聚光灯下

实探华为Mate40预购 线上“订不到”线下“有限购”

本报记者 赵学毅 见习记者 林娉莹

日前，华为Mate40旗舰系列手机终于正式发布。此次，华为消费者业务CEO余承东主持发布了四款新手机，分别为Mate40、Pro、Pro+和保时捷设计款RS，都搭载有麒麟9000系列芯片。

由于在软硬件层面均遭到美方“围堵”，华为Mate系列新手机的发布备受外界关注。《证券日报》记者走访了解到，Mate40系列自开放预售以来人气火爆，不仅线上预订“一机难求”，线下也有门店提示需遵守“限购规则”。此外，批发市场上的旧款机型报价也略有上涨。

余承东在发布会上表示，“华为在通信技术和消费者技术领域都引领行业。不管处境多么艰难，我们都承诺持续展开技术创新，将最佳的技术和创新带给消费者。”

有实体店限购“一人一机”

据了解，华为新发布的Mate40系列共有4款，分别为6.5英寸的Mate40、6.76英寸的Pro、Pro+和保时捷设计款RS，均使用柔性OLED屏，刷新率为90Hz，支持66W有线快充。其中，Pro/Pro+、RS版搭载了华为首款5nm制程芯片“麒麟9000”，Mate40基础款则搭载略有降配的麒麟9000E芯片。

摄像头技术也是此次Mate40系列的亮点之一。据悉，Mate40依旧全线使用Leica影像系统，搭载5000万像素主摄。其中，Pro+不仅配有一枚10倍光学变焦、20倍混合变焦和最大100倍数字变焦的潜望式镜头，更推出了业界首款自由曲面镜头，能够改善边缘畸变。

或因兼具话题性与“硬实力”，华为Mate40系列开售后预定场面十分火爆。10月23日零时起至25日记者发稿前，《证券日报》记者在官网、天猫、京东等渠道尝试预约Mate40 Pro 128G款手机，多次读秒进入新放出预约库存的购买页面，但均无一次预约成功。

《证券日报》记者从华为官网和天猫旗舰店客服了解到，Mate40系列手机库存“秒空”的原因是抢购客户过多，后续会继续放出预约库存，但无法确定具体时间。“太难抢，手速拼不过，每次刚进去就没了。”一位同样尝试多次未果的消费者向记者表示。

10月24日下午，《证券日报》记者来到深圳福田某大型华为体验店，看到店内已经有Mate40系列的实体样机展出，展柜前站满了前来观摩的消费者。由于人多嘈杂，在向人群介绍新机特色与线下预约流程时，该店员工不得不使用话筒进行讲解。

“我们店内可以0元预约，到货后实名提取。”有店员向《证券日报》记者介绍称，由于该店为体验门店，消费者可以选择免费预约，待提货时再付款。“按照预约的先后顺序，最快月底就能到手，如果人数太多可能会轮到下一批货。这两天预订的人很多，但现在店里暂时不需要排队登记。”

随后，记者进一步询问线下预购的相关事项，该店员表示，目前线下预购方式有“限购要求”，一个人只能实名预订一台手机，且提货时需本人前往并当场激活。在数分钟的交谈时间内，《证券日报》记者看到，有多个消费者前来排队预订。

在经销商市场，《证券日报》记者获得的华强北手机批发报价单显示，Mate40系列发布后，Mate30系列手机的价格略有上浮。以Mate30 Pro 5G版本的黑色128G内存款手机为例，同一家批发商，10月22日该手机报价约为4990元/部；10月23日的报价为5015元/部。

“缺芯”难题绕不开

华为新手机预订火爆的背后，是当下难以绕开的“缺芯”难题。随着美方对华为相关禁令的生效，9月15日后，台积电等芯片制造商均无法为华为生产麒麟芯片。余承东曾表示，今年Mate40系列搭载的麒麟9000芯片，可能会是最后一代麒麟高端芯片。

