

创办19年,衰落的魅族要“卖身”车企?

“绯闻对象”吉利去年决定造手机,至今未见动向

日前,有媒体报道称,吉利集团旗下手机公司正与手机厂商“魅族”接触洽谈收购事宜。“交易还在进行中,正在做DD(尽职调查)”。

对此,记者分别联系吉利和魅族方面进行核实,吉利控股集团相关负责人回应称,“我们对市场传闻不予置评,星纪时代高端手机研发业务正在有序推进,我们希望打造开放融合的生态伙伴关系”。魅族方面则表示,“感谢关注魅族,暂无相关回应”。

一位魅族前员工对记者分析称,如果报道属实,吉利或许想用魅族的研发人员为智能车机系统服务。“吉利做手机,硬件和供应链可能学起来够快,软件系统就未必了。做一套自己的OS很漫长、也很麻烦,UI、账号体系,版本迭代等等,几百号人砸下去可能两三年也没个响,还非常影响手机使用体验和品牌。买下魅族至少Flyme OS现成可用”。

若收购魅族 战略上达成“双赢”

启信宝数据显示,星纪时代注册成立于2021年9月,吉利集团(宁波)有限公司是星纪时代的第一大股东,持股32.3%;李书福本人持股6.15%。

去年9月28日,星纪时代与武汉经济技术开发区签署战略合作协议。据悉,该项目总部落户武汉经开区,定位高端智能手机,整合全球技术和资源,服务全球市场。

不可否认的是,手机市场经过长时间充分竞争,市场格局已经形成——苹果、三星、OV和小米等少数几家手机厂商占据了绝大多数的市场份额。吉利想跨界进入手机领域“掘金”,难度不言而喻。

谈及选择造手机的原因,李书福曾表示:“手机业务对整个吉利汽车工业来讲,意义是非常深远的。手机更好地发展就能带来车机更好地发展,车机更好地发展就能够推进智能座舱水平的不断提升,智能座舱水平的不断提升,就能帮助智能电动汽车竞争力不断地提高。所以就下了这个决心要上手机的项目,我们对此充满信心。”

事实上,汽车和手机作为消费者智能生活的终端和入口,双方之间的交集正在不断叠加。近年来,科技巨头苹果“造车”的消息不绝于耳。长期跟踪苹果的天风证券分析师郭明錤曾预计,苹果将在2023年到2025年推出苹果汽车;国内市场方面,小米于2021年3月底官宣跨界造车,小米董事长雷军更是声称要“押上我人生所有积累的战绩和声誉”,

为其精品策略并未持续下去。2015年-2016年期间,魅族开始采用机海战术,成立子品牌魅蓝,在中低端市场与小米展开了全面战争。当时业界曾用“周周有新机、月月有旗舰”的高频率来形容魅族的推新速度。

虽然新品迭代较快,但魅族的业绩却并不理想。据投资魅族的A股上市公司天音控股披露,魅族科技在2015年度的资产总额为72.25亿元,负债总额88.93亿元,净资产为负的16.68亿元;收入168.01亿元,净亏损10.38亿元;2016年上半年净亏损3.04亿元。短短一年半的时间,魅族的亏损已经超过了13亿。

对于魅族而言,2017是极其特别的一年,灵魂人物黄章(创始人)回归重掌大权、魅族与魅蓝分家,发布的旗舰新品Pro 7系列销售惨淡。

在全面屏大行其道的环境下,2017年魅族却另辟蹊径推出了Pro 7系列。据了解,Pro 7的机身厚度为7.3mm,配有正反两块显示屏。主屏幕是一块5.2英寸全高清的Super AMOLED 屏幕,Pro 7 Plus则是5.7英尺2K屏幕,机身的背面摄像头下方加入了一块1.9英尺的彩色AMOLED屏幕,魅族称之为“画屏”。

