

声音

第三次能源革命将中国车企推向海外

访创维集团创始人黄宏生

2024年北京车展上,有一个忙碌的身影,创维集团创始人黄宏生带领自己的团队再次站在了聚光灯下,作为新能源汽车圈年龄最大的

带头人,年近68岁的黄宏生选择二次创业,自嘲无法享受安逸的晚年生活,创业让自己身体更加健康。

68岁的黄宏生为何选择再次

创业?不管是房地产、家电,还是手机厂商都疯狂涌入造车赛道,企业家们嗅到了怎样的商机?未来

世界汽车产业格局是否会发生巨变?带着这些疑问,《中国经营报》记者专访了黄宏生。



盟认证,2021年我们的车卖到了德国,德国人开始接受中国汽车。

我这一生第一次坐上乘用车是在1983年,那个时候我还在电子部,去海外参加技术考察,到了法兰克福机场,几辆奔驰车来接我们。那是我第一次坐上奔驰私家车,在20世纪80年代我们都是骑单车上班,电动车的门把都没有摸过。现在过去40年,我们自己做的

电动车却走出国门,走进德国,这真是天翻地覆的变化,也让我们备受鼓舞。

未来我们的市场战略是打组合拳,在稳固国内市场的基础上,全线发力海外市场,着重打造以欧洲、中东、亚太、拉美为重心的四大海外市场,持续扩大创维汽车出海影响力,为打造一流的国际化车企而奋斗。

中国汽车发展太快让西方国家警惕

第一次能源革命,英国称霸世界。第二次能源革命,美国超过英国。第三次能源革命,中国有望换道超车。

《中国经营报》:科学技术是第一生产力,中国在芯片领域被卡脖子,你认为当下中国制造业发展的上升空间在哪里?

黄宏生:清洁能源的发展驱动第三次能源革命。第一次能源革命源于18世纪末,英国瓦特发明蒸汽机,主要能源是煤炭,带动英国率先进入蒸汽时代。以内燃机的发明推动人类发展史上的第二次能源革命,石油和天然气逐渐成为新的能源。第三次能源革命则始于21世纪初,人类获取能源的方式变得更加多样化,包括锂电、风能、光能、氢能等,低碳的新能源成为各国竞相发展的方向。第一次能源革命,英国称霸世界。第二次能源革命,美国超过英国。第三次能源革命,中国有望换道超车。整体趋势是从高碳逐步向低碳过渡,最终达到无碳。

电动车、锂电池、光伏将会成为中国出口“新三样”,全球将会发生巨变,市场变化、需求变化和产业变化。中国正好赶上这一波新的浪潮,全球有几十万辆燃油车要替换成电动车,而煤电和天然气发电将完全被光伏绿电和风电所取代。

经过45年的改革开放,我国已经奠定了工业化基础,具备了全球领先的供应链技术和用户端优势。清洁能源的发展仍有巨大空间,到2050年依然需求旺盛。随着科技互联网的不断发展,中国将成为规模最

大的绿色低碳能源供应商。

《中国经营报》:欧美放弃碳中和计划,这种国际局势的变化会不会对我国企业发展带来一定的压力?是否会对相关产品的出口带来冲击?企业如何应对政策变化和市场变化?

黄宏生:首先西方国家不同的议员有不同的声音,不能因为提出一种质疑,我们就觉得天下大乱了。但是你要知道,现在整个欧洲开始计算每个人的碳积分。一吨的价格相当于人民币180元,而且每年价格都在涨,如果你开燃油车就要去买碳积分,工资收入还需要支付碳排放。

美国多个州要求汽车制造商需要销售一定比例的零排放汽车。如果这些公司做不到,就必须从其他符合这些要求的汽车制造商那里购买碳排放额度,比如专门销售电动汽车的特斯拉。虽然造车不挣钱,但特斯拉靠出售碳排放额度实现盈利。

欧洲人对汽车有质疑是因为中国汽车产业发展太快了,这种突飞猛进的发展让他们感到警惕,他们的汽车工业可能被颠覆和影响,所以他们有自我保护的意识可以理解,但大趋势不会改变。

《中国经营报》:目前创维汽车在海外的情况如何?重点布局哪些国家?

