

没有“钱”景的鸡肋

苹果创始人史蒂夫·乔布斯有一句广为流传的名言：“苹果更关心的是在某一特定类别中成为最好的，而不是成为第一个。”但在造车这件事上，苹果或既没能成为第一个，也没有成为最好的，而是被迫中止。

2021年1月，摩根士丹利分析师在一份报告中表示，智能手机每年有5000亿美元的总体有效市场，这个市场里苹果占大约三分之一份额。而全球汽车和移动市场的价值大约在10万亿美元，“苹果只需占到2%的市场份额，就可以等同于其iPhone业务的规模”。

一个原本可以让苹果进入全新行业领域的项目，为何被放弃？关键还在一个字：钱。

过去十年，自动驾驶汽车一直是苹果最烧钱的项目之一，苹果从来没有公开过造车花费的具体金额，不过数十亿美元是业界普遍提及的数额，还有说法是已达百亿美元。在项目策略间的反复横跳，加上已经烧了巨资还难见“钱”景，即便是财大气粗的苹果，也难以忍受。

中国汽车流通协会专家委员会委员颜景辉分析称，汽车制造是一个重资产、高风险的行业，需要投入大量的资金用于研发、生产、销售等各个环节。此外，苹果在自动驾驶技术、电池技术等领域也进行了深入研究，这些都需要大量的资金支持。

有市场分析师称，苹果暂时搁置汽车项目可能有多种原因。首先，苹果在电动汽车开发过程中确实遇



上图：网络流传的苹果汽车设计图之一。

到了一些技术挑战并产生超预期的成本；其次，汽车市场已是一片红海，杀价竞争内卷激烈，很难保证盈利。

十几年来，苹果的盈利能力有目共睹。财报显示，苹果公司2023财年的净利润达到969.95亿美元。苹果之所以能获得高利润，原因在于领先于竞争对手的体验。以iPhone为例，由于拥有强大的核心硬件和专属软件生态，所以能攫取全球智能手机行业过半利润。

在造车这件事上，苹果在2014年提出完全自动驾驶汽车的设想，同样领先对手。当时很多人相信，最有可能颠覆汽车行业的也就是苹果了。但过高的目标也让苹果造车迟迟难以落地，并在内部产生分歧。

在几经波折后的苹果汽车发现，中国厂商已经将L2+技术逐步铺开，并朝着L3和L4自动驾驶加速前进。在缺乏大量辅助驾驶数据的前提下要直接开发L4自动驾驶，这条路即使对于苹果来说也困难重重。

进入2024年，新能源汽车市场的价格战此起彼伏。在中国市场，比亚迪发起“电比油低”价格战，众多友商纷纷响应。而美国造车新势力Rivian、Lucid和Fisker等曾一度有向特斯拉挑战的架势，但2023

年财报惨淡的数字显然没能达到人们期待。伴随低迷业绩而来的，还有裁员、订单量下滑、股价走低等一系列负面影响。根据《美国汽车新闻》对美国10家造车新势力企业的资金状况调查，大多数都面临着现金流捉襟见肘的窘境，只有4家企业手头有足够的现金能维持一年以上的运营。

当前全球的新能源车企，除了特斯拉和比亚迪，其余都离真正盈利尚有距离。苹果如果继续造车大业，还要投入不菲资金不说，到时能否盈利都很难说。有分析师认为，面对中国完备的新能源车产业链条和令人咋舌的成本控制能力，苹果电动车即便卖到10万美元也未必赚钱。

作为全球最赚钱的科技公司，苹果在消费电子领域一贯是以获取最高利润为导向，新能源汽车行业的竞争态势或许对之缺乏吸引力。新能源汽车行业价格战不断，连特斯拉也不例外。特斯拉2023年第四季度的毛利率为17.6%，是自2019年以来的最低水平。

此外，特斯拉和华为在新能源车的“智驾”方面投入颇多，并且已见成效。不少人认为，特斯拉和华为虽然技术路线并不一致，但各自引领造车新势力的“智驾”相关技术潮流，而苹果并未传出实现相关“智驾”技术突破的消息。

通信行业资深分析师马继华表示，苹果公司已经在造车上停滞了很久，现阶段可能已经感觉造车时机不对，或者说能力不够，索性放弃。“苹果如果还继续造车，已经处在一个很尴尬的位置。像特斯拉、比亚迪、华为已经在这条路上走了很久，苹果作为后来者也很难追赶。”

当前全球的新能源车企，除了特斯拉和比亚迪，其余都离真正盈利尚有距离。