可惜的是,市场并不买账。魅族Pro 7上市仅一个月就开始降价,半年时间内降价30%。随后,黄章称,对于魅族Pro 7的产品定义和造成库存已进行了追责。受该事件影响,此后魅族发布的魅族16系列备货偏保守。

2018年年初,魅族曾对外宣布2017年的成绩,全年总出货量近2000万台,销售额突破200亿元。在魅族Pro 7销量不佳的情况下,意味着魅蓝立下了汗马功劳。

因为种种失误,魅族最终快速跌落,已经被行业归为“others”。而曾经的魅族三剑客白永祥、杨颜和李楠都已离开魅族。其中,白永祥是魅族创始人之一,主管硬件;杨颜是魅族Flyme OS系统负责人;而李楠则是主管营销以及后来的子品牌魅蓝。

衰落的魅族

魅族创办于2003年,自初代智能手机M8发布以来,魅族凭借其独特的设计和精品化的路线,获得了一批忠实粉丝,其自主创新的Flyme系统也受到好评。

魅族2020年已经实现盈利

2019年初,低调的黄章在发表的新年贺词

中透露了接下来魅族的战略布局,包括将布局5G、IOHT战略,加强与阿里生态链连接,并引入国资等混合股权等。此后,魅族也开始变更管理和架构。

2021年初,魅族新任CEO黄质潘在内部信中谈道,魅族未来将会继续坚持走中高端路线,差异化的策略。“2021年魅族将会执行一体两翼战略,以高端旗舰手机为主体,同时全力发展AIoT智能穿戴业务和Lipro高端智能家居”。

与此同时,魅族还透露,2020年已经实现盈利。但具体财务数据不得而知。

记者注意到,当前魅族官网在售的仅有14款手机,其中除一款售价699元起的魅蓝10外,其余价位段主要集中在2599-4000元以上。

为了进一步吸引用户,2021年3月初,在魅族18系列发布会上,魅族揭开手机行业内幕称,泛手机行业互联网后向收入可达每年近千亿,主要来自预装内置应用和推送广告所产生的暴利,长期将伤害用户的体验。

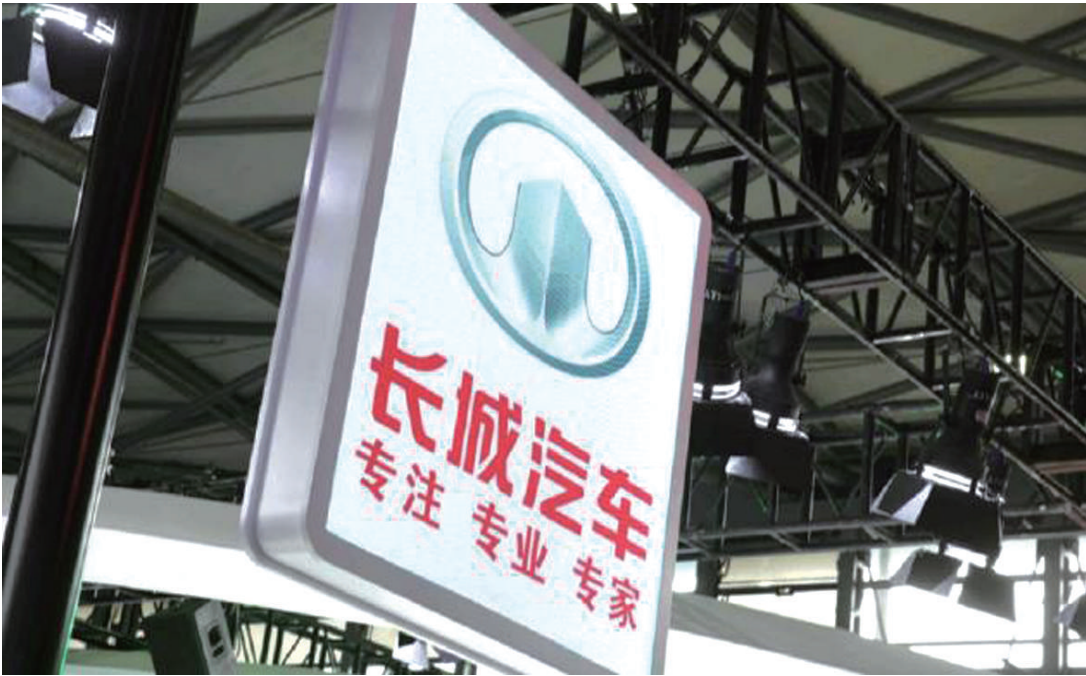
对此,魅族推出了Flyme 9安全纯净系统,号称“0广告0预装”,即零广告、零推广、零预装的系统,这意味着魅族将彻底放弃互联网广告营收。然而仅仅坚持了半年,魅族官微便删除了有关“三零系统”的相关内容。

