

Apple Vision Pro



# 苹果改换赛道

## 新能源车市场竞争激烈，业界巨头反应不一

# 转投AI背后

文/图 羊城晚报记者 潘亮

近期，苹果公司决定搁置其长达十年、耗资数十亿美元的电动汽车研发计划，引发业界震动。苹果CEO蒂姆·库克在年度股东大会上透露，公司计划今年晚些时候公布更多关于人工智能领域的计划。苹果此举也影响了其他汽车巨头，如奔驰CEO康林松宣布调整电动汽车销售目标。业内人士如小米集团董事长兼CEO雷军、理想汽车CEO李想等对此表示惊讶。

据了解，这一变化反映了全球新能源汽车市场竞争的激烈程度。尽管欧盟曾在2022年宣布从2035年起禁止销售新的汽油和柴油汽车，但如今也悄悄撤回承诺。站在2024年的节点，全球汽车市场正经历前所未有的反转，凸显了新能源车市场竞争的严峻现实。



苹果专卖旗舰店

### 造车项目画上句号

值得注意的是，尽管苹果从未公开证实其电动车生产计划，但从其人事布局和专利申请来看，其在汽车领域的雄心早已显现。自2014年起，苹果开始积极招聘汽车行业高管，如奔驰的自动驾驶研发副总裁和特斯拉的自动驾驶辅助系统总监。2017年，苹果获得了加州自动驾驶测试许可，2019年更收购了自动驾驶初创公司Driveai，并陆续获得了多项与汽车相关的专利。

然而，尽管苹果在汽车领域投入了大量资源，其研发进度却落后于行业领导者。根据大摩分析师的报告，苹果在2022年12月至2023年11月期间，仅使用67辆汽车测试了45万英里的自动驾驶能力，相比之下，特斯拉每年行驶约500亿英里，其车队5分钟的行驶里程便超过苹果车队一年的行驶里程。这一数据充分显示了苹果在电动车领域的研发进度成谜，令人对其未来的竞争力表示担忧。

### 市场与技术等成主要障碍

近年来，苹果汽车项目的领导层变动频繁，也是导致研发进度成谜的重要因素之一。自2014年启动的“泰坦”项目，在短短几年内经历了多次领导层更迭，2019年初，有报道称苹果公司解雇了“泰坦”计划的200多名员工。领导层的频繁变动使得项目的方向和目标不断调整，严重影响了研发进度。此外，据报道，苹果内部在产品研发上也存在分歧，导致项目进展缓慢。

### 意在收取“人工智能税”？

据悉，苹果原计划打造一款全自动驾驶、无方向盘和刹车踏板的Apple Car。然而，自2022年以来，该项目遭遇重重困难。苹果推迟了发布时间至2026年，并放弃了L5全进等方面。这对于苹果来说，无疑是一个巨大的负担。此外，新能源汽车行业已经呈现出“强者愈强”的态势，比亚迪、特斯拉、蔚来等巨头在市场中占据了显著优势。苹果作为后来者，很难在短时间内追赶并超越这些竞争对手。

更为关键的是，苹果在VR、AR和AI等领域也有着雄心壮志。VR、AR产业投资回报周期短，市场竞争相对较小，而AI更是苹果当前聚焦的核心赛道之一。在有限的资源下，苹果需要权衡各个项目的优先级。与造车相比，这些领域对苹果来说可能更具吸引力。具体而言，同为科技巨头，相比于谷歌、微软、Meta，苹果在AI领域则显得保守。在手机市场，华为、小米、OPPO、vivo等厂商，也都在打造以AI为新卖点的产品。2月份，OPPO宣布进入AI手机时代，在除夕夜前向用户推送了ColorOS AI新春版系统，包括AI消除、AI通话摘要、AI智能语音等功能。1月18日，三星推出了首款AI手机——Galaxy S24系列。

近日，360集团创始人兼董事长周鸿祎表示，人工智能是苹果的一个基础性应用，如果因为做智能汽车而忽视AI这项业务，则其根基会被撼动。因此，在综合考虑市场状况、技术难度、经济压力等多方面因素后，苹果决定放弃造车项目，转而将精力集中在其他更具潜力和竞争力的领域。

让汽车厂商成为苹果汽车的硬件供应商，带动软件与服务营收。行业分析师钟师认为，特斯拉为了扩大产销量和市占率必须降价竞争，这导致单台利润越来越低，对股价和市值产生负面影响。因此，苹果及时换赛道加大对AI发展的投入是上策。未来，随着汽车智能化向AI演化的趋势，苹果在AI领域取得突破后，仍有可能再次介入汽车行业，收取“人工智能税”。

“苹果放弃造车项目或有助于提升其在汽车领域的竞争力，因为CarPlay平台才是其核心优势。”经济学家盘和林表示，放弃造车可消除车企顾虑，促进合作。去年美国90%新车支持CarPlay，80%消费者购车首选支持CarPlay的车型。新版CarPlay将深化iPhone与汽车硬件整合，提升座舱体验，并

