

升级朋友圈构建生态联盟 华为汽车业务走向独立运营

华为“造车”的故事,又步入新阶段。近日,华为车BU业务走向独立运营,华为向赛力斯、奇瑞、江淮、北汽发出股权开放邀请,并表示希望中国一汽集团加入。这也意味着,华为汽车业务全面走向开放,卸下资产包袱,引入外部资金共同分担成本。

随着华为“汽车朋友圈”持续扩容,鸿蒙智行模式赋能下,其品牌在车市中或将形成一股不可忽视的“新势力”。但能否通过协同生态大联盟形式实现盈利,同样是华为在汽车领域急需解决的难题。整体来说,华为车BU业务迈出了市场化独立运作的关键一步,对于鸿蒙智行是新的开始,对于入局的车企来说,也是一次寻求转型升级、提升品牌力和销量的关键契机。

■新快报记者 张磊



■廖木兴/制图

仍由华为控股 但平台开放,股权多元

11月25日,华为和长安汽车签署《投资合作备忘录》成立新公司。11月28日下午,华为举行秋季全场景新品发布会,正式发布了智界S7等新品,并在会上首次公开确认华为车BU将走向独立运营。

根据华为与长安汽车签订的合作备忘录,华为车BU业务分拆出来的新公司相关核心信息主要有“开放平台”和“话语权强”两个特点。

华为方面强调,新公司目前的定位是“汽车电动化智能化开放平台”,将面向行业战略伙伴开放股权,长安是首个拟合作的整车厂;华为将把华为车BU的汽车智能驾驶解决方案、汽车智能座舱、智能汽车数字平台、智能车云、AR-HUD与智能车灯等相关技术、资产和人员(约7000人)注入新公司。

与此同时,华为智选车、智能电动业务等仍在华为体系内。记者了解到,新公司仍由华为控股,持股至少为60%,并向现有战略合作伙伴车企及有战略价值的车企等投资者逐步开放股权,其他投资者持股比例之和不超过40%,具体股权比例、出资金额及期限由双方另行商议。届时,新公司将成为股权多元化的公司。

对此,华为终端BG CEO、智能汽车解决方案BU董事长余承东表示,投资合作备忘录的签署是华为将汽车智能化核心能力向产业进一步开放的开始,华为设立智能化新公司的定位是中立、开放,服务汽车产业。“这次的合作,给变成开放平台的车BU装上了一个‘火车头’,华为相关智能汽车技术的演进方向能更快、更准地与行业痛点相结合,加速技术和能力的商业化落地,后续预计会有更多车企等行业伙伴加入,大家一起‘造好车’。”

记者了解到,华为今年注册了多个运输工具类商标,包括游界、致界、霄界、鸿蒙界、筑界、享界、揽界等十余个。

针对新公司,华为已向赛力斯、奇瑞、江淮、北汽发出股权开放邀请,并希望中国一汽集团等车企加入。上述消息

发出后,11月26日深夜,赛力斯发布《情况说明》,称目前赛力斯已收到关于共同投资目标公司、共同参与打造电动化及智能化开放平台的邀请,公司正积极论证参与投资与合作的相关事宜。

12月1日晚间,江淮汽车发布公告称,公司与华为终端签署《智能新能源汽车合作协议》,双方将基于华为智能汽车解决方案,在产品开发、生产制造、销售、服务等多个领域全面合作,着力打造豪华智能网联电动汽车。

除了赛力斯和江淮,北汽和奇瑞汽车目前对华为成立新合资公司暂无公告回应。

业内人士分析认为,华为意图将车BU项目独立出来营造为生态联盟的概念,业内类似的还有百度阿波罗自动驾驶平台、地平线的生态合作理念等。但这类合作的最终效果,有待时间、市场的检验。同时,华为本身资源有限,尽管车型不同,但各智选品牌之间可能仍存在一定竞争,有内耗风险。

谁的“含华量”更高? 合作模式外,车企把控度也是关键

根据余承东此前的介绍,华为目前在汽车行业的布局可以分为三种模式:提供标准化模块的零部件供应模式、提供全栈集成解决方案的解决方案模式,以及重新命名为“鸿蒙智行”的智选车模式,“它们可以分别看做是华为汽车行业布局的Pro版、Plus版、ProPlus版。”

