

# 开门造车,谁能率先赚到钱?

## 商海观潮

□闫雨昕 李童

如今,互联网企业跨界造车不一定算是新闻,但一定是个好听的故事。这一次,是华为。

在其他互联网企业还处于官宣造车的阶段时,华为就直接携作品亮相——4月17日,智能豪华纯电轿车北汽阿尔法S华为HI版全球首发,采用华为快充技术,充电10分钟续航197公里,起售价38.89万元。

这是华为参与造车的第一件作品,也能从中看出,其与车企合作的模式——不造车,但要吧华为智能部件植入每一辆车。

### 造车之风盛行

其实互联网企业造车之风,从2014年贾跃亭创办智能汽车公司FF便刮了起来,这两年尤为盛行,单是2020年底以来的造车新闻,便一波接一波:

2020年12月25日,阿里巴巴与上汽集团共同成立新汽车公司智己汽车;

2021年1月11日,百度官宣“要造车了”,吉利控股集团成为其战略合作伙伴;

1月26日,OPPO曝光一组汽车方面专利,表明将进入汽车领域;

2月,苹果造车的新闻开始在社交平台引发热议,现代、起亚、日产都曾是“绯闻对象”;

3月30日,曾不停辟谣的小米集团宣布小米智能汽车业务正式立项,成立全资子公司,10年内投入100亿美元;

4月6日,滴滴开始启动造车项目。负责人是滴滴副总裁、小桔车服总经理杨峻,他也是滴滴与比亚迪联名发布的定制网约车D1的首席产品经理,消息称目前团队已经开始从车厂挖人;

4月17日,华为和北汽新能源合作首款汽车问世;18日,华为举行HI新品发布会,发布了包括“华为八爪鱼”自动驾驶开放平台在内的五大新产品。

为啥互联网企业会看上造车这块蛋糕呢?最直接的利好就是股价上涨。周一,华为“造车”概念开盘暴涨,北汽蓝谷、小康股份纷纷涨停,长安汽车大涨9.42%。此前也是同样,造车消息一出,小米集团涨超6%。在百度造车消息发布当天,其股价上涨超15%,此前股价已萎靡三年之久。

2020年特斯拉超过丰田,拿下全球车企市值第一,马斯克身价惊天逆转。

从外部环境来看,造车的东风正劲。除了已经明确的政策导向之外,充电桩、服务站的完善、电池技术的进步,5G技术的应用和汽车零部件链规模初步积累的基础设施红利已经具备。此外在碳中和的概念下,利好新能源更是不言而喻。

### 盈利模式比拼

大家都知道,造车是一件相当“烧钱”的事。看看乐视的前车之鉴就能明白个大概。

在传统汽车行业利润逐年下滑的大背景下,以特斯拉为代表的新能源汽车,却让人们看到了新的可能。

根据全国乘用车市场信息联席会发布的数据整理,2014年汽车行业利润率为9%,而2020年前九个月仅为6.4%。与此同时,创下新能源汽车交付量新高高的特斯拉,已经远超传统龙头车企,坐上全球第一的宝座。

至于特斯拉未来的盈利模式,国泰君安认为,它把硬件价格做得很低,基本上能以成本价卖,更多通过后端软件市场来收费,实现盈利。

华为不造车却参与造车,同样也是把重点放在软件市场上。“因为华为不造车,我们的愿景是把数字世界带入每一辆车。”华为智能汽车解决方案BU总裁王军这样表示,“如果零部件业务做得足够好为什么要造车,造车也不一定赚钱。”

摩根士丹利也在一份报告中认为,目前的整车价值中硬件价值占据了90%,软件占据了10%,未来整车价值硬件价值将下降到40%,软件价值上升到40%,内容价值增加到20%。

华为ADS首席架构师、智能驾驶产品线总裁苏蕾认为,“传统车企则倾向于认为车是未来的主体,而上面存在一些计算机的单品。但未来汽车的基础是计算机,车是计算机控制的外设(汽车计算机化)。”这两种想法的不同,导致了两类公司在做法上根本性的不同。

互联网科技企业的触角伸向汽车领域也早就有迹可循。百度拥有超过400项自动驾驶相关发明专利,CarLife和苹果的CarPlay,早已成为市面上大多数汽车产品的智联标配,而在2015年那一轮的新能源造车浪潮中,蔚来、小鹏、理想背后的投资方也全是各个互联网巨头的身影,如今轮到他们走向台前,似乎是一件自然而然的事。



日前,陕建三建承建的十四运电力改造提升项目施工现场,迎来了西安建筑科技大学土木工程系70余名学生参观学习。因为公司管理技术人员对同学们提出的工程技术方面的问题一一解答。 □刘祥胜 杨树东 摄

