

上汽“拒绝华为” 引燃智能汽车主导权之争

■本报记者 卢奇秀



近日，上汽集团关于汽车“灵魂”与“躯体”的言论，将车企与互联网公司汽车智能化竞争的争夺摆上了桌面。

“与华为这样的第三方公司合作自动驾驶，上汽是不能接受的。这就好比一家公司为我们提供整体解决方案，如此一来，它就成‘灵魂’，而上汽就成了‘躯体’。”上汽董事长陈虹日前在股东大会上强调，该集团不会采用任何公司提供的整体解决方案，最多是合作。随后，陈虹的言论很快成为业界热议的焦点，批评有之，赞扬亦有之。那么，让上汽深陷舆论漩涡的原因究竟是什么？目前国内主流车企在智能化方面有哪些布局？

“存在沦为互联网公司代工厂的风险”

智能化是汽车行业下一个竞争高地。近年来，车企在智能化方面不遗余力地布局，同时，以百度、华为、小米为代表的互联网公司凭借在大数据、云计算等方面的先天优势，正快速涌入汽车行业。

陈虹所说的整体解决方案，其中一个典型案例是北汽新能源 ARCFOX 和华为的合作。4月17日，北汽新能源旗下 ARCFOX 发布了阿尔法 S 华为 HI 版，该车由华为深度参与打造，搭载华为高阶自动驾驶全栈解决方案 Autonomous Driving Solution，这也是首款搭载华为激光雷达方案的智能电动汽车。从媒体宣传和大众关注的重点来看，该车的确被华为抢了风头。

尽管华为方面曾多次向外界表达“不造车”的态度，但其深度参与造车，打破了供应商与主机厂的关系边界，让不少车企神经紧绷。

无独有偶，今年3月，百度与吉利汽车共同组建了集度汽车公司，分别持股55%和45%，前者负责软件技术，后者主导汽车工程开发和整车制造，百度拥有集度汽车的主导权。“从某种意义上看，车企若没有前瞻技术储备，存在沦为互联网公司代工厂的风险。”业内人士提醒道。

在新能源汽车行业独立研究员曹广平看来，车企及智能化感知层、决策层、执行层等各级供应商，谁掌握的关键技术及相关约束条件越多，谁就在产品技术和零部件搭载上越有博弈能力和投票权。

过度争夺话语权 市场蛋糕做不大

一辆新能源汽车有超过一万个零部件，造车并非易事。

小鹏汽车副总裁李鹏程将未来智能汽车的组成归纳为三部分——汽车机械本身、基于车辆生态的软件架构及入驻生态的软件，“车企不能放弃前两部分，如果放弃造车，机械和软件很难耦合；如果车辆生态不自己做，主动权也就交给了别人。”

“过去很多传统汽车受制于软件、电子电器供应链，今天造车新势力在努力

规避这样的问题。”李鹏程表示，小鹏汽车坚持自主研发。但目前智能汽车刚起步，还没到普及阶段，因此他指出，现在考虑未来汽车的主导权还为时尚早，小米、百度、华为等互联网公司想造车也需倚靠硬件商的能力，双方是相辅相成的关系，平台之间要开源兼容，善于吸纳他方优质资源。

吉利销售公司市场研究中心部长蒋腾也认为，智能汽车刚起步，市场空间大，“企业都意识到数据的价值，软件商想掌握黑匣子，硬件商想要数据。大家都想掌握主动权时，就会形成一个个壁垒圈，导致很难将市场做大。”

曹广平指出，车辆智能化是个系统工程，各层面的软件、零部件、器件、芯片等要素不是一家车企或一个供应商能完成的。从现状来看，车企在整体系统架构上采用合作模式的居多，部分核心功能所需的子系统也在进行自主研发。

