

AITO问界刷新10万台下线最快纪录 赛力斯继续牵手华为 直面“新汽车”竞争



近日,AITO问界第十万台量产车在赛力斯两江智慧工厂下线。从第一台到10万台用时15个月,这也让AITO问界成为最快达成这一里程碑的新能源汽车品牌。



从问界M5等新车的研发流程中不难发现,赛力斯与华为合作之所以能够引领行业,双方在实力上的互补,以及持续不变的合作诚意起到了重要作用。

中青报·中青网记者 许亚杰

有人说,考虑到汽车正从“机械产品”变成“移动智能终端”,甚至“消费电子产品”,汽车行业更需要“用软件来定义功能”,“用算力来驱动动力”,“用比特来管理瓦特”。要想观察中国汽车行业的这一趋势,赛力斯两江智慧工厂一定是绝佳窗口之一。

近日,随着一台崭新的AITO问界M5智驾版驶出总装车间生产线,AITO问界正式迎来第10万台量产车。此次下线距离2022年3月5日首次开启车主交付,仅过去了15个月,这也让AITO问界成为最快达成这一里程碑的新能源汽车品牌。

在赛力斯集团董事长张兴海看来,如果没有赛力斯与华为创造性的跨界合作,年轻的AITO问界品牌不可能取得这样的成绩。他说:“10万台AITO问界车型的下线,是赛力斯与华为跨界合作的重要里程碑。”

今年以来,新能源汽车产业仍然继续保持快速增长势头,新能源汽车对整个汽车业、制造业的战略引领作用进一步凸显。与此同时,随着越来越多玩家涌入新能源汽车赛道,市场竞争日趋激烈,产业转型、价格战等因素无不考验着各个品牌。

作为传统车企和信息与通信技术(以下简称“ICT”)企业深度跨界融合的先行者,AITO问界跑出了业内罕见的发展速度。而面对新环境下的市场竞争,AITO问界要如何打造智能新能源汽车品牌“护城河”?赛力斯与华为的合作前景究竟如何?这些问题的答案就藏在赛力斯两江智慧工厂的每个细节之中,也为中国汽车业下一步发展提供了值得参考的范本。

共创“一加一大于二”的合作方程式

近年来,随着人工智能、大数据、5G等各种新技术的加入,汽车产业的边界被逐渐打破,并掀起了全球汽车产业转型的大潮。在此背景下,越来越多传统车企发现,转型不能只靠单打独斗,必须通过跨界合作形成生态体系。

独立汽车分析师白德分析称,一方

面,目前国内大多数车企都有极强的整车生产等基础能力,包括工厂生产工艺、供应链管理软硬件实力。这些车企擅长的,都是华为等科技企业所不擅长的。

另一方面,华为擅长的是汽车智能化、电动化、网联化,包括软件、算法、云以及芯片,而这些又是部分车企所不擅长的。因此,车企能与科技企业优势互补,实现“一加一大于二”的效果。

在华为常务董事、终端BG CEO、智能汽车解决方案BU CEO余承东看来,AITO问界15个月达成10万台下线,既标志着用户的认可与信赖,也标志着华为智选车模式完成了从0到1的突破。在下线仪式上,余承东强调说:“关于‘华为不造车’,最准确的说法应该是‘华为不单独造车’,因为我们是帮助车企一起造好车,实现优势互补。”

据介绍,华为在ICT领域耕耘30余年,汽车相关技术的研发早在2009年就已开始,每年研发投入约100亿元,参与直接研发的人员超过7000人。余承东表示,通过以AITO问界为代表的华为智选车模式,华为跨界赋能汽车行业,既要帮助车企造好车、卖好车,也要为消费者提供极致的产品体验。

考虑到汽车正从“机械产品”变成“移动智能终端”,甚至“消费电子产

品”,这意味着,像华为这样追求极致用

户体验的科技企业与车企跨界合作,可以将消费电子产品领域的先进经验与汽车业创新相结合,为行业注入新的活力。

“如果说车企与车企之间的合作是物理反应,那么车企与科技企业的跨界合作则是化学反应,化学反应才能带来指数级增长。”张兴海说,今天的汽车业需要跨界合作,既需要科技企业积极加入,车企也要勇敢地拥抱科技企业。

令人印象深刻的是,从工厂生产效率到质量品控,从销售渠道覆盖到提升消费者体验,赛力斯与华为的“双向奔赴”式合作带来了许多令人惊喜的化学反应。

一方面,华为提供电动化、智能化零部件等核心软硬件技术,并以严苛的品控标准把控供应链管理、整车制造、测试环节;另一方面,赛力斯负责新车的研发、智能制造、服务,以及创造全生命周期的愉悦用车体验。从车的产品定义、设计、制造,再到用户用车的全生命周期,双方的合作均实现了优势互补、融合共赢。

正是得益于这些广泛而默契的合作,AITO问界用15个月完成了“从0到1”的突破。在张兴海看来,AITO问界交出“15个月10万台”的成绩单,既是赛力斯与华为合作的里程碑,同时也为汽车企业与科技企业密切合作提供了范本。