排队登记预约的消费者 林娉莹/摄

在发布Mate40系列时，余承东表示麒麟9000芯片是全球首个采用5nm制程的5G手机SoC（“System on Chip”的简称，即系统级芯片），集成了153亿个晶体管，数量比苹果的A14芯片多30%。余承东介绍称，麒麟9000集成了8核CPU和24核GPU，计算速度优越，且CPU、NPU、GPU的能效均比同类其他产品的表现更好。

对于Mate40系列手机的销售预期，华为研究专家、《华为国际化》作者周锡冰十分乐观，他在接受《证券日报》记者采访时表示：“首先，华为在高端智能手机市场的地位不言而喻，这次新产品直接对标苹果，而不是三星，说明公司对手机的质量很有信心。在消费者业务，目前华为只是在搭载高端芯片的手机产品上遇到瓶颈，中低端手机基本不受影响；此外，其‘1+8+N’战略也会是一种很好的突围方式。”

在受影响较大的芯片方面，中信证券研究认为，华为在9月15日前已储备了大量自研及外采芯片，预计可支撑使用1年至2年，且不排除通过副品牌分拆、新机分批限量出货等方式，为主品牌赢取更长的存货使用时间。

周锡冰认为，当下就断言麒麟芯片成为“绝唱”为时过早，除了台积电等重要供应商正不断争取美方许可，华为也可以通过在欧洲或国内投资、出资组建芯片企业等方式，来绕开美方技术，彻底解决芯片代工问题。“但要达到后者的难度很大，华为需要联合产学研多个领域，通过颠覆式创新解决光刻机的技术瓶颈问题。这不仅需要资金、人才和技术，更需要有懂市场、懂产业、有魄力、有前瞻性的企业家。”

10月23日，华为发布最新经营业绩，今年前三季度，公司实现销售收入6713亿元，同比增长9.9%，净利润率为8%。

金融扶贫在一线

金融之光照在陇南大地上

——中信银行兰州分行在宕昌县张家山村扶贫纪实

张家山村第一书记李国义与村民在一起 吕东/摄

本报记者 吕 东

今年夏天的一场特大暴雨和泥石流，让地处甘肃南部的陇南市成为新闻焦点。而位于秦巴山特困片区的该地，更是甘肃省乃至全国脱贫攻坚的主战场。

就在脱贫攻坚的关键时刻，由中信银行兰州分行干部员工组成的扶贫队伍，正克服洪涝灾害和突发疫情的影响，在宕昌县甘江头乡的张家山村为了夺取扶贫攻坚的最后胜利而努力着。

陇南大山中的银行扶贫人

张家山村位于甘肃陇南群山之中，从宕昌县城去往张家山村的盘山公路上，一路上冲毁的堤坝、山体滑坡，无不显示出今年夏天洪水的巨大破坏力。

《证券日报》记者前往张家山村时虽已是深秋时节，但当地降雨依旧持续不断。因前日的一场降雨，通往村上的山路又出现了新的山体滑坡。中信银行兰州分行扶贫干部、张家山村第一书记李国义在半山腰的土路上热情地迎接了我们。“这条路由于昨天的降雨又被冲毁了，现在车上不去，很危险，大家只能走路上山了。”

李国义在这个小山村里任第一书记兼工作队长已有近三年时间。据他介绍，刚到张家山村驻点扶贫时，由于自然条件差，山大沟深且土地资源匮乏，该村贫困面广且程度深，全村一百三十余户中，贫困发生率近100%。

在张家山村驻点的近三年间，李国义书记克服道路险要，雨天落石滑坡等种种困难，挨家挨户走访了解村民实际困难，入户采集信息，并根据当地特点制定扶贫计划，因户因人制定“一户一策”帮扶措施。

“刚来的时候，这里的群众对扶贫工作并不很了解，自己一家家走访村民介绍扶贫政策。几年时间，自己对张家山村的情况均了如指掌，并与村民们建立了深厚的感情。”李书记对《证券日报》记者说。

为了尽快让乡亲们摆脱贫困，自2018年6月份上任至今，李国义书记根据当地自然环境和资源大力培育特色产业，组织贫困户从事种养业，努力拓宽收入来源，加快脱贫致富步伐。