这三种模式代表着华为参与造车的程度由浅入深。华为与长安汽车、宁德时代共同打造的“阿维塔”品牌,是HI模式的代表。华为为阿维塔科技提供高级别辅助驾驶功能、鸿蒙智能座舱等。

鸿蒙智行模式是“含华量”最高的模式。在鸿蒙智行模式下,华为除了深度介入产品的定义研发和设计外,也依托自身渠道进行市场端的销售。

作为华为和赛力斯联合打造的AITO问界品牌,就是智选车模式下的产物,目前问界新M7持续热销。数据显示,11月问界新M7交付新车15242辆,累计交付超27000辆,上市两个半月累计大定已突破10万辆。AITO问界系列预计12月可交付新车23000辆,2024年

起单月交付能力预计将达到30000辆。

余承东透露,鸿蒙智行模式目前合作伙伴有赛力斯、奇瑞、北汽和江淮四家。值得注意的是,华为与这些车企的合作内容侧重不同。其中,华为与赛力斯联合打造AITO问界品牌,目前包括M5、M7以及即将推出的M9三款,覆盖新能源SUV车型;华为和奇瑞合作瞄准的是纯电轿跑和SUV车型;华为和北汽蓝谷将推出的是细分领域的高端智能纯电动轿车,而华为和江淮汽车合作开发的则可能是更大型的新能源MPV车型。

值得关注的是,华为与车企的合作关系也处于持续波动状态。在与奇瑞的合作中,尽管也是“含华量”最高的鸿蒙智行模式,但是奇瑞展现了更强的供应链把控能力,所以在智界S7的生产研发项目中,奇瑞对相关部件的参与度仍较高。

这也意味着,华为汽车业务前方也并非一片坦途,合作模式的关键在于“含华量”,也就是车企是否会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。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”;广汽集团曾与华为基于HI模式联合开发AH8车型项目,但因为议价能力薄弱等因素,2023年3月底,双方合作项目发生变更,华为仅以供应商身份参加项目开发与合作。

尚未摆脱亏损泥潭 市场化运作被视为最好方式

与汽车“生态大联盟”打得火热形成鲜明对比的是,目前华为汽车业务尚未摆脱亏损的泥潭。2022年7月,余承东曾坦言:“汽车业务是一个烧钱的业务,华为每年投入研发十几亿美元,目前也是华为唯一亏损的业务。”

据了解,华为自2019年成立智能汽

车解决方案业务部,累计投入已达30亿美元(约合人民币206亿元),研发团队达到7000人的规模。

值得关注的是,在2022年的财报中,华为首次披露了汽车业务的相关业绩表现情况。财报显示,华为智能汽车业务的收入为20.77亿元,占华为总营收的0.3%。今年上半年,华为智能汽车解决方案业务收入为10亿元,占总营收的比例与去年全年持平,并无增长。

按照余承东的规划,华为车BU业务要在2025年实现盈利,扭转亏损情况。根本目前市场情况,要实现这个目标,智选车和HI模式下累计销量至少需要达到100万辆,尚存一定难度,这也是华为快速扩展其合作伙伴的重要原因。

从目前市场情况来看,显然华为车BU部门是只赚吆喝不赚钱,投入与收益之间存在巨大的不平衡。业内人士分析认为,华为并非上市公司,无法从一级、二级市场直接融资,而汽车业务技术研发需要持续的巨额资金。因此,拆分车BU进行市场化运作,是华为摆脱现阶段这个唯一亏损的业务板块最好的方式。

汽车行业分析师张翔接受记者采访时表示,华为打开“汽车朋友圈”,邀请车企入局,既是华为发挥自身技术优势,进一步拓展市场的有效途径,也是车企寻求转型升级、提升品牌竞争力的关键契机,双方都看到了智能网联汽车市场的巨大潜力,希望通过合作实现共赢。这种协同发展模式,可以促进双方优势互补,推动汽车产业的升级和转型。



更多优质汽车资讯
请关注新快网汽车频道