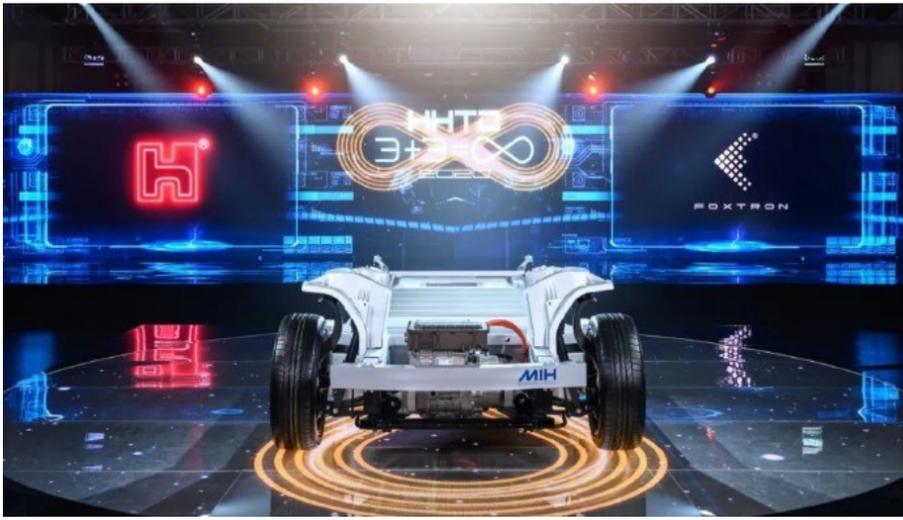


# 富士康能享受到新能源汽车的红利吗？



在第一届鸿海科技日上，富士康推出“MIH EV 电动车平台”，宣布正式进军电动车领域。董事长刘扬伟表示：如果说特斯拉是电动汽车领域的 iPhone，那么，富士康将会成为电动汽车领域的 Android。而且，他们并不准备生产整车，也不准备推出自己的品牌，但依旧野心很大，要享受未来新能源汽车市场 10% 的红利。

细品刘扬伟的发言非常有艺术性，各路大佬的面子都能给到位：说特斯拉是电动车领域的 iPhone，先是给最大客户戴上一顶高帽子，苹果的品牌光芒万丈，自己的代工能力也属于上乘；同时，借助 iPhone 夸赞特斯拉，认可其现有的技术，毕竟，马斯克曾直言不讳：汽车制造非常复杂，智能手机和手表无法与之相比，富士康是造不出汽车的。面对如此评价，一向谦恭的刘扬伟选择避其锋芒。而富士康要做电动汽车领域的 Android，也在一定程度上表达：他们会制造出价格更亲民的电动汽车。

富士康和郭台铭的高明之处，正在于提前洞察时代的红利。自九十年代开始，创办人郭台铭就看准电子产品的红利，于是在连接器、金属模具上大举投资；随后的二十年，

他们又抓住中国制造的人口红利，迅速成为代工大王。直到现在，人口红利依旧没有消失，只是由沿海地区转移到内陆地区，同样地，富士康又是第一个敢于大举内迁的企业。如今，新任董事长刘扬伟的审美性虽然不如郭台铭，但他看中的新能源汽车，也是红利多多。

经营底气，富士康为什么敢做新能源汽车？

正如特斯拉所言，新能源汽车的制造非常复杂，富士康很难做出完整的汽车。事实上，著名的跨界造车案例基本上以失败告终，包括格力董明珠想让消费者开着自己的汽车，吹着自己的空调，也包括乐视贾跃亭：令人窒息的造车梦。没错，他欠下一屁股债务跑到美国，真挺让人挺窒息的，而富士康此前和腾讯、和谐汽车的合作项目也没有掀起太多的波澜。消费者更中意的还是梅赛德斯奔驰、宝马、丰田等传统汽车厂商；而特斯拉如今仍然属于“奢侈品”范畴，在马斯克解决好电池续航和充电桩密度之前，是没有办法普及的，更何况，他们是电动车领域的 iPhone，自然意味着价格不菲。

其实，富士康如此级别的企业想要做汽

车，早已经不是单纯的资金和技术问题，而是能不能赶上新时代的另一波红利，他们需要借助中国社会发展的趋势赚钱。

关于技术，富士康创办人郭台铭曾经不屑地说：如果你想要技术，那么就日本买，遍地都是因经营不善而濒临倒闭的企业，空有一手好技术却毫无用武之地，比如夏普、东芝这样的百年老店，都曾上过郭台铭的收购清单。事实上，如今他们重新杀入汽车领域，只是此前造车梦的延续。早在 2005 年的时候，富士康就全资收购安泰电业，这是台湾一家专门生产汽车线束的企业，随后他们又签下特斯拉合同，向其供应中控触摸屏面板，接着又同奔驰、宝马合作，为它们提供车载娱乐设备、汽车电动机械、汽车电子等高科技。而其真正进入新能源汽车领域的标志性事件，则是其同北京奔驰合作开发的电池组件。至于说，与腾讯、和谐汽车合作的整车项目，则是其最巅峰的尝试。除了这些被外人所熟知的项目之外，富士康在廊坊、昆山、烟台、太原等厂区都设有“汽车零部件加工车间”。相比于 iPhone 生产线的举世闻名，这些车间更像是秘密的实验室，持续积累技术。