黄宏生:创维汽车已经获得欧

在薄利多销中长期积累财富

盈利不是像股票一样一夜暴涨,而是在薄利多销中长期积累财富。所以我们要适应这种长期稳定的需求,而不是追求短期目标。

《中国经营报》:创维汽车在初期发展时遇到过哪些困难?有什么跟其他企业不一样的发展路径?

黄宏生:创维集团不是车企,没有造车的经验,起步确实很艰难,但创维汽车在发展初期就没有考虑过代工模式,因为我们有自己的工艺和生产线,设备也是在不断优化,制造就是创维的先天基因。

早期我们通过收购南京金龙86%的股权进入商用车领域,拿到了入场券,再从商用车升级到乘用车。很多企业进入这个赛道是靠买买买,别人花了几百亿元,我们可能才花了50亿元,这就是我们低成本优势的核心竞争力,我拿门票的成本比别人低很多。

《中国经营报》:2023年创维集

团海外市场的营业额有所下降,主要的原因是什么?未来的预期如何?

黄宏生:2023年创维集团整体营业额为690亿元,同比增长29%,新能源业务收入234亿元,同比增长96%,光伏等新能源业务成为集团新的增长来源。海外市场增量很大,这是由于海外市场转型带动的需求升级。

就以家电为例,家庭电视由小尺寸变为大尺寸,家庭影院进入千家万户,滚筒洗衣机取代波轮洗衣机,在这些方面全球空间依然巨大。从刚刚举办的广交会上就可以看出,来自全球的客户比往年多很多,因为现在大家发现买中国的电器和日用品,便宜可靠质量又好,中国的家电已经霸占了欧美客

厅,未来我们的增长空间很大。

但这并不意味着暴利,不是像股票一样一夜暴涨,而是在薄利多销中长期积累财富。所以我们要适应这种长期稳定的需求,而不是追求短期目标。

《中国经营报》:创维也加入了价格战,以价格换销量,价格战不是咱们的初心,为什么最后还是被动地加入其中?

黄宏生:第一,是因为成本下降,随着工业技术不断进步迭代,成本下探空间变大,电池价格就下降了很多,给企业带来一定的盈利空间。此外,作为制造业企业,技术不断升级推动技术降本。

第二,用户需求越来越大,必须让老百姓买得起,所以价格竞争是

必然趋势,在价格竞争当中,如果能赢得用户的信赖,就会扭亏为盈。

1998年彩电行业打过一轮价格战。事实上,彩电企业原来是几百家,现在还剩30家左右,而汽车是面向全球的生意,不会打到只剩几个品牌,预计最后会剩50家左右。

传统燃油车向新能源汽车的转型是第三轮行业大战。之所以企业发展到生死存亡之际,都是产能过剩、供过于求导致的,市场经济一定会经历增长、衰退、转型、再增长的过程。什么样的企业在竞争中能够活下来?那些有核心技术和自主研发,有产业链整合能力,能够将成本降下去的企业具有充分的优势,如果再具备全球化的能力,这样的企业是有强大竞争力的。

企业家精神让中华民族持续强大

未来中国的企业家精神丰富升级之后,能更好地造福全国人民,鼓励下一代有更强的奋斗、创业精神,中华民族才能持续强大。

《中国经营报》:现在市场很卷,品牌各有千秋,你对创维汽车品牌的定位是什么?创维的用户在哪里?

黄宏生:创维汽车的品牌定位是大众化,目前创维电视覆盖了全球4亿个家庭,我们希望通过油改电解决这4亿个家庭的用车需求,满足创维忠实用户的绿色升级需求。

创维汽车是全球第一家从家电进入电动车的企业,从家电到汽车,在操作系统、软件、车机等领域有独特的差异化,在技术上有领先性。创维汽车的优势在于车家互联,创维集团是经营智慧家庭、智能家电的企业,我们要打造一个从智慧家庭到智慧出行、健康出行的闭环。

我们品牌定位也一直在不断升级,探索我们创维汽车的客户群,要找到这个精准的伙伴可不容易,现在我们找到了,那就是奋斗者尤其是创业者。这个群体面临巨大的压力,身体健康也遭受挑战,所以创维汽车定位是健康,可以帮助用户高效利用车上的时间,让其精神与身体得到放松,还能够监测健康状况。

《中国经营报》:您曾说电车亏本卖都为生态,创维汽车的车业务不赚钱,却是亏损最少的企业之一。那么,做新能源汽车更长远的规划是什么?