事实上，陈虹并没有拒绝华为，上汽与华为早有业务合作。如今年2月上市的上汽 R 汽车首款 SUV 车型 MARVEL R 就使用了华为提供的 5G 芯片。据了解，目前华为已与北汽、长安、广汽三家车企达成合作伙伴关系，更多的是采用 tier1（一级供应商）与 tier2（二级供应商）的合作模式向车企提供零部件和解决方案。

智能化是上汽 破难而进的最后抓手

众所周知，自研或合作是企业的自

主策略选择，且有志于掌握技术无可厚非。那么，陈虹的新言论为何让上汽陷入争议？

问题出在财务和竞争力指标上。知情人士向记者透露，在上汽股东大会上，情绪激动的股民对上汽进行了抨击并质问管理层，为何市值一路走低。“2020年以来，新能源汽车成为超级风口，比亚迪、长城汽车股价翻了5、6倍，江淮汽车涨幅超过10倍，号称新能源汽车销量第一的上汽，市值不到比亚迪的40%、长城汽车的70%。”

事实上，上汽是最早驶入新能源汽车赛道的车企，并为此陆续投入上百亿元资金，但目前其表现突出的车型是五菱宏光 Mini EV，该车最低售价仅2.88万元，利润微薄。整体来看，在上汽所属主要整车企业板块中，上汽大众、上汽通用和上汽通用五菱是表现较好的部分，表明该集团车辆销售高度依赖合资车企。

数据显示，这家雄踞国内汽车销量榜首多年、曾经 A 股市值最高的整车企业，过去2年主要经营业绩指标大幅下滑。2020年，上汽整车销量同比下降10.2%，降至560万辆，营业总收入7421.32亿元，同比下降12%。归属于上市公司股东的净利润204.31亿元，同比下降20.2%。

对此，陈虹坦言，上汽遭遇车市下行、新冠肺炎疫情和造车新势力崛起等多方冲击，“恢复还需一些时间。”

上汽方面表示，集团已建成软件、云计算、人工智能、大数据、网络安全五大中心，实现了技术底座战略布局。可以预见的是，未来新能源汽车市场竞争将愈发激烈，若在智能化赛道上再落后于人，欲破难而进的上汽前景将更加堪忧。



15万元以下的智能电动汽车有未来吗？

■本报实习记者 杨梓

“15万元可以造智能电动汽车。”7月2日，360集团董事长周鸿祎在接受媒体采访时表示，我国15万元以下的汽车约占所有车型总销量的70%，如果这个市场不打开，那意味着智能电动车永远是小众产品。与周鸿祎的言论形成鲜明对比的是，小鹏汽车董事长、CEO 何小鹏近日则公开表态：“想把智能和电动做好，15万元是基础价格。”

15万元以下智能电动汽车目前难实现

新能源汽车独立研究员曹广平认为：“（上述观点）一个是针对市场需求而言，说的是大部分消费者需要的智能电动车价格预期在15万元以下；另一个是针对开发成本而言，想要把智能电动车做到较高水平，由开发成本形成的终端销售价格至少在15万元以上。”

据了解，今年小鹏汽车均价超过25万元，何小鹏认为：“15万元是智能汽车的基础分水岭。在智能汽车领域，如果没有15万元是不可能真正把智能做好的。”在他看来，车企销售的10万元以下智能电动汽车只能称之为电动汽车，因为目前电池价格仍难以快速下降，且高等级自动驾驶成本甚至会提高。“即使到2025年，想把一款车做成智能且有毛利，最低售价也要15万元。如果想10万元做一款好的智能汽车，即使可以做出并卖出去，但难有利润。”

今年5月11日，在360集团智能汽车战略沟通会上，周鸿祎宣布，360将联合造车新势力哪吒汽车布局智能汽车市场。周鸿祎将目光锁定在10万元左右的

电动汽车，他同时表示，360和哪吒合作不是为了造豪华车，希望能造出百姓担得起的智能新能源汽车。目前，小鹏汽车、蔚来汽车等定位于中高端电动车市场，与360集团合作的哪吒汽车定位于中低端电动车市场。今年6月的销量数据显示，蔚来汽车和小鹏汽车分别销售8083辆和6565辆，哪吒汽车销售5138辆，各有千秋。