此外，汽车行业更刚性的需求则是资金。有业内人士表示：没有个 300 亿资金，不要来玩汽车。显然，善于长期积累资本的富士康不差钱，正如郭台铭所言：没有技术就去买，没有人才就去买，只可惜的是，他没有办法买回自己的青春。虽然其所在行业的利润率较低，而且经常受苹果订单、金融危机、甚至劳动法的影响，但他们总能在“兢兢业业和锱铢必较”中攒够自己所需要的资本，然后再拿资本创业。

风口来袭，富士康能抓住新时代的红利吗？

只要谈到富士康，就会有人嗤之以鼻，说什么没有核心技术、血汗工厂之类的，但郭台铭带着一干团队投资大陆，风风雨雨三十年，也自有其成功的秘诀。毫无疑问，核心品牌、核心技术的确能给企业带来不菲的利润和口碑，比如苹果和华为的模式。但创

办企业有很多个维度，只要能把其中一个“维度”做到极致，就能青史留名，顺便发一笔横财。而富士康就是另辟蹊径，更多地依靠核心资源立足，包括客户资源，如苹果、诺基亚、夏普、微软、戴尔，这些企业的 CEO 都和富士康的业务主管有着千丝万缕的联系，仅仅靠昔日的革命友谊就能拉到 50% 的订单，价格稍稍具有竞争力就能拿到 70% 以上的订单。

政府资源也是富士康的好用资源之一。无论是在沿海建厂，还是大举内迁，他们都能享受到一些优惠政策，给企业经营带来极大便利。而作为回报，富士康最典型的反哺就是超大规模的就业机会以及上千亿的国内生产总值。

具体到新能源汽车领域，富士康的操作模式也没有太多改变。首先，刘扬伟还是坚守着代工业的初心，他们不做整车，也不推出品牌。如此谦虚的定位和发展策略应该还是比较合适的；其次，富士康造车梦已经断断续续做了 15 年，再不济也能积累起一些经验。况且，未来的新能源汽车产业链更加复杂，所衍生出来的商业模式也会更加得琳琅满目，如个性化汽车底盘的需求，消费者可以依据自己的喜好选择“模板样式”，而富士康超强的机械加工能力最适合这种个性需求了。加之，新能源汽车未来将会成为新的流量入口和智能终端，车载娱乐设备、车载显示器、智能导航系统、智能音箱等等，都是新能源汽车的标配，而长期浸润在电子代工产业内的富士康，也具有得天独厚的优势。

最后，也是最重要的，富士康想要拿到新能源汽车 10% 的红利，还要在产业链资源整合上大做文章。事实上，郭台铭早期构建自己的经营体系时，基本复制了丰田的精益生产模式。正是在这个体系下，丰田制造出物美价廉、普通人能够享用的汽车。如今同样的机遇又来了，特别是新能源汽车之于环保的巨大作用，将会创造出非常大的市场。谁能抢得到，全靠自己本事。显然，富士康有一定的希望。（科技新发现 康斯坦丁/文）

**UR 嘉盟地产 UnionPlus Realty** 1-084

**王志浩** Owner/Principal Broker  
 公司: (301)309-8859 手机: (202)276-6928  
 传真: (301)738-8158 免费: 1-800-908-5188  
 email: hallwang1688@yahoo.com 维州: (703)688-3298

- ABR 认证买方代理人
- CBR 注册买方代理人
- CIPS 注册境外资产专家
- CRB 注册住房经理
- CRS 注册住房买卖专家
- CRI 房地产经纪人学院毕业
- e-Pro 房地产网络专家

**服务特点**

- 二十年以上房地产买卖经验
- 在全部买卖过程亲自把关
- 多项优惠购屋计划
- 客户换房时卖房本人只收 1% 佣金
- 第一次买房者将获免费赠送本人执笔的买房必读宝典《购屋指南》

地址: 751 Rockville Pike, #27-B, Rockville, MD 20852 本公司诚征经纪人, 全职、半职均可

**RE/MAX Universal**

**华府首家华人创办的 RE/MAX 房地产公司诚聘新经纪人**

- 诚邀房产经纪加盟
- 全国联网, 环球客源
- 免费定制个人网页
- 定期业务培训
- 交流成功案例
- 一流办公设施
- 专业规范管理

**叶黎 Li Ye** Broker/Owner  
 202-271-8066 (C)  
 301-292-1000 (公司)  
 E-mail: liye@remax.net  
 Licensed in MD, VA and DC

**Samantha He 何青** 240-686-5588 samantha.q.he@gmail.com  
**Jay Yu 余海豪** 301-529-3985 Yujayhomes@gmail.com  
**Ana Maria Carretero** 301-740-5488 amcarr07@yahoo.com  
**Betty Tang** 240-988-6110 chengbettytang@gmail.com  
**Elaine Wu** 240-704-2008 elainewu.realty@gmail.com  
**Jing Liu 刘景** 301-215-0629 jingliuhomes@gmail.com

地址: 17B Firstfield Rd., Ste 208, Gaithersburg, MD 20878

**鸿运贷款公司 FORTUNE MORTGAGAE CO. (NMLS# 201418)**  
 PRESIDENT 王立明 (NMLS# 206213)  
 JOE WANG TEL: 301-309-1818

**各类房屋贷款**  
 信用第一 文件保密 快捷通过  
 最新推出适合医生职业的贷款项目  
 5% down, no MI, no Point,  
 3.125% for 5yr Arm  
 另有 80/20 100% LTV 产品, \$0 首付, no MI