

新车轮番登场 产业链争相“炫技”

■直击2024北京车展



◎记者 孙小程 俞立严

阔别四年后，各大车企和产业链公司带着令人眼花缭乱的新产品、新技术奔向北京车展。

4月25日，以“新时代、新汽车”为主题的2024（第十八届）北京国际汽车展览会（简称“2024北京车展”）正式开幕。作为我国今年首个国际A级车展，也是全球规模最大的车展之一，本届北京车展既是中外各大企业“秀肌肉”、拼实力的竞技场，也是观察年内全球汽车市场趋势的风向标。

四年间，中国汽车市场和产业结构迎头深度调整，新能源汽车渗透率持续提升、智驾体验成为消费趋势，车企价格战“刺刀见红”……面对外部环境的变化，汽车产业链上下游唯有下苦功、练“内功”，铆足劲留在牌桌上。本届北京车展上，预计全球首发车型将达117款、概念车41款、新能源车型达278款，还有大批新发布的新能源电池、智驾解决方案等，其中不乏“撒手锏”级的产品。

科技巨头“吸睛”

车展开幕当天，360集团创始人周鸿祎身着标志性的红衣现身展区，并爬上一辆越野车顶，被戏称为“2024北京车展首日唯一车模”。他随后在微博发声称：“大家的车都做得很好，今天国产车体验了一圈，我是见一辆爱一辆，现在只担心车牌不够。”

与周鸿祎一样，不少在互联网行业叱咤风云的科技巨头，正在谋求与汽车行业更深层的连接，正如小米。

4月25日上午9点，离小米汽车的车展“首秀”开场还有20分钟，小米汽车的展台已经被围得水泄不通，一度“虹吸”了周边其他车企发布会的人流。小米集团创始人、董事长雷军随后准时登场，宣布了小米SU7的最新成绩：在特斯拉全系降价、友商“截胡”小米订单的情况下，小米SU7截至4月24日的锁单量已经超75723辆，发布28天已交付5781辆。

雷军透露，小米汽车2024年全年交付目标为10万辆，这一目标高于此前多家券商预计的6万辆至8万辆。在外界关心的OTA（远程无线升级技术）计划上，小米SU7拟在2024年5月初进行第一次O-

TA，届时将新增支持无线CarPlay，并在5月底进行第二次OTA，并开通10个城市的城市NOA（自动辅助导航驾驶）。雷军称：“小米SU7的高速NOA绝对可以媲美华为、小鹏。”

华为系则是三“界”齐发，与赛力斯合作的问界、与北汽集团合作的享界、与奇瑞汽车合作的智界首次齐聚北京车展，成为展馆另一焦点。

另外，华为智能汽车解决方案BU CEO靳玉志在车展前夕的发布会上提到，华为发布乾崮智能汽车解决方案，旨在把智能带进每一辆车，引领全球汽车第二个百年变革。

今年刚加入华为“朋友圈”的东风汽车，将如何打开局面备受业界关注。东风汽车集团有限公司党委书记、副总经理尤峥在车展现场对上海证券报记者表示，东风和华为的合作模式，采取共同定义汽车，在车机的鸿蒙系统和智驾方面合作，同时开放合作和全栈式自研要一起推进。对于入股华为车BU，尤峥表示，东风会密切跟踪相关动态。

