

聚焦新能源汽车变局

能源巨头与造车新势力开启电动化改革
中石化联姻蔚来有迹可循

■本报记者 李春莲

去加油站给新能源车换电？这种场景正在变为现实。

近日，有消息称，蔚来首座第二代换电站有望在4月15日在北京中石化加油站正式上线。此外，蔚来还将与中石化达成战略合作，未来或将在更多的中石化加油站建设蔚来的换电站。

对此，中石化和蔚来方面向《证券日报》记者表示：“目前还没有确切消息，会在合适的时候跟大家沟通。”

一个是传统能源巨头，一个是造车新势力，双方的“绯闻”让市场充满期待。

“这种合作是双方资源互补，并能提高场景使用效率，满足用户消费习惯（加油的地方就可以补电）。”盖世汽车研究院研究员王显斌向《证券日报》记者表示，中石化可以加速能源供给服务转型，提供加油与充电、换电服务。而蔚来可以拓展应用场景，加大城市商圈、园区、高速公路领域换电站布局。

去加油站给新能源车
充换电

中石化作为传统能源巨无霸，看似与造车新势力不会有什么交集。但实际上，中石化和蔚来的合作有迹可循。

根据中石化官网报道，2月24日，中石化集团董事长、党组书记张玉卓在总部会见蔚来汽车创始人、首席执行官李斌一行，就电动汽车产业发展趋势、充电换电设施建设、高端合成材料等方面深入交流探讨。

双方表示，未来将进一步加强沟通，充分发挥各自技术、网络优势，展开更加广泛的战略合作，实现共赢发展，为我国实现碳中和愿景贡献力量。

早在2月14日，中石化集团董事长张玉卓等一行就曾参观调研了蔚来汽车的换电站，蔚来汽车联合创始人、总裁秦力洪为其介绍了蔚来换电站的运营和建设情况。

蔚来电源管理副总裁沈斐在蔚来社区发表文章，透露秦力洪与张玉卓

约将在春节之后进行进一步的洽谈，而秦力洪也在文章下方回复称，向行业前辈学习，与能源巨头合作。

进入2021年以来，包括蔚来在内的新能源车企销量不断创新高。根据最新销售数据，2月份，蔚来共交付新车5578辆，同比增长689%。

销量大增的同时，换电站的建设对于蔚来来说也颇为重要。

据了解，今年，蔚来计划在全国建成500座换电站，其中第二代换电站占地约4个车位，电池双轨道出入仓同步工作，结合AVP自动泊车技术，用户无需下车，车辆可一键自动完成换电。第二代换电站单站电池数量13块，服务能力提升3倍，每天最高可完成312次换电。

在此背景下，当中石化与蔚来合作的“绯闻”传来时，业内多持看好的态度。“蔚来借助中石化的场地，换电土地使用成本、运营成本都可以重复利用。”王显斌还表示，对于加油站来说，换电电费、人员运营服务费用、场地管理费用、用户场景化超市消费等，盈利模式也有很多种。

工信部新能源与智能网联汽车产业专家智库成员张翔也向《证券日报》记者表示，如果中石化和蔚来能够合作，会实现双方共赢，现在加油站行业非常重视新能源车的普及问题，新能源汽车现在保有量已经超过500万辆，未来会继续增加。现在新能源汽车越来越多，燃油车加油次数在减少。在加油站建充电站、换电站和加氢站，可以说是大势所趋。

传统能源巨头电动化改革
是大势所趋

随着新能源汽车保有量的增加，基础设施建设成为重中之重。

2020年，我国新能源汽车产销分别完成136.6万辆和136.7万辆，同比分别增长7.5%和10.9%，产销创历史新高。据中汽协预测，2021年新能源汽车产销量将超过180万辆。

