

基于产业价值链的新能源汽车盈利模式构建

王文婷

西昌民族幼儿师范高等专科学校, 中国·湖南 衡阳

【摘要】在目前全球性能源短缺的时代背景之下,新能源汽车的发展是历史的必然选择。但是想要促进其得到更为良性地发展,就需要通过对其产业价值链研究,来构建相应的盈利模式。对此,本文首先对产业价值链理论与内涵进行分析;其次,对我国新能源汽车产业价值链的构成以及所存在的问题进行阐述,最后,又提出一系列基于产业价值链的新能源汽车盈利模式的构建策略,以此来为相关从业人员提供参考与借鉴。

【关键词】新能源汽车;盈利模式;产业价值链

Construction of Profit Model of New Energy Vehicles Based on Industrial Value Chain

Wang Wenting

Xichang Ethnic Preschool Normal College, Hengyang, Hunan, China

[Abstract] Under the current background of global energy shortage, the development of new energy vehicles is an inevitable choice of history. However, in order to promote its more benign development, it is necessary to build the corresponding profit model by studying its industrial value chain. In this regard, this paper first analyzes the theory and connotation of the industrial value chain, then expounds the composition of the value chain and the existing problems, and finally proposes a series of strategies for constructing the profit model based on the industrial value chain to provide reference and reference for relevant practitioners.

[Key words] New energy vehicles; profit model; industrial value chain

1 产业价值链理论内涵分析

1.1 价值链理论的发展进程

在普遍的经济学术认知当中,价值链的整个结构基本贯穿于企业的每个环节,比如设计、生产以及销售等主要环节。在整个价值链当中,由于每一环节的经济活动都存在着很强的联系,因此整个企业的经济效益与经济价值也都是由这一系列的活动所共同产生的结果。

在已经构建成的产业价值链当中,企业能够借助于价值链来提升自己在市场以及战略竞争中的地位,凭借着整个产业价值链形成可持续发展。其中,整个价值链的构成主要是由企业经济系统所组成,具体来说包括技术结构、管理结构以及劳动力结构等,这些结构也都是企业在经济发展过程中所必备的组成元素。同时,由于产业价值链的存在,使得技术结构、管理结构以及劳动力结构都能得到充分有效地互动;从另一个角度来说,也正是由于产业价值链的存在,才使得这些元素能够共同发挥出实际的作用与效果^[1]。

总的来说,产业价值链的形成能够促进企业得到更为顺利地发展,而想要使整个产业价值链得到更高效地运行,则需要确保企业经济系统中各元素之间有效互动。只有这样,才能使产业价值链的作用得到充分的发挥,才能使企业的市场竞争优势与战略优势得以更加明显的体现。

1.2 新能源汽车行业的价值链理论

从当前市场经济发展现状来看,新能源汽车行业引入价值链理论是经济发展的必然趋势,也是当前新能源行业得以持续发展的必然选择。具体来说,在整个新能源行业的发展过程中,生产厂家在整个产业链中主要起到的是驱动性的作用,处于整个产业价值链中的核心地位。新能源汽车的生产厂家除了需要做好与经销商之间的互动与交流外,还需要确保其生产结构的合理性。并且,对于整个新能源汽车行业的发展来说,其主要的衡量标准为产品项目的研发以及设计项目的实际运营情

况,这也是判断整个产业价值链是否完善的依据。

因此,想要使产业价值链的作用在新能源汽车行业中得到充分有效地发挥,就需要不断提升新能源汽车的产业研发能力以及综合创新能力,这样才能迎合市场的需求,促进新能源汽车整体竞争力有效地提升。

2 我国新能源汽车产业价值链的构成

产业价值链的形成对于新能源汽车行业的发展起着十分重要的推动作用,因此在对新能源汽车盈利模式进行构建的过程中,首先需要弄清中国新能源汽车产业价值链的整个构成。从而其组成上看,大致可以将其分为四大方面的内容:首先是技术的研发过程,其次是产品的设计环节,然后是产品的生产环节,最后是产品的销售环节。除此之外,基于我国社会主义市场经济的特殊性,因此在考虑中国新能源汽车产业价值链构成的过程中,还需要将一些外部环境纳入到产业价值链的组成中来,比如政策扶持以及消费者等因素。下面是对中国新能源汽车产业价值链构成的详细叙述:

