

押宝智选车模式， 华为能否继续复制赛力斯的成功？

作为车界的跨界流量明星，华为的一举一动都会引发热议。近日，一则关于华为智能驾驶解决方案产品线总裁王军被停职的消息在网络迅速发酵，有观点认为，离职传闻与王军负责的业务HI模式进展不顺直接相关。

华为高管被传停职背后，折射的其实是华为内部三种造车模式生态的拉扯。除了基础的零部件模式外，HI模式和智选车模式是华为汽车生态未来方向的争论焦点所在。

从目前情况看，HI模式遇阻，合作的品牌中极狐不及预期，阿维塔才刚刚上路，而赛力斯的成功则验证了智选车模式的正确性。华为也在持续扩容汽车朋友圈，意在早日实现盈利。但“含华量”十足的智选车模式同样存有话语权、合作对象互斥等隐忧，在2023年淘汰赛加剧的新能源汽车市场，留给华为的时间窗口以及亲自下场的机会也不会太多。

■新快报记者 张磊

A HI模式何去何从？

众所周知，目前华为推出的造车模式主要有三种。第一种是零部件模式，类似于传统零部件提供商，提供标准化产品；第二种是华为HI(Huawei Inside)模式，在该模式下，整合华为与车企资源，由双方共同定义、联合开发，华为将为车企提供HI软硬一体全栈智能汽车解决方案；第三种则是华为智选车模式，华为将全面负责整个汽车的设计、研发和生产，同时还负责车型营销和终端销售。

在这三种路径中，华为的参与度各有不同，主导权也各有高低。其中HI模式和智选模式华为都有不同程度的参与，HI模式中车企占主导地位，智选模式下华为参与的程度更高，对整车生命周期负责。

同时从市场反馈可以看到，华为的三种汽车生态模式交出的成绩单也截然不同。从近几年的发展来看，智选车模式无疑是三种路径中最受市场欢迎的，



廖木兴/制图

也更容易在短期内实现收益。华为和赛力斯的合作也给智选模式开了个好头。对比来看，HI模式则较为坎坷，也是传闻智能驾驶解决方案产品线总裁王军被停职的主要原因。

在HI模式下，华为先后与三家传统汽车厂商推出的新能源品牌北汽极狐、长安阿维塔、广汽埃安建立深度合作。其中，北汽旗下的高端新能源品牌ARCFOX极狐，成为首个搭载华为HI全栈智能汽车解决方案的汽车品牌，双方也对合作车型极狐阿尔法S HI版寄予厚望，认为这有望成为北汽蓝谷新的增长点。

然而极狐的市场表现却不尽如人意，销量十分惨淡。2022年北汽极狐全年交付量未超过1.2万辆。在华为、长安、宁德时代三方“背书”下，HI模式下的第二款车型阿维塔11情况也没有太乐观。公开数据显示，截至2023年2月5日，阿维塔11

共交付了2000辆新车。在上险量方面，去年12月仅9辆，今年1月不到300辆。

据了解，华为HI模式下主打高阶辅助驾驶，但智驾系统本身需要耗费巨大的人力、物力和时间。原华为智能驾驶产品线总裁苏箐曾对媒体表示，华为高阶智驾方案的车型导入期至少要24个月。

业内人士分析认为，从目前合作的HI模式看，华为的优势主要体现在智能座舱和智能驾驶，即电动车的智能化方面，而与极狐合作不理想，主要有两个方面原因，一是整个HI模式太厚重，它极其追求技术先进性，研发成本居高不下。二是暴露出华为在汽车智能化方面与其他提供相关解决方案的厂商相比，差异化或者说体验方面并不突出。从价格来看，搭载华为ADS的极狐阿尔法S HI版，要比主销的阿尔法S价格高出10万元左右，用户也不是很乐意为昂贵的高阶辅助驾驶买单。

B 智选车一招鲜走遍天？

相较于较为厚重的HI模式，智选模式更灵活、操作空间也更多。有报道称，智选车模式下，在技术开发和门店渠道销售两方面，华为会有相当可观的利润。华为仅在问界车型的品宣和渠道业务上，就有超三成的抽成。

作为第一个吃“智选车模式”螃蟹的品牌，AITO问界的发展速度印证了华为智选车模式的可行性，赛力斯也确实从中受益。2022年，赛力斯新能源汽车销量达到约13.51万辆，同比增长225.9%。在非完整交付年的2022年，AITO问界两款车型的交付量就超过了7万辆，2022年10月份，AITO问界创下最高交付纪录12018辆，远远超过其他新势力品牌。