今年的政府工作报告提出，稳定增加汽车、家电等大宗消费，取消对二手



车交易不合理限制，增加停车场、充电桩、换电站等设施，加快建设动力电池回收利用体系。

这已经是换电站第二年被政府工作报告提及。

2020年，换电站作为新基建的重要组成部分，被首次写入政府工作报告，在新基建的内容中，报告提出将“建设充电桩”扩展为“增加充电桩、换电站等设施”。

在《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》当中明确指出，加快充电桩基础设施建设。加强智能有序充电、大功率充电、无线充电、即插即充等新型充电技术研发，提高充电便利性和产品可靠性。合理布局充换电基础设施，依托泛在电力物联网提升智能化水平，加快形成慢充为主、应急快充为辅的充电网络，鼓励开展换电模式应用。

由此可见，政策也在向充换电领域倾斜，加强基础设施建设，有望进一步打开产业发展空间。

值得一提的是，中石化在全国拥有3万多座加油站，其在加油站布局换电站，有着其他企业不具备的优势。一旦换电站在全国加油站铺开，意味着新能源汽车换电就会像加油一样方便。

实际上，中石化并不是第一家寻求电动化改革的传统能源企业。去年10

月份，英国石油公司(BP)与滴滴成立合资公司，计划年内建设100座充电站。

今年年初，壳牌宣布收购英国最大的电动汽车公共充电设施运营商Ubitricity，将在全球旗下加油站配套基于Ubitricity运营模式的充电桩，以满足消费者加油与充电的不同需求。而在中国能源市场，壳牌通过Ubitricity正与澳能建设集团展开合作，在粤港澳大湾区设置上万个充电网点。

“现在传统能源企业也在加速电气化布局，这种趋势不可逆。随着电动车保有量的大幅增加，能源革命开始发生很大的变化，未来的加油站会满足用户用车的需求。”王显斌认为，大型的加油站会布局充电、换电、加油、加氢等补能服务基础设施，包括后续的电池回收与梯次利用等。

他还认为，不排除中石化未来会与类似蔚来这类企业合资，自己提供换电技术服务。

张翔也表示，中国现在有90多个燃料汽车的加氢站，其中有60多个是跟加油站共建的，加油站建得比较多，有着得天独厚的地理位置，换电站跟加油站合营是一个趋势。这对中石化来说是一个革命，随着未来新能源汽车保有量的增加，预计后边会有更多的加油站跟蔚来合作换电站。

达刚控股董事长孙建西：
做中国筑机领域的领军者

■本报记者 殷高峰

为了研制我国第一台智能沥青洒布车，她头顶烈日，在高温环境和有害气体中连续工作十几个小时，带领自己的创业团队成功地解决了沥青在加热使用过程中的高污染、高能耗问题，并在沥青新设备、新材料及施工工艺等方面创造了多项中国和世界第一。

她就是达刚控股董事长孙建西，对公路建设事业的创新专注和强烈的社会责任感是她的性格“标签”。

“第一”背后的创新与专注

尽管已经过去了二十多年了，但孙建西仍然对她来到西安的那一年记忆犹新。“1998年，我从深圳来到了西安，刚来的那一刻，没有想到，从那天开始，西安就成了我人生的重要篇章。”

来西安之前，孙建西曾在深圳市天微电子科技公司担任总经理。1998年，她来到西安，担任西安达刚沥青设备有限公司总经理。四年之后，她响应国家西部大开发的号召，在西安高新技术产业开发区创办了高新技术企业西安达刚公路机电科技有限公司——达刚控股的前身。

我国经济的高速发展带动物流业迅猛增长从而导致公路不堪重负，传统的路面施工机具（包括进口机具）根本满足不了高速公路施工的需要，因此路面的使用寿命远低于设计寿命。孙建西率领达刚公司研发团队从1998年夏秋开题论证到2002年驻扎于广深高速公路进行现场测试，每天头顶烈日、身处高温和沥青在高温条件下散发有害物质的气味中连续工作17个小时。

“期间，孙总身先士卒，曾创造了在酷暑和沥青加热取样条件中连续工作27小时的超人纪录。”作为公司的元老，达刚控股全资子公司智慧新途公司总经理张红光对这件事依然记忆犹新。她告诉《证券日报》记者，当时，在孙建西使用的柴油桶里，从她头上、脸上、手臂上洗下的沥青沉淀了半尺多，在近四个月时间里她的体重掉了20多斤……

