

# 中国第一大汽车厂商比亚迪：注重主业投入才有“动力”继续上升

作者 李汶佳

10 月底，中国电动乘用车制造龙头企业之一的比亚迪股份有限公司（下称比亚迪，股票代码 SZ002594）发布了大幅修正后的 2020 年第三季度财报。

鉴于其结果好于预期，在二级资本市场上，比亚迪的股票也迎来了几天连续上涨，截至 11 月 6 日尾盘，A 股单价来到了创纪录的 198.85 元，总市值一举突破了 5000 亿元大关，成为了国内首家市值超过 5000 亿元的车企，位列全球汽车厂商市值排名第四，仅次于特斯拉、丰田和大众三强。

## 亮丽财报背后的隐忧

比亚迪公布的财报显示，本报告期内其营收约为 4452 亿元，同比增长 40.72%；归属于上市公司股东的净利润约为 17.5 亿元，同比增长 1362.66%。

相较于去年同期，营收增长了 41%，归属于上市公司股东的净利润增长了 46%，增幅明显放缓；而相较于第一季度，营收增长了 152%，归属于上市公司股东的净利润增长了 55%，恢复则十分明显。

考虑到前半年市场整体受疫情影响严重，比亚迪能交出这样的成绩实属不易。综合来看，前三季度，比亚迪累计营收约 1050.23 亿元，同比增长 11.94%；归属于上市公司股东的净利润约为 34.14 亿元，同比增长 116.83%，盈利能力有目共睹。

对于业绩超预期上涨，比亚迪方面认为主要是汽车板块业务实现恢复性增长，尤其是新能源汽车销量快速触底反弹，令该公司的新能源汽车销量快速增长。其中，消费者对于全新旗舰车型“汉”和改款旗舰车型“唐”的预订都超过预期，推动了比亚迪新能源乘用车业务取得更快增长。

根据比亚迪自己公布的数据，9 月共售出近 2 万辆新能源车，同比增长 45.3%；实际交付了 5612 辆，环比涨 40.3%，新款唐 DM 销量也超过了 3000 辆，环比增长 99.0%。

对于第四季度业绩表现，比亚迪表示，预计汽车行业持续向好，新能源汽车销量稳步增长。“汉”和“唐”两款车型已累计大量在手订单，预计将继续推动比亚迪新能源汽车销量强劲增长。

而在新能源商用车领域，电动大巴凭借良好的口碑，市场拓展顺利，预计销量较去年同期实现大幅增长。燃油车业务方面，宋 Pro 和宋 Plus 也有望持续热卖，进一步推动销量的快速增长。因此，比亚迪预期 2020 年全年净利润为 42 亿元至 46 亿元，同比增长 160.15% 至 184.93%。

此外，对比亚迪而言，电池作为主力配件也给其业绩带来了不小的贡献。今年 3 月比亚迪推出的新型刀片电池，可以不需要经过模组便能够直接布置在电池包内，简化制作工艺，降低生产成本的同时提升了电池的能量密度。

有报道称，比亚迪正在加紧提高刀片电池的产能。弗迪重庆工厂作为刀片电池重要生产基地，其相关负责人向《企业观察报》透露，“鉴于市场反应高于预期，工厂正着手扩大生产线，争取在今年年底建成 8 条产线，以实现 20GWh 以上产能的既定目标。”

虽然目前比亚迪迎来诸多利好，但放眼未来，其前路未必会如预期般一帆风顺。作为新能源车的主要竞争对手特斯拉，随着生产过程日臻完善及主要零配件的采购成本降低，多个车型都出现了价格下调，部分车型甚至出现了一年四连降。因此，彭博情报分析认为，特斯拉牵头的高档车降价潮，或许会进一步挤压比亚迪在内的其他车企的销售单价区间，带来难以预料的连动影响。

另一方面，传统汽车大厂丰田，最近也传出消息，称其也在加速向普通电动车方向倾斜，2020 年底到 2021 年初也要面向中国市场推出相应车型，这无疑会更加激化本就趋于惨烈的市场竞争态势。

## 投诉不断或阻碍品牌价值提升

今年，比亚迪先后推出了数款新车型，坚定地走品牌升级路线。

其中，比亚迪汉 EV 自公开以来，受到了国内爱车一族的追捧，呈现出极强的市场竞争力。就在刚刚过去的 10 月份，汉 EV 热销 7545 辆，较 9 月环比增长 34.4%。目前，累计订单超 4 万辆。

国内多个汽车博主都不约而同地认为汉 EV 确实在豪华、安全、舒适、性能等多个维度上为比亚迪竖起了新的标杆。从具备全球顶级安全水准的刀片电池，到 39 秒破百的强悍动力性能；从



行业领先的车顶激光钎焊工艺，到中国 1500MPa 热成型钢使用量最高的量产车；从真皮、真木、真铝内饰的选材用料，到创新、娴熟的制造工艺，汉 EV 满足了消费者对于国产高品质新能源豪华轿车的期待。

