

投资新规之下 造车新势力不再寻求“弱弱联合”？

2018年年尾的新能源市场格外热闹。一面是造车新势力上市、交付的赌约，另一面是补贴政策下滑程度不确定所造成的消费者冲击。与此同时，强劲的新能源增长又给行业的发展带来了略显广阔的发展空间。是造车新势力渐次消失，还是政策在新单元刺激下不断进化，近乎水火不容、抑或水能载舟的故事，将持续上演。

年底收官之际，在销量目标是否达成之外，要属车和家收购力帆汽车生产资质、与新版《汽车行业投资管理规定》的下发最为引人注目。两者一前一后官宣，看似巧合的背后，必定是存在某种关联。相衬之下，仅有涟漪的行业大潮之下，隐含着怎样的汹涌呢？

《规定》下发会带来哪些驱动作用？

2014年开启的这股造车新浪潮，以密集的资金投入、人才的跨界流动，冲击了转型之中岿然不动的传统车企。按照企业自我发展、渐次上升至行业标准、国家政策的既定规则。先期的资质下发，更像是政策对于行业变动特地放出的一个缺口，尝试的角度之下，凸显了行业的荒蛮。

随之而来的就是资质的暂停申请与下发。这就驱使更多的后进者开始走向，代工或者购买壳资源的道路，其中代工算得上是造车新势力走出的特色道路，也是政策尝试之后车企做出的探路。

这一构想在2018年12月6日，工信部颁布的《道路机动车辆生产企业及产品准入管理办法》正式上升至政策明确鼓励支持。按照这样的思路再来看新版《规定》，其更像行业在企业催动之下，发展至一定阶段的总结、以及对于下一阶段发展的承接。

虽然《规定》将发改委核准更改为地方发展改革部门实施备案管理，但是在鼓励代工模式的同时，对于车企研发、品质保证、售后服务能力都做出了相比《规定意见稿》更高、更为明确的规定。

《规定》中明确，还没有获得生产资质的新造车企业，只允许先代工生产30000台，才有资格申请资质，建设工厂。

这就表明新能源行业已发展上升至政策一统、尝试落定为准则的道路，同时还引入了更为宽泛的市场考验周期。抬升的准入门槛下，先行者拥有者更多的主动权，而后进者的资质机会将面临更大困难。

另一方面，新版《规定》更加强调产能的利用率。这一着力点收紧了传统车企想要通过发展新能源换道发展、造车新势力野蛮生产的模式，也暂停了尚未竣工投产的产能建设。产能集聚、优势聚焦的驱动愈加明显。

无论是江淮与大众的合资，还是代工模式逐渐成熟，国内新能源市场始终处在企业行业引领政策发展的道路上。随着新版《规定》与2019年补贴政策陆续落地，新能源行业正从政策、市场双驱动的双核驱动，转向市场主导、研发能力自我匹配的合作与竞争共同驱动的新阶段。

窗口一直存在，但是留给有准备的人。

车和家的“机遇”

12月15日，人民日报刊登了前科技部长万钢的署名文章《促进新能源产业健康发展》，文章中表明，中国新能源汽车产业战略或将迎来重大调整：纯电动汽车和插电式混合动力汽车不再是核心推广目标，取而代之的是增程式混合动力汽车和氢燃料电池汽车。

一直以来，顶层设计是中国新能源市场得以迅速爆发的根本原因，而放弃SEV、主攻增程式电动车的车和家，在默默发展中踩准了行业发展的步点，这或许是其得以快速获取资质、过渡到下一步行业发展的第一层原因。

车和家一直都是代工模式的坚定反对者。与众多车企集中布局在江西省不同，在尚未获得任何资质的情况下，车和家将生产基地布局在了江苏省常州市。这一点，为其日后的发展埋下了重要的伏笔。

新版《规定》明确表明，新能源产业要向产能利用充分、产业基础扎实、配套体系完善、竞争优势明显的省份聚集

；同时要贴近市场需求旺盛的终端市场。政策之下，常州市背靠产业链基地、消费市场的优势得以显现，而江苏省新能源新增产能尚处于未展开的开端。

这些都是车和家得以快速收购力帆生产资质之一的利好。在这背后，充满了车和家对于产品政策变化的预判，其也是解读新版《规定》的实操样本，而对于其他尚未取得资质的车企来讲，快速获取资质的方法，就是寄希望于车型上市之后的销量攀升了。

遭遇之下的后续变化

车和家的范例，是汽车投资管理政策尚未定型之前，车企对于后续变化的准确切入及充分利用。对于车和家自身而言，其与力帆的结合，既付出了技术与资金的代价，又预示着跨界结合的新趋势。

除了购买力帆的生产资质之外，车和家与力帆股份还签订了《战略合作框架协议》，达成6大方面的合作：

- (1)增程式纯电动动力模块控制技术的研发成果共享;
- (2)车载人机交互系统的研发成果共享;
- (3)针对B端共享和网约车领域定制车型的研发成果共享;
- (4)基于车联网应用的数据分析，应用场景的探讨和数据共享;
- (5)车辆后市场服务模式共同探讨和共享;
- (6)双方同意，力帆股份有权出资且车和家同意接受力帆股份出资参与车和家最近一轮融资，融资金额、融资价格根据届时与其他交易方共同协商确定。

这样的框架协议相比之前威马、电咖、拜腾等直接购买壳资源、乃至代工模式有很大不同，力帆不光可以在3年内共享车和家增程式、人机系统及车联网方面的技术，也可以通过注资获得车和家的话语权，带有更为深度绑定的意味。

新的合作模式正在建立，以往单纯以提高产能利用率、促进制造环节升级的合作模式，或将在新版《规定》之下变成深度的技术、销售等方面的捆绑合作。随之而来的是，无论是购买生产资质，还是利用代工模式进一步获取新的生产资质，都意味着代价的跃升，这或许是《规定》隐藏深处对于产业整合的思考。

写在最后

笔者认为，在新版《规定》之下，更多尚未取得资质的车企，或将持续坚守代工模式。过往的“弱弱结合”发展的模式将弱化，取而代之的是双方深度互补的合作。而制约车企资质机会快进的原因，将集中于2点：自身发展的积淀、合适标的日渐缺失。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/133884.html>