

■热点透视

4月销量下跌 对手强势发力 特斯拉能否继续搅动中国车市



◎记者 俞立严 ○编辑 邱江

特斯拉，这条搅动中国汽车业的“鲇鱼”较以往正在发生某些变化。最新的车辆上险数据显示，特斯拉4月销量出现环比大幅度下跌。同时，继2021上海车展安阳女车主维权事件后，特斯拉日前又被传出上海超级工厂停止扩建等消息。对此，特斯拉方面对上海证券报记者表示暂时不予回应。有业内专家表示，在中国市场销量环比出现下滑，特斯拉的后续应对值得关注。可喜的是，特斯拉就汽车数据安全已有动作。

强势地位遭遇挑战

数据显示，特斯拉4月份的销量为11954辆，环比下跌65.51%。其中，特斯拉的销售主力Model 3车型4月份上险销量为6431辆，环比下跌73.75%，首次跌破了1万辆。业内专家认为分析认为，尽管4月是传统的汽车销售淡季，但横向对比，特斯拉Model 3直接竞争对手比亚迪汉

EV当月卖出了5746辆，理想ONE也小胜特斯拉Model Y，卖出了5539辆，特斯拉的高端新能源车型之前的热销模式似乎正在退烧。2020年在上海实现国产之后，特斯拉在中国市场一路高歌，2020年销量达13.9万辆，电动车市占率达到10%；2021年一季度交付6.9万辆，市占率13%，仅用一年的时间便拿下中国电动车行业第一的位置，可谓风光无限。但是，2021年4月上海车展上的女车主维权事件，以及随后1个月内发生的几起交通事故，似乎让特斯拉迎来了转折点。记者日前在走访特斯拉实体店时发现，店内人流与中国造车新势力蔚来、小鹏、理想等实体店接近，已然没有了2021年初特斯拉国产Y车型发布时客流涌动的热闹景象。业内专家对记者表示，女车主维权事件使得舆论聚焦于特斯拉品牌的安全性方面，加之频频被报道出现交通事故和纠纷，使得部分潜在的特斯拉客户的购车意愿受到一定影响。

能否继续搅动车市

除了市场销售的强势地位遭遇挑战，特斯拉还面临其他不利消息。根据特斯拉此前的官方解释，特斯拉上海超级工厂Model Y生产线在4月份停产两周升级产线设备，停产会较大幅度影响特斯拉的销量。与此同时，有消息称特斯拉未参与目前特斯拉上海超级工厂址马路对面一块土地的投标。对此，特斯拉有关人士回应称，没有相应信息可以提供。有业内专家表示，上述这块土地面积相当于目前特斯拉上海超级工厂的一半，如果特斯拉能够拿下这块空地，产能有望提升20万辆以上。对于特斯拉在中国市场的现实处境，业内人士表示，作为闯入中国新能源汽车市场的“鲇鱼”，特斯拉此前依靠其领先的科技元素，对中国新能源汽车市场的确起到了搅动作用，激发了中国新能源汽车行业的活力，同时特斯拉的国产也带动了中国新能源汽车产业链。从上周末举行的2021上海临港

新片区智能新能源汽车产业项目集中签约活动上上传消息，特斯拉上海工厂造车已实现超90%零部件国产化。上汽有关人士向记者透露，单是上汽集团旗下相关零部件企业，目前就要为一辆国产特斯拉提供超过1万元人民币的内饰等配件。业内专家表示，特斯拉未来要在中国市场继续良性发展，需要及时回应消费者的关切，提供和安全相关的数据等资料。在竞争激烈又快速发展的中国新能源汽车市场上，特斯拉只有成为一条健康的“鲇鱼”，持续激发市场活力，才符合引入特斯拉的初衷。最新的消息是，特斯拉方面宣布，已与业内专家就《汽车数据安全管理办法（征求意见稿）》展开研商。“我们已经在中国建立数据中心，以实现数据存储本地化，并将陆续增加更多本地数据中心。所有在中国市场销售车辆所产生的数据，都将存储在境内。同时，我们将向车主开放车辆信息查询平台。此项工作正在紧锣密鼓地进行中。”

撕下标签 华为汽车概念股不改“求生、求变与求新”

◎记者 周健 ○编辑 邱江

概念炒作最终仍要回归产业逻辑。“不造车，不投资、不控股、不参股任何车企”断送了资本市场对华为造车的臆想，投资者们也终于明白，车企是车企，华为是“Huawei Inside”。对于小康股份、北汽蓝谷和长安汽车来说，即便没有了“华为汽车概念股”的标签，其与华为合作的诉求依然明确——求生、求变、求新。