在 11 月 12 日，比亚迪汉 EV 第 2 万辆新车下线仪式上，比亚迪副总裁兼乘用车事业群 COO 何志奇公开明确表示：“汉 EV 是比亚迪品牌向上发展的旗舰车型。”而且，为了让消费者尽快提车，何志奇还承诺深圳工厂会全力生产，努力把单月产能提升到 1 万以上。

燃油车宋 PLUS 推出当月订单便已破万，10 月终端交付超过 5000 辆，随着产能的持续释放，据称前期累积的订单很快也将完成交付。

可令人遗憾的是，与销量遥相呼应，比亚迪被消费者投诉的件数也居高不下。

就在今年的 3·15 前夕，中国消费者协会发布的全国汽车类产品投诉分析中，显示比亚迪的被投诉件数名列前茅。

在快手“汽车热心人”专区的汽车品牌消费者吐槽榜上，比亚迪成为了“重灾区”之一。

进入下半年，几款主力车型，如比亚迪唐、比亚迪秦、比亚迪宋的投诉数环比正呈上升趋势。油耗高、个别配件或子系统故障率高以及实际性能与宣传严重不符等类型的投诉占据总投诉数的大头。

不过，也有用户在网上反映认为，比亚迪被投诉的相关问题，除了销售合同纠纷之外，大部分都是功能上的问题，与汽车核心配件相关的投诉数量并不多，这些问题相对容易解决，但需要比亚迪的售后部门进行配合。

网站《知乎》的知名汽车大 V 张凝澈就比亚迪屡遭投诉这一问题向《企业观察报》解释道：“比亚迪多款车型出现的问题实际上都属于不太关键的瑕疵，这些瑕疵的出现说明比亚迪需要在子系统设计、部分配件的安装等多个方面有待进一步加强。虽然问题在技术层面上是可以被解决的，但数量过多的投诉的确会影响消费者的观感，在一定程度上也会拖累比亚迪整体的品牌建设。”

## 多领域布局或影响关键领域投入

2020 年，比亚迪在汽车及相关的电机、电动马达数控半导体相关主业之余，还在防护用品及智能手机装备方面有所斩获。

今年 2 月份以来，为了自救比亚迪开始进行口罩的加工生产。可后来，随着国内、国外市场对于防护用品的需求急速上升，比亚迪也进行了扩产创收。据此前媒体报道，比亚迪已经建成了 300 条口罩生产线，日产量达到了 2000 万只。

4 月 12 日，软银集团首席执行官孙正义透露，软银已经和比亚迪达成协议，

将从 5 月开始每月交付 3 亿只口罩。美国加州也在今年 5 月向比亚迪公司订购了一笔十亿元的口罩订单，其中包括提前支付的一笔 495 亿元预付款用于订购 3 亿只 N95 口罩。

此前，比亚迪公布，防护用品销售第一季度营收 6 亿元，第二季度营收 80 亿元左右，加上第三季度的不到 50 亿元，已经产生了近 130 亿元左右的收入。虽说早就实现了“回本”，但考虑到整体行业的产能饱和以及疫情的发展态势，防护用品所带来的营收有继续萎缩的风险。故有专家建议称，比亚迪可以视情况逐步退出这一领域，将更大的产能放在更为关键的领域。

在手机代工方面，比亚迪主要由其子公司比亚迪电子负责。从比亚迪此前公布的手机代工业务数据来看，截至 2020 年前三季度，比亚迪电子营收已达 51.5 亿元，其中净利润约为 4.3 亿元。如按照当前的数据预测，比亚迪手机代工业务 2020 全年收入将超过 700 亿元，净利润有望扩大至 55 亿元。这一数据相较于去年 52.5 亿元可以说是有了较大幅度的提升。

比亚迪的代工业务其实也算开展了有些年头，借由最初的主业电池制造，在本世纪之初比亚迪也在逐步尝试手机代工。只不过，受限于是早年富士康一直在国内的手机代工产业占据统治地位，比亚迪一直默默积累，直到富士康逐步退出国内市场，比亚迪的手机代工才有了显著起色。

目前，比亚迪已成为国内最大的代工厂商，也是仅次于富士康的世界第二大手机代工厂。华为、苹果、小米等国内外多数品牌比亚迪都有在做；包括玻璃屏显、金属后盖、边框、充电器、电池、连接线在内的相当配件，比亚迪也在制造。

“只是，手机代工是无法作为主要的长期投资方向的。”有电子相关产业分析师对《企业观察报》坦言，尽管在材料、工艺等个别项目上，手机代工也有进步空间，而且电子产品制造可以对汽车控制系统和操作界面形成一定意义上的正反馈，可从整体而言，手机代工对比亚迪技术推动意义不大。比亚迪还是需要把更多的精力聚焦在新能源汽车和向下一代电池的研发这些主线上，只有这样才能保证核心竞争力。■

