

马斯克与特斯拉式颠覆

——新能源汽车车企观察之一——

□ 许小飞

1月1日,特斯拉Model Y公布了远低于市场预期的售价——最高下降超过16万元。特斯拉烧的这把降价大火,点燃了特斯拉粉丝的激情:因访问超载导致其官网直接就“挂了”。

特斯拉的非常之举,源自非常之人特斯拉CEO埃隆·马斯克独有的洞察力。马斯克在探索频道关于特斯拉的纪录片中说道:“汽车业太久没有革命性的变化,现在是时候了。”马斯克在推特上还表示,特斯拉实际上应该被看作是十几家科技初创企业,其中许多与传统汽车公司几乎没有关系。例如,从零开始为特斯拉全自动驾驶电脑创建的一个芯片设计团队,这不是汽车公司所做的。

可以说,特斯拉每次大降价都带来销售业绩的狂欢!果然,紧跟大幅降价之后,特斯拉公布了2020年累计交付近50万辆的靓丽销量业绩,这份业绩不仅大大超出特斯拉自己的预期,更是确定了其在新能源汽车江湖中销量一哥的地位。对此,分析人士指出,特斯拉趁元旦放大招,不仅抢占了市场份额,还直接扭转了之前备受煎熬的“诟病”舆情。马斯克既赚了银子还及时维护了面子,真是一举多得、不得不服!

从自建充电桩到要把每座房子变成光伏电站

马斯克的特斯拉充电桩布局,亦体现出其“透过现象看本质的第一原理思维”。

去年12月31日,特斯拉在上海建成一座拥有72个快充桩的超级充电站,地点位于上海静安国际中心。该超充站的规模为全球最大,可同时服务浦东、浦西用户。此外,特斯拉还宣称目前在中国大陆已经拥有5000个超级充电桩。

本次大降价之前,特斯拉一直在国内大力布局充电网络。特斯拉对此表示,通用充电站投资大、回报慢,利用率低下,且由于兼容和适配问题,充电速度远不及预期。因此,布局自建超充网络相当重要。而据了解,国务院办公厅发布的《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》提出,到2025年,新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右。分析人士认为,在能源和环保的压力下,新能源汽车将成为未来汽车的发展方向,普及显然只是个时间问题,而最重要的基建就是充电桩。

显然,特斯拉以自建充电桩的方式,跳出了传统车企的发展模式。另据报道,马斯克最新推文称,该公司正在美国旧金山湾区加紧安装太阳能屋顶,而且该业务将很快进军中国和欧洲市场。去年10月,特斯拉推出了第三代太阳能屋顶,还喊出要把每一座房子都变成光伏电站。

马斯克表示,太阳能屋顶会变成特斯拉的一个主要的业务。这意味着,汽车产业的颠覆者特斯拉,将光伏产业视为为了潜力更大、可能性更多的市场。马斯克曾估算,美国每年大概有400万平方米~500万平方米的新房屋顶可供利用,更不用说放

眼全球了,这无疑是一个巨大的市场。他曾乐观地说,“过不了多久,每一座房子都将变成光伏电站。”

盯紧电池! 自产电池长期目标50美元/kWh

电池的生产成本是电动车的定价与内燃机汽车的定价相同甚至更低的关键。特斯拉也不例外。降价显然会影响到特斯拉的利润,可其新车价格为何敢一降再降?其背后逻辑是近年来特斯拉电池成本的快速下降。

具备燃油车的续航里程是新能源汽车正在追求的目标之一,然而特斯拉的痛点是其在电池领域还是一个追赶者角色。为此,特斯拉制定计划欲在2022年实现100GWH动力电池的自产,不仅仅满足于自身的需求,还将为其他车企提供电池产品服务。由此可以体会,野心勃勃的特斯拉将带给全球汽车企业的压迫感。

据外媒报道,马斯克曾在欧洲电池会议上表示,特斯拉的长期目标是将电池组的成本降至50美元/kWh~55美元/kWh。而当前市场平均成本约为156美元/kWh。马斯克称,特斯拉目前已能够生产具有长续航里程、快速充电的汽车。但为了让这些汽车越来越便宜,公司将继续降低电池生产成本。

马斯克与特斯拉,赢家or泡沫

股价一路猛涨,当前的特斯拉是如此风光无限:尊享全球市

值最高的汽车公司,其创始人马斯克的个人财富也已跃升为全球第二。

然而却有美国知名价值投资人认为,眼下山顶之上的特斯拉将是100年来最大的泡沫!其意是特斯拉的市场份额和利润难以支撑其高高的股价。这个看法还值得商榷,因为马斯克不久前在接受欧洲媒体的一次采访中称:“现在世界上已经约有20亿台汽车和卡车,而且这个数字还在增加。我们希望每年更替掉全球车队的1%。要在这方面取得真正的进展,我们得超越临界点。所以,每年大概要卖2000万台。”如果特斯拉做到这样的销售业绩,那么它的估值将是合理的。