小康股份：求生

对小康股份而言，与华为的合作是为求生。双方合作之前，小康股份的赛力斯品牌在汽车行业内并没有太高的知名度，2019年4月上市的SF5，2020年全年的销量不足千辆。然而，随着最低售价超过20万元的赛力斯华为智选SF5于4月21日开始在华为门店销售以来，订单表现亮眼，上线两天即突破3000份，并仍在持续增长，最新的交付已排到8月底。正是在华为的助力下，“默默无闻”的赛力斯SF5变得“炙手可热”，如果火爆的订单悉数转换，势必会拉动销量，进而直接影响到公司的业绩表现。新能源汽车被小康股份原董事长张兴海称为“第三次创业”，以打造“全球智能汽车品牌企业”。而创办赛力斯品牌的则是小康股份现任董事长张正萍，亦是张兴海之子。2020年11月5日，小康股份公告聘任张兴海为公司名誉董事长，选举张正萍为公司董事长。加上此前“张氏三兄弟”中的张兴礼和张兴明在公司的职位被张正源（1981年出生）和张正成（1985年出生）接班，小康股份完成了历史性的交接。值得关注的是，11月5日也成为

概念炒作最终仍要回归产业逻辑。对于小康股份、北汽蓝谷和长安汽车来说，即便没有了“华为汽车概念股”的标签，其与华为合作的诉求依然明确——求生、求变、求新。

小康股份股价走势的一个重要分水岭。当天，小康股份涨停报收于10.07元，但仍较年初的11.49元下跌了14.1%。在此之前长达10个月的交易时段，小康股份股价跌多涨少，最高为11.73元，总市值在120亿元至150亿元区间波动；但从11月6日开盘起，小康股份的股价便进入上升通道，截至昨天收盘，公司总市值已超过700亿元。“目前公司股价已经严重偏离基本面的支撑，这种非理性的上涨并不利于公司未来的持续健康发展。”小康股份股价在去年底超过20元时，张正萍曾如此提醒投资者。如今，他需要考虑的是，二级市场过高的股价是否需要给公司近26亿元的定增带来影响。根据此前公告，小康股份拟募资不超过25.93亿元，其中16.22亿元用于赛力斯智能网联新能源系列车型开发及产品技术升级项目。

北汽蓝谷：求变

作为曾经的新能源汽车自主排头兵，北汽蓝谷在B端市场由盛转衰后，先发优势荡然无存。2018年，北汽蓝谷销量达到顶峰的15.8万辆，2019年销量首次同比下降，但仍超过15万辆。进入2020年后，公司的销量呈现断崖式下滑，全年累计销售不足3万辆，同比下滑超过八成。虽然北汽蓝谷针对个人用户市场上线了极狐品牌并已有车型对外发售，但未能止住销量的颓势。今年1月

至4月，公司累计销售4177辆，同比下降56.43%。销量暴跌，公司业绩自然大幅下滑。2020年，公司实现营收52.72亿元，同比下降77.65%；亏损64.82亿元，同比下降超70倍。公司在财报中将亏损归结于新能源汽车补贴政策退坡、燃油车排放标准升级以及疫情等原因。今年一季度，北汽蓝谷营收为8.30亿元，同比再度下滑50.19%；亏损相比去年同期扩大至8.54亿元。事实上，北汽蓝谷是最早启动与华为深度合作的车企之一。早在2017年，双方就计划在技术研发、产品创新等方面建立合作；2019年，双方的合作进一步深化，联合设立“1873戴维森创新实验室”，共同开发面向下一代智能网联电动汽车技术。合作的成果，在今年上海车展期间孵化——极狐品牌发布旗下第二款车型，其中搭载华为全栈自动驾驶解决方案的华为HI版，成为首款带有“Huawei Inside”（即HI）标识的车型。在不少业内人士看来，北汽蓝谷的此举既有“刮骨疗毒”的勇气，也有“壮士断腕”的无奈，“不管是投入的资源，还是公司未来的发展，极狐已经不能再失败了。”