究其原因，背靠华为强大的渠道赋能，问界相对其他新势力品牌，能够更快速建立起品牌认知度。咨询机构数据显示，截至2022年三季度末，造车新势力网点最多的就是问界，是唯一网点数破千的品牌，覆盖超过230座城市。其中问界自建的渠道仅占全部渠道的四分之一，剩下四分之三的渠道都是依托华为门店营销。

在赛力斯尝到甜头后，奇瑞、江淮等车企也紧随其后将与华为合作智选车模式。有业内人士称，奇瑞和华为基于智选车模式的合作，将在奇瑞全新智能电动汽车平台下打造，最终将利用“问界”品牌对外发布。而江淮与华为的合作事宜也在近日逐渐披露出来。

值得注意的是，智选车模式前方也并非一片坦途。智选车模式的关键在于，“含华量”要足，也就是车企要给予华为充分的主动权和控制权，而这也是华为与其他车企容易产生分歧的地方。

对于拥有优秀汽车设计和技术研发能力的传统车企来说，分一杯羹给华为肯定是要的。强势车企诸如上汽集团，其董事长陈虹就曾公开称，与华为合作会被夺走“灵魂”，自身就会成为“躯壳”。这也使得华为想深入合作的对象有限，只能与相对弱势的车企合作以掌握更多话语权。

此外，在智选车深入“绑定”多个合作对象后，业界也对伙伴之间竞争互斥提出了质疑。对此，华为终端业务CEO

余承东提出“问界生态汽车联盟”。表示问界是华为生态汽车，通过成立问界生态汽车联盟，选择少数几家企业加入，强强联合、共同开发。

目前，华为汽车业务整体上处于亏损状态。余承东此前公开表示，汽车业务是华为唯一亏损的业务，华为每年投入研发十几亿美元。而根据华为BU的计划，汽车业务要在2025年实现盈利。要实现这个目标，余承东表示，华为得先帮车企卖100万台车。这也是华为快速扩展其合作伙伴的重要原因。

汽车行业分析师张翔认为，尽管华为声称不造车，但通过由其主导的智选车模式可以积累足够的造车经验，也锚定了智能化方向，要亲自造车就只差一个造车资质而已。在2023年淘汰赛加剧的新能源汽车市场，新老玩家展开贴身肉搏，留给华为的时间窗口以及亲自下场的机会并不会太多。通过快速响应市场和技术变化，持续形成难以替代的特色“护城河”，以及提供给消费者认可的产品及服务，是其发力重点所在。

福特中国换帅
吴胜波将如何扭转销量和电气化颓势？

新快报讯 记者张磊报道 在华发展深陷困境的福特决定换帅。2月24日，福特中国宣布，福特中国总裁兼首席执行官陈安宁决定退休，现任福特中国董事总经理兼首席运营官吴胜波将自3月1日起正式接任福特中国总裁兼首席执行官，向福特汽车公司总裁兼首席执行官吉姆·法利(Jim Farley)汇报。

在卸任福特中国的职务后，陈安宁将参与有关提升公司全球战略竞争力和业务增长的项目，并继续向吉姆·法利汇报。他将于今年10月1日正式退休，从而结束在福特汽车公司累计超过20年的职业生涯。

公开资料显示，1992年，陈安宁加入福特汽车，从事平台技术研发以及合资业务拓展等项目。2009年，陈安宁离开福特加入奇瑞，并于2017年升至奇瑞汽车首席执行官。2018年10月，陈安宁临危受命，再度回到福特汽车。彼时福特汽车正在遭遇市场困境，当年在华销量同比下滑四成。

此后，陈安宁提出“福特中国2.0”战略规划，向电气化智能化领域转型。同时，陈安宁主导林肯品牌的国产化，先后推出了多款国产林肯品牌SUV车型。尽管陈安宁曾带动福特汽车销量短幅回升，但其在市场端和电气化转型仍然面临困境。据福特近日公布的2022年业绩，其在华市场全年销量为49.6万辆，市场份额为2.1%，较上一年下降0.3个百分点；总营收17亿美元，亏损高达5.72亿美元。另外，首款纯电动SUV Mustang Mach-E也在激烈的市场竞争中劣势尽显，去年累计销量不足6000辆。

公开资料显示，福特中国新帅吴胜波属于汽车“新人”，此前没有在汽车行业的从业经验，他于2022年10月加入福特中国，在此之前在惠而浦、欧司朗、霍尼韦尔和通用电气等跨国公司担任高级管理职务，拥有丰富的本地和全球市场经验。如何加速推进“福特中国2.0”战略的落实，扭转福特销量和电气化颓势，将是继任者吴胜波首要解决的难题。



更多优质汽车资讯
请关注新快网汽车频道