

美國也被“卡脖子”了？半導體短缺衝擊美國經濟，白宮催國會批准百億美元補貼

美國白宮當地時間4月6日下午舉行保密簡報會，討論半導體短缺對國內經濟的衝擊，喊話國會參眾兩院盡快就半導體產業補貼法案達成一致。

根據白宮通報，商務部長吉娜·雷蒙多、國防部副部長凱瑟琳·希克斯和總統國家安全事務助理傑克·沙利文等官員與會。會議議題涉及“投資‘美國製造’半導體以及保護我們經濟和國家安全的研究與開發”。

白宮說，半導體供應鏈嚴重中斷將對美國經濟造成“歷史性損失”，遠超目前芯片短缺對美國汽車工業的影響，同時將削弱美國相對全球“各對手”的“技術競爭力與軍事優勢”。

白宮國家經濟委員會主任布賴恩·迪斯當天告訴媒體記者：“按照最樂觀的估算，半導體短缺也可能將2021年（美國）國內生

產總值拉低整整一個百分點。”路透社所獲得的一份美國商務部為簡報會準備的報告顯示，1990年，美國生產全球將近40%的芯片，如今這一比例大幅降至12%。

這份報告強調，“面對緊急情況，沒有迅速的解決辦法”。私營部門對美國芯片生產的投資不夠，“不足以緩解與當前美國供應鏈脆弱性相關的風險”。

數月來，白宮持續推動美國國會通過對美國半導體產業的補貼法案。參眾兩院分別於去年6月和今年2月各自通過不同法案，但內容都包括撥款超過500億美元用於發展芯片產業，另外擬投入數千億美元用於提升美國在科技與研究方面的實力。接下來，參眾兩院將就兩版法案談判，隨後推出獲得雙方認可的一版折中法案並進行表決，在兩院都通

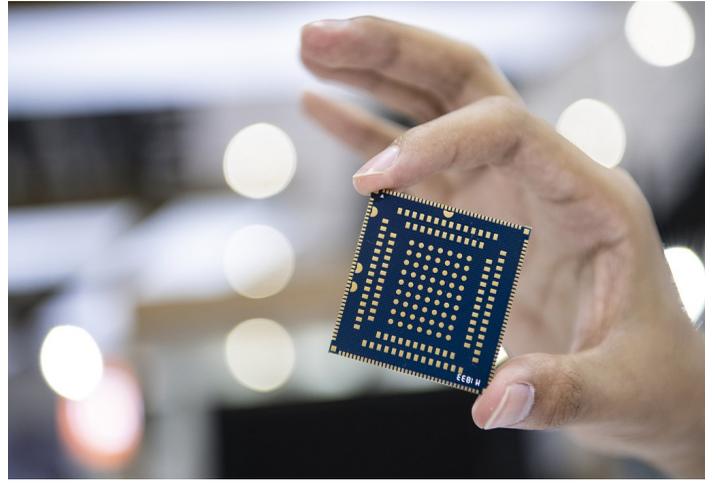
過後交由總統簽署生效。迪斯說，半導體短缺令美國經濟面臨“嚴重風險”。他呼吁參眾兩院本周能夠選定談判代表，“迅速”啟動談判正式程序。

此前，據環球網2月援引路透社報道，知情人士稱，白宮警告美國芯片產業要將供應鏈多樣化，以防俄羅斯對美國的出口管制措施實施“報復”，阻止美國企業獲得製造芯片的關鍵原材料。

報道稱，美國市場研究機構Techcet本月1日曾發布報告，強調許多半導體製造商對來自俄羅斯和烏克蘭的材料依賴，比如氮氣、鈹等。據該機構評估，美國半導體級氮氣的供應有90%以上來自烏克蘭，35%的鈹來自俄羅斯。