此外，有分析认为，15万元级市场是传统燃油车的主力价格带，进入这一区间的电动车要面临与燃油车抢市场。

那么，目前15万元以下的智能电动汽车是否可行呢？汽车行业分析师任万付认为，15万元以下智能电动汽车会出现，但不是现在。曹广平也表达了类似观点：“个人认为，对普通消费者而言，15万元是基础价格，20万元以上才有可能把智能化和电动化都做得更安全，可靠性等质量方面也更好。”

智能零部件和系统价格 成本下降是长期过程

周鸿祎将目标定位在70%的15万元以下消费市场，而事实上，对智能电动汽车企业而言，关注消费者需求才最关键。

艾瑞咨询研究院发布的《2020年中国新能源汽车行业白皮书》（下称《白皮

书》）显示，除对新能源汽车理念上的认同外，用车成本低、有税费减免和价格补贴是用户购买新能源汽车的主要原因，体现了新能源汽车用车成本优势及用户在购车时对价格的关注。

同时，《白皮书》显示，89%的新能源汽车用户表示在购车时会关注车辆智能化，其中，智能硬件、自动/辅助驾驶和OTA（远程升级）成为超50%以上用户的选择。在多种智能化配置中，自动/辅助驾驶、智能钥匙及智能灯光系统是用户购车时对智能化的主要需求。

在曹广平看来，智能化在硬件上需高可靠性的“感知层+决策层+执行层”结构支持，以及丰富的“强软件+自学习+大数据+快运算”，这两方面均需高昂的开发成本才能保障安全并卖得好。“智能化零部件和系统价格下降需要一个长期过程。”他坦言。

任万付表示，智能电动汽车价格要想下降，一方面要达到一定规模，各方成本下降；另一方面，科技进步带来的技术革新趋于稳定，短时间内不会出现颠覆性产业变革。

车企应加强全栈研发能力 构建更灵活的研发组织

未来智能电动汽车企业应如何进一

步吸引消费者？

中信证券研报指出，未来具有全栈研发和产品能力及持续降本成本的公司有望获得更多份额，智能汽车时代的竞争本质是人才竞争及管理架构的比拼。

由于智能电动汽车重新定义了汽车产品，是对传统汽车公司研发组织形式的挑战，需要软件、硬件、机械工程师密切合作，共同完成产品定义和研发设计。因此，具有较强全栈研发能力、具有更灵活的研发组织形式的公司有望定义更优秀的产品。

当前，智能电动汽车的主力价格段为20万-40万元，产品进一步大规模普及需要价格持续下探。更大的汽车销量、更长的行驶里程亦将产生更多的数据反哺优化自动驾驶算法，具有持续优化产品和成本结构能力的公司，将更有机会获得更多市场份额。

“企业在电动化方面可通过布局电池产业链，如布局电池生产或高性价比的电池材料、再生利用技术等来尝试降低电池价格；智能化方面，要根据企业自身特点来选择，在传感器、系统软件、线控执行器、器件、数据或整车创新功能等方面提前布局。相关企业要有擅长的领域，起码有领先的部分让市场认可，并与产业链上擅长其他领域的企业互利合作。”曹广平表示。



资讯

长城汽车宣布 2045 年实现碳中和

本报讯 记者卢奇秀报道：近日，由长城汽车主办的“引领低碳转型 驱动绿色战略——长城汽车第8届科技节碳中和论坛”在河北保定举行。长城汽车副总裁单红艳表示：“长城汽车将碳中和目标视为重大机遇。作为中国汽车自主企业的一员，长城汽车将紧跟国家政策引导和方向，主动承担社会使命。为此，长城汽车率先制定了清晰的碳中和目标，即2045年实现碳中和。”