有业内专家分析称,赛力斯与华为开启了行业跨界合作先河,为中国新能源汽车品牌发展提供了一种新的路线。“从某种意义上讲,赛力斯需要华为,华为也同样需要赛力斯这样的伙伴来实现技术的落地。双方的互相配合、优势互补,决定了其合作的可持续性。”

“在智选车模式下,受益最大的一定是与华为合作最早、积累最深、产品型号最丰富的赛力斯。”上述人士举例说,通过与华为的合作,赛力斯在工业设计、质量管控、用户体验设计、智能化等方面能力均有所提升,这些都成为了赛力斯的重要资产。

只有不断突破才能融入产业变革

如果说每一次跨界合作都意味着旧的产业格局被打破,那么新思维与旧方法的碰撞也必然发生,合作双方都必须对此做好准备。

“在赛力斯率先开启与ICT企业的深度合作融合后,类似的跨界合作一度此起彼伏,与华为展开合作的车企也不止赛力斯一家。但截至目前,很多跨界合作并没有融合得很好,能够成功落地者寥寥无几。”一位汽车行业观察人士告诉记者,赛力斯与华为合作之所以能够引领行业,形成“赛力斯模式”,跑出“赛力斯速

度”,双方在实力上的互补,以及持续不变的合作诚意起到了重要作用。

“华为与赛力斯的模式得到了业内较多认可,但想复制这种模式并不容易。”盘古智库高级研究员江瀚分析说,大部分车企都有自己的利益或盘根错节的关系,能像赛力斯一样与华为默契合作、实现共赢的整车企业其实不多。

张兴海认为,赛力斯“坚持创新驱动”的企业战略、锚定新能源汽车赛道的前期投入,是赛力斯能够与华为跨界合作的前提条件。

他介绍说,早在2016年,赛力斯就决定全面启动电动化转型,全公司在新能源汽车领域累计投入超过200亿元,其中产品研发投入超过120亿元。从自主掌握三电核心技术,到新能源车、新技术的研发实力,赛力斯与华为的跨界合作打好了基础。

在接受记者采访时,余承东为合作伙伴点赞:“AITO问界在这么短的时间取得这样的成绩,首先就离不开赛力斯团队多年来在汽车领域积累的丰富经验、先进技术。”

余承东还表示,自从华为与赛力斯的合作启动后,双方迅速在产品研发、制造、销售和售后服务等领域紧密配合,“加班加点地打造好产品”。

赛力斯集团CTO、赛力斯汽车产品

线总经理周林介绍说,从2021年年底起,赛力斯团队与华为团队手拉手、肩并肩,打通每一个产品细节。他认为,在赛力斯汽车丰富造车经验的基础上,华为的IPD集成产品开发体系进一步加强了智能制造的能力。

例如,作为目前业内唯一在新车上市前进行大规模用户Beta测试的品牌,AITO问界针对每款车型组织历时数月的Beta用户体验测试,测试样车数量多达1000台,测试里程长达数百万公里。

“我们产品测试的样本量和累计时间几乎是行业平均水平的4到5倍。”周林告诉记者,通过在贴近实际使用场景中的反复模拟和检验,AITO问界不断打磨产品,提前拦截和解决问题,为用户提供更极致的产品体验。

这让AITO问界在短时间内树立了良好的品牌形象、产品口碑。去年年底,在一次对北京、上海、杭州等主要汽车消费市场的调研中,AITO问界M5车主净推荐值(NPS)高达86.4%。

在下线仪式上成为镜头焦点的问界M5智驾版,则是AITO问界征服消费者的又一支利箭。据介绍,作为首个搭载HUAWEI ADS 2.0华为高阶智能驾驶系统和鸿蒙智能座舱3.0的车型,问界M5智驾版车型智能感知更进一步,同时也让人工驾驶更安全、智能驾驶更舒心、泊车更省心。

“未来我们将加速从1到N,打造最好的产品、最好的质量,提升消费者满意度,让更多的消费者选择AITO问界品牌。”余承东认为,华为与赛力斯的合作是在向正确的方向前进。虽然市场挑战重重,但他相信“道阻且长,行则将至,一定会越来越好”。

张兴海表示,在软件定义汽车的时代,本着全心全意为用户服务的理念,赛力斯与华为的合作将会越来越深入,为用户带来更多、更好的产品,创造更多价值。

一位业内人士认为,无论是赛力斯率先与华为跨界合作的勇气和远见,还是双方合作后的成长与变化,都是中国汽车品牌向上突破的缩影。“AITO问界品牌过去15个月的故事说明,面对‘新汽车赛道’的竞争,既要有像华为这样的科技企业为未来注入活力,也要有像赛力斯这样的汽车企业为成功大胆革新。”

华晨宝马20年 全面融入中国新能源产业发展宏图

5月18日,宝马集团在合资企业华晨宝马在沈阳举行成立20周年庆典。在仪式上,宝马集团再次表达对中国市场的信心与承诺,将和中国伙伴继续共创共赢。宝马集团宣布,将从2026年起在沈阳投产BMW新世代车型,与之配套的宝马第六代动力电池项目全面启动。由此可见,宝马持续加快在沈阳的投资扩产,集中发力电动化车型的本土研发、生产和动力电池迭代,进一步贯彻“电动化、数字化、循环永续”的集团战略,正在全面融入中国及辽宁省新能源产业发展的宏伟蓝图。