黄宏生:创维算是比较早的一家,实现了全部智能家电覆盖全球。我判断未来智能家电用电量会越来越多,特别是AI的出现。创维爬上屋顶,帮所有的家庭提供光储充一体化方案。可以覆盖一个家庭25年免费用电,我们一天可以发100度电,无论是我们的家电还是汽车都远远用不完,剩下的也可以卖给电网,创造效益。

创维将光伏、汽车、家电结合,走不同寻常的新能源之路,把光伏等新能源业务与智能家电进行了扩大融合,打造零碳智慧家庭解决方案,基于创维光伏新能源生态系统,集创维数字科技技术、智能家电解决方案,为用户打造全生态零碳的智慧生活。

所以人类的文明将迈上新的阶段,创维在为人类的文明进步助力并做出自己的贡献,我们感觉到无比的兴奋和动力,我们相信这个

肯定是可以赚钱的,就好像我们以前做电视不赚钱,但我的互联网服务赚钱了,我汽车可能不赚钱,但充电赚钱了。

《中国经营报》:现在的企业家包括你本人为什么更热衷于自我传播了?

黄宏生:中国改革开放后大部分人解决了温饱问题,或者说大部分解决了财富的基本需求,房子、车、衣食住行都能满足。现在更稀缺的是精神信仰和寄托。按照马斯洛需求层次理论,当人的底层生存需求被满足后,便会逐渐开始追逐超越物质层面的精神需求。这种对精神需求的呼唤让我们企业家站到前台。

日本的稻盛和夫,他创建了两家世界500强公司,是当之无愧的具有工匠精神的企业家。稻盛和夫明确了使命,通过企业经营为社会做出贡献。他认为,一个优秀的企业家不仅要关注企业的经济效益,更要注重社会责任。

中国以前没有企业家精神,一直到改革开放以后才有了零星的企业家精神,未来中国的企业家精

神丰富升级之后,能更好地造福全国人民,包括我们的下一代,鼓励他们有更强烈的奋斗精神、创业精神,中华民族才能够持续强大。

《中国经营报》:今年你已经68岁,为什么选择在退休的年龄再次创业?

黄宏生:我也曾经过退休生活,退休以后感觉享受不到退休的悠闲才重新出山。我曾跟家人到世界各地旅游,到日本北海道滑雪,到温哥华去打高尔夫,但是我这种性格的人,从小就一直在为生活奔波,为求学苦读,出来以后又在奋斗的路上。吃喝玩乐的悠闲和对事业的追求,相比之下,我感觉对事业的追求更加让我快乐。我在加拿大打球,和几个老头聊来聊去还是十几二十年前的话题,内心是缺乏生活的激励的。但是工作不一样,做新能源汽车,我每天过着快乐的生活。我以前长期睡眠质量不高,因为压力大、焦虑,但现在整天在市场上搏斗,我突然发现,创业以后我的很多病都好了,在电动车上可以深度睡眠,别人都说我比以前更加健康了。

老板秘籍



1 创维汽车走了怎样的“不寻常路”?

创维将光伏、汽车、家电结合,走不同寻常的新能源之路,把光伏等新能源业务与智能家电进行了扩大融合,打造零碳智慧家庭解决方案,基于创维光伏新能源生态系统,集创维数字科技技术、智能家电解决方案,为用户打造全生态零碳的智慧生活。

所以人类的文明将迈上新的阶段,创维在为人类的文明进步助力并做出自己的贡献,我们感觉到无比的兴奋和动力,我们相信这个肯定是可以赚钱的,就好像我们以前做电视不赚钱,但我的互联网服务赚钱了,我汽车可能不赚钱,但充电赚钱了。

2 现在想要创业的年轻人,他们的机会在哪里?有哪些建议?