此外,记者还注意到,2021年底,魅族官方正式官宣将在2022年3月31日关闭Flyme云服务,建议用户尽快完成相关数据备份和迁移。Flyme 方面称,云备份功能停运将影响用户进行手机应用、桌面及设置备份。将于停运日关闭云备份功能入口,并回收所有云空间存储资源,资源回收后用户已上传的云备份数据资料将无法找回。

当前,中国手机厂商已从过去的粗放型发展转向精细化管理时代,无论是自研芯片还是软件底层技术开发都到了“烧钱阶段”,对于魅族等中小手机厂商来说,无论是技术升级、还是供应链备货等方面,生存空间都将被进一步挤压。但如果吉利收购魅族的交易最终完成,不仅会拯救“小而美”的魅族,剑指“车机协同”的吉利也将完成从0到1的突破和跃迁。

据《每日经济新闻》

长城汽车AB面:软硬兼施男女“通吃”



在中国自主品牌中,长城汽车算是一个异类。在传统认知里,长城的哈弗、坦克等品牌与“直男”“肌肉”等标签联系在一起;在新能源时代,长城却是依赖女性打下一片天地。

长城还是少有的在孵化投资领域踩准了步点的车企。借着汽车新能源和智能化之风,长城孵化了蜂巢能源、毫末智行两家独角兽,分别在动力电池和自动驾驶上占有一席之地。

一片光明之下并非没有阴影。

欧拉偷换芯片一事,对长城来说无异于站在了口碑和诚信崩塌的边缘,因为如此拙劣的问题造成大规模的车主维权,在中国汽车行业相当罕见。

2022年,长城喊出了190万辆的销量目标。2025年,长城的目标是卖出320万辆的新能源汽车,基本相当于2021年中国市场新能源汽车的总销量。

“交完了学费”,长城汽车如果还没汲取教训,后面就还要交更多的学费。

“直男”车企 靠女性站稳新能源

1月25日,长城公布了2021年的业绩快报,长城汽车去年全年的营业总收入1363.17亿元,净利润67.81亿元,单车平均售价超过10.64万元。

在2021年全年,长城推出了哈弗赤兔、哈弗神兽、魏牌摩卡、魏牌玛奇朵DHT-PHEV、魏牌拿铁DHT、坦克300城市版、坦克500、欧拉好猫GT等30余款新品。从以上车辆的命名中,就很直观体现了长城属于一家“直男”标签非常鲜明的车企。

借助车海战术,2021年,长城汽车销售新车超128万辆,其中绝大部分依然是燃油车,最畅销的品牌是哈弗,全年销量77万辆,而哈弗H6是最畅销车型,全年销量为37万辆。长城的新能源累计销售13.7万辆,销量占比为10.7%,其中欧拉是销售的主力,年度销量超过13.5万辆。

在乘联会公布的2021年新能源乘用车企业销量排名中,前四名有三家为中国自主品牌,唯一的一家外资车企是特斯拉中国,排名第三。长城排名在特斯拉中国之后,不过两者的销量差距依然很大,长城欧拉不及特斯拉中国的一半。