中信银行在张家山村建设了帮扶基地和扶贫车间，对该村贫困户生产的农产品中药材、花椒、蜂蜜等进行加工包装，多渠道进行销售，借助“贫困户+合作社+支部+帮扶单位”模式，提升产品质量打开销路，有效地提高了贫困户的收入，为脱贫攻坚打下扎实基础。

同时，利用迁拆后的闲置地，宜种则种、宜养则养的原则，动员贫困户因地制宜利用搬迁后的闲置土地等进行“五小”产业发展。截至目前，该村贫困户养殖土鸡1000余只，合作社养殖肉鸡400只计划逐步扩大养殖到1000只，发展菌类大棚3个、蔬菜大棚3个，所有农产品均由中信银行包销。

通过购买贫困户及合作社农产品蜂蜜及花椒，为员工发福利，动员员工、客户消费帮扶村农产品，累计消费扶贫29余万元，为合作社带来收入13.4万元。

在今年脱贫攻坚的关键之年，突发的疫情及特大洪涝灾害，让李书记的扶贫工作更为忙碌。今年以来，他绝大部分时间奉献给了这个高山上的小山村，家住兰州的他年内只回过三次家。他对《证券日报》记者表示：“今年的大雨洪水也给张家山村农作物生产带来了较大冲击，但由于我们此前为村民上了农业保险，因此经济损失并不大。”

温暖之“光”增收之“光”

尽管开展特色农业，为张家山村村民拓展了收入，但由于该村生产用地主要为高山坡地，以种植药材和粮食作物为主，产量较低。特别是在易地搬迁后，面临搬迁地无可耕种土地，且无工厂予以就业的状况，如何让张家山村村民收入问题得到根本解决，保证村民“搬得出、稳得住、能致富”，始终是中信银行兰州分行领导及李国义书记最为重视的问题。

为了让村民获得更为稳定的收入，中信银行兰州分行一直在积极寻找能够带来长期稳定收益的投资项目。在2018年了解到光伏扶贫是国务院扶贫办、国家能源局倡导的脱贫方式之一，也是精准扶贫、精准脱贫的创新举措后，中信银行兰州分行开始推动光伏扶贫项目落地，将光伏扶贫作为产业扶贫主要抓手，加速壮大该村集体经济。

2019年10月份，光伏电站项目得以正式启动。根据规定，国家“十三五”光伏扶贫项目须在12月20日建成并网发电，否则将无法纳入光伏扶贫补贴目录的限制。为了赶在“窗口期”关闭前建成发电，短短65天时间，中信银行兰州分行在宕昌县委、县政府的全力配合下，完成各项前期手续、招标、施工建设等诸多环节的工作。

去年12月20日，由中信银行捐建的1.5MW理川镇汪布村联村扶贫光伏电站开工建设，该电站最终实现全额上网，并于今年2月10日顺利纳入第三批国家光伏扶贫补贴目录。

这个扶贫电站的建成，在带动张家山村127户建档立卡贫困户基础上，还有效增加了临近4个村的集体经济收入。

据李国义书记介绍，在纳入光伏扶贫补贴目录后，可获得0.75元/度的发电收益(电价加补贴)，且20年保持不变。光伏电站预计每年可取得150万元的发电收入，可为贫困户每年带来约3472元的收入。截至今年10月20日，已累计发电166.31万千瓦时，可实现收入124.73万元。这个扶贫电站的建成，在带动张家山村127户建档立卡贫困户基础上，还有效增加了其他临近4个村的集体经济收入。

一系列扶贫工作、政策的实施和落地，也让张家山村逐渐由“输血模式”向“造血模式”的转变。

集全行之力俯下身子搞扶贫

宕昌县张家山村的扶贫之路，只是中信银行兰州分行在甘肃扶贫的一个缩影。中信银行始终把脱贫攻坚帮扶工作作为服务国家战略、担当社会责任的重要内容，全力以赴开展扶贫工作，只为让金融之光温暖到每一个贫困地区和贫困群众。