# 荣耀单飞 华为产业链自救出售荣耀

作者 于思洋

近日华为出售荣耀品牌终于落实，收购方是荣耀的相关供应链、渠道、经销商共同组成的，总共有四十家，属于是联合收购行为。华为联合四十家渠道供应商联合发表声明，深圳市智信新信息技术有限公司已与华为投资控股有限公司签署了收购协议，完成对荣耀品牌相关业务资产的全面收购。出售后，华为不再持有新荣耀公司的任何股份。

## 抱团自救

深圳市智信新信息技术有限公司，由深圳市智慧城市科技发展集团与 30 余家荣耀代理商、经销商共同投资设立。

包括天音通信有限公司、苏宁易购集团股份有限公司、北京松联科技有限公司、深圳市顺电实业有限公司、山东怡华通信科技有限公司、深圳冀顺通投资有限公司、河南象之音健康科技有限公司、福建瑞联优信科技有限公司、内

蒙古英孚特通讯技术有限公司、哈尔滨金潭科技发展有限公司等。

此外还有多家国资参与其中。企查查显示，牵头发起“智信新”的深圳市智慧城市科技发展集团的主公司为深圳市智慧城市科技发展集团有限公司，是隶属于深圳市国资委的国有企业。在收购官宣前夕的 11 月 14 日，该公司的注册资本从 2 亿元增加到了 32 亿元，或许也与此次收购有关。

在收购方组成上，最令市场意外的，或许是神州数码和 TCL 的缺席。此前两家公司都盛传将参与对荣耀的收购，股价也多次出现异动，但是最终没有出现在收购方名单里。

11 月 17 日，华为在其官网发表声明称，在产业技术要素不可持续获得、消费者业务受到巨大压力的艰难时刻，为让荣耀渠道和供应商能够得以延续，华为投资控股有限公司决定整体出售荣耀业务资产，收购方为深圳市智信新信息技术有限公司。对于交割后的荣耀，华为不占有任何股份，

也不参与经营管理与决策。声明表示，共有 30 余家荣耀代理商、经销商联合发起了本次收购，这也是荣耀相关产业链发起的一场自救行为。

荣耀自成立以来，也一直都是独立运营的子品牌，它虽然一直都在使用华为的技术和产品配件，但是在品牌影响力上也十分强势。在华为被针对之后，荣耀品牌也连带受损，特别是其渠道供应商的产品也受到了特别巨大的影响。所以，荣耀想要活下去，就要走出一条自己的道路。而华为出售荣耀，对于双方来说，都平添了更多的可能性，是最好的选择。

## 荣耀独立是双赢

现在荣耀脱离华为，最好的局面是荣耀采购零部件不受美国禁令限制，荣耀手机业务与供货商会得到一定增长，并且荣耀独立可最大限度地保有此品牌且有助于中国电子业自主可控发展，此后对于荣耀进军高端机型也有好处。

华为出售荣耀后可以获得大量资金去支撑技术方面的研发，可以更快拿出纯国产芯片，扭转局势。但是，无论是华为还是荣耀，需要面对的最大问题还是国际上的不确定因素，分离可能是当下的无奈之举，但分离似乎也是当下的最优选。

在美国制裁的压力下，这或许是唯一保存荣耀的方法了，天风证券分析师郭明棋也在此前报告中指出，华为的应变之策，最有可能发生情境之一便是华为出售荣耀手机业务，独立后的品牌采购零部件将不受美国禁令限制，这对于荣耀品牌、供货商与中国电子业是多赢局面。

在融通基金电子行业研究员李进看来，华为出售荣耀是多赢。大的国资进来，把华为的成长延续下去，实际上是对供应链比较好的事情。如果荣耀以后能够上市，荣耀能够获得大笔的资金，对于国产替代来讲，他们也有更多的资金和技术去支持这些国内的企业进行国产替代。

行业分析人士徐上峰表示，荣耀成

立以来，发展迅速，积累了大量的忠实用户。荣耀从华为剥离后将不再受外部环境的影响，将对竞争对手小米形成直接威胁和冲击。

浦银国际则表示，被剥离后，总体看，荣耀仍需时间向头部品牌靠拢和成长。相应地，在这期间，国内手机竞争环境会相对趋于缓和，其他国内手机品牌如小米、OPPO 和 vivo 等会有更多空间。

天风证券分析师郭明棋就其研报中认为，华为出售荣耀手机业务对荣耀品牌、供货商与中国电子业是多赢局面。一旦荣耀从华为独立，前者采购零部件不受限制，也有助荣耀手机业务与供货商的业绩增长。

有分析人士表示，荣耀独立后，除了可以向高通、联发科等企业采购 5G 芯片外，一个更大的利好是，荣耀品牌再也不需要继续给华为品牌做“配角”，可以放手进军高端市场和线下渠道。这让荣耀的未来看起来更加光明，三年上市之类的愿景，似乎也并不难达到。■