在欧拉品牌中,欧拉黑猫和欧拉好猫是主力销售车型,2021年全年的销量分别为63492辆和49900辆,分别超过了小鹏P7的60569辆和小鹏G3的42898辆。

正如同排在第一名的五菱宏观MINI EV一样,欧拉新能源系列自诞生之日起就主打女性用户,提出“更爱女人的汽车品牌”这一口号,甚至在外观设计上,欧拉品牌都是贴合女性的审美。相关数据显示,欧拉车主群体中女性车主占比超过7成,并且有逐步提高的趋势。

也许也正是因为女性用户更注重车辆的外观颜值或者性价比,而非车辆的硬件配置和性能等,欧拉品牌才因为芯片降级遭遇大规模维权。

2021年10月底,一位程序员出身的欧拉好猫车主提车后发现自己所购车型不支持与手机娱乐相连的苹果车机连接到标准CarPlay,于是找到欧拉厂商希望得到帮助。但欧拉当时还不支持增加这一功能。

于是,这位程序员车主决定自己“刷机”,使用电脑ADB接入车机系统,结果却发现原本在宣传中一直被欧拉当作卖点的高通八核骁龙SA8155P车载处理芯片实际上是一枚英特尔四核处理器。

根据那位程序员车主的检测结果,在2020年11月上市的欧拉好猫,一年后的新车还是用英特尔在五年前发布的凌动A3940,这款芯片是一枚四核主频为1.6Hz的车载处理芯片。相比较之下,欧拉此前宣传的高通SA8155P是全球首款量产的7nm制程车机芯片,其性能水平和高通骁龙865相近,整体AI算力达到8TOPS。

消息传出后便迅速发酵,大量欧拉车主组成维权群并要求“欧拉好猫赔偿退车”。2021年12月6日,央视报道欧拉“偷换芯”一事,认为厂商玩文字游戏的行为或涉嫌消费欺诈。

最终,这一事件以欧拉对每位好猫车主赔偿1万元告一段落,根据欧拉方面的销量数据,如果所有车主都接受这一方案,长城要在这一次集体赔偿中损失近4.5亿元,约等于长城2021年净利润的6.6%。

真金白银的损失是一方面,作为一个贴合女性的新能源汽车品牌,经过这一次负面事件,欧拉还需要花更多时间和经历去修复女性消费者对品牌的信任度,并且,如果后续销售的欧拉好猫要更换为和宣传物料中一致的芯片,车辆的售价也面临调整。

动力电池和自动驾驶 孵化独角兽

销量之外,长城汽车最得意的,无外乎孵化出的两家独角兽公司在2021年都拿到了巨额融资,特别是处于动力电池第二梯队的蜂巢能源,在资本市场的风头盖过了直接竞争对手中创新航(原名:中航锂电)。

2022年初,蜂巢能源再次回到资本市场的聚光灯下。1月13日,中信证券披露其已与蜂巢能源签

署了上市辅导协议,双方计划在2022年3月前完成上市申请文件的准备。

过去的2021年,蜂巢能源累计获得了三笔融资,总额接近200亿元,成为资本市场的明星。在蜂巢能源的身后,股东分量很足——国投招商、中国银行、建设银行、国家科技引导基金、招商银行、IDG、小米集团、三一集团、碧桂园创投。涵盖了国资、企业基金、产业基金和风险投资。

其中最为受人关注的是小米集团。2021年,小米宣布进军造车,并由雷军亲自带队,预计小米在2024年将会进行车辆的交付。对蜂巢能源的投资,则是小米在新能源产业链上的布局,为汽车的量产提前准备动力电池产能。

蜂巢能源由长城动力电池事业部孵化而来。2018年,蜂巢能源脱离长城开始独立运营。

根据中信披露的上市辅导备稿报告,蜂巢能源的控股股东为保定市瑞茂企业管理咨询有限公司(下称“保定瑞茂”),持股比例为39.4%,而保定瑞茂的实际控制人就是长城创始人、董事长魏建军。

