

平衡高研发与商业化 自动驾驶企业竞争中求存谋变

证券时报记者 王小伟

“自动驾驶作为一个快速发展的新兴领域,包含大量对顶尖AI(人工智能)技术的研发和应用,研发难度、周期和投入,与一般的软硬件有很大不同,盈利曲线也有很大差异。”这是Nullmax创始人徐雷接受证券时报记者采访时给出的判断。

随着“萝卜快跑”的火热出圈,自动驾驶企业风口借力,扎堆奔跑在上市路上,以求更广阔的融资渠道。不过亏损也是一众平台的共性困局,绝大多数智驾平台都在与资本一起,焦灼等待盈利曙光照进现实。

但这并非易事,核心难点在于高研发与商业化之间的平衡。经历过前些年各路资本涌入,部分平台陆续遭遇大浪淘沙,自动驾驶随之进入收敛阶段。同时,也有部分平台谋求差异化的发展路径,尝试跃过强研发与商业化平衡木。

有受访人士认为,自动驾驶的“竞”与“争”如同马拉松和拳击赛。只有“马拉松”跑到最后,才能获得终局资格。一众智驾企业谁能实现嬗变,有待时间给出答案。

亏损的“长久事业”

“自动驾驶是一项长久事业,需要久久为功。”徐雷表示。

这一判断背后指向的是横亘在自动驾驶行业的盈利难题。作为一个全新的科技赛道,AI和硬件的集大成者,自动驾驶价值巨大但难度极大。绝大多数自动驾驶平台处于持续投入阶段,国内外公司普遍面临亏损难题。

最典型的是通用自动驾驶独角兽文远知行。公司IPO前最后一轮融资估值超50亿美元,不过2021-2023年经调整后的净亏损都是数亿元规模,被市场称为“流血”上市。8月8日刚登陆港股的“智驾芯片第一股”黑芝麻智能,虽然收入和毛利实现增长,但最近三年皆为亏损。

“资金自给能力不足、财务压力沉重,是行业的普遍困境。”有长期关注自动驾驶领域的投资人对此指出,“自身难以造血,股权投资持续放缓,企业生存就成了问题,上市是一条几乎必经的路径,也是少数可行的救命稻草。”

核心难点一是研发投入过大,技术需要持续迭代;二是市场未完全铺开,商业化难题待解。杨勇长期关注自动驾驶领域投资,目前任北京一家VC机构投资总监,他对证券时报记者分析,自动驾驶本来门槛高且需要长期投入,行业整体处于技术能力不断积累、商业模式不断打磨的阶段,一旦形成壁垒并开始商业化后盈利空间巨大,这与创新药行业类似。

从业务模式来看,自动驾驶平台整体分化为跨越式与渐进式两大类,盈利曲线的勾勒不尽相同。

“跨越式”路线旨在实现L4级别自动驾驶,或聚焦Robotaxi的自动驾驶公司,通过运营无人车队获取打车费、运输费收入,或是与出行服务商合作取得技术服务费或者运营分成。由于车队车辆及硬件价格极高,运营成本巨大,商业成本非常高,盈利时点较远。

还有一类平台采用“渐进式”路线,以前装量产促进自动驾驶技术积



据第三方机构测算,以智能驾驶解决方案收入计(包括软件、硬件、算法及订阅服务收入等),2023年中国市场达717.4亿元,2028年将达2128亿元,复合增长率为24.3%。

图创/供图 彭鑫/制图

累迭代,实现部分营收,并重新投入到技术开发当中,构建闭环。

Nullmax采用的模式就是后者。由于Nullmax为深交所上市公司岩石科技的控股子公司,市场可以看到主要财务指标。岩石科技2024年半年度业绩预告显示,Nullmax2024年上半年实现营业收入约3400万元;2023年年报预测Nullmax主营业务收入为2024年3071万元,2025年12109万元,2026年27718万元。不过,与多数玩家一样,Nullmax现阶段未实现盈利。

