

近日,百度、苹果等互联网科技巨头纷纷表示要“造车”。随着智能手机市场逐渐饱和,智能汽车被视为手机之后下一个最具前景的智能终端。

业内人士指出,在汽车行业发展的新四化(智能化、网联化、电动化、共享化)趋势中,智能化和网联化都与科技公司有着千丝万缕的关系。科技公司进入汽车行业,希望分享其价值链占比越来越大的软件部分。



“新四化”重构行业价值链 科技巨头扎堆涉足汽车产业意欲何为

□本报记者 崔小粟

拓宽生态版图

日前知情人士表示,百度或与威马汽车联手造车,双方正对可能的合作模式进行商议。

另有媒体报道称,百度正在考虑自行制造电动汽车,并与吉利汽车、广汽集团及一汽红旗等展开早期接洽。百度给出了两种方案,包括以车企为代工厂以及与车企组建一家合资企业。

尽管百度方面回应称,对市场传闻一概不作评论,但公司股价连日走高。12月21日收盘,百度总市值达657.22亿美元,创下2018年12月以来新高。截至12月24日收盘,

百度报收191.02美元,市值达652亿美元。

同时,多家投行机构发布研究报告,调高了百度的目标股价。而有“女版巴菲特”之称的凯瑟琳·伍德创立的ARK invest公布的其12月10日持仓记录显示,ARK旗下主动管理型基金ARKK买入了超过17万股百度股票。这是ARK首次买入百度股票。

接近百度的业内人士穆岩(化名)向中国证券报记者表示:“目前没有百度与整车厂成立合资公司造车的确切消息。做整车的投入高、风险也大。”穆岩说,百度造车的传闻之所以广受关注,一方面由于百度投资了

造车新势力威马汽车,另一方面,百度的自动驾驶业务布局较早,技术积累较深厚,拥有造车的先天优势。

百度参与了威马的多轮融资。2017年11月,在威马B轮融资中,由百度资本领投,百度集团、SIG海纳亚洲、阿米巴资本跟投。今年9月,威马汽车完成D轮融资,由上汽领投,百度等跟投。此轮融资完成后,百度依然是威马最大的机构股东。值得一提的是,2020百度世界大会上威马汽车首发了其与百度深度合作的AVP自主泊车技术,该项技术可实现特定场景L4级别无人驾驶。

软件价值提升

在软件定义汽车的背景下,汽车领域近90%的创新来自于软件,而不是机械系统。业内人士指出,随着自动驾驶等技术的推进,汽车60%的价值将源于软件。

“汽车正成为‘带轮子的计算机’。如果苹果公司与麦格纳(Magna)这样的汽车制造商合作,苹果的软件、芯片、电子产品会发挥作用。”Evercor机构分析师Daryanani认为。

携手整车企业

级别自动驾驶车型,并表示在当年小批量下线该款乘用车,双方在计划在语音、语义、图像、AR导航等车载产品领域开展合作,并设立百度—奔腾DuBest智能网联联合实验室。

2019年4月,广汽集团牵手百度正式启动高精地图和自定位量产项目,并宣布双方合作搭载了L3级自动驾驶的广汽车型此后将上市。今年3月,广汽新能源宣布旗下车

型AionLX搭载百度Apollo高精地图。今年12月8日,广汽集团与百度签署了战略合作框架协议,双方在智能驾驶、智能车联、数字化营销方面进行合作。

根据今年12月8日百度在Apollo生态大会上披露的最新数据,Apollo智舱已与超过70家车企的600款车型展开合作,实现超过100万辆的小度车联OS前装量。同时,Apollo发布“乐高式”汽车智能化解

决方案,推出纯视觉感知的高级别自动驾驶产品。

工银国际指出,百度成功构建了自动驾驶生态,百度智能驾驶事业群组(IDG)在智能交通、智能汽车和自动驾驶方面拓展其生态版图,其智能汽车产品有望在未来几年实现大量普及。2021年下半年起,IDG对百度收入增长的贡献将稳步提高,成为公司的重要增长点。

转型升级

12月1日晚间,公司发布《力帆股份重整计划》公告。吉利迈捷投资有限公司和重庆两江股权投资基金管理有限公司以联合体身份成为重整投资人,二者将共同发起设立“满江红基金”作为重整实施主体。满江红基金将支付30亿元对价受让前述13.50亿股,成为上市公司新的控股股东,价款主要用于支持上市公司经营、实施产业转型升级方案、购买优质经营性资产及实施产业整合并购等。满江红基金中的社会资本投资人将充分利用各自优势,支持上市公司发展,并承诺受让股份三年内不减持。

除了百度,苹果公司近期也被传出将在2021年9月发布首款电动车AppleCar,其原型车已在美国加州上路测试。供应商预计,明年AppleCar的出货量将初步释放,到2022年将“全面爆发”。

此外,华为、小米等也传闻计划造车。交通数字化成为热点,科技巨头造车的逻辑是什么?

