

“威马”何以成“黑马”

经济日报·中国经济网记者 杨忠阳



威马汽车认为,科技的伟大之处在于普及,即要让科技普惠于民,造用户用得爽、用得起的智能电动汽车

无论汽车还是互联网,若没有一定销量与流量的铺垫,便不足以形成规模效应,并对整个行业产生影响。所以,“威马的目的地不是星辰大海,而是千家万户;不是想象出来的‘未来生物’,而是打开用户心门的市场普及者”

威马汽车科技集团有限公司日前宣布完成总额30亿元的C轮融资。本轮融资由百度集团领投,太行产业基金、线性资本等参与投资。至此,威马汽车累计获得融资近230亿元,一跃成为“造车新势力”的头部企业。

作为一家成立不到4年的新创企业,威马为何成“黑马”?

智慧电动汽车的普及者

威马汽车成立于2015年10月份。它晚于李斌的蔚来汽车,也晚于贾跃亭的乐视汽车。不过仅从目前发展情况看,威马汽车势头很不错。

“EX5 300补贴后价格低至11.23万元,EX5出行合作版补贴后价格低至9.9万元。”2018年4月20日,在北京时尚潮地“PARK 79罐”举行的新品发布会上,威马汽车凭借远低于市场预估的20万元起步售价迅速刷屏。而460公里的续航里程和全车智能交互技术的加持,更使得汽车行业分析师钟师在发布会现场不断感慨,“威马EX5已经打开了一个新窗口,一个可以让电动汽车进入普通家庭、与同级别燃油汽车在同一维度‘平等对话’的新窗口。此举有望开启智能电动车普及新时代”。



图为位于浙江温州瓯江口的威马新能源汽车智能产业园。

本报记者 杨忠阳摄

必和必拓首席执行官麦安哲:

来华参加中国发展论坛2019年年会的必和必拓公司(BHP)首席执行官麦安哲(Andrew S. Mackenzie)近日接受经济日报记者采访时表示,中国已成为必和必拓最重要的全球市场,是公司具有战略意义的采购市场,必和必拓致力于推动与中国客户的互惠合作。

麦安哲曾先后在英国石油公司(BP)、力拓公司任职,并于2013年5月份起担任必和必拓集团首席执行官,之后多次访问中国。麦安哲认为,必和必拓是中国改革开放的参与者、受益者。

40年来,必和必拓已累计向中国供应了近20亿吨铁矿石。作为中国经济快速发展以及能源结构变革的见证者,



图为搭载了Living Pilot智行辅助系统的威马EX5车队。 本报记者 杨忠阳摄

与不少造车新势力都说要做“中国的特斯拉”不同,威马汽车执意做“小米”。“威马汽车的使命是让科技普惠于民,造用户用得爽、用得起的高效智能电动汽车。”威马汽车科技集团有限公司创始人、董事长兼CEO沈晖告诉经济日报记者:“威马的目的地不是星辰大海,而是千家万户;不是想象出来的‘未来生物’,而是打开用户心门的市场普及者。”

普及电动汽车,威马汽车凭什么?“一方面,中国已经领先于德国、日本、美国成为世界智能新能源汽车的创新基地;另一方面,威马拥有既懂汽车又懂智能深度交流的实力派队伍。”沈晖认为,正是内外因素的共同作用让威马汽车“有信心和实力扛起智能电动汽车的大众化普及大旗”。

从成立之初,威马汽车的智能网联研发团队就在思考,在这个以人为本的智能化时代,推动智能化汽车真正普及的动力到底是什么?“回顾个人电脑和智能手机的发展过程,不难发现,由软件应用带来的交互体验,才是硬件设备真正实现智能化并得以普及的底层驱动力。”威马汽车科技集团有限公司合伙人、首席技术官闫枫表示,作为未来最重要的智能终端,智能汽车的普及同样需要建立在软件化的基础上。“只有将汽车的每个硬件都作为软件化的对象,赋予每个硬件使用软件进行复杂编程的能力,让每个硬件都拥有‘大脑’,实现全车深度软件化,汽车才有可能真正实现智能化。”

基于这样的思路,针对“一块屏、一个助手”的探索开始,威马汽车已实现软件化部件从个位数到两位数的跨越。“未来,威马汽车还会推动更多硬件软件化,且软件化的程度会越来越高。”在闫枫看来,每个新“软件化硬件”的加入都将带来体验场景数量的指数级增长。

科技的伟大之处在于普及。威马汽车科技集团有限公司合伙人、高级副总裁陆斌将这一理念归结为一个字

——“量”。“无论汽车还是互联网,若没有一定销量与流量的铺垫,便不足以形成规模效应,并对整个行业产生影响。”陆斌说。

从全车智能交互、领先行业的续航表现、工业4.0标准的制造品质、意识交互美学以及实惠的价格基准等五大核心优势全面发力,“握紧五指成拳头”的威马汽车在造车新势力中“一马当先”。目前,威马汽车已在全国29座城市开启EX5交付工作。据威尔森监测的上险数据显示,2018年12月份,威马EX5在北京、成都、广州、天津等15座城市的上险数高居A级纯电SUV单车型“单月单城”排名榜首;今年1月份,威马EX5实现交付2005辆,高居“造车新势力”交付量榜首;威马EX5在“汽车之家”满意度口碑分值高达4.68分(满分5分),这意味着威马汽车在交付量和口碑上获得了双丰收。