2.1 技术研发

从技术研发内容上看,新能源汽车的主要研究方向为以下几个方面:一是对混合动力汽车气体燃料的研发、二是对电池汽车以及纯电力驱动车的研发、三是对燃基材料以及生物燃料为驱动的汽车产品的研发。无论是上述哪种研究方向,都需要有强大的研发能力以及技术创新能力作为支撑,因此对于整个新能源产业价值链来说,技术研发部分是整个价值链当中的最为关键的一道环节。并且从产品效益的增值角度来考虑,技术研发部分也是其中最具话语权的一道环节,是整个新能源产业链中主要的增值部分。

2.2 产品设计

产品设计是以技术研发为基础而展开的,简单来说就是将所研发的技术或者概念转化为直接能够作用于新能源汽车可视化的环节。如果说技术研发的核心内容是技术的话,那么产品设

计的核心则主要是从消费者角度考虑,因此产品设计的水平,将会直接影响到消费者的购买欲望。

2.3 产品生产

产品生产环节可以分为两类,既可以指新能源汽车最终产品的生产,也可以指汽车中关键零部件的生产。在这一环节中,零部件的生产厂商需要与新能源汽车企业组成产业联盟,对其中关键的零部件进行研发与生产,通过互动与交流,一起推动整个产业价值链的构建。这样一来,就能有效避免过去传统汽车生产过程出现关键零部件“空心化”的问题。

2.4 市场营销

对于任何行业的发展来说,销售都是具有决定性作用的一道环节,在整个产业价值链当中也具有十分决定性的意义,即是否能够将技术价值、设计价值等转化为与之相对应的市场价值。从市场销售环节的内容上看,指的是借助各种销售手段与销售渠道将新能源汽车的使用价值成功让渡给消费者,并实现其产品实际价值的充分发挥。因此,对于整个新能源汽车产业链的有效运转来说,市场营销环节发挥着十分重要的作用,因为一旦缺乏有效的市场销售,那么就会直接影响到整个产业的形成与发展,再优秀的产品也难以得到大规模地生产。

3 我国新能源产业价值链存在的问题与弊端

3.1 专利壁垒加剧,补贴资源浪费严重

随着全球化趋势地不断发展,近些年来越来越多的外国车企不断尝试构建强大的专利壁垒,抑制我国相关车企的技术研发。因此,在这种背景之下,虽然我国车企的整体技术研发取得了一定的进步,但是受专利壁垒的威胁却在一步步加剧。除此之外,芯片短缺及原材料紧缺也同样制约新能源汽车的发展。我国政府在过去10年间大力补贴新能源汽车行业,以促进新能源汽车消费。这些政策在早期阶段相当有效地吸引汽车制造商进入该行业,并且通过降低销售价格以鼓励消费者购买新能源汽车。不过,这项政策的缺点也较为明显,汽车制造商越来越依赖政府补助,同时在技术研发方面也变得不那么主动。很多国内车企往往还会在技术研发过程中产生懒散、重复、低水平甚至急功近利的乱象。从近日“蔚来汽车被爆冲出总部大楼坠落导致两名员工死亡”的新闻登上热搜中得知,蔚来这辆出事的车为测试车,型号ET7。然而该车型早于今年3月开始正式向消费者交付,累计交付量为2563辆。该车尚处于测试阶段,性能稳定性还未得到充分认证,就如此急功近利的交付消费者使用,新能源车企的急功近利可见一斑。政府大规模高额的补贴未能发挥出实际的产业价值,造成严重的资金浪费,使得我国新能源产业的投入与产出未能形成正比,乱象丛生。

3.2 充电桩服务发展滞后,经营管理严重缺失

对于新能源汽车的销售与发展来说,配套的基础设施以及售后服务的存在是十分有必要的,而其中最能体现新能源汽车产业售后水平的便是充电桩服务。但是从近些年来充电桩服务的发展情况来看,与西方发达国家相比仍存在着很大的差距,不仅在数量上很难满足新能源汽车数量上日益增长的需求,而且在地理位置分布上也存在着诸多不合理的地方,比如充电桩大多分布在公共区域,在消费密集的住宅区域以及停车场却并未得到分布。因此,从当前新能源行业的售后服务发展水平来看,难以与实际的销售增长速度相持平,这就对新能源汽车的发展形成很大的阻碍。除此之外,部分充电桩服务商出于经济效益的考虑,还存在着忽视充电桩日常维护与管理的现象,这就使得充电桩停车位被占用的问题日益显著,很多充电桩的售后服务价值未能得到充分的发挥,给新能源汽车产业的发展造成很大损失。