目前，长城汽车从全球化和能源发展角度确立了混动、纯电和氢能多路线并举的能源动力路线。长城汽车技术副总裁宋东先指出，从长远来看，电氢结合是未来的能源形态，长城汽车在能源产业上下游进行技术布局，逐步打造以电氢社会为构想的能源新生态。

中国汽车技术研究中心首席专家刘斌对长城汽车多路线并举的动力路线给予了肯定：“汽车产业在碳中和背景下制定产品技术路线，要在全生命周期下考虑碳排放，并在不同场景下选择不同的技术路线。因此，未来技术路线将呈现多元化态势，如果仅仅依靠单一的技术路线将面临巨大的能源风险。”

小鹏汽车成港股 “智能电动汽车第一股”

本报讯 7月7日，小鹏汽车正式在香港联合交易所主板挂牌交易，发行价为每股165港元，成为今年首个在美国纽约、中国香港两地双重主要上市的中概股，也成为港股“智能电动汽车第一股”。

资料显示，小鹏汽车成立于2015年，主要从事智能电动汽车设计、制造及营销业务，主要瞄准中国乘用车市场中价格介于人民币15万-30万元的中高端市场，以付费服务方式为客户提供自主研发的高级自动驾驶系统XPiLOT 3.0软件，截至2021年3月31日，超过20%的P7车主购买并激活了该功能。小鹏汽车在2021年4月发布第三款车型P5，成为全球首款双激光雷达的量产智能电动汽车。

2020年8月27日，小鹏汽车在纽交所上市，发行价为每股15美元。截至目前，小鹏汽车美股的最新市值超过350亿美元。据了解，与“二次上市”不同，此次小鹏赴港采用双重主要上市方式。小鹏汽车创始人何小鹏表示，实现双重主要上市是节奏问题，越早越快在港股上市，对公司融资、人才吸纳均有好处。（旭日）

宝马纯电动旗舰 SUV 车型 BMW iX 量产

本报讯 近日，宝马宣布旗下纯电动旗舰 SUV 车型 BMW iX 开始在德国丁格芬工厂生产。

据了解，BMW iX 的电动核心——高度集成的电驱装置和第五代电池及完整的电动车桥，都在现场与丁格芬的零部件工厂一起生产。从2022年起，丁格芬工厂将为超过50万辆电动汽车生产电驱装置。仅凭丁格芬工厂的 BMW iX 和其他 PHEV 车型，宝马计划将今年生产的电动汽车比例比2020年翻一番。到2025年左右，丁格芬生产的一半车辆将是电动汽车。

另据悉，在供应链环节，宝马与供应商协作力争到2030年实现减排20%；在生产环节，宝马在中国的工厂计划在年底实现碳中和，计划到2030年在生产环节减排80%；在车辆使用环节，宝马将加速电动化转型，在车辆使用环节减排40%。（德讯）

沃尔沃：2025 年 电动车销量占一半

本报讯 近日举行的沃尔沃汽车科技日提出，到2025年该公司将实现全球120万辆销量目标，其中有50%为电动车。基于这一目标，沃尔沃发布了 RECHARGE 概念车，这是该公司面向未来转型的思考。

与特斯拉在自动驾驶领域更专注于视觉方案不同，沃尔沃将在下一代新车上标配激光雷达，由科技企业 Luminar 制造的激光雷达传感器将是沃尔沃汽车安全自动驾驶技术的关键部分，它将被放置在车顶的最佳位置，以收集汽车周围环境数据。在车主的授权下，这些交通数据将使沃尔沃汽车工程师更快验证自动驾驶（AD）功能。此外，经过验证的系统升级和新功能推送可以通过在线远程升级（OTA）快速推出，并逐步提高沃尔沃汽车的安全性。

随着整车智能提速，软件定义汽车将成为趋势。沃尔沃汽车集团总裁兼首席执行官汉肯·塞缪尔森表示，沃尔沃在软件开发及垂直整合方面，将由过去过于依赖供应商向自主研发转变。（宗和）