自建工厂让品控更有保障

与不少造车新势力动不动就要“颠覆传统汽车行业”不同,威马汽车不仅不玩“颠覆”概念,而且对汽车行业总是充满敬畏之情。其自建工厂的选择就很能说明问题。

“我研究了美国几个有名的电动车品牌,比如特斯拉、CODA、菲斯科等,发现代工这条路很难走通。”面对记者的追问,沈晖表示,一台汽车涉及成千上万个零部件,自建工厂对品质把控会更为严格,交付给用户的产品也会更加安全可靠,“如果代工,我真的会睡不着觉”。

正是基于这样的认知,威马汽车投资67亿元,在温州瓯江口建起工业4.0标准的智能化工厂。记者在车间看到,该工厂不仅创新实现了C2M客制化生产,而且能通过高达100%的主线自动化率、AI在线质检等多个维度保障产品品质。

从2018年3月28日威马EX5首台量产车试装下线到2018年9月28日上市交付,威马汽车率先突破了困扰造车新势力的量产交付魔咒。随着订单和交付量的持续增长,威马汽车产能在不断释放。截至今年2月底,威马汽车温州新能源智能产业园的总装下线量已突破1万辆,日峰值产量超过200辆。

汽车不仅是资金密集型行业,更是技术驱动型产业。可以说,世界汽车百年历程就是一部恢宏的技术创新史。因此,威马汽车非常注重研发实力的提升。闫枫透露,公司位于上海的集团总部、设计采购中心、智能网联研发中心,与位于成都的全球研发总部、四川绵阳的自动驾驶技术中心、德国萨耳州的整车技术研发中心、美国硅谷的人工智能研究院等,超过3000人的多元化团队已能够实现全球“零时差”协同创新。

渠道也代表着实力。陆斌告诉记者,在实现量产交付的过程中,威马汽车还在

同时探索汽车新零售模式,即以“新4S体系+智行合伙人”模式重塑汽车消费的“人、货、场”。截至今年3月31日,威马汽车已累计签约50家智行合伙人,覆盖全国50座城市,投入运营了13家Space(威马体验馆)、26家Store(威马用户中心)、18家Station(威马服务之家)。

“三步走”引领产业未来

3月27日,威马汽车宣布在四川省绵阳市打造威马汽车自动驾驶技术中心。据介绍,该中心建成后将打通威马汽车自动驾驶技术从研发到量产的完整闭环,加快威马汽车自动驾驶技术研发成果的量产速度,使曾因高昂成本无法大规模使用的自动驾驶技术普惠于民。

同时,威马汽车还发布了具有自动驾驶功能的Living Pilot智行辅助系统,并在绵阳的公开道路上进行了实车演示。Living Pilot智行辅助系统由威马汽车和博世公司共同开发,今年将在2019款威马EX5等多个车型上实现标配。

“新能源汽车、智能制造等的高速发展为自动驾驶提供了全球最好的生态土壤。”沈晖告诉记者,作为一家科技公司,威马汽车基于产业变革和未来发展,制定了明确的“三步走”战略:第一步,做智能电动汽车的普及者;第二步,成为数据驱动的智能硬件公司;第三步,成长为智慧出行新生态的服务商。目前,威马汽车正在夯实第一步的基础上,朝着第二步迈进。

不过,这三步并非完全割裂,而是互有交叉、彼此赋能的。据沈晖介绍,威马汽车已经在第三步“成为出行服务商”方面开展布局。比如,威马汽车旗下智慧出行品牌“即客行”的核心业务覆盖公共充电、旅游租车、城市共享用车等领域。目前,“即客行”已与海南交控合作,提供新能源汽车的景区租赁服务。同时,威马汽车还在上海与美团打车展开合作,EX5成为美团打车的运营车辆。未来,威马汽车还将在全国范围内拓展出行服务,为用户带来“触手可及、即刻出发”的全方位智慧出行体验。

“这样的‘打法’不仅有助于提升EX5的曝光量,还能帮助威马了解网约车用户的需求,针对出行服务场景开发出更好的专用车型。”沈晖表示。

“完成本轮30亿元融资后,威马汽车估值有望进一步提升。”不过,沈晖强调,“融资不会成为我们的生存方式,威马汽车还是要靠运营收入来保证现金流,通过自我造血实现发展。”

按照规划,今年威马汽车EX5 Pro和EX6也将先后上市。“当前最重要的就是做好产品和交付,实现精细化运营。”沈晖充满信心地表示,“通过这些性价比高的产品和超越用户期待的服务与体验,先把量‘跑’起来,把普及者的角色做好,盈利就是水到渠成的事了。”