徐雷对盈利预期表示乐观。他认为,“渐进式”路线可以让企业获得开发费、授权费,随着需求上升,行业收敛、软件价值的逐步提升,优秀的自动驾驶公司营收将呈现指数级上升趋势。“当前公司已经处于盈利前夕,未来两年预计能够实现前装量产业务的盈利。”

在徐雷看来,常规的财务指标如营业收入、研发成本、净利润等,可以评估企业现阶段的经营状况,但比较难反映自动驾驶公司的长远价值。“现阶段评估自动驾驶公司运营的较好方式,是评估企业的产出。这些产出既包括成熟产品,也包括在研技术,如果形成了规模化收入,也可以一同评估商业营收。这些产品和技术可以带来的价值越高,同质化程度越低,竞争力就越高。”

商业化落地考验

“无论何种路线,都要面临‘长期主义’的考验。”杨勇表示,自动驾驶圈内有一个比喻,“产”和“竞”“争”分别好比是马拉松和拳击赛。拳击赛意味着终局竞争,是出行的未来阶段;在此之前,所有平台都要参与马拉松的持久战,只有跑到最后,才能获得终局资格。

沿时间线梳理,自动驾驶赛道从2014年左右起跑,虽然十年已过,但并没有一家真正被市场认可的“跑出来”的公司。其中卡点在于能否跑通商业化闭环。

Nullmax采用“渐进式”路线,就有商业化落地的考量。徐雷介绍,Nullmax软件算法既可以支持无人驾驶载人运货,也可以支持智能驾驶量产应用,比如提供覆盖高、中、低阶的

全栈自动驾驶解决方案,促进技术迭代的同时,获得规模化的商业营收。“目前全球汽车产业都在积极推进智能驾驶上车,自动驾驶的前装量产需求已经起量,未来几年Nullmax有信心实现智驾业务的盈亏平衡。”

自动驾驶商业化要想落地,技术成熟度、领先的产品体验、成本控制缺一不可。

为了跑通闭环,不少自动驾驶厂商调整战术:追求L4级目标的企业与主机厂合作,“降维”做L2-L3级前装量产;专注Robotaxi的公司,也加大对商用车和细分市场业务的投入。

与此同时,一些缺乏商业化落地能力的玩家则遭遇淘汰。海外方面,明星企业Argo AI的关闭解散、专注卡车业务的Embark宣布裁员,不一而足。国内市场也有一些自动驾驶企业因为持续亏损多年等原因而退出。

杨勇认为:“汽车整车、零部件以及自动驾驶领域的玩家太多且产能过剩,必然要经历兼并和淘汰的阶段,产业玩家数量才会减少。”

徐雷也表示,在自动驾驶发展早期,涌现出大量玩家,无论是自动驾驶公司还是车企,Tier1,都进行了大量探索。近些年,产品技术逐渐成熟,产业分工日益清晰,自动驾驶进入了收敛阶段。这是一个产业的正常发展,竞争力不足的企业会逐渐退出。

这场淘汰赛的演绎中,有一些车企选择自研智驾方案,这与车企选择产业链合作的惯例不同。

徐雷认为,现代工业高度发达的关键之一就是供应链的专业化分工带来了效率的提升,以及商品成本的降低。“将软件算法交给更专业、具有核心AI算法的方案供应商去实现,硬件传感器交给能更好控制边际成本的国际Tier1去做,会比投入大量资源自研更合适。汽车产业已经拆分出一大批世界级的汽车供应商,对于大部分车企来说,产业链合作会是更合适的方式。”