雖然美國半導體製造商高度依賴國外材料，但對俄羅斯的制裁仍在繼續。

據海外網6日援引路透社報



道，美國芯片製造巨頭英特爾公司宣布暫停在俄羅斯的所有業務，並稱已經採取措施保證業務可持續，以盡量減少對全球業務的干擾。

英特爾目前幾乎壟斷全球的電腦芯片市場，為美國市值最高的芯片企業之一。今年3月初，英特爾曾宣布暫停向俄羅斯和白俄羅斯供應包括芯片在內的產品。

華爾街巨頭警告：美國經濟衰退迫在眉睫

過去幾周，幾家華爾街巨頭一直在警告經濟衰退可能迫在眉睫，還指出了一些財務數據中常見的警告信號，但並不是所有人都對美國經濟前景如此悲觀。

關於美國經濟的未來出現了激烈的爭論，雙方專家都有強有力的證據佐證自己的說法。

卡爾·伊坎、比爾·格羅斯和杰弗裏·貢德拉赫等億萬富翁認為，美聯儲(Federal Reserve)希望通過加息冷卻通脹，可能出現滯脹、衰退或“更糟”的情況。但一些頂級經濟學家和投行領袖並不認同。

今年3月中旬，摩根士丹利(Morgan Stanley)的財富管理(Wealth Management)部門的首席投資官莉薩·沙萊特發布報告表示，“美國經濟遠未到衰退的地步”。她指出，之所以看多是因為美國家庭的過剩儲蓄達2萬億美元，而且有可能實現能源獨立。

T. Rowe Price的首席國際經濟學家尼古拉·施密特也不太相信將出現衰退。3月9日，施密特

在一份報告中稱，隨着新冠疫情限制放鬆，壓抑的需求和全球供應鏈緩慢恢復有助於提振經濟。不過毫無疑問，最近幾周，美國經濟的增長預期受到了衝擊，一些衰退信號亮了紅燈。以下是令人擔心的方面。

首先，債券市場最看重的衰退信號是收益率曲線。這是華爾街對短期國債收益率和長期國債收益率差異(或“利差”)的說法。1955年以來，每次出現收益率倒掛，也就是短期國債收益率高于長期國債收益率就意味着衰退，期間祇有一次預測錯誤。

3月23日，美國2年期和10年期國債收益率利差降至0.2%。算得上嚴重的紅燈警告。

雖然收益率曲線預測錯過一次，但這並不能讓人放心。當時是20世紀60年代中期，收益率倒掛後沒有出現衰退，而是出現“大通脹”(Great Inflation)，並且一直持續到20世紀80年代初，經常有人與2021年和2022年通脹飆升相比。

金融服務公司桑德斯·莫里斯·哈里斯(Sanders Morris

Harris)的董事長喬治·鮑爾對雅財財經(Yahoo Finance)表示，“收益率曲線扁平化把大多數投資者和交易員都嚇壞了。”

消費者信心是華爾街另一個經常使用的衰退信號，自2021年年中以來表現一直很糟。

今年2月，密歇根大學(University of Michigan)著名的消費者情緒調查比2021年同期下降了19.7%，達到十年來最低。情緒下降主要因為通貨膨脹加劇導致個人財務前景惡化，也引發了一系列經濟分析，探討美國人為何如此強烈憎恨似乎蓬勃發展的經濟。

小企業也信心不足。今年2月，全美獨立商業聯合會(National Federation of Independent Business)的樂觀指數(Optimism Index)下降1.4點至95.7，也是第二次低於48年平均價值98。

然而，並非所有衰退跡象都表明經濟陣痛即將來臨。

工業生產是經濟實力的關鍵指標，經濟學家用來判斷是否將出現衰退。美聯儲的數據顯示，今年2月，美國工業總產值增

長0.5%，達到2017年平均水平的103.6%，比2021年同期高7.5%。

追蹤製造業和建築業公司採購方情緒的美國採購經理人指數(PMI)也保持強勁。2月數據為57.3，比美國過去十年平均水平高出超過6%。

今年2月，體現政策相關擔憂的美國經濟政策不確定性指數下降到139，低於2021年12月的200，表明圍繞美聯儲或拜登政府出現政策失誤的擔心逐漸減弱。

儘管政策不確定性有所減少，但還是有大量經濟數據無法提振人們對美國經濟的信心。經濟學家擔心，20世紀70年代以來從未出現過的經濟困境會卷土重來，即嚴重的通貨膨脹重演或出現新型“滯脹”。