则认为，苹果放弃造车，选择聚焦人工智能是绝对正确的战略选择。李想指出：“汽车大获成功的必要条件仍然是人工智能。汽车的电动化是上半场，人工智能才是下半场。”小鹏汽车CEO何小鹏也对此事表达了看法，他认为苹果在2024年放弃造车计划是出乎意料的。

随着汽车行业的智能化、电动化发展，未来的商业模式正在发生深刻变革。多位行业人士对苹果放弃造车的决定表达了看法，其中，汽车相关人士表示，汽车不再仅仅是一次性购买的硬件，而是转变为持续的软件订阅和服务升级。面对高投入的自动驾驶技术研发和激烈的市场竞争，苹果放弃造车或许是一种明智的选择。而小米创始人雷军则表示，他们深知造车的难度，但仍然选择了这条道路。雷军感叹道：“看到这个新闻，非常震惊！认认真真为小米造一辆好车！”理想汽车CEO李想

## 招商银行广州分行：“贷”动实体经济高质量发展

文/戴曼曼

中央金融工作会议指出，高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务，金融要为经济社会发展提供高质量服务。实体经济是基础，而金融“活水”更是重要支撑。过去一年，招商银行广州分行持续支持实体经济，为广东高质量发展提供新动能。

### 增强金融供给适配性 助力“百千万工程”走深

金融是实体经济的血脉，也是乡村振兴的关键支撑。招商银行广州分行认真贯彻落实省委“1310”具体部署、市委“1312”思路举措，多措并举实施“百县千镇万村高质量发展工程”的重要决定；创新推出包括政采贷、流量贷和招企贷在内的产品，并大力推动闪电贷、小微贷等产品，积极解决个体工商户、小微企业融资难问题；持续优化办贷流程，提高贷款响应率，客户可线上自主办理闪电贷，由系统自动完成贷款审批和授信，自助提款还款，随借随还；调整普惠贷款补贴政策，将补贴范围由新发放普惠小微贷款（含普惠型涉农贷款）调整为普惠小微贷款（含普惠型涉农贷款）业务全生命周期；运用科技赋能，

打造数字金融“引擎”，运用数字化平台工具，通过新福通、发票云、招链E贷等线上产业链服务工具，通过好链主核心企业扩大服务涉农企业范围，让更多城镇小微企业享受到金融信贷服务。在推动“百千万工程”走深走远的过程中，招商银行广州分行力争在农业农村金融服务短板领域率先突破，有效提升地方经济实力和协调发展水平。为支持梅州当地某企业的建设，助力能源电力保供，自2020年4月以来，招商银行广州分行重点支持企业多笔固定资产授信及流动资金贷款，在优化产业结构的同时带动了当地村民就业，有效促进县域经济发展。

### 信贷资金高质量投放 全面护航“制造业当家”

聚焦广东“双十产业”真抓实干，服务广州“制造业当家”发展战略，2023年，招商银行广州分行拿出了实际行动。招商银行广州分行锚定省市重点项目，围绕广东省和广州市2023年重点建设项目，实行“挂图作战”“守土有责”，落实主办机构和属地机构的“一把手”工程，责任到人、到项目；聚焦重点行业，提供专业创新服务；聚焦新一代信息技术、高端制造（含半导体）、新经济、生物医药以及汽车等重点行业，联动企业及上下游、风投机构、研究院、政府主管部门、专家学者，整合资源开展行业研究，制定产业地图，并持续验证行业研究成果；加强制造业中长期贷款的组织和落地，实行“一户一策”，及时获取企业在本地及异地的投资计划。同时，积极对接

当地发改委获取中长期贷款项目清单，选择符合政策要求的项目推荐入库，落实审批绿色通道、定价补贴等配套机制，加快项目落地。2023年以来，招商银行广州分行进一步创新区域化特色产品：根据广州普惠贷款风险补偿机制，研究推出普惠小微信用贷款创新产品“穗创贷”，进一步提升贷款额度和通过率，方便小微企业融资；积极开展融资服务减费让利，切实为小微企业融资减负。

截至2023年12月末，招商银行广州分行制造业贷款余额170亿元，较年初增长50亿元，余额增幅42%；制造业中长期贷款余额86亿元，较年初增长28亿元，余额增幅49%。个人贷款方面，零售小微企业制造业贷款当年新增0.98亿元。

### 推进科技强省建设 实现金融与科技“双向奔赴”

广东省高质量发展大会提出，要抓住科技创新这个“牛鼻子”，持续营造有利于创新的政策和制度环境等。金融是现代经济的血脉，科技是现代经济的引擎。金融和科技的结合，能够支持科技创新和产业升级，促进经济社会的高质量发展。

为更好地服务广州科技企业，近两年，招商银行广州分行持续不断推出多款融资产品，降低企业贷款申请门槛，提升金融支持能力。针对上万户小微企业金融目标客户，通过科创招企贷，快速提升新开户、授信覆盖率，将更多金融资源输送给科技金融企业群体。聚焦上万户专精特新中小企业优质科技金融客群，结合总行股权投资场景、创新数据场景，创设投联快贷、专精特新快贷等标准化产品，打开客群资产业务局面。