自动驾驶之外

技术深挖和寻求增量,是自动驾驶平台谋求下一步发展的“双翅”。

根据公告,黑芝麻智能拟将全球

发售所得款项净额用于6个用途,其中就包括用于开发智能汽车车规级SoC的研发团队,用于开发及升级公司的智能汽车软件平台,用于开发自动驾驶解决方案等。

而Nullmax今年将重点锚定三件事:一是产品扩量,二是技术登高,三是利用芯片“不挑食”等优势加速出海。日前,Nullmax发布了新一代的自动驾驶技术Nullmax Intelligence(NI),使汽车具备视觉、听觉和文本理解的感知能力。除智驾领域之外,NI的能力还可复用于更广阔的具身智能应用,包括各类物理形态机器人等。

其他平台的创新解决方案也在加速推进。8月9日,万马科技在投资者互动平台表示,优卡科技推出了“端管云边”自动驾驶综合解决方案,帮助车企构建端到端自动驾驶方案所需要的数据闭环能力,公司目前已与部分企业签署了合作框架协议。

这些创新方案所改变的,并非只有出行领域。

杨勇举例,倘若NI方案赋能机器人,则意味着机器人将不再通过固定的程序规则代码执行指令,而是通过神经网络以更加类人的方式与人类互动,智能水平和交互能力将大幅抬升。

“AI大模型加持下,机器人不再是单纯地执行预定程序的机械设备,而是具有了自主学习和决策能力的智能机器人,智能驾驶方案的入场,显然与这一趋势是契合的。而应用场景的扩容,也同时有利于研发支出的摊薄,以及从费用化到资本化的转轨。”他说。

从记者对多家自动驾驶平台相关人员的采访来看,他们都对智能驾驶市场的增速表示乐观。尤其是国产替代空间大,内资占比越来越高,这些对于有融资能力且具备商业化能力的厂商来说,发展空间充足。

据第三方机构测算,以智能驾驶解决方案收入计(包括软件、硬件、算法及订阅服务收入等),2023年中国市场达717.4亿元,2028年将达2128亿元,复合增长率为24.3%。

可以肯定的是,在这条高速增长赛道上,企业都要不断“试跳”高研发与商业化平衡木。未来数年内,谁能越过,谁会跌落,将持续考验各家企业掌舵者的运营智慧。

申华控股将再获大股东增持 前次增持已近限额

证券时报记者 孙宪超

申华控股(600653)8月12日晚间公告,基于对公司长期投资价值的认可及未来持续发展的信心,第一大股东辽宁华晨汽车零部件有限公司(简称“华晨零部件”)计划自公告披露之日起6个月内,通过上交所交易系统允许的方式再次增持公司股份。本次拟累计增持公司股份的金额不超过5000万元。

华晨零部件承诺,公司及其一致行动人在本次增持实施期间及法定期限内将不会减持所持有的申华控股股份。

2024年3月15日,沈阳汽车通过重整投资方式取得华晨集团100%股权之交易完成工商变更,正式成为申华控股的间接控股股东,申华控股实际控制人已变更为沈阳市国资委。

申华控股5月29日晚间公告,公司第一大股东华晨零部件计划通过上交所交易系统允许的方式增持公司股份。此次拟增持公司股份的金额不低于5000万元,不超过7000万元。截至公告日,沈阳汽车通过其控制的华晨零部件、辽宁正国、华晨集团合计持有公司22.93%股份。

5月29日晚公告披露前,申华控股的股价已经逼近1元面值。5月29日晚公告披露后,申华控股在5月30日至6月4日连续收获4个涨停板,6月5日股价最高达到1.86元/股。

截至8月12日,华晨零部件累计增持申华控股5390万股,占总股本的2.77%,增持金额6680万元,持股比例自11.68%升至14.45%,前述计划实施已接近限额。沈阳汽车通过其控制的华晨零部件、辽宁正国、华晨集团合计持有上市公司股份比例增至25.7%。

超讯通信子公司被诉 涉英伟达GPU模组采购

证券时报记者 李映泉

超讯通信(603322)此前出现部分银行账户被冻结的事项,如今有了后续进展。

8月12日晚间,超讯通信公告,公司及全资子公司超讯设备于8月9日收到广州市中级人民法院送达的《民事起诉状》,案件系浪潮软件集团与公司客户济宁宁华之间因英伟达H800GPU模组交易纠纷引发的债权人代位权诉讼。该案件已获法院受理,尚未开庭审理。