中国汽车动力电池产业创新联盟最新发布的数据显示,2021年蜂巢能源在国内的动力电池装车量为32.2GWh,排第六位,市场份额约为2%,相比较中创新航略有落后。

但蜂巢能源在手订单相当充足,公司董事长兼CEO杨红新透露,蜂巢能源在乘用车领域于2025年的电池订单总量达到400GWh,包括在2021年7月获得的Stellantis集团约160亿元的动力电池订单。

相比较蜂巢能源,毫末智行虽然体量还很小,但也在2021年的12月底跻身独角兽之列。

毫末智行前身是长城的先进技术研发部,于2019年末从长城独立运营,目前规模接近600人。在2021年12月,毫末智行完成了近10亿元A轮融资,估值超10亿美元,该轮的投资方包括了美团、高瓴、高通等企业资本及风险投资。

脱胎于长城的毫末智行,也非常依赖长城。长城是毫末智行智慧领航辅助NOH(类似于蔚来的NOP和特斯拉的NOA)的最大载体,从2021年底开始,NOH陆续覆盖了长城旗下几万辆车,并计划在2022年搭载至长城的34款车型,长城体系的搭载率达到了80%。

2023年,毫末智行还将推出HSD(类似于特斯拉的FSD,属自动驾驶功能),并组建HSD车队。

借助孵化的蜂巢能源和毫末智行,长城解决了新能源、智能化时代动力电池、自动驾驶技术方面的布局。2021年2月,长城还宣布战略投资地平线,缓解当下缺芯的困境。

氢战略落地遇阻

燃油SUV和新能源纯电齐头并进的同时,长城还在2021年宣布对氢燃料乘用车的战略规划。最吸引眼球的是,长城要在2021年内推出首款C级氢燃料电池SUV。

长城方面曾表示,自2016年开始已累计在氢能领域投入研发费用20亿元,建成并运行国内首座氢能技术中心,并成立了专注于氢能源的子公司未势能源。到2024年,长城还将在氢能领域再投入30亿元研发费用。

长城的氢能战略采用商乘并举的模式,通过场景探索带动技术及产业发展,加速产品落地。为此,长城还发布了车规级“氢动力系统”全场景解决方案氢柠技术,这是长城汽车氢能战略的技术核心支柱,涵盖了氢燃料电池系统、车载储氢系统及核心关键部件。

但2021年已经过去,长城的C级氢燃料电池SUV和100辆49吨氢能重卡仍然未见踪影,不免让人疑惑长城的氢能战略过于激进。

魏建军曾在谈及蜂巢能源时,也指明了未来氢能公司的发展路径:“一家公司完全由我们投资、控制,很难确保独立性。蜂巢电池独立后的估值也在往上涨。未来氢能技术公司肯定要走蜂巢能源的道路,我们希望通过资本多元化,使企业成为成套技术的供应商。”

在很多人看来,由于政策尚不明朗,投资巨大,基础设施仍未完善等,过快推进氢能是一种冒险。但魏建军却认为,趋势促使长城应该早布局。他认为,氢燃料应该像十年前的动力电池、电动车局面一样,基础设施不完善,产业链不完善,包括电池本身、三电系统等都处于初级阶段,但氢燃料的发展速度应该像电动车一样快。因为氢燃料汽车作为移动的储能终端,背后的逻辑跟电动车的逻辑是一样的。

但正如长城的首款C级氢燃料电池SUV无法如期现身一样,氢燃料究竟何时能够商用,很多人也都没有准确答案。

根据规划,长城将在2022年全面新能源化,陆续推出欧拉芭蕾猫、欧拉朋克猫、欧拉闪电猫等新能源新产品,魏牌将全面新能源化。此外,坦克500、沙龙品牌机甲龙等热门车型也将在2022年推出。

燃油车时代被看成“直男”,依靠SUV起家的长城,在全面新能源化后能够交出怎样的答卷仍未可知。

据新浪财经