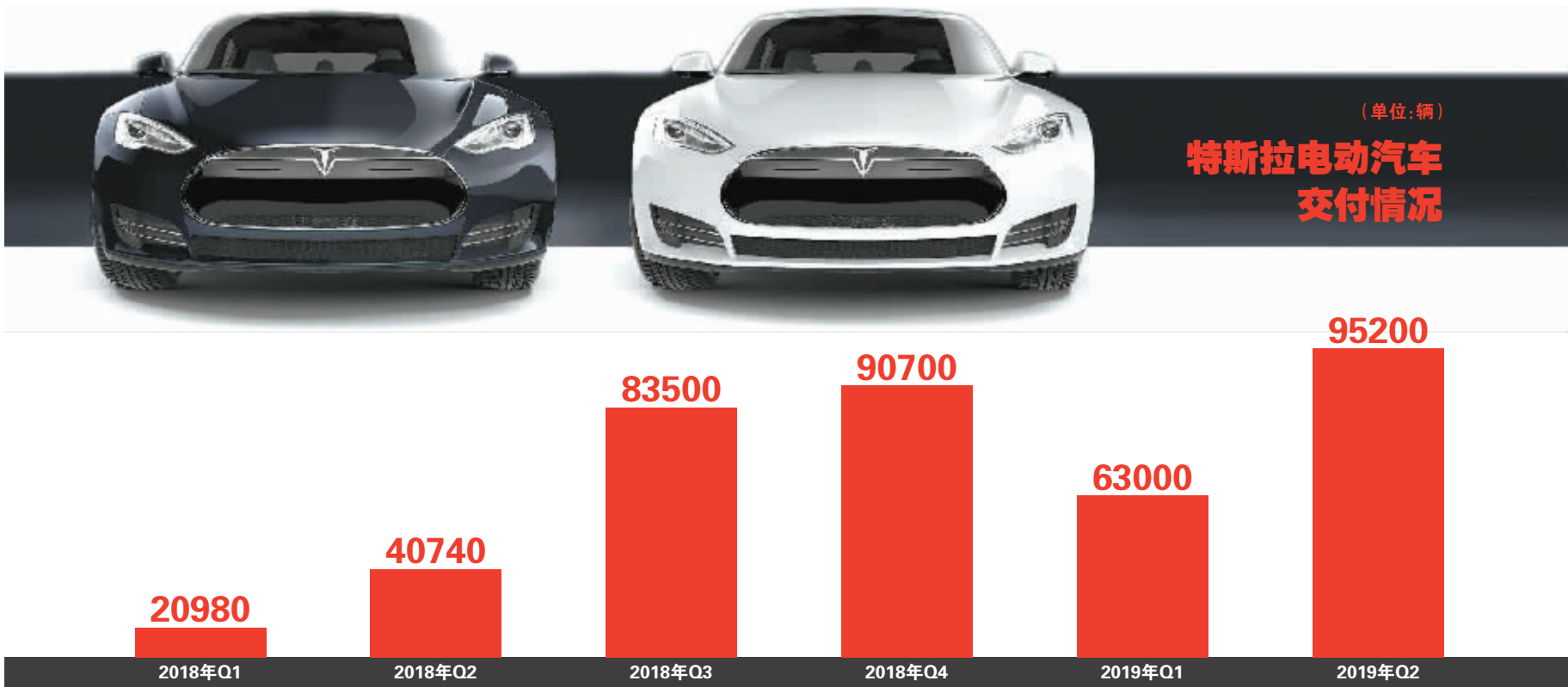
这并不是特斯拉第一次被曝“偷工减料”。一年前,为了能实现每周生产5000辆Model 3的产能目标,特斯拉跳过“刹车和滚动”测试环节。当时特斯拉表示,暂停的“刹车和滚动”测试环节是多余的。对此,一位业内专家表示:“刹车和滚动”测试是汽车制造流程中的一个关键环节,应在汽车制造过程的最后阶段进行。

员工们口中的“捷径”可能是一面之词,但特斯拉需要赶工却是不争的事实。特斯拉最近告诉股东,在

截至6月30日的三个月里,该公司生产了87048辆汽车,其中包括72531辆Model 3,这是该公司定价最低的轿车。这两项都是该公司的重要季度业绩指标。预计今年全年交付量将达到至少36万辆,其中预计将有25万辆以上是Model 3。

3日,特斯拉宣布,二季度交付了9.52万辆电动汽车,打破了之前在今年四季度创下的9.07万辆的交付记录。这一成绩超出了华尔街分析师平均预期的9.1万辆,也达到了CEO埃隆·马斯克此前给出的创纪录的预期。

不过,投行仍对其业绩持谨慎的态度。瑞银在致投资者的一份报告中称:“特斯拉二季度交付量超出预期,但这并未改变我们对其二季度盈利情况的谨慎看法。”



为冲销量？

意外的成绩给特斯拉带来了久违的好消息,但现在的特斯拉宛如在悬崖边走走,谁也说准哪个时候的哪项数据,会再度将特斯拉打入深渊。深知这种情况的特斯拉,一边忙着赶工,一边又祭出了降价大招。

当地时间周一,一轮大规模的价格调整降临到了特斯拉的多款车型。根据特斯拉官网,在美国市场,特斯拉明星产品Model 3的起售价格已经从32225美元降至30315美元。相比起来,Model X起售价从71325美元上调到了75315美元,而Model S的起售价从65125美元上调至70115美元。