长安汽车：求新

求新，是长安汽车触底反弹后最重要的诉求。“三驾马车”中，长安汽车显然最

从容、也是最早“曝光”与华为联手打造新品牌计划的一家。去年11月，长安汽车董事长朱华荣在参加电视节目时表示，正在携手华为和宁德时代，三方联合打造高端智能汽车品牌。半年后的今年5月20日，长安汽车公告长安蔚来更名为阿维塔科技，正式官宣三方联合打造新品牌的计划，比如独立市场化运作，有独立上市计划等。从长安蔚来到阿维塔科技，长安汽车始终在寻找新能源市场高端化之路。2017年，长安汽车发布“香格里拉计划”，表示在2025年前对新能源汽车全产业链投资超过千亿元，推出21款纯电动车型和12款插电混合动力车型。虽有壮志雄心，但长安汽车在新能源汽车市场的表现却不尽如人意。因此，2018年，长安汽车与蔚来汽车合资成立长安蔚来，双方各持股45%，其余股份由该公司高管及员工持有，生产智能网联新能源汽车，并规划研发3款产品。然而，随着长安汽车在去年将其在长安蔚来的直接持股增至95.38%，蔚来汽车仅作为财务投资而终结了双方合作造车计划。不过，长安汽车的更名公告同时表明华为和宁德时代并未参股阿维塔科技，这让外界对于三方的合作深度提出质疑。毕竟，如果华为和宁德时代继续以零部件供应商的身份与阿维塔科技合作开发，那么相比其他造车新势力，阿维塔科技没有明显的优势。“如果从华为‘智能汽车增量零部件供应商’的定位来看，入股车企不是最佳选择，毕竟华为是想做所有车企的朋友，而非某车企的股东。”对于华为的声明，一位业内人士表示并不意外。



退市难题“常态”化解

◎记者 祁豆 ○编辑 邱江

“民生而有习有常，以习为常。”在注册制的背景下，退市机制的有效运转日趋常态化。5月25日晚，上交所同时对*ST鹏起、*ST富控、*ST信威3家公司做出终止上市决定。至此，沪市去年被暂停上市的6家公司无一例外地告别了A股市场。沪市今年财务类退市的公司数量也创下了2005年以来的新高。退市制度修订中的新老划断，考验着对规则的执行力、市场的容忍度，公平和效率的取舍，也一度是一道难题，2012年末启动的退市制度改革较2008年作了大幅修改，新增部分财务类退市指标，当年的新老划断要求对十余家公司已经暂停上市的公司统一“清算”去留。2013年2月8日，11家因为各种原因、暂别市场时间长短不一的ST公司统一恢复上市，因几乎都有重组方案傍身和“死里逃生”的侥幸，当日这些老牌ST公司悉数登上了涨幅榜。而这一幕，恰是当年“退市难”的冰山一角。水面之下，是进口不畅、壳价值畸高、投资者救济手段匮乏、投资炒作氛围火热等市场现实。

庆幸的是，8年后的今天，情节已然反转。退市新规落地执行首年，过去的难题似乎已经不再那么“难”。其背后，是这段跌宕起伏、破而后立的日子，注册制改善供求关系、法治化保障投资者权益、投资者结构改善、中介机构归位尽责意识提升、监管定力下雷厉风行，五方汇聚的暖流终于到达坚冰所在之地。“绩差公司逆袭走向巅峰”的故事走向终结，“常态化退市”时代似乎已在不自觉间悄然而至。

注册制铺路，常态化退市有了顺畅运行的市场环境。如果在8年前，“一壳难求”之时，这3家公司很可能早获多方橄榄枝，携着“闪亮”的重组方案恢复上市；如果在5年前，借壳上市如火如荼之际，披星戴帽甚至可能“反以为荣”；如果在3年前，注册制改革号角还未吹响，一批在IPO门前等待的企业可能依然会对这些“壳”抱有兴趣。但是，已经没有“如果”了。随着2019年注册制在科创板落地，2020年创业板注册制顺利实施，“注册制速度”带来的供求关系变化超出预期。数据显示，过去两年，A股市场新发公司分别有203家和396家，同比增长93%和95%；去年科创板、创业板新发公司分别达到145家、107家，合计占比超六成。入口端更加通畅的同时，出口端的变化也静水深流。这两年，1元股面值退市已成为退市“常态”，“壳价值”被停在了历史中。

正是在这场供需力量重新优化平衡的博弈中，这3家公司其实也早已不是当年那个“响当当”的模样。在触及退市指标更早之前，*ST富控、*ST鹏起在暂停上市前已跌破面值、苦苦挣扎，*ST信威的市值也从高峰时的近2000亿元缩水至40亿元左右。病入膏肓下，没有“白衣骑士”愿意“搭救”，市场也不认可所谓的“自救”——注册制时代，市场已经对绩差公司的淘汰越来越司空见惯。被常态化退市，几乎是注册制时代的大背景下此类ST公司的宿命。