首先，增長逐漸放緩，國內生產總值(GDP)預期也在下降。3月21日，惠譽評級(Fitch Ratings)對美國GDP的預測下調了0.2%，預計今年美國GDP增長僅為3.5%。芝加哥聯邦儲備銀行(Chicago Fed)的全美經濟活動指數(National Activity Index)是評估整體經濟

活動的月度指標，2月環比下降13%，表明經濟增長略有下降。

多位經濟學家和華爾街分析師另一個重要擔心是通貨膨脹。今年2月，美國通脹率達到40年來最高，促使美聯儲加息並承諾在年內進一步加息，以應對不斷上漲的消費物價。

2月的通脹數據還沒有包括最近俄烏衝突造成的石油供應短缺。美國禁止從俄羅斯進口石油後，3月初油價曾經升至每桶139.13美元。

雖然油價上漲後短暫回落到每桶100美元以下，後來再次出現飆升。3月23日，國際石油基準布倫特原油上漲約5%，達到每桶121美元以上。高通脹加上國際石油危機，但凡是有些歲數的老人都會記起“自我的十年”，想起當年的喇叭褲和迪斯科舞廳。

然而，摩根士丹利的跨資產策略師安德魯·席茨最近在一份報告中表示，儘管油價最近大幅上漲，通脹調整後的油價仍然遠低於20世紀70年代和80年代的水平。

特斯拉之後電動車的又一筆大單

一個在中國年銷量僅有數千臺的電動車品牌，受到了一家租車巨頭公司的垂青。

4月4日，美國汽車租賃公司巨頭赫茲宣布，將在5年內從沃爾沃、吉利的合資品牌極星訂購6.5萬輛電動汽車，將部署在歐洲、北美和澳大利亞，同時雙方達成全球合作伙伴關係。

關於交易的價格，極星沒有透露。不過按照極星2的售價，市場估計在30億美元左右。

這是赫茲繼去年宣布42億美元採購10萬輛特斯拉後的又一筆大單，也是新能源汽車出海的一個參照。

對於國內正大舉出海，又收獲寥寥的新能源玩家來說，極星的經驗或許能提供並成為海外拓展的新思路。

各取所需

對於雙方是如何“看對眼”的，極星方面向華爾街見聞透露，此前曾與許多不同的公司討論了潛在的合作意向，但最終認定赫茲在戰略結盟方面是最適合的。

那位極星負責人補充道，雙方都有實現電氣化轉型的強烈願望。且都認為，每個客戶，無論是購買、租

賃、共享還是叫車，都應該獲得最新的可持續的電動汽車技術。

此前在與特斯拉合作時，赫茲就公開表示，未來電動汽車的占比，將達到公司全球車隊的20%左右。

赫茲CEO斯蒂芬·謝爾說：“我們的目標是在北美打造最大的電動汽車車隊，與極星的合作是重要的一步。”

這是一場看起來雙贏的合作。赫茲採購極星2擴充自己的車隊向電動化靠攏；對極星而言，能獲得一筆可觀且穩定的收入，同時能間接通過租賃宣傳自己的品牌。

前後腳採購了特斯拉與極星類似價位的產品，在赫茲的心中這兩款產品有一定替代作用。實際上，極星一直將特斯拉視為自己對手，公司眼中極星2對標的就是特斯拉的model3。