4 基于产业价值链的新能源汽车盈利模式的构建策略

4.1 准确定位价值链

想要构建新能源汽车有效的盈利模式,首先需要对其产业价值链上的各个环节进行精确地定位。因为不同环节的战略地位、利润分布以及增值效益等都各有区别,因此需要综合考虑每一个企业的实际情况,然后将其准确定位在产业价值链上的正确环节中,这样才有助于企业的发展,使整个产业价值链得到更为高效地运转。此外,想要有效构建新能源汽车的盈利模式,还需要加强对技术研发领域地争夺,确保能够掌握新能源汽车的核心研发技术,这样才能把握整个链条上的主动性,实现可持续地盈利与发展,摆脱全球化竞争中的劣势地位。

4.2 实现资源的优化整合

将新能源汽车技术的研发重任交给单个企业,这是十分不现实的想法。政府除了需要在技术研发上提供相应的政策扶持与资金支持以外,还应当促进中国新能源企业资源地优化整合,以此来形成合力促进技术的研发与创新。具体来说,首先可以成立专门的新能源汽车公司,将我国现有新能源汽车的资源充分集合起来,在研究过程中避免重复和低水平的技术研发,有效消除同行业企业之间的内耗,从而提升我国新能源汽车在国际上的影响力。其次,还需要进一步促进我国新能源汽车行业地一体化发展,对于非核心业务,采取外包、兼并、收购等模式,以此来促成产业价值链上的资源整合。这样一来,既能有效降低个别企业在发展过程中所面临的风险,也能实现技术与资源的不断积累,促进我国新能源汽车不断提高自主研发能力。

4.3 以消费者为导向实现新能源汽车盈利模式的构建

想要更好地促进新能源汽车商业化、规模化地发展,就需要以消费者为导向来实现新能源汽车盈利模式的构建,这样才能吸引消费者。以蔚来汽车为例,蔚来被称为中国的特斯拉,离不开其重视消费者需求。通过对消费者进行调查,发现过半的受调查者表示对车载娱乐、车路互联等新技术的应用持积极态度,因此蔚来汽车在汽车销售盈利战略上,将智能化、网联化、人性化作为未来新能源汽车市场竞争的关键。因此,新能源车企应建立以消费者需求为导向构建盈利模式,充分了解当前潜在消费者的需求偏好,不断提升新能源汽车使用的舒适性、便利性、安全性以及体验感。除此之外,还必须要创建自主品牌,通过品牌的打造来赢得广大消费者的青睐与信任,促进新能源汽车的销售。最后,政府方面除了给予资金补贴外,更应该加强政策上的引导,规范新能源汽车市场,制定相关法律法规,保障消费者的权益和安全。

5 结语

如何促进新能源汽车得到可持续地经营与发展,一直以来都有着很多的争议,上述内容仅仅是笔者的一些个人看法。总的来说,想要基于产业价值链实现新能源汽车盈利模式的构建,就需要准确定位价值链、实现资源优化整合、以消费者为导向实现新能源汽车盈利模式的构建以及完善充电桩售后服务体系,重视后续的管理与服务。只有这样,才能一改我国新能源汽车产业发展的颓势,掌控核心技术,吸引更多消费者主动投入到新能源汽车的行列中。

参考文献:

- [1] 张超,杜强,马丽玲,等.基于价值链的新能源项目商业模式探析[J].现代商贸工业,2018,39(19):3.
- [2] 田博文,高潇潇,姜伊朦.新能源汽车产业技术标准化如何发展——基于网络构建和创新价值链的标准文本分析[J].技术经济,2020,39(5):11.
- [3] 鹿文亮.特斯拉落子中国[J].中国工业和信息化,2019(06):38-43.
- [4] 张国防.中国新能源汽车产业链优化探析[J].济宁学院学报,2021,42(01):94-99.