经过上千次艰辛的试验获取上万个数据，达刚控股终于研制成功世界上第一台全导热油自动循环加热、自动控制智能型沥青洒布车。

而这仅仅是孙建西和达刚控股创造一个又一个“世界第一”的开始，“要做就一定要尽全力做得最好，这是孙建西对公路建设事业的创新精神和专注的态度。”达刚控股总工程师皇甫建红告诉《证券日报》记者。

强烈的社会责任

“努力创新的背后，我觉得其实也是一个企业和一个企业家应有的社会责任。”孙建西告诉《证券日报》记者，他们的全导热油自动循环加热、自动控制智能型沥青洒布车技术的诞生成功解决沥青路面的防水和路面整体强度问题，大大延长了沥青路面使用寿命，降低了路面修建和养护费用，每年可为国家公路建设节约数十亿元投资，为世界低成本高效率的沥青路面铺装技术

奠定了基础。正是在这种强烈的社会责任感下，达刚控股每一次科研创新，每一个数据测试，每一回现场试验，都离不开孙建西的现场指挥，亲自动手。无论严寒酷暑、路途遥远，无论实验、施工现场条件多么艰苦，她都始终如一和一线工人们在一起，确保数据精确、项目顺利。

2000年，她带领公司的技术团队开始立项研究解决城市的固废垃圾——废橡胶轮胎粉在公路材料中的应用问题。她独自日以继日地熬沥青，试验合理的配方。经过几年的不懈努力，终于获得成功。她带着崭新的技术远赴非洲，在非洲南部大通道将废橡胶轮胎粉改性沥青成功地运用于工程实践。

2003年之后，达刚控股又先后研制出世界第一台与智能型沥青洒布车配套使用的碎石撒布机系列产品及改性沥青、乳化沥青、橡胶粉改性沥青设备系列产品、世界上第一台无辅助发动机且无须现场标定的改性乳化沥青稀浆封层车系列产品、国内唯一具有智能联动控制沥青和碎石功能的同步封层车系列产品、国内第一台自行式碎石撒布机、移动式橡胶粉沥青改性设备、手推式乳化洒布机等。每一项成果的问世，都意味着为世界节约大量的不可再生资源、为国家公路建设事业节省大量的外汇、为国家科研事业填补又一空白。

在孙建西的组织领导下，达刚控股现已拥有216项专利及近百项技术储备，公司产品荣获国家火炬计划项目、国家重点新产品、国家标准创新贡献奖、中国专利优秀奖、陕西省专利一等奖、陕西省火炬计划、西安市科技进步奖二等奖等多项奖励。公司先后通过了ISO9001:2000质量体系认证，国家强制性CCC认证；2006年公司加入国际稀浆封层协会，2007年公司通过欧洲CE标准认证，2008年通过澳大利亚标准认证，并于同年加入国际橡胶协会，业已形成可生产包括系列智能型沥青洒布车、系列沥青脱桶设备、系列沥青改性设备等18大系列80种机型的筑路机械专用设备的能力，在高端筑路机械产品领域引领着国际潮流。

在首届达沃斯论坛上，达刚控股被全球120家最具成长性企业之一，成为全球增长型企业联合会创始会员及世界新领军者企业。公司在海内外知名度不断提升，产品远销于印度、西班牙、巴西、安哥拉、加纳、坦桑尼亚、莫桑比克、瑞士、斯里兰卡、俄罗斯和澳大利亚等60多个国家。

而孙建西也连续被评为陕西装备制造业总评榜年度人物，夏季“达沃斯论坛”（即世界经济论坛）世界新领军者人物、西安创业女性十大明星、陕西省装备制造业总评榜“企业家功勋成就奖”“中国筑路机械六十年个人突出贡献奖”“陕西省巾帼创业先锋光荣称号”“陕西装备制造业功勋成就奖”“陕西省优秀发明人”称号。孙建西则名副其实地成为国内筑机领域的领军者。

展望未来，孙建西表示，对事业和理想矢志不移的追求仍将是她前进道路上的主旋律，“创造价值、奉献社会”的人生信念将引导着她和达刚控股逆流而上，续写“中国创造”事业的新的辉煌。