对于此次价格的调整,特斯拉相关负责人对北京商报记者表示:“调价是为了使产品拥有的门槛更低,我们调整产品售价,与其他汽车厂商一样,我们会定期调整价格和产品选项。”同时,该负责人还表示,为

使特斯拉车辆购买过程更为简便,特斯拉正在标准化特斯拉的全球产品矩阵,并精简Model S、Model X和Model 3的装饰涂装选项。

在这之前,彭博社透露称,9日,特斯拉汽车业务总裁杰罗姆·吉伦还在致员工的内部邮件中表示,特斯拉正在为增加其加州汽车工厂的产量做准备,并且公司将重新进入招聘模式。“虽然现在不能在这封邮件中说得太具体,但我知道你们会对即将到来的进展感到高兴。”杰罗姆·吉伦的兴奋不言而喻。

把最多的精力用在最畅销的作品上,这仿佛是特斯拉的内在逻辑,而不断发力的背后搏的就是一份漂亮的数据。此前特斯拉就曾计划,预计2019年的汽车产量将显著超过此前预期的36万-40万辆。如果一切顺利,位于上海的特斯拉工厂能在四季度初实现量产,那么特斯拉今年全球市场的总产量可能达到50万辆。

不管特斯拉给出的豪言壮语有没有“画大饼”的嫌疑,但特斯拉对数据的重视却早已成了事实,这种

重视不仅来自于马斯克对梦想的追求,还来自于外界始终不曾间断过的压力。今年4月,特斯拉公布一季度交付量,其中Model 3交付量为5.09万辆,但市场上对其最低预估销量都达到了5.175万辆。“不及预期”的后果就是随后股价大跌8%。

特斯拉或许永远都忘不了曾经把他困得死死的产能危机,那时候看衰的声音始终不绝于耳,特斯拉股价跌了一轮又一轮,这也就有了后来马斯克对着记者声泪俱下回顾过去面临的巨大压力一事。按照马斯克的说法,过去的一年是他职业生涯中面临的最艰难、最痛苦的一年,很大的原因就在于特斯拉空头。

睡工厂、亲自督战堪称家常便饭,直到2018年下半年,特斯拉终于摆脱泥潭,周产量开始达到5000辆,但这一数字在2017年底,仅为1000辆。那一年特斯拉打了一场漂亮的翻身仗,全年共计销售24.56万辆电动车,同比增长175.6%。经不起折腾的特斯拉,做出冲销量的事情似乎一点也不奇怪。

第三季度恢复盈利,并在第二季度大幅削减亏损。

上海可能会是特斯拉的押宝所在。此前,吉伦就在邮件中写道,上海工厂装配线的很多部件正在就位。他说:“中国工厂的冲压、车身、喷漆和总装配线的组装都在顺利进行,在设计和制造方面都创下了纪录。”上个月,彭博社还透露称,特斯拉正在重组其亚洲的业务机构,以更专注于中国市场。据悉,该公司准备撤去原来的亚太业务部门,重新组建一个覆盖中国大陆和港澳台地区的新大中华区部门。

至于未来,汽车行业分析师贾新光表示,整体来看,特斯拉减少人工、逐步走向自动化、进行技术改进,这些发展方向都是正确的。在业绩方面,特斯拉的盈亏正在逐渐接近平衡,已经是一件很不容易的事情了,毕竟作为新生势力过分追求盈利并不现实,更重要的是看发展。虽然在补贴下降的情况下,特斯拉在美国面临着很大的压力,但好在其降价成本的方向比较正确,欧洲市场、中国市场都是其未来的目标。

北京商报记者 陶凤 杨月涵 实习记者 刘晓梦

盈利压力

躲过产能危机的特斯拉并没有一帆风顺。今年1月,特斯拉全球销量出现下降,仅有7277辆的数据比起2018年的月均销量,只有后者的1/3,作为特斯拉的增长龙头,Model 3的销量也出现了大幅跳水,这意味着跨过了产能危机这道坎儿,特斯拉又迎来了“需求危机”。

据了解,北美市场占据了特斯拉总销量的75%,欧洲市场紧随其后。但今年前两个月,随着新能源汽车补贴红利的加速消退,特斯拉汽车北美地区销量分别为6500辆和5750辆,相比2018年12月的25250辆下滑超过70%。特斯拉欧洲销售业务在前两个月也同比减少了大约40%,环比降幅更是高达63%。

退一步说,就算不考虑需求方面,特斯拉也仍旧面临着盈利的压力。拿出了二季度让人惊叹的9.52万

辆汽车交付量数据之后,特斯拉依旧没能打消资本市场的怀疑。目前外界担心,即使特斯拉总体交付量达到创纪录水平,但高利润率的Model S和Model Y销量下降意味着二季度和2019年剩余时间的利润将无法实现。

早在上个月末,瑞银便下调了特斯拉的盈利预期和目标价,当时瑞银分析师科林·兰根便提到:“交货量可能会增加,但利润可能会下降。我们预计下半年亏损将会增加,因为交付可能会放缓,而价格的变动将会持续影响利润率。”为此,瑞银维持对该股的卖出评级,并将特斯拉12个月目标价从200美元下调至160美元。

根据彭博社的统计,特斯拉在过去12个月里平均每分钟“烧掉”8000美元,按照这一速度,特斯拉将于今年8月份耗尽目前的现金储备。而在此之前,这种“死期”的预测也早已出过一轮又一轮,烧钱、亏损始终困扰着特斯拉,但在汽车交付量提高和成本削减措施全面发挥作用的情况下,马斯克曾预计特斯拉将在