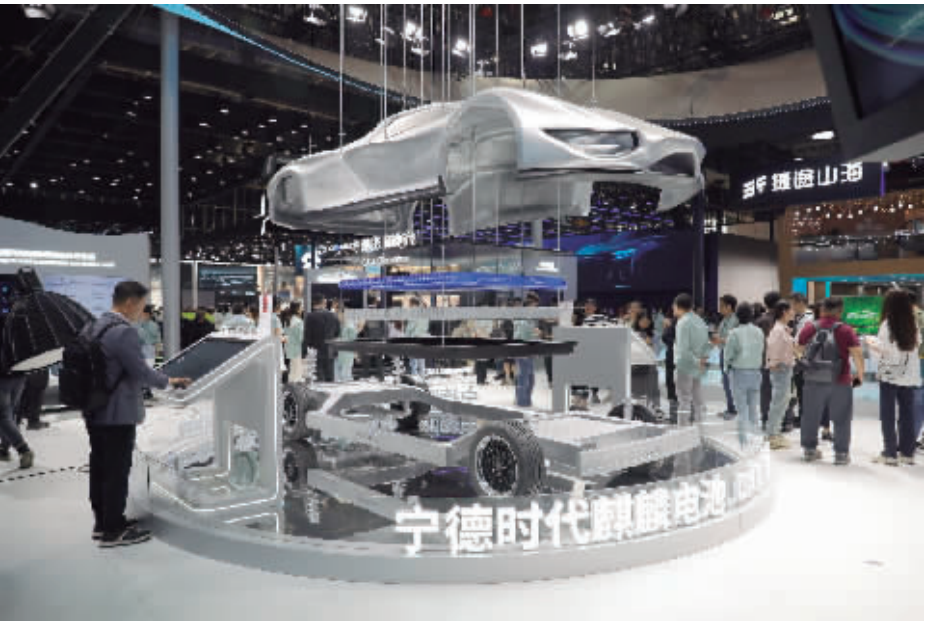
国际车企诚意十足

在本次车展上，大众汽车集团及旗下品牌呈现由44款展车组成的强大产品阵容，其中包括11款首秀车型。

“我在上海同济大学取得博士学位，过去30多年来，与中国一直保持紧密的联系。”大众汽车集团管理董事会主席奥博穆说，大众汽车集团在中国已经设定了明确的2030年目标——保持在华国际车企第一的地位，同时为实现这一目标不懈努力。“中国汽车市场的转型速度领先世界，集团将持续深化对中国市场的投入，并在中国这一充满活力的市场加速发展。”奥博穆说。

大众汽车集团（中国）董事长兼首席执行官贝瑞德表示，大众将不断提升中国本土研发能力，并同领先的本土科技企业和汽车制造商强强联合，以“中国速度”加速发展。

贝瑞德透露：“我们将每三年推出一代新车型、每两年升级一次电子架构、每个月进行一次OTA远程升级，这是大众汽车集团在中国市场的全新节奏。”作为大众的中国新合作伙伴，小鹏汽车董事长何小鹏称，大众汽车与小鹏汽车将共同开发两款大众



汽车品牌的纯电动车型，将于2026年走向市场。

4月25日，宝马集团董事长齐普策参观了长城汽车展台，宝马汽车和长城汽车目前在光束汽车项目上是合作伙伴。“我是中国文化的爱好者。”齐普策说。

本届车展，宝马集团旗下BMW新世代概念车中国首秀，MINI首款纯电动跨界车型MINI Aceman全球首秀，全新电动MINI Cooper也正式亮相中国。宝马集团介绍，2024年，宝马集团将进一步丰富产品阵容，为中国消费者呈现20余款BMW和MINI品牌的全新及升级车型。

梅赛德斯-奔驰携1款全球首发、7款中国首发及车展首秀、8款中国上市的全品牌21款车型和前瞻数字科技登陆北京车展。北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司总裁兼首席执行官段建军表示：“本次车展，奔驰带来涵盖多种驱动方式和各个细分市场的多款车型。伴随多款新车的上市，梅赛德斯-奔驰高端豪华产品矩阵持续丰富，品牌电动转型的决心不变。”

产业链“撒手锏”不断

宁德时代董事长曾毓群成为2024北京车展的明星企业家，4月25日开幕首日，他就频繁穿梭于车展各个场馆，与新能源汽车客户互动。作为动力电池行业的绝对

龙头，宁德时代在北京车展发布了全球首款兼顾1000公里续航和4C超充特性的磷酸铁锂电池新品——神行PLUS。宁德时代还将携手华为、星星充电、云快充、蜀道新能源，构建神行超充网络，搭建国内最大的超充服务平台。