据了解，中信银行总行、分行的领导多次深入帮扶村，实地调研指导对口帮扶工作。兰州分行认真贯彻落实甘肃省委省政府和总行对扶贫帮扶工作安排和部署，每季度召开会议专题研究扶贫工作。八年来，中信银行兰州分行党委秉承“履行社会责任、追求持续发展”的理念，积极响应甘肃省委省政府号召，明确提出“党建+联建+产业扶贫+消费扶贫”思路，仅在宕昌县就先后累计投入1400余万元持续开展扶贫工作。

在对帮扶村深入调研的基础上，兰州分行最终确定通过“党建+”模式开展扶贫帮扶工作，把“党建促脱贫”作为助力脱贫攻坚的主要抓手，通过增强村党支部的造血功能，创新脱贫载体，破解脱贫攻坚中的内生动力、产业发展等方面存在的难点和问题，筑牢了基层战斗堡垒，充分发挥党员模范带头作用，壮大村集体经济。

2020年，是脱贫攻坚的决胜之年，同时也是中信银行兰州分行对口扶贫张家山村的关键一年。

中信银行兰州分行行长曲嵩在接受《证券日报》记者采访时表示，包括中信银行兰州分行在内的诸多甘肃省内金融机构，均在加大力度利用包括优惠贷款、产业扶贫，引进企业、进行培训等多种方式在当地扶贫助农。由于各家银行的特点和资源情况不同，因此在金融扶贫的方式也有所区别。以中信银行兰州分行为例，因为在所扶贫的宕昌县并没有网点，所以将更多的精力放在产业扶贫、消费扶贫上。“未来随着当地下一步产业经济的持续增长，也可能会有一些金融需求，我们也会根据实际情况随时调整扶贫政策，为当地群众提供力所能及的帮助，助力贫困户加快脱贫致富步伐。”

俯下身子搞扶贫、全心全意真扶贫，使得中信银行兰州分行获得了诸多荣誉：2016年被授予甘肃省外帮扶单位“民心奖”；2019年被评为甘肃省脱贫攻坚帮扶先进集体；2020年被中国金融工会授予脱贫攻坚先进典型全国金融五一劳动奖状。

特斯拉硬件降价软件涨价 打的什么如意算盘？

本报记者 吴文婧 见习记者 冯思婕

前脚Model 3刚降价，后脚马斯克就宣布特斯拉FSD的价格将自今日起上涨2000美元，从8000美元提升至1万美元。整车一路降价，软件设备价格猛涨，特斯拉打的是什么如意算盘？

整车平均售价不断降低 供不应求全力拓展产能

今年国庆期间，特斯拉宣布更新后的Model 3标准续航升级版补贴后售价下调至24.99万元，同时综合续航里程增加至468km。

事实上，特斯拉自进入中国后价格就一直在不断调整，随着特斯拉上海超级工厂的建成、产能大幅提升，Model 3配件的国产化，以及软件技术进步和效能优化，Model 3价格已经多次下调，特斯拉平价款车型的销量也得到大幅上升，特斯拉第三季度交付的13.93万辆新车中，Model 3和Model Y在全球共交付新车12.4万辆，而且增速惊人，环比增长55%，同比增长56%。

就在10月22日，特斯拉公布了2020年第三季度财报，连续5个季度实现盈利的同时，更显示出强劲的增长势头：第三季度，特斯拉实现净利润为3.31亿美元，同比增长131%，环比增长218%；自由现金流达14亿美元，这让不少行业竞争对手倒吸凉气。

事实上，随着特斯拉销售产品结构正持续从Model S和Model X转向更为平价的Model 3和Model Y，且单车平均售价可能再降低；此外，特斯拉在第三季度还支付了2.9亿美元股票激励，诸多因素叠加而利润的增速依然远超过收入，特斯拉该季度实现了9.2%的营业利润率。