投资者结构优化，常态化退市有了得以实践的市场土壤。从曾经的“不可承受”到今天的安之若素，市场对退市的接纳度和理解度变化的背后，无疑是投资者这个基础群体的变化。近年来，公募基金快速增长、外资涌入以及价值投资理念的深入都潜移默化地推动着A股投资者结构的优化。以沪市为例，2020年底数据显示，沪市境内外专业机构投资者的交易占比从2016年的15%提高至目前的24%，个人交易占比由85%下降为75%。专业机构投资者在沪市主板公司流通股中的持股市值约8万亿元，同比增长近47%；全年日均成交金额1826亿元，同比增长152%。投资者结构的优化无疑影响着市场审美偏好和行情特征，市场

资源进一步向优质赛道、优质公司集中。好公司有好价格的同时，ST公司指数也明显下挫。沪深300指数2019年、2020年节节攀升的同时，ST指数则连续大幅下跌，近两年跌幅分别为6.51%、9.61%。像本次退市的这3家公司这样的上市公司，缺乏基本面支撑，被市场“用脚投票”也就是理所当然了。法治化护航，在常态化退市下投资者看到了真金白银补偿的希望。实际上，退市“难”，并不难在制度本身，而在于退市后投资者利益如何保护、各方利益如何均衡、背后的责任如何落实等“隐性”方面。常态化退市的“闭环”要水到渠成，离不开对违法违规行为追责、投资者权益救济等立体化机制的落地生根。否则，退市将无法避免地陷入“误伤无辜”还是“网开一面”的困境。事实上，退市机制的“四梁八柱”已经基本搭建，“应退尽退”已有了有的放矢的基础。新证券法设立投资者保护专章，对先行赔付制度、证券调解及代表人诉讼进行规定，构建全方位的投资者保护体系，为投资者维护自身合法权益提供了更加畅通的渠道。刑法修正案也涉及对资本市场的欺诈发行、信息披露违法等犯罪行为的界定、表现、处罚标准进行了更为清晰明确的界定。

制度就绪的同时，实践也在推进。2021年5月，首单普通代表人诉讼乐凡音响案宣判，315名投资者成功索赔1.23亿元，平均每个投资者获赔39万元；首单特别代表人诉讼*ST康美案已经启动，中证中小投资者服务中心接受56名权利人的特别授权作为代表人参加诉讼，为中小投资者维权提供了中国版范本。

中介机构责任压实，使常态化退市有了市场约束的条件。注册制下，中介机构责任被提升到了一个新的高度。在2020年年报中，沪深两市有251家公司被出具“非标”意见，曾经鲜见的无法表示意见是达到了30家，2020年由此成为“史上最严审计年份”。而这只是个开始。新证券法将审计机构由“资格审批”改为“备案管理”的同时，进一步压实了审计机构的责任，监管层也加大了相应的问责力度。过去一些中介机构睁一只眼闭一只眼签字拿钱、甚至帮助公司发挥“财技”的伎俩，已经难以维系。“看门人”的归位尽责进一步体现：审计机构的意见更明确、更具针对性，也包括更主动对刻意规避退市的行为说“不”，更敢于对缺乏持续经营能力、严重违法违规扰乱市场秩序的公司做出甄别。本次退市的*ST富控此前明显违反会计准则、强行操控财务报告，年审会计师出具了证券市场近20年来首单否定意见，认为公司相关会计处理不符合会计准则，这份意见成为公司被提前锁定暂停上市的重要一环。

监管机构雷厉风行，常态化退市执行掷地有声。规则的生命在于执行。作为退市新规执行首个年度，确保“应退尽退”平稳推进，离不开对“应退尽退”公司保持高压态势。退市新规下，今年沪市有75家公司被实施风险警示，包括23家触及新增的“扣非净利润+营业收入”财务类组合指标，21家触及新增的内控否定意见等新指标。对一些试图走“捷径”规避退市的公司，无论手段是复杂精巧还是简单粗暴，无论是拉抬股价还是调节财务数据，监管都秉承着守护市场、维护规则的初心，密织紧网，从严监管。在上述3家公司退市前，监管也数次通过公开问询、核查交易、督促整改等，向市场揭示公司种种“动作”背后的真实面目。轻车已过万重山。指标清晰、流程简单、执行高效，多年前困扰着市场的难解的“结”，似乎有了被彻底解开的希望。很难说从哪年哪月哪一批公司开始，但常态化的退市已然成为确定的趋势，它无法逆转，正悄然塑造着市场新生态。