那么,特斯拉的竞争对手和要面对的问题在哪呢?在谈到竞争对手时,马斯克明确地说,特斯拉最厉害的对手或许来自中国,因为他们工作相当努力。而特斯拉面对的棘手问题,新能源汽车行业协会的一位专业人士分析认为,其一,当燃油汽车被抛弃后,由于纯电动汽车固有的缺陷——充电时长难以大幅改善,很可能会沦为过渡产品。当与燃料电池汽车相关的技术发生颠覆性突破时,纯电动汽车将极有可能遭到燃料电池汽车的无情碾压;其二,将面临传统汽车企业和造车新势力的猛烈竞争和反扑;其三,电池的颠覆性革命还远未到来,其安全问题仍然会为消费者所顾虑。

从来高处不胜寒,高歌猛进的马斯克与特斯拉也许还是要小心些。

企事录

三峡集团按下深化改革“加速键”

□ 崔丽 韩颢

2021年是“十四五”规划开局之年。作为全球最大的水电开发企业和中国最大的清洁能源集团,中国长江三峡集团有限公司(以下简称“三峡集团”)乘势而上,开启推进国企改革三年行动序章,吹响全面深化改革的“冲锋号”。

三峡集团提出,要在深化国企改革中发挥示范作用,不仅要高质量完成国企改革三年行动规定动作,创造性开展好“自选动作”,还要主动加压,按下国企改革三年行动“加速键”。

三峡集团党组书记、董事长雷鸣山表示:“三峡集团因改革而生、因创新而强,改革创新是三峡集团与生俱来的基因。”

251家子企业完成“党建入章”

三峡集团以子企业董事会建设为重点,不断健全公司法人治理结构,形成了运转协调、有效制衡的治理机制。全面落实“党建入章”,全面推进党委书记、董事长“一肩挑”领导体制,厘清了三峡集团党组和各治理主体的权责边界,即党组(党委)把方向、管大局、促落实,董事会定战略、作决策、防风险,经理层谋经营、抓落实、强管理。

在实践中,三峡集团简化招标采购决策流程,除招标采购制度、年度招标采购计划和招标采购委员会认为需向党组汇报的重大事项外,其他招标采购事项不再报党组审定,需要党组审定的事项减少90%以上,重大项目决标时间平均缩短30%以上,党组在聚焦发挥领导作用的同时,充分激发子企业内生动力和发展活力。目前,三峡集团及全部19家二级子企业、232家具备条件的三级子企业全部完成“党建入章”,实现应进必进。

三峡集团近年来把混合所有制改革作为深化国企改革重要突破口,聚焦主业“多板块”上市目标,打造一批具有行业影响力的上市公司。长江电力已经成为全球最大的水电开发企业和中国最大的电力上市公司,2019年以35.9亿美元成功中标秘鲁第一大配售电网路德斯

公司83.6%股权,并克服新冠肺炎疫情影响,在2020年4月完成资产交割。湖北能源作为湖北省能源安全保障平台和三峡集团综合能源发展平台,面对疫情影响,立下了不停电、不停气、不停机、不涨价的保供“军令状”,为湖北省和武汉市电力、燃气、热力供应提供全方位保障,并率先推动复工复产,落实重大项目投资,为打赢疫情防控武汉保卫战、湖北保卫战和推动湖北疫后重整、实现经济恢复,发挥了央企国家队顶梁柱作用。

重点领域改革取得新突破

效益增、工资涨,效益减、工资降。三峡集团持续深化收入分配制度改革,完善“一适应、两挂钩”工资总额管理办法,实现工资总额与企业关键经济效益指标紧密挂钩,推动子企业从“要工资”向“挣工资”转变。

三峡集团以所属长江电力、三峡资本公司纳入国企改革“双百行动”为契机,对照“五突破一加强”目标任务,深入实施三项制度改革,在经理层成员任期制和契约化管理、职业经理人试点、实施差异化收入分配等具有基础性、标准性改革举措方面率先取得实质性突破,为三峡集团进一步深化改革积累了经验、探索了有效路径。去年11月,在国务院国有企业改革领导小组办公室组织对400多户“双百企业”三项制度改革评估中,长江电力、三峡资本公司均获得了“A”级,充分发挥了改革尖兵的示范带动突破作用。

2017年,根据三峡集团改革总体部署,上海院开展岗位分红试点工作。“实施岗位分红,有利于促进上海院科技创新和科技成果转化以及企业核心竞争力和经营效益的提升。”上海院党委书记、董事长王武斌表示。

岗位分红激励机制丰富了公司以“岗位绩效工资制”为主的相对单一的薪酬激励模式,建立了一种适合高新技术企业及转制院发展、符合科技人员岗位特点的长效激励机制,充分激发了核心骨干人才的积极性和创新活力,引导员工从创造价值、业绩发展的增量中分享激励,提升企业经营效益与核心竞争力。

“碳中和”愿景下的能源革命 第六届中国能源发展与创新论坛

主办单位：中国产业发展促进会氢能分会 中国改革报社《能源发展》周刊

* 会议时间延期至2021.03.16 *
咨询电话：010-5699-5381 150-1116-1519（微信）



（扫描二维码，获取报名入口）