特斯拉方面表示，随着产能扩张和持续的本地化进程，营业利润率持续增长，最终将达到行业领先水平。据悉，特斯拉已于近期将弗里蒙特工厂的Model 3和Model Y产能进一步提高到每年50万辆，三大洲三座新工厂建设按计划持续推进。同时，上海超级工厂增加了第三个生产班次，也已达到每年25万辆的生产能力。此外，上海超级工厂在满足中国市场需求的同时，还将产品提供给欧洲消费者，10月份上海超级工厂正式启动对欧洲市场的整车出口业务。

“在今年受疫情影响的特殊时期，特斯拉在美国、欧洲的产能均受到不同程度的影响，特斯拉快速推进中国工厂的建设进度，把中国生产的产品出口到欧洲，以此调节海外市场订单无法完成的问题。”工信部“长风计划”新能源与智能网联汽车产业专家张翔向《证券日报》记者表示，“特斯拉产品目前在市场上供不应求，需要急剧增加产能。快速提高产能将帮助特斯拉更快地抢占市场，配合上降价的措施，挤压行业竞争对手的成长空间，特斯拉将维持一家独大的局面。”

与此同时，在今年的电池日上，特斯拉集中展示了电芯设计、电芯工厂、阳极材料、阴极材料、整车制造等多项创新技术。特斯拉相关人士向《证券日报》记者表示：“通过系统性的组合创新，特斯拉每千瓦时电池成本能够降低56%，续航里程提升54%，投资生产成本将下降69%。基于显著下降的生产成本，特斯拉有信心在三年内开发出一款价格2.5万美元左右的电动汽车。”

FSD海外涨价2000美元 软件业务剑指核心业务板块

颇具竞争力的售价让特斯拉市场份额不断扩大，这正是特斯拉通过软件业务获得更高收入的基础。

据特斯拉方面表示，公司Autopilot自动辅助驾驶团队一直专注于神经网络和控制算法的基础架构重写，这一重写能够将剩余的驾驶特性释放出来。就在今年10月份，特斯拉已将重写的第一个FSD（完全自动驾驶能力）软件更新——城市道路，发送给美国极少数早期体验计划用户。

特斯拉相关人士告诉记者，重写后的FSD，拥有了对深度和复杂路口的感知能力，这大大增强了FSD在城市道路的表现，其重写也意味着特斯拉即将迈进高阶的完全自动驾驶。随着继续收集数据，系统有望变得更加强大。

就在近日，马斯克在社交平台发文表示，特斯拉FSD的价格将上涨2000美元，从8000美元提升至1万美元。而目前中国市场还没有宣布涨价，未更新的FSD价格仍为6.4万元。同时，马斯克还表示，随着该软件功能越来越接近完全自动驾驶，如果获得监管部门的批准，该软件的价格还会提升，该软件有可能升到10万美元以上。

尽管特斯拉目前并未在其财报中单独披露软件业务的收入组成，但软件业务的毛利率无疑远高于整车销售，未来，随着FSD以及更多软件产品的推出与逐渐普及，软件业务有望发展成为特斯拉商业模式的核心组成部分。

另外，除了FSD外，从特斯拉目前的产品布局来看，其他软件业务也在不断刷新其“存在感”。特斯拉新的车辆软件功能自第三季度开始推出，为了让产品更安全以避免未授权访问，特斯拉引入了通过智能手机实现两步验证的功能。此外，还有许多其他的更新：如更新了Powerwall对车辆的充电协调性，并增加了自动车窗关闭功能和手套箱密码访问。Model Y全轮驱动版的客户可通过软件升级，将0-60英里/小时的加速性能提高到4.3秒。

特斯拉相关人士向《证券日报》记者表示，科技属性是特斯拉有别于传统车企的一个方面，FSD影响的将是特斯拉未来几十年的发展，它的价值远远高于当下的净利润和交付量，它的目标是改写整个交通行业。

2020年以来，特斯拉（TSLA）股价涨幅已经超过400%，近4000亿美元的市值一骑绝尘，牢牢占据全球车企市值的第一把交椅，特斯拉软件技术究竟成色几何，或许将是其估值的最好试金石。

本版主编 沈 明 责 编 孙 华 制 作 朱玉霞
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785