## 西安国际陆港投资发展集团 为陕西优质产品在欧洲交易提供通道

本报讯(杨科嵩)4月21日下午,西安国际陆港投资发展集团分别与比利时北海港集团、奥斯坦德-布鲁日机场签署战略合作谅解备忘录。此举有效推动了中欧海陆空国际多式联运业务的开展,促进了中欧班列(长安号)在中国与比利时之间更加高效运行。同时也为陕西优质产品在欧洲的展览展示交易提供了通道和窗口。

据悉,此次双方合作打造海陆空综合交通枢纽,将建起西安港与比利时之间更广阔的物流大通道,并共同深耕“一带一路”倡议,助推中国与比利时乃至整个欧洲之间多式联运业务的发展。

通过与欧洲重要海港北海港的合作签约,将持续深化与比利时的经贸往来和交流合作,以北海港为支点进一步拓展中欧班列(长安号)在整个欧洲腹地的海陆空联运物流服务实现共赢发展,持续不断地深化与比利时的经贸往来和交流合作。

## 中油国研 被科技部认定为科技型中小企业

本报讯(江艳 何鸿 白建峰)日前,中油国家油气钻井装备工程技术研究中心有限公司(简称中油国研)被国家科技部认定为科技型中小企业,其作为科技孵化平台得到了政府和市场的进一步认可,品牌形象获得进一步提升。

中油国研依托宝鸡石油机械有限责任公司组建,是我国油气钻井装备行业唯一的国家级工程技术研究中心,先后承担了国家、省部及行业重点研发项目数十项,其中国家“863”计划、国家科技重大专项等国家级课题十余项,创新完成了钻机管柱自动化处理系统、钻机集成控制系统、钻柱升沉补偿装置等一批关键技术攻关和产品工程化应用,填补了国内空白,达到国际先进水平,目前已获得64项发明专利,有效突破了一批油气勘探开发“卡脖子”技术,为国家油气勘探开发提速上产提供了精良的技术装备保障。

## 咸阳宝石钢管钢绳有限公司 首批粗直径海工用绳下线交付

本报讯(马香 杨宁)日前,咸阳宝石钢管钢绳有限公司首次批量生产的粗直径超长超吨、直径76毫米锚链用镀锌钢丝绳顺利下线,并交付用户,该产品生产长度和单批次生产重量均是公司之最。

该产品是公司抢占海工产业高端的重点项目,标志着公司大步迈进海洋工程高端钢丝绳市场,也为“十四五”期间深耕海工钢丝绳领域打下坚实基础。目前为止,产品海试效果良好,为后续获得批量订单奠定了基础。

## 渝湘高速公路复线 龚滩隧道1号横洞进入主洞施工

本报讯(徐敏 聂新式)4月21日,渝(重庆)湘(湖南)高速公路复线重庆境内的彭(水)西(阳)段龚滩隧道1号横洞进入主洞施工,标志着本标段隧道工程取得阶段性突破,进入加速期,为下一步全面进入主洞施工创造了有利条件。

作为渝、湘两省(市)经济和旅游业发展的重大交通保障项目,龚滩隧道是全线控制性工程之一。由于隧道进出口地形、地貌受限,开挖难度大,因此设计了1、2号横洞开挖进入主洞施工。此次进入主洞施工的是1号横洞,该洞身长382米,于2020年10月19日正式洞内开挖以来,针对隧道进行了专项方案研究,制定了可靠的应对措施,有力保障隧道的施工质量、施工进度和施工安全。2号横洞身长876米,目前正在紧张有序的施工之中。



近期,为应对陕北沙尘大风天气,国网陕西省电力公司榆林供电公司积极采取措施,保障电网安全。图为4月18日,变电运维中心员工武刚清理330千伏绥德变电站1号开关B相电流互感器瓷瓶处悬空异物。 □刘玮 摄

## 左右观点

□吉蕾蕾

前几天,快递行业有两件事备受热议。第一件事是顺丰首现亏损,自曝一季度预计亏损9亿元至11亿元,股价甚至一度跌停;第二件事源自义乌邮政管理局下发给百世快递、极兔速递的警示函,要求其不得用远低于成本价的方式进行倾销。因“低价倾销”,且整改未达要求,百世快递、极兔速递部分分拨中心已停业整顿。

不少网友将这两件事联系起来,认为极兔等快递企业“低价倾销”行为“伤”了顺丰,导致顺丰亏损。其实,顺丰控股发布的公告说得很清楚,其亏损是多方面原因造成的。那么,快递企业之间的价格战究竟伤了谁?