4月8日晚间,格力电器(000651.SZ)控制权变更事宜传来新消息。格力电器公告称,格力集团拟通过公开征集受让方的方式协议转让格力集团持有的格力电器总股本15%的股票。

点 评:

可以想见的是,本次转让完成后,格力电器公司控股股东和实际控制人发生变更是大概率事件。目前,国家鼓励国有企业推进混合所有制改革,尤其在竞争性行业。格力电器所在的空调、家电行业,竞争日益激烈,符合推进混合所有制改革的条件。未来,格力电器如何经营将由市场来决策,地方政府则可以回收一大笔资金,用于发展其他项目,可谓一举双赢。

近日有京东员工爆料称,京东发布内部邮件要求坚决淘汰不能拼搏、绩效差及性价比低的三类人。对此,京东官方回应称,脱离邮件上下文语境和具体案例去解读信息是片面的。

点 评:

在京东所谓“三类人”的划分标准中,“性价比”一词尤为刺眼。用“性价比”来形容员工,显然将员工“物化”,带有明显的不尊重意味。如果这一用词确系真实,显然将会对京东的价值体系造成巨大影响。对此京东回应称,营造一个靠公平的勤劳付出而不是以各种借口混日子的环境,才是对大多数努力工作的员工负责。这个道理没错,但话还是得好好说。

4月8日,哈啰单车宣布,将从4月15日起在北京地区实施新的计费规则,骑行费每15分钟1元。也就是说,骑行1小时需要花费4元,是原先的2倍。这是继小蓝单车、摩拜单车后第三家宣布涨价的共享单车。

点 评:

共享单车纷纷宣布涨价,与资本撤离后企业迫切需要盈利的动机有关。目前,行业竞争实际上已经步入“头部争雄”阶段,资本市场的热情开始大幅度消退,共享单车只能通过增加前端收入来维持正常运营,不能也不允许再像此前一样烧钱了。所以,早有业内人士判断,涨价是必然。不过,涨价也是需要“默契”的,一家“领涨”,“跟风”者众,这也算是必然中的无奈吧。

(肖 瀚)

玉柴集团获11亿元增资

本报讯 记者童政、通讯员曹万万报道:广西玉柴机器集团有限公司增资扩股协议签订仪式日前举行。本次增资各投资方包括广西壮族自自治区国资委、玉林市国资委、广西北部湾产业投资基金合伙企业(有限合伙)、广西工业投资发展有限责任公司。4家战略投资者将合计为玉柴增资11亿元。

广西玉柴机器集团有限公司董事长晏平表示,在玉柴集团二次创业逐步深化的关键时期获得11亿元投资,对玉柴集团提升企业综合实力、促进高质量发展具有十分重大的意义。玉柴将借此机会,与各方建立良好合作关系,为公司加快实现跨越式发展凝聚更丰富的资源,夯实基础。

玉柴集团是一家有着68年历史的老牌发动机生产企业。公司连续16年跻身中国企业500强,品牌价值超415亿元。

众享比特发布五大产品平台

本报讯 记者崔国强报道,专注区块链底层应用和应用案例开发的北京众享比特科技有限公司日前布区块链供应链金融平台、积分管理平台、存证管理平台、数据共享平台和溯源管理平台五大区块链产品平台,力争瞄准行业发展痛点,全面提升用户体验。

其一,针对困扰传统供应链金融多年的信息不对称、信用体系不完善、融资难等问题,众享区块链供应链金融平台聚焦应收账款,连接上下游企业与金融机构。专家表示,此举一方面可以利用区块链系统透明特性,打造诚信透明的供应链金融新环境;另一方面可利用区块链技术加速链上资金流转,完善链上企业信用体系,降低融资成本。

其二,很多商家通过积分方式推动精准营销,挖掘新客户,增强消费黏性。然而,市场上积分种类繁多,不同积分之间壁垒严重,积分流通度不高。众享区块链积分平台可以有效解决这一问题,各商家可以在统一的平台上互相引流,运营方则可以收集运营数据,充分发挥积分应有的作用。

其三,针对各类商品供应链上利益相关者众多,数据可信度较差等问题,众享区块链溯源平台结合物联网线下数据采集,可根据不同的溯源类型制定智能合约溯源流程,让数据更加真实可靠。

其四,目前电子数据普遍面临无拷贝限制、无时间痕迹、数据易丢失和易篡改等风险。为解决这些问题,众享区块链存证平台联合司法公证处、司法鉴定所、仲裁机构、法院等机构,以电子数据为操作对象,将证据固化在众享区块链存证平台上,实现了电子数据的采集、存证、取证、公证、鉴定、调解、仲裁等全流程服务。

其五,为打破数据孤岛,众享区块链数据共享平台将打造一个提供数据资产和服务的联盟链生态系统,任何上链数据均需按照联盟方制定的数据合约行事,以此保障数据共享的安全与合规。