技术层面，神行PLUS在正极采用了颗粒级配的技术，实现了超高压实密度；在负极加入自主研发的三维蜂巢状材料，提升了负极的能量密度，并有效控制了充放电时的体积膨胀。此外，在电芯结构设计上，宁德时代开发出行业首创的一体式外壳结构，大幅提升电芯内部的空间利用率。

已正式赴港递表、或成为今年港股最大IPO的地平线，则带来了新一代车载智能计算方案征程6系列以及Horizon SuperDrive™全景智能驾驶解决方案。同时，地平线还宣布征程6系列的10家首批量产合作车企及品牌。

大疆车载公布了丰富的产品组合和落地成果，首次展示了驾舱一体方案、激目方案、车载无人车方案等新技术。继不久前与中国一汽签约合作后，车展上，大疆车载与东风汽车签署了战略合作协议，将在智能驾驶系统开发、集成、测试等方面深入合作。目前双方的合作项目正在推进中，合作成果将率先在东风纳米下一款量产新车上首发搭载，2025年正式投放市场。

赛美特李钢江： 打造世界级工业软件公司

◎记者 李兴彩

“工业软件是我们的产业短板，半导体则是现代工业和信息技术产业的基础核心，二者的结合将是时代的风口。”近日，在接受上海证券报《直面掌门人》节目独家专访时，赛美特发起人、董事长兼CEO李钢江畅谈了自己的创业故事和企业经营管理之道。

在参与创立和参股的两家互联网软件公司接连在海外上市后，李钢江转战工业软件领域，并将第一站目标锁定在产品要求最高的工业软件之一——半导体CIM系统（Computer Integrated Manufacturing，计算机集成制造系统），用互联网打法快速构建了在行业的领先竞争力。

“短期内做好半导体CIM系统，中期将产品扩展到更多行业，初心和长期目标是让赛美特成为像IBM、西门子、达索这样的全球化工业软件公司。”李钢江说，中国拥有全球最大的市场和最全的工业体系，有条件、也需要诞生自己的工业软件巨头，他和赛美特勇于担当，对未来充满信心。

跨入半导体初现“峥嵘”

“其实那时候，我不懂半导体，不知道晶圆厂对CIM系统要求如此高。”作为国内领先的半导体CIM解决方案商赛美特的掌门人，李钢江在接受专访时“语出惊人”。

从清华大学毕业后，李钢江投身到当时大热的互联网产业，在参与创立和参股的两家互联网软件公司接连在海外上市后，李钢江开始思考更有意义的人生。“清华大学的校训是‘自强不息、厚德载物’。自己算自强不息了，也是时候思考校训后半段的使命了。”李钢江告诉记者。

一个偶然的机会，让李钢江踏入了半导体领域。“开始投资时接触的第一家标的公司的高管，正好是以前同事的同学，我很快就跟这家公司谈成了交易，成为其实控人。”李钢江回忆道，后来，在这位同学的帮助下，他又陆续接触了几家公司，进行了一系列收购投资，整合后就有了今天的赛美特。

谈及斩获的第一个12英寸晶圆厂订单，李钢江说，那也是一个有趣的故事。

“2019年左右，某国内12英寸晶圆厂进行软件招标时，有3家国内软件公司成功获得各自领域的订单；后来，这3家公司及团队，都变成了赛美特的一部分。”李钢江笑着说，整合后，赛美特对外有了统一的品牌、报价体系和技术标准等，更好地服务了客户，自身也快速发展，成为国内领先的半导体CIM解决方案供应商。

“现在，在半导体领域，赛美特已经拿到超过10个12英寸厂的订单。”李钢江介绍，公司的客户涵盖了硅片生产、晶圆制造、封装测试等领域的多家国内知名厂商。

技术和管理“双轮驱动”