“价格战”自然会增加企业成本,降低利润,但是在市场占有率的压力下,一些快递企业往往不得不加入“战争”。一些快递企业一开始采用低价竞争的方式挤出同行,等市场占有率上后再涨价。这种简单粗暴的价格战带来的恶劣影响不容小觑。

为了争抢市场份额,一味地退让价格,搞价格竞争,短期内或许可行,但靠“烧钱”维系的低价竞争不仅会扰乱快递市场正常秩序,也会让整个行业发展陷入恶性循环。表面看,价格战使得电商卖家成了既得利益者,快递费一降再降。但“以价换量”的商业逻辑,使得末端派件量飞速增长的同时,派件费却不断被压缩,有关“快递到网点迟迟不派送”“不征得同意将快递投入快件箱”等投诉时有发生。

此外,普通消费者的寄递运费并没有降低,快递时效、末端派送等服务体验却大打折扣。此次素有全国快递风向标地位的义乌,启动了价格整治,不仅对快递企业“低价倾销”现象及时亮剑,也给其他快递企业敲响警钟。早前的价格战已经令不少快递企业被淘汰出局,低价竞争导致快递企业的低利润模式已接近持续发展的临界点。

面对客单价不断下滑的压力,快递企业要谋求自身及行业的长远发展,不能守着电商市场,继续用价格战进行同质化竞争,必须主动出击,练好内功。一方面,要在越降越低的快递费和优质的服务质量之间找好平衡,从价格竞争向精细化管理转变,不断加强自身成本管控,让价格回归理性;另一方面,快递企业要向数字化、智能化转型,加速末端网点布局,更好惠及亿万群众。此外,快递企业要加大对快递员的激励措施,对快递企业来说,更多的五星快递员意味着更多消费者的认可,会给企业带来更多的订单。

## 快递企业拼价格伤了谁



日前,彬州市贫困劳动力在轻工园区内的吉致服饰生产车间生产线上忙碌。近年来,彬州市大力实施出台优惠政策,优化营商环境,

筑巢引凤吸引投资,通过产业扶贫带动,吸纳农村贫困劳动力,让其在家门口实现就地就近转移就业。 □孙俊峰 摄

## 陕西先进制造业加速发展工业结构持续向好

### 经济观察

据新华社电 记者4月22日从陕西省工信厅了解到,2020年以来,陕西省大力培育先进制造业,工业结构不断向好,高技术制造业增加值增长16.1%,工业战略性新兴产业增加值增长6%。

据陕西省工信厅厅长张宗科介绍,2020年陕西省电子工业实现高速增长,三星二期一阶段实现满产,隆基光伏组件项目竣工投产,比亚迪智能终端、奕斯伟硅材料等项目顺利推进。2020年陕西太阳能电池产量达到350万千瓦,增长65.6%;集成电路圆片产量达到206万片,增长43.7%;电子工业增加值增速达到37.4%。今年1月至3月,

陕西电子工业增加值增长27.8%。

2020年陕西汽车工业增速持续加快,汽车产量达到62.8万辆,创历史最高水平,同比增长14.9%。今年1月至3月,陕西汽车产量15.52万辆,同比增长61.1%,汽车工业增加值增长75.2%。通过持续推动煤炭深度转化和分质分级清洁高效利用,延长榆能化70万吨煤制烯烃、神木富油50万吨煤制油等项目建成投产。今年1月至3月,陕西化学原料和化学制品制造业增加值增长18.1%。

2020年,陕西还组织开展了新材料首次应用保险补偿工作,签单保费5075.92万元,保额16.92亿元;对29个省级新材料首次产品进行了奖励,带动新材料首次产品销售达8.99亿元。

(上接第一版)

2020年,内饰车间在权晓鹏的带领下以岗位轮换、岗位练兵、技能比武等多种方式加大员工培养力度,新增技师3人,多能工48人;人均创新提案由1.2项提升至1.5项,获得公司A级提案25项;通过工序优化、识别、调整,解决装配瓶颈,X6000驾驶室生产节拍由7分钟/辆降至4分钟/辆;在混线生产模式下,驾驶室产能从380辆/日提升至440辆/日。

“从一线员工到基层管理人员,过去这一年是我不断学习和积累的一年。我的目标就是通过做好日常车型分析预警,生产过程创新,产品实物质量提升确保发动机总成满足总装线日产450辆需求,而我也做到了。”内饰装调工伍晓明如是说。