新质生产力无疑是结合我们当下高科技发展的困境,提出的一项破解“卡脖子”难题的指引,鼓励全社会的科技创新,以此为根本的生产力,并以绿色发展为代表,形成以新兴产业为主体的数字经济。发挥我们的固有优势,提升中国的国际竞争力,培育发展新动能。通过发展新质生产力,实现让更多的年轻人创业,激发他们的创新活力,从模仿、引进、转型,到国产化、自主创新,由跟随到领先,从理论学习上升到实践新道路。

创维创立至今我花了大量时间在黑暗中探索,在各种赛道里面遍体鳞伤,比如说初期创业不顺,好不容易生存下来了又面临组织内部的分歧和分裂,后来个人也遇到了一些灾难。无论在哪个时代,创业都非常艰难。

对年轻人的建议,创业第一要有极大的动力和兴趣,发自内心的热爱。第二要思考自己的优势,是不是有技能,当然天赋也很重要,这个天赋本质上是一种自驱力。第三性格特质也很重要,比如说乐观。如果具备这些,那就大胆地出发吧。

深度

第三次能源革命是中国制造业的上升空间

随着国家对新能源汽车的扶持,购置补贴激活了市场。为了打破消费者传统认知,汽车厂商主动出击,智能化的设计、宽敞的驾驶舱、十足的科技体验,无时无刻不在提醒用户,传统油车正在被淘汰,新能源汽车是最绿色环保的出行方式,你买的不是台车,而是一种生活方式。

2023年比亚迪以全年302万的销量首次超过特斯拉,成为全球最大的电动汽车销售商,这标志着中国在全球电动汽车市场上的新兴实力。

越来越多的企业加入到新能源赛道,地产、手机、家电企业纷纷入局。

创维集团成立于1988年,那个时候,如今正当红的企业家雷军、周鸿祎刚刚准备高考,黄宏生就已经开启了自己的电视帝国,创维集团在36年间逐步实现了全球化发展,其产品在国内外也已家喻户晓。彼时为大众所熟知的春兰电视机早已消失在公众视野,150余家彩电企业在时代的洗牌中被淘汰。而创维集团依然可以保持基业长青,再次被吹上产业的风口。

昔日的“彩电大王”如今变成汽车圈的“新兵”,2010年黄宏生敏锐地嗅到新能源在国内前景可观,迅速在南京成立开沃汽车并收购重组南京金龙,将目光瞄准新能源商用车。随后几年间,黄宏生成立天美汽车谋求在乘用车领域的发展,可惜天公不作美,旗下车型销量惨淡。

可能是觉得品牌不够大气,2021年创维集团以2800万元将创维商标转让给开沃汽车,天美汽车正式更名为创维汽车。创维汽车推出后,也并不如黄宏生所预料,市场依然不买账。

让黄宏生真正打开局面的是海外市场,凭借着创维集团多年在海外的优势,创维汽车远销45个国家,并获得了欧盟认证,顺利进入德国。

直到2023黄宏生带着新车亮相上海车展,自称埋头苦干12年才走上工业领域的奥运会。曾经历过两轮残酷的家电行业洗牌,黄宏生不再惧怕变革,在他看来,淘汰掉落后的产业,也给新产业腾出了空间。第三次能源革命是中国制造业的上升空间,对于企业来说也是千载难逢的机会。

正如巴菲特所言:“从历史上来看,汽车行业非常艰难。汽车行业竞争激烈、变数大。这个行业里有来自世界各地的竞争者。但是在一个时期被视为赢家的企业都不能永远占据胜利者的地位。”

“实践是检验真理的唯一标准。”无论如何,市场都是欢迎竞争的,在时代变革的洪流中,谁反应迅速谁就占据了主动权,很难判断中国汽车是否会脱颖而出。但不得不说,中国的企业家高度敏锐,行动力强,充满韧性。走出国门,走向海外,站在时代之巅,让中国的企业家们感到使命与荣耀。

简历



黄宏生

1956年生于海南临高。1977年,其作为国家恢复高考后的首批大学生,被华南理工学院(华南电子科技大学)无线电系录用。1988年,黄宏生辞去公职,到香港创业。1989年,在香港注册成立创维电器,之后出任创维集团兼创维控股董事局主席。1999年,创维成功引入海外风险基金3000万美元。2000年,创维成功在香港主板上市,募集资金近10亿元。2010年成立开沃新能源汽车集团有限公司,并正式进军新能源汽车领域。

此外,黄宏生1997年当选为深圳市委委员,1998年当选广东省政协委员,并被授予深圳市委荣誉市民。2000年出任深圳市委常委会。2003年年初当选为第十届全国政协委员。

本版文章均由本报记者赵毅撰写