该案件源自于2023年12月,浪潮软件集团与济宁宁华签订《产品采购合同》,约定浪潮软件集团向济宁宁华采购220台英伟达H800型号GPU模组,合同含税总价款为4.95亿元。浪潮软件集团于2023年12月向济宁宁华支付2.475亿元预付款。

根据《民事起诉状》,浪潮软件集团认为济宁宁华应于2024年2月2日前完成供货,但经其多次敦促,济宁宁华仍未向其交付货物,严重违反合同约定并构成违约,导致合同目的不能实现,合同应予解除。同时济宁宁华应支付违约金4450.05万元(暂计算至2024年6月14日)。

浪潮软件集团得知,超讯设备为其与济宁宁华相关交易的上游供应商,超讯设备与济宁宁华签订《销售合同》,约定超讯设备为济宁宁华提供英伟达H800GPU模组的采购与销售服务,合同含税金额约为4.72亿元。

浪潮软件集团认为,超讯设备未按合同约定向济宁宁华交付相关货物,其对济宁宁华、济宁宁华对超讯设备的债权均已到期,但济宁宁华未通过诉讼或其他方式积极行使权利,严重影响其到期债权的实现,故要求超讯设备代为其履行超讯设备应向济宁宁华支付的款项。

因超讯通信为超讯设备单一股东,浪潮软件集团要求超讯通信对超讯设备的债务承担连带责任。基于上述理由,浪潮软件集团向法院申请财产保全,请求查封、冻结超讯设备和超讯通信名下银行存款2.83亿元

值得注意的是,6月5日之后,申华控股的股价再度出现调整。截至8月12日收盘,申华控股报于1.24元/股,下跌0.07元,跌幅为5.34%。

如果任由股价下跌,申华控股很可能又将面临1元面值考验,或许正是为了避免出现这样的情况,沈阳国资方面才会准备继续对申华控股进行增持,以此向市场释放积极信号。

申华控股多年来深耕汽车整车销售和服务业务,不断调整和改善品牌布局结构,是目前宝马品牌在国内合作最早、规模最大的经销商集团之一。申华控股预计2024年半年度经营业绩亏损,实现净利润在-4500万元至-3000万元之间,扣非净利润在-7500万元至-5000万元之间。

对于半年报预亏的原因,申华控股表示,受市场消费降级影响,宝马品牌销售规模下滑,受国内电动车新势力影响,上半年销售结构获利能力低的车型所占比重较大,电动车本身受市场波动影响,价格下浮,利润被进一步压缩,同时主机厂商务政策和季度政策无优势,补贴不了车型亏损,导致宝马4S店整体毛利下降收入下降,使得公司盈利能力下降,利润减少。

申华控股日前在接受机构调研时表示,进入下半年,宝马厂商调整了销售策略,不再参与低价竞争,相关车型价格较前几个月有所回升。在品牌汽车竞争加剧、新能源车不断扩大国内市场份额的情况下,厂商的这一定价决策对宝马经销商的影响还需要看市场的接受程度,如能稳定销量且继续获得一定程度的补贴,那么经销商利润空间也有望逐步得到改善。下半年,公司将继续对旗下宝马店采取严控三项费用、优化营销结构,提升经营效益的管理策略,提升汽车销售板块利润水平。

或查封、扣押、冻结其他等值财产。

该诉讼中,浪潮软件集团请求判令超讯设备向其代为履行超讯设备应向济宁宁华返还的预付款2.36亿元及应支付的违约金4719.00万元,合计2.83亿元,并请求判令超讯通信对此承担连带责任。