总书记的殷殷嘱托,犹言在耳,奋进的脚步从未停止,所有职工依旧忙碌在不同的岗位,书写着拼搏的篇章。2021年,对他们来说又是一个新的开始。

科技创新 持续打造企业核心竞争力 走进陕西西安商用车产业园大门,迎面是一座全透明圆形展厅,其间陈列的红色陕汽重卡威武霸气,光彩夺目。2020年11月11日,拥有完全自主知识产权的高端重卡德龙X6000全球上市,这款产品节油、舒适、安全和智能等关键指标行业第一,标志着陕汽在重卡高端市场迈出了重要一步。习近平总书记来陕考察时登上的正

是这款产品。

沿着总书记指引的方向,陕汽深入贯彻“新模式 新业态 新技术 新产品”要求,围绕产业链部署创新链,围绕创新链布局产业链,勇担国企使命,发挥主力军、生力军作用,构建了企业发展新格局。

为做强做优国有资本,陕汽大力推进混合所有制改革,集团整体纳入“双百”企业,陕汽商用车“双百”改革顺利推进,德银股份将在港股上市,高质量发展再提速。陕汽加快以德银股份为主体的后市场布局,统筹发展全产业链资源,为客户提供一揽子综合解决方案,天行健车联网平台在网车辆突破88万辆,通过深挖大数据价值,驱动企业研发、销售、质量、财务等领域管理升级成效凸显,新业态的创造力持续激发。

突破技术壁垒,构建新技术高地,彰显驱动力。以正向研发为基础,陕汽制定了以研发创新、产业基金、孵化服务为职能的“西部新能源商用车创新中心”建设方案,搭建产学研用“六位一体”协同创新平台,助推产业链和创新链的深度融合,打造创新型合作发展新平台。同时,燃料电池、智能网联等技术研究成效凸显,自动驾驶智能公交即将亮相十四运会,重卡换电技术实车完成验证,大功率燃料电池动力总成控制技术、高压供氢系统及氢安全技术实现突破,新技术的驱动

力有效彰显。

风雨多经人不老,关山初度路犹长。在习近平总书记“四新”指示指引下,陕汽越过2020年的急流险滩,昂首踏上“十四五”的星辰大海。

信念与信心 为新征程壮行 市场竞争如逆水行舟,不进则退。

2020年,陕汽勇担国企使命,发挥主力军、生力军作用,坚持稳产高产,充分发挥国内大循环主体作用,带动当地经济增长。仅陕汽商用车、陕重汽、汉德车桥三家子公司累计省内采购272.2亿元,涉及省内多达300余家供应商,为全省“六稳”“六保”作出贡献。

围绕产业链部署创新链,围绕创新链布局产业链。一年来,充分发挥整车企业的龙头引领作用,聚焦节能、环保、安全和智能等领域发展,通过自主投资和自主引进,加速在陕布局产业链。2020年自主投资项目31个,总投资10.4亿元,2021年计划投资项目70个,总投资77.93亿元。引入万向蓝通传动轴等国内外领先的零部件和专用车企业来陕布局,自主引进项目29个,投资总额近120亿元。

陕汽坚持“走出去”“引进来”并行,构建全面开放新格局。产业链延伸至“一带一路”沿线,在沿线国家建立的14个本地化工厂持续发挥辐射带动作用。2020年在蒙古实现销量1121辆,同比增长428.8%,在

俄罗斯、哈萨克斯坦,市场份额继续保持中国品牌行业第一。奋战在外的陕汽人勇担使命,驻牙买加团队连续坚守海外700余天,销量同比增长19.4%,市场占有率行业第一,高达74.9%,践行高水平对外开放的国资国企使命。

2021年2月9日,陕汽控股二届三次职工暨会员代表大会以视频方式召开。“当前,在行业产能过剩、竞争格局不断变化、竞争形势不断加剧的情况下,我们一定要秉持‘越是艰险越向前’的气概和‘狭路相逢勇者胜’的精神,在千帆竞发、百舸争流的市场竞争中,走出一条属于陕汽的高质量发展路径,创造更加辉煌的未来。”陕汽控股党委书记、董事长袁宏明在2021年职代会与所有职工同勉。

刚刚过去的2021年一季度,陕汽又一次刷新了历史纪录。2021年一季度各项指标持续保持增长,生产7.3万辆,销量6.9万辆,同比2020年同期产销均实现翻番。

“陕汽把总书记的要求纳入企业‘十四五’规划和‘2035战略’,2021年,我们确定了产销各类汽车25万辆的目标。”袁宏明表示,下一步,陕汽将不断深化体制机制改革,坚持创新驱动发展,凝聚全体干部员工的奋进合力,加快推进“四新”指示落地,再度创造高质量发展新辉煌,献礼建党100周年。 □本报记者 鲜康