长期以来，美国的应用材料、IBM等国际巨头垄断了半导体CIM系统的市场。在这一强手如云的市场，赛美特凭什么脱颖而出？

透视赛美特的成功背后，过硬的技术和产品，稳定而优秀的团队，自是必不可少。技术和产品的背后，又是科学的管理和优秀的企业文化。

李钢江介绍，赛美特快速发展的秘诀之一就是：公司应用了互联网的打法，通过一系列收购和整合，快速构建起完整的团队和完备、优秀的产品线。“我先后在外企、民企工作过，也参与过投资、创过业，在进行企业并购和管理的时候就少踩了一些坑。”李钢江说，这也是他再次创业、踏入工业软件的初衷，他期望将自己在互联网领域积累的管理经验，应用到工业软件领域，推动这个产业加快发展。

得益于在互联网产业的熏陶，李钢江也在不知不觉中给赛美特构建了开放透明、兼容并蓄、平等友爱的企业文化。

作为公司掌舵人，李钢江有个与别人不一样的做法，他每个季度都会主动将自己的OKR（Objectives and Key Results，目标与关键成果）告知所有员工。“让所有员工完整地知晓我和公司的目标，员工才能更好地理解自己的工作及需要达到的目标，公司的目标达成也就水到渠成。”对此，李钢江说，公司上下同心，其利断金。

打造世界级工业软件公司

在半导体领域小有所成后，李钢江和赛美特没有放慢奔跑的步伐，他们还有更大的梦想。

“继续优化CIM系统，以满足更多半导体厂商的新需求。”李钢江告诉记者，随着半导体产业的发展和供应链本土化，对本土设备、材料的使用，使得半导体厂商对CIM系统提出了更多的新需求，这正是赛美特持续发展壮大的新机遇。

更重要的是，赛美特要将CIM系统推广到更多行业和领域，打造一家世界级的工业软件公司，助力中国智造。“我们的口号是‘软件成就智造’。”李钢江说。“自动化、智能化工厂想运转起来，就需要好用的CIM系统来指挥工厂里各种设备完成协同生产。”谈及助力中国智造，李钢江用了一个比喻：一台PC，有了Windows和各类应用软件，用户才能用得得心应手；对于智能工厂来说，CIM系统就相当于“Windows+APPs”，MES系统则是其中的核心，相当于智能工厂的“大脑”，有了CIM系统，智能工厂的生产才能顺畅运转。

“审视老牌国际巨头的发展史，他们的一个共同特点都是通过持续的并购整合来不断发展壮大。”李钢江说，“赛美特从诞生那天起，就开启了外延式的并购发展，具有并购基因和国际化的团队，有能力发展成为一家世界级的工业软件公司。”

李钢江对自己和赛美特的未来充满信心。“为了加快公司发展的步伐，赛美特已经筹划借助资本市场的力量。”李钢江透露，公司已经披露接受创业板IPO辅导。

多重因素驱动 新能源车产业链发展形势整体向好

◎记者 李少鹏

随着2023年年报披露进入冲刺期，A股新能源汽车产业链公司也陆续交出年度“成绩单”。从业绩指标来看，2023年新能源汽车产业链公司表现喜忧参半，既有如宁德时代日赚亿元的亮眼成绩，也有受锂价下跌影响而大幅下滑的一众锂电材料公司。

尽管各细分赛道业绩增速不一，但整体来看，在科技创新持续加速、全球绿色转型需求迫切等因素推动下，我国新能源汽车产业链发展形势依旧向好。

高增长势头未变 新能源整车厂商表现不俗

得益于锂电产业快速发展，新能源化正在激发汽车上市公司的经营活力。

作为国内车企中率先全部转型新能源汽车业务的比亚迪，2023年整体表现亮眼。年报显示，比亚迪2023年实现营业收入6023.15亿元，同比增长42.04%；实现净利润300.41亿元，同比增长80.72%。

对于业绩增长，比亚迪表示，不断提升的品牌力、快速增长的出海销量、持续扩大的规模优势和强大的产业链成本控制能力是主要原因。从销售数据来看，比亚迪2023年销量为302.44万辆，同比增长61.9%，夺得中国新能源汽车乘用车市场和全球新能源车销售冠军。在国内新能源车市场，2023年比亚迪的市占率达到了