在收到《民事起诉状》之前,超讯通信已出现银行账户被冻结的情况,该账户为公司开立在兴业银行广州分行的基本户。截至7月25日,该冻结账户内余额为1397.11万元;截至7月29日,该冻结账户内余额为2183.86万元。

据超讯通信最新披露的公告,截至目前,超讯设备已收到济宁宁华2.97亿元货款(含2.36亿元预收货款和0.61亿元设备尾款),并已累计向济宁宁华交付了1.23亿元英伟达H800GPU模组等相关设备产品。截至8月11日,该冻结账户内余额为2790万元。

超讯通信表示,公司与浪潮软件集团没有直接业务往来,该案件尚未开庭审理,暂无法判断对公司本期利润或期后利润的影响。除上述银行账户被冻结外,公司其他银行账户均可正常使用,未被冻结的账户足以支撑公司及子公司用于收取货款和支付成本、费用,上述银行账户被冻结未对公司的正常运行、经营管理造成严重影响。

值得注意的是,超讯通信一季报披露,截至2024年3月末,公司账面货币资金余额为1.02亿元,资产负债率为84.55%。超讯通信亦提示风险称,若长时间不能解除上述银行账户冻结,将对公司资金流动性造成一定影响。

对于该案件的应对措施,超讯通信称,公司已委派法律团队及业务负责人与浪潮软件集团、济宁宁华进行沟通,并推动浪潮软件集团与济宁宁华展开直接沟通。同时,公司已向人民法院申请了财产保全置换,以及时解除公司银行账户的冻结,将本次银行账户冻结对公司的影响降至最低。

杭可科技获得大众集团锂电池后道设备大单

证券时报记者 梅双

8月12日晚间杭可科技(688006)公告,公司收到PowerCo Battery Spain SA(简称“大众西班牙”)及PowerCo Canada Inc.(简称“大众加拿大”)通过竞标系统生成的合同。上述合同标的为大众集团在西班牙和加拿大生产电池所采购的锂电池后道设备,合同总金额超过公司上一年度经审计营业收入的45%。

据杭可科技披露的2023年年报,公司去年实现营业收入39.32亿元,同比增长13.83%;归母净利润8.09亿

元,同比增长64.92%。按照杭可科技的说法,此次合同总金额约17.7亿元。

大众西班牙、大众加拿大为德国汽车公司大众集团分别在西班牙和加拿大设立的锂电池公司。杭可科技认为,本次交易属于公司日常经营业务,本次合同签订有利于公司在全球新能源电池领域的业务拓展,特别是在欧洲及北美市场的拓展。交易订单对公司业务独立性不会产生负面影响,公司不会因履行本合同对大众西班牙、大众加拿大形成业务依赖。

杭可科技认为,本次合同签订有利于提高公司收入规模及盈利能力,

预计将对公司本年及未来年度的经营业绩产生积极影响,具体影响金额及影响时间将视交易的具体情况而定。

杭可科技同时提示风险称,在合同履行过程中如果遇到市场、经济等不可预计或不可抗力因素的影响,有可能存在合同无法全部履行的风险。“根据公司收入确认政策,公司将在设备最终验收后确认收入,是否对2024年当期业绩产生影响尚存在不确定性。”杭可科技进一步表示。

“由于国内市场从2023年下半年开始逐渐冷淡,各大电池企业扩产迅速减少,市场竞争趋于激烈。同时,公

司管理层评估在当前的市场环境下,部分国内电池企业可能面临较高的履约风险,公司更倾向于提升海外市场订单份额。”杭可科技表示,由于上述原因,2023年公司国内订单较2022年有所减少。

据杭可科技披露,公司与韩国SK、LG、三星保持良好合作关系;继续积极开展与日系客户的合作,与日本松下、丰田、AESC等客户开展合作;同时加大力度开拓欧洲及其他新兴市场。国内市场方面,杭可科技继续与亿纬锂能、比亚迪、国轩高科、欣旺达等国内一二线电池企业加强合作。