在2月14日投放在美國超級碗的極星2廣告中，出現了“不徵服火星”的字眼，“嘲諷”造車的馬斯克還在造火箭上分心，隨後馬斯克以“哭笑”的表情在推特回應。

這宗採購讓汽車界直呼意想不到，因為極星的市場銷量稱得上慘淡。

成立於2017年的極星汽車，是從沃爾沃獨立出來與吉利合資的高端品牌，目前旗下有極星1、2兩款車型，售價分別是145萬和30萬元上下。

本次赫茲選中的極星2，2021年的國內銷量為2048輛，僅有特斯拉國內同期銷量的千分之四。相較之下，極星在海外的表現好一些，2021年極星2全球銷量為2萬9千輛。

實際上這款車的硬件條件并不差，祇不過因為定價、定位等原因沒有掀起波瀾，祇是在部分歐洲市場獲得了一些用戶捧場。

挪威OFV數據顯示，去年8月極星2在挪威市場的銷量為504臺，而特斯拉Model 3僅為264輛；瑞典BIL的數據也顯示，去年8月極星2在瑞典市場的銷量為284輛，同期特斯拉Model 3銷量僅為235輛。

有業內人士分析，過去一些希望打開市場的品牌，就曾多次將汽車賣給租車公司，用“地推”手段介紹給更多用戶，給潛在客戶一個進行長期試駕的機會。極星顯然走的就是這條業內“熟路”。

而在疫情期間不得已賣車回血的赫茲，在旅遊業漸漸恢復後需要重

新擴充車隊，可偏偏撞上全球汽車供應鏈的短缺，導致批量購車計劃受阻。品質高又能保交付的車型，成為赫茲的合作選擇的重要因素，而極星是滿足這一點的。

極星的確對於這筆大單的交付很有信心。極星對華爾街見聞表示，赫茲購買的6.5萬臺訂單將分布到未來的5年。極星方面認為，隨着其全球年度銷量將逐年增長，能夠確保未來生產計劃滿足赫茲的需求。

出海新潮

雖然極星方面表示，“我們是一家全球車企，並算不上‘出海’”。但並不妨礙極星的這筆交易，成為國內車企打開海外市場的一個樣本。

新能源汽車公司都有宏大的出海計劃。首當其衝的新勢力蔚小理，以及比亞迪、上汽，都已表過態，也有過相應的動作。

去年5月初，蔚來宣布了出海的第一站——挪威。隨後在11月10日的2021年Q3財報會上，李斌稱，2022年將進入至少五個歐洲國家。中國以外的市場應該占到蔚來銷售目標的50%。

2021年國內新勢力銷量的把頭小鵬汽車，也有了新進展。

3月11日，小鵬官方介紹，旗下的P5已經在丹麥、荷蘭、挪威和瑞典歐洲四國已經開啓預訂。同時宣稱，

公司已經成為歐洲三大汽車協會的成員。這意味着，小鵬在一定程度上，得到歐洲業界的接納和認可。

與蔚來相似，小鵬此前也曾提到海外將承擔一半銷量。去年年底，小鵬汽車總裁顧宏稱，小鵬汽車未來一半的汽車交付量，將面向中國以外的國家。

不過在出海熱背後，是海外銷量的骨感。目前這些出海車企取得成績祇是國內的零頭。

根據挪威市場的銷量數據，2021年，小鵬汽車在當地交付了438輛新車，其中G3銷售了406輛，P7銷售了32輛。剛剛舉辦的2021年年度財報會上，蔚來表示，在海外市場，挪威的月均銷量為100輛。

這樣的成績，想要實現幾年後國內外市場1:1的目標，看起來還有些吃力。半道殺出來的“18綫”車企極星，却靠着和租車行合作，一次性帶來了5年6.5萬輛的大單，年均1.3萬臺。

這給蔚小理等國內追求銷量的新能源玩家，指明了一條海外發展的新思路。

促使海外租車行大規模置換的原因是，疫情後租車更掙錢了。據統計在美國，汽車租賃公司在2021年的單車月均收入達到創紀錄的1,320美元，比疫情前提升了32%。