32%，同比上升4.8个百分点。

尽管已稳坐行业“排头兵”，但是比亚迪依旧保持着较高的研发投入。据披露，比亚迪2023年研发费用达到395.7亿元，超过2020年至2022年累计研发投入总和。

老牌车企上汽集团也实现稳定增长。2023年，上汽集团实现扣非后净利润100.4亿元，同比增长11.7%。上海证券报记者注意到，上汽集团2023年新能源汽车销售112.3万辆，销量位居国内车企第二。

凭借着新能源汽车销售增长，长安汽车2023年实现净利润113.27亿元，同比增长45.25%。其中，公司2023年销售自主品牌新能源汽车47.4万辆，同比增长74.8%。公司规划，到2030年新能源汽车销量达到300万辆至350万辆。

两极分化明显 动力电池竞争格局渐清晰

虽然汽车新能源化惠及动力电池端企业，但动力电池企业2023年业绩则呈现两极分化，行业头部企业“掘金”能力越发凸显。

从年报数据来看，锂电池行业“两巨头”竞争格局加剧，宁德时代和比亚迪占据着绝大部分市场份额。在业绩方面，宁德时代盈利规模继续扩大，2023年盈利达到441.21亿元，同比增长43.58%。

“两巨头”持续高歌猛进让其他动力

电池厂商“内卷”加剧，二线动力电池企业业绩两极分化较为明显。国轩高科、亿纬锂能等实现正向增长，而孚能科技等则出现下滑甚至亏损。

据披露，国轩高科2023年实现净利润9.39亿元，同比增长201.28%。国轩高科表示，业绩增长得益于海外业务初显成效，供应链布局初现端倪，原材料成本价格进一步下降等。亿纬锂能2023年净赚40.5亿元，同比增长15%；欣旺达全年盈利10.76亿元，同比微增0.77%。

记者注意到，从毛利率水平来看，二线厂商较“两巨头”存在一定差距。年报显示，宁德时代动力电池板块毛利率为22.27%，而亿纬锂能该板块的毛利率为14.37%。

动力电池出口销量排名靠前的孚能科技则出现亏损，公司2023年亏损17.74亿元。对于业绩分化，业内人士认为，行业地位决定话语权分量，对于二线动力电池企业而言，关键在于技术创新，如何降低成本来提高毛利率或更为关键。

受累锂价下跌 锂电上游企业业绩“失色”

作为新能源汽车产业链上游的锂电材料企业，2023年日子过得并不顺畅，受锂材料价格下跌影响，“盈利能力下降”成为一众公司年报中的高频词。

以锂电上游产业巨头赣锋锂业为例，

公司披露的2023年年报显示，全年实现营业收入329.72亿元，同比下降21.16%；实现净利润49.47亿元，同比下滑75.87%。锂盐产品价格下跌是公司业绩走低的关键因素。

同为行业龙头的天齐锂业也受到锂盐价格波动冲击。公司2023年实现营收405.03亿元，同比增长0.13%；实现净利润72.97亿元，同比下滑69.75%。另外，包括藏格矿业、盛新锂能在内的多家“涉锂”企业2023年业绩均出现不同程度下降。

市场竞争激烈的负极材料行业也出现大面积业绩下滑的情况。贝特瑞、璞泰来、翔丰华三家公司2023年分别实现净利润16.54亿元、19.12亿元和0.83亿元，较上年同期分别下降28.42%、38.42%和48.39%。

对于业绩下滑，负极材料企业均表示，主要系行业周期性变动、上游原材料价格下降及行业供需变化等多重因素导致。

“每个行业都有周期波动，如果因为短期业绩下滑就对产业前景失去信心，这也是不对的。”以锂资源开发为例，在藏格矿业相关人士看来，锂资源的勘探、开发过程本就漫长，虽然眼下锂资源开发加速前行，但优质资源仍然匮乏。

展望后市，国联证券研报认为，目前锂电板块处于出清末期，库存、资本开支增速已回落至历史中板。2024年需求端将迎来Beta修复机会，供给端降本需求，新技术有望提升行业抗通缩能力，预计上半年行业基本面将实现企稳反弹。