华为加速入局智能汽车领域
广汽回应称“合作造车进展适时公布”

■本报记者 龚梦泽

3月9日，有消息称华为与广汽集团全资子公司广汽埃安新能源汽车有限公司已着手联合开发下一代智能电动汽车，双方各投入了百人以上研发团队。受此消息影响，广汽集团AH股双双上涨，A股大涨4.77%，H股涨0.85%。

对此，《证券日报》记者第一时间向广汽集团询问该消息的真实性。广汽集团相关负责人向记者称，从2017年开始，广汽集团先后两次与华为签订战略合作协议。2017年，双方签署战略合作协议，在智能网联电动汽车领域技术展开战略合作，加速推进战略合作项目，实现多个系统的量产搭载。

2019年9月份，双方深化战略合作协议，聚焦在计算与通信架构，迎接软件定义汽车发展的趋势。

“综合双方在智能化、网联化、电动化的合作研究，将共同打造可持续迭代升级的数字平台。具体合作进展我们会在适当的时机公布。”上述人士对记

者表示。

反观消息另一方面，华为依然三缄其口。3月9日下午，华为方面回应《证券日报》记者表示，华为在上述合作中仍是技术合作伙伴和部件供应商的角色。“如去年战略合作协议官宣，广汽、华为的合作聚焦在计算与通信架构，为实现软件定义汽车，也为用户持续提升更好的体验”。

记者注意到，尽管市场一直盛传的华为将涉足造车，不过华为始终对外坚称不会造车。

就在今年2月底，谈及智能汽车发展规划，华为还回应称：“公司策略不变，华为不造车，聚焦ICT技术，做智能汽车增量部件供应商，帮助车企造好车。”

然而，持续强调不造车的却连派精兵进驻智能汽车产业链各个关口。近年来，不论从积极性还是投入程度来看，华为都展现出了要在智能汽车领域有所突破的决心。

自2019年5月份，华为成立了智能汽车解决方案BU，并首次正式向外界

宣布，要做汽车增量部件供应商后，华为先关汽车业务在智能驾驶、智能电动、智能网联等方面都取得了重要进展。

2020年2月份，华为的MDC智能驾驶计算平台通过了车规级认证；同年4月份，华为自动驾驶解决方案ADS通过汽车行业功能安全管理体系ASIL-D认证，华为直流快充模块hicarger发布；5月份，华为联合一汽、长安、东风、广汽等18家车企共建“5G汽车生态圈”；11月份，华为宣布与长安汽车、宁德时代三方联合开发智能网联电动汽车平台和产品。

据《证券日报》记者不完全统计，截至目前，华为汽车业务相关产品分别和上汽荣威、上汽通用五菱、广汽新能源、北汽新能源、比亚迪、长安等车企展开合作。

具体产品包括直接集成了MCU（微控制单元）、电机、减速器等七大部件的华为DriveONECDC；搭载华为芯片及华为的通信架构和智能系统的华为激光雷达方案；以及在众多汽车品牌上都

普及搭载的华为HiCar车机系统和华为HiLink。

在零部件合作方面，华为在智能电动、智能驾驶、智能座舱“三端”分别与宁德时代、富临精工、四维图新和航盛电子进行合作；“云”合作方面，华为OceanConnect车联网服务平台目前已经标致致雪铁龙(PSA)新车型DS7 Crossback落地应用；“端”合作方面，华为和运营商中国移动、车联网企业博泰集团、启明信息展开合作。

记者通过天眼查App查询，输入华为为搭配“汽车”作为关键字进行搜索，可以查到120条符合条件的专利，搭配“自动驾驶”作为关键字，则可以检索到36条相关专利，其中最早的一项专利信息申请于2015年，与自动驾驶车辆调度相关。

国信证券指出，华为入局对国内智能汽车生态整体利好，有望将原来掌握在国际巨头谷歌、英伟达、Velodyne等手中的智能汽车关键要素国产化，同时带动产业链上游硬件企业、产业链软件合作企业的稳健发展。