此外，招商银行广州分行聚焦区域有产业集聚和客群基础的特色产业，包括新一代信息技术、生物医药、新消费、汽车产业链、半导体等五大行业上万户目标客户，通过行业认知、客群认知，按照企业的资本市场规划，沿着有上市预期的杠杆型企业、未有上市预期但能持续性增长的稳健型企业两条路径，为企业制定差异化的授信专案和产品配置。

截至2023年末，招商银行广州分行科技金融总户数29350户，已开户6410户，开户率21.8%，今年以来新开户890户。敞口授信户数738户，较年初增长228户，增幅达45%；有贷户数576户，较年初新增259户，增幅高达82%。

### 赋能绿美广东生态建设 让绿水青山“粤”来越美

发展绿色金融，是招商银行广州分行主动融入时代大局与国家发展大局的责任担当。2023年，招行广州分行深入推进绿美广东生态建设，在实践中借助金融专业优势创造社会价值。截至2023年12月末，绿色贷款规模366.6亿元，较年初增长144.6亿元，增幅65.2%。

积极助力绿色企业扩大再生产。通过中创新航、广汽埃安等核心企业，进一步拓展绿色交通产业链客户，并积极聚焦动力电池和新能源汽车产业链区域重点环节企业客户，积极组织触达。

重点投向绿色能源、绿色交通和节能环保领域。分行结合区域重点客户，重点关注省能源集团、电力发展股份项目投资和中标项目商机，优选产业基地重点跟进；关注传统制造业企业节能环保生产改造，进一步挖掘重点客户水投集团、番禺水投等项目融资商机。

国家所需、招行所能，未来招商银行广州分行将以更高站位、更强力度、更实举措，持续助力实体经济高质量发展，实现价值共创。



## 苹果公司宣布搁置造车 对业界是一个重要警示

近日，苹果公司宣布搁置并取消自动驾驶电动汽车的所有开发计划，众多成员将被调往人工智能部门，与汽车相关性较强的员工会被分流或者裁掉。结果，苹果股价还短暂受到刺激，这反映了资本市场对于苹果停止造车的认可，放弃或许是及时止损。

分析苹果此举的原因，大多数人认为是造车业务投入大、周期长、竞争激烈，苹果已经错过了最好的试错与爆发的窗口期。确实，苹果烧钱十年都没有把车造出来，这已经让人们对于苹果车没有了期待，所以，比不造车新闻更值得关注的是业界的反应。

特斯拉CEO马斯克在社交媒体网站X上转发苹果放弃造车的相关报道，并配上致敬和香烟的表情符号。马斯克作为特斯拉的创立者，也是现代电动车行业的创造者。企业和行业的带动，全靠这样一个高度偏执和疯狂的人才拉动起来的。特斯拉踩过无数的坑，无论专利、经验还是工厂、产品，都是全球跟随者的教科书。特斯拉不专注搞生态、玩粉丝经济，就靠极致产品。这种追求成本最低、速度最快、销量最稳、紧抓大众的模式，也是难以复制的。苹果如果不能再现特斯拉优势，就没有第二条路可以取巧了。何况，美国的新势力Rivian电动车等也在亏损和停产路上，这更让摇摆的苹果终于下定了决心。

至于理想汽车CEO李想说，苹果放弃造车，选择聚焦人工智能是绝对正确的战略选择，时间点也合适。从一个侧面看，互联网企业进可造车，退也有空间。是看重资产的道路，还是专注软件、系统和平台的优势，美国互联网企业的心态和中国很不同。何况现在正处于生成式人工智能的爆发期，美国头部IT企业依然在引领全球。华为不造车，苹果当然也可以只做生态和平台，真的要做，以后赋能或收购企业也可以。至于已经上路造车的企业，亏也好赚也好都得撑下去，做不到前几名，下场可能就是成马和高合了。

特斯拉是新能源和智能化同步进行的，且坚持走纯视觉路线，契合人工智能技术的高度发达。目前能做到如此多路同步、垂直整合的企业屈指可数。IT企业出身的新势力，擅长用科技视野来鼓舞市场，但是落实到生产制造、能源管理、成本控制及上下游与供应链领域，还不算引领世界水平了。即使是小米也只是在家用生态上有基础，产品智能化也绝对对领先可言，数据与用户不足，在远未规模化的条件下，价格还会成为制约其发展的枷锁。国内不少车企目前还是停留在靠设计、靠多屏、靠模仿、靠廉价来抢市场的阶段，真看不出有谁会比苹果还高明。

苹果造车的离场，对中国业界是一个重要的警示。新能源车上马容易，在没弄清楚如何盈利之前就被市场赶出去，也很容易。苹果没有马斯克那么偏执，更懂得机会成本和进退之道。尽管马斯克说以后全世界前十的新能源车就只有特斯拉和中国车企，但谁能挤进去都还在排队中。

羊城晚报·分类广告
地址：广州市黄埔大道中309号自编3-10A一楼 咨询电话：020-87138888
上门广告服务代理
电话：020-87566523、13622244208