汽车行业资深分析师钟师向中国证券

报2017年4月,百度发布了Apollo自动驾驶软件平台,旨在向汽车行业及自动驾驶领域的合作伙伴提供开放、完整、安全的软件平台,帮助他们结合车辆和硬件系统,快速搭建一套属于自己的完整自动驾驶系统。

过去几年,百度与吉利、广汽和一汽等主机车厂开展了不同程度的合作。2018年,百度与一汽集团共同发布了一款全新的L4

*ST力帆易主 满江红基金成控股股东

□本报记者 康曦 崔小粟

*ST力帆(下称“力帆股份”)12月25日晚披露简式权益变动报告书,本次权益变动前,力帆控股持有公司6.19亿股,占公司总股本的47.08%。本次权益变动后,力帆控股持有公司6.19亿股,占公司总股本的13.66%。本次权益变动主要因为《重整计划》的执行导致力帆控股持股比例被动稀释。

实施重整

公告显示,重庆市第五中级人民法院(简称“重庆五中院”)于8月21日裁定力帆股份进入破产重整程序,并于同日指定力帆系企业清算组担任公司管理人。

11月30日,重庆五中院裁定批准《力帆实业(集团)股份有限公司重整计划》(简称《重整计划》),力帆股份现有总股本13.14亿股,其中涉及员工股权激励需回购注销的限售股2793.13万股,无限售条件流通股12.86亿

股。本次重整以力帆股份12.86亿股无限售条件流通股为基数,按每10股转增25股的比例实施资本公积转增股本,共计转增32.14亿股。

在转增完成后,力帆股份的总股本由13.14亿股增至45.28亿股(最终转增的准确股票数量以中登上海分公司实际登记确认的数量为准),该计划的实施将导致力帆控股持有力帆股份比例由47.08%下降至13.66%,但力帆控股持有的力帆股份股份数量不变,仍为6.19亿股。

前述2793.13万股限售股在满足条件后予以回购注销,注销完成后力帆股份总股本为45亿股。前述32.14亿股转增股票不向股东分配,全部由管理人按照重整计划的规定进行分配和处置,战略投资人重庆满江红股权投资基金合伙企业(有限合伙)(简称“满江红基金”)出资受让力帆股份13.5亿股转增股票,约占转增后总股本的29.99%;产业投资人重庆江河汇企业管理有限责任公司导入产业、管理及销售网络等资源(包括一款车型的授权生产),受让力帆股份9亿股转增股票,约占转增后总股本的20%;转增股票中的9.65亿股

票全部用于清偿力帆股份对普通债权人及十家子公司的债务。

本次权益变动后,满江红基金持有上市公司股份13.5亿股,持股比例由0%增加至29.99%,成为力帆股份的控股股东,执行事务合伙人重庆满江红企业管理有限公司成为力帆股份的实际控制人。

转型升级

12月1日晚间,公司发布《力帆股份重整计划》公告。吉利迈捷投资有限公司和重庆两江股权投资基金管理有限公司以联合体身份成为重整投资人,二者将共同发起设立“满江红基金”作为重整实施主体。满江红基金将支付30亿元对价受让前述13.50亿股,成为上市公司新的控股股东,价款主要用于支持上市公司经营、实施产业转型升级方案、购买优质经营性资产及实施产业整合并购等。满江红基金中的社会资本投资人将充分利用各自优势,支持上市公司发展,并承诺受让股份三年内不减持。

重卡企业瞄准国六排放标准机遇

□本报记者 宋维东

近期,主要重卡企业陆续召开了2021年商务大会,介绍新一年的工作部署。业内人士认为今年全年重卡销量突破160万辆是大概率事件。经济持续向好,投资及消费等利好因素都将为2021年重卡市场销量提供保障。

此外,2021年7月1日起重卡将实施国六排放标准,重卡企业纷纷将明年上半年作为重要机遇期,牢牢抓住切换前的市场机会。

160万年销量可期

中汽协日前发布的数据显示,2020年前11个月,我国重卡累计销量为151万辆,同比增长39.5%。重、中、轻三大类货车品种产销保持两位数较快增长,重型货车增速依然明显。

今年以来,多地围绕老旧货车淘汰更新,陆续出台了包括国三车辆限行及“以奖代补”等政策,国三柴油车淘汰更新推动了重卡销量实现较大幅度增长。此外,高速公路按轴收费政策,推动重卡车型结构的变化和销量增长。