但公司销售以及管理费用的占比在降低。2020年，其销售费用占净收入的占比，由去年同期143.7%大幅下降至84.8%，管理费用占净收入比例由去年同期38.8%降至32.5%。

业内人士对《证券日报》记者表示：“在当下的在线教育行业，获客成本高昂已是众所周知，不少企业甚至不惜用亏损来换取市场份额和未来发展空间。相比之下，一起教育科技选择了重研发这条路，由此可以提升内容和技术的壁垒，这是一条坚持长期主义的正确道路。”

一起教育科技预计，2021年一季度的总收入在4.58亿元-4.7亿元之间，比2020年一季度同比增长100%-105.2%。

一起教育科技上市后首份财报亮相
去年净收入同比大增218.6%

■本报记者 许洁

3月9日，在线教育公司一起教育科技披露了其2020年全年及第四季度财报，这也是其2020年12月4日登陆纳斯达克后首次发布财报。

财报显示，公司2020年的净收入增速大幅增长，实现了12.9亿元的净收入，较去年同期大增218.6%。营业亏损占收入比例也大幅收窄。此外，作为公司主要收入来源的一起网校校正价课报名人数人次出现了爆发式增长，且涨幅不断提速，为长期盈利提供了保障。

一起教育科技是一家提供“互联网+”解决方案的智能教育公司，通过产品、技术、内容，为学生、家长、老师

提供综合智能学习空间。去年12月4日，一起教育科技上市，成为有史以来中国赴美IPO教育公司融资额最大，也是纳斯达克交易所最大的中国教育公司。上市当晚，雷军、王强、徐小平等大咖也纷纷现身支持。雷军表示，投资一起教育科技不仅仅是投资一家创业公司，而是投资一个让中国教育变得越来越多的梦想。

据一起教育科技3月9日发布的财报显示，公司2020年全年营收12.9亿元，营收增速由2019年的30.7%大幅上涨至218.6%，第四季度的营收为4.9亿元，同比增长153.1%。

在一起教育科技各项业务中，一起网校校是其主要收入来源，此次财报中披露的用户规模增长也很显著。

财报显示，第四季度正价课报名人数人次约为84.9万，同比增长165.2%；2020年正价课报名人数人次约为201.8万，同比增长178.0%。

对此，一起教育科技内部人士对《证券日报》记者表示：“基于我们的智能系统，可以结合学生所在地区的考试大纲和学习情况，结合内容题目本身多维度标签进行个性化辅导，有助于学生提升学习水平，进而增强了用户对平台的黏性。”

财报显示，一起教育科技对研发的投入和师资规模均有所增长，2020年全年研发投入总金额6.1亿元，同比增长25.1%；师资规模方面，主讲老师规模增长65%，辅导老师数量增长82.3%。

43份一季报预告全部预喜
逾六成跑赢大盘

■本报记者 张颖

在上市公司密集披露2020年年报业绩之际，部分公司也同时发布了2021年一季报预告。对此，业内人士普遍认为，关注一季报业绩向好且具备持续性的公司，重点可以寻找低估值高增长细分领域龙头。

《证券日报》研究部记者根据同花顺统计发现，截至3月9日收盘，沪深两市共有43家上市公司发布2021年一季报业绩预告。从预告情况来看，预喜公司的数量占比达到100%。其中，业绩预增公司有21家，业绩预增公司有9家，业绩扭亏公司有13家。

进一步梳理可见，在已发布一季报业绩预告的43家公司中，有29家公司预计净利润同比增长幅翻倍。其中，伊戈尔、奥雅设计、西菱动力、德固特、正业科技、三利谱等6家公司预计净利润增幅上限在5倍以上，分别为3663.24%、716.22%、672.15%、623.11%、582.67%、556.59%。

从行业分布来看，上述43只预喜股，主要扎堆在机械设备（8只）、化工（7只）、电子（6只）、医药生物（6只）等四大行业。

“率先披露一季报业绩预告的往往是业绩表现较好或者业绩有明显改善的公司，这些公司可以通过率先披露一季报获得更多的市场关注和追捧，从而有利于提升公司整体估值。”接受《证券日报》记者采访的私募排排网研究员刘文婷表示。