疫情带动了物流需求增长,货运需求旺盛。随着国内疫情防控取得重大战略成果,经济持续恢复,货运量增速回升,助力重卡产业先于其他板块复苏。叠加各地加大对支线公路运输治超整顿,牵引车需求旺盛,支撑重卡市场高景气度。

基建需求回暖助推了重卡销量快速增长。随着各地陆续推出新的基建工程,及各项政策红利不断释放,使得前期被压制的需求在疫情后快速释放,细分市场的购买需求进一步增大,使得中、重卡等工程类运输车辆需求持续旺盛。

而全社会物流效率提升需要重卡做保障,这也产生了大量新增需求。

天风证券指出,12月重卡行业需求仍将保持高景气度,全年重卡销量有望突破160万辆。兴业证券指出,多个地区置换补贴在年底截止,预计将对12月重卡销量形成支撑,当月重卡销量大概率实现两位数同比增长,维持全年重卡销量160万辆的预测。

车企部署工作计划

近期,主要重卡企业在商务年会中对外介绍了新一年工作计划。

一汽解放表示,公司2021年将以“信息化、智能化、低碳化、电动化、高品质”为技术创新主要方向,持续打造体系节油、轻量化、高可靠、长换油、差异化定制、AMT、智能安全和智能网联等核心技术,继续依托“车联网、数字化”两大工具,以“解放易行、解放智行、解放行”为载体,构建解放“三行者”营销数字化平台蓝图,实现营销体系数字化全面转型。

中国重汽表示,2021年将不断提高产品竞争力;持续建设高水平营销体系,扩大网络覆盖面,全面提升单店销量水平;确保售后服务迈上新台阶,全面做好服务网络管理、服务网络形象、售后维修技能、驾驶保养培训、配件供应效率、区域配件满足率、配件信息维护效率、一次维修成功率、服务时效、服务考核力度等的升级,不断扩大市场份额。

陕汽重卡确定2021年产销各类汽车20万辆的目标。陕汽重卡提出,要持续挖掘客户需求,精准把握细分市场趋势,提升牵引车和载货车产品竞争力,做好节能与新能源、智能网联和AMT等产品市场准备;聚焦热点趋势市场,消费型运输市场和传统优势市场;重点打造X5000经济型和M3000S专属服务,创新X6000定制化服务,打造六大干线服务快车道,着力推进“汽车+互联网”创新;完善差异化的开发流程、管理制度和商务政策等。

吉利商用车提出,2021年要做好主销产品的市场推广,将产品优势发挥到极致;远程重卡产品规划将覆盖牵引车、自卸车、载货车、专用车四个系列产品,聚焦清洁能源与新能源产品。千台故障率和索赔率要下降30%,零公里故障率要下降60%。继续维护好原有金融渠道,并努力拓宽新的金融渠道,服务好销售市场。此外,支持有实力的经销商拓展经销产品及扩大经销区域;开发新的有实力的经销渠道,尤其是专用车占有率高且和通用类渠道的市场,淘汰一批占着区域却没有销量的销量渠道等。

市场竞争将加剧

对于2021年市场走向,业内人士认为,明年重卡市场销量与今年相比或出现下滑态势,竞争将更为激烈。中国证券报记者梳理发现,主要重卡企业预计明年重卡市场容量大致在100万辆至120万辆。

业内认为,2021年国内经济将持续向好,社会消费复苏和基建投资回暖将为中重卡市场奠定稳定基础。但政策对2021年市场的拉动力将减弱,包括国三淘汰接近尾声、公路治超进入常态化,以及海外疫情和国际贸易的不确定性因素都给市场带来挑战。

此外,在汽车行业合资股比放开、用户高端需求增长等因素的影响下,国际品牌强势进入,在中国加快合资控股、独资建厂,重卡市场竞争国际化加速;国内各重卡企业将在产品、促销、服务、金融等方面持续发力,将进一步加剧行业市场竞争。

值得注意的是,2021年7月1日起,重卡将实施国六排放标准。在业内人士看来,这将成为明年市场需求变化的重要分水岭,上下半年销量或出现较大差距。对此,重卡企业表示将牢牢抓住明年上半年排放切换前的市场机会,将明年上半年作为保持业绩的重要机遇期。

天风证券指出,由于今年疫情影响带来的低基数,明年一季度行业仍有望同比增长。同时,明年7月重卡将全面切换国六,部分三季度的需求或提前在二季度释放。市场相关人士同时表示,排放标准的切换将推动柴油重卡价格上涨,天然气重卡的成本优势将进一步凸显。天然气重卡是2021年市场关注点之一。