宝马集团负责企业财务的董事默尔特表示:“20年来,华晨宝马一直是宝马集团在中国发展的主要推动力,从服务客户、创造价值、造福社会和助力经济等多方面为中国汽车工业的发展做出了重要贡献。我们与辽宁省以及众多中国企业的成功伙伴关系,展示了为什么中德贸易可以创造共同繁荣。在迈向电动化、数字化和循环永续的道路上,我们将继续扩大在华布局、加强合作,积极为中国的现代化贡献力量。”

持续投资,宝马将中国市场置于战略核心地位

2003年5月,在中德双方的共同努力下,华晨宝马汽车有限公司在沈阳市大东区注册成立。得益于良好的营商环境、当地政府的大力支持、合作伙伴的通力合作以及中国客户的厚爱,华晨宝马在过去20年里快速发展壮大,取得了卓越的成绩。华晨宝马汽车有限公司总裁兼首席执行官戴鹤轩表示:“除了提供优质服务以支持我们的日常运营,当地政府还大力建设基础设施、出台利好营商政策,并打造现代城市环境,以确保人民幸福生活,产业繁荣发展。对我们而言,沈阳不仅是我们的大家园,更是我们引以为傲、生活20年的家。”

从2010年至今,宝马沈阳生产基地已获得投资近1000亿元人民币,年产能达到83万辆,已成为宝马集团全



宝马集团董事长默尔特(左)和诺德科沃奇博士(右)出席华晨宝马20周年庆典

球最大的生产基地和最重要的新能源汽车生产中心之一。目前,宝马沈阳生产基地拥有大东、铁西两个整车工厂,一个动力总成工厂和一个动力电池中心。两个整车工厂都在2022年完成了扩建,其中,铁西工厂里达厂区项目总投资达150亿元人民币,是宝马迄今在中国市场的最大单笔投资,彰显了宝马对中国市场的坚定信心和承诺。

今年2月20日,一辆全新的纯电动BMW i3 eDrive40L在铁西工厂里达厂区下线,这标志着宝马沈阳生产基地累计生产500万辆BMW车。从2003年9月第一辆国产BMW到第100万辆,华晨宝马用了约11年;而从第100万辆到第500万辆,仅仅用了8年时间。此

外,宝马集团还将面向未来的BMW iFACTORY生产战略带到中国,目前已在沈阳生产基地全面实施。

2022年华晨宝马在全国的零部件采购额超730亿元,其中60%来自辽宁。与此同时,华晨宝马连续17年成为沈阳市最大纳税企业,2022年税收贡献达485亿元。

携手伙伴,共同推动新能源产业集群发展

华晨宝马作为一家扎根沈阳的合资企业,在20年发展历程中,与本土供应商精诚合作,积极带动地方产业集群发展,为沈阳、辽宁乃至中国制

造业升级和高质量发展贡献力量。华晨宝马是中德(沈阳)装备制造业园和大东汽车城两大产业集群平台的重要成员,也是中德(沈阳)高端装备制造创新委员会的发起者之一。目前,华晨宝马有约430家本土供应商。其中超过120家位于辽宁,近100家在沈阳。

随着宝马和沈阳新能源产业的提速,知名企业正加快入驻沈阳的步伐。将来,这一产业链有望进一步延长到动力电池正负极、电解液、隔膜等专业领域。而且,宝马还协同产业链上下游合作伙伴开发应用先进技术和商业模式,以可持续发展为目标共同推动产业升级。比如,宝马在去年与中国伙伴合作,建立了豪华车品牌的动力电

池闭环回收。宝马始终坚持长远战略布局,将供应商视作自身发展过程中的重要伙伴,不断向供应商企业输出技术标准、管理标准等核心软实力,并帮助他们走出国门、实现国际化发展。例如:宝马集团在2012年就与宁德时代达成战略合作,双方在动力电池领域已经深耕超过10年。宁德时代已发展成为汽车电芯领域世界级的高科技企业。

2022年,宝马集团宣布与宁德时代、亿纬锂能、远景动力签订超过百亿欧元的第六代动力电池生产需求合同。这三个源自中国的电池企业将分别在欧洲、北美和中国总共建设5座工厂,在国际大舞台进一步拓展业务。

快马加鞭,为迎接“新世代”到来做好准备

目前,宝马沈阳生产基地已经建成了集研发、供应链、动力电池、电动车生产及回收于一体的新能源车能力体系。与此同时,华晨宝马不断加快BMW纯电动车型的国产步伐,以更好满足中国消费者的多样化需求。

继成功推出BMW iX3和全新BMW i3这两款重磅纯电产品之后,沈阳生产基地将在今年年内投产创新纯电动BMW iX1;明年投产创新纯电动BMW i5长轴距版;2026年将迎来BMW新世代车型。

新世代车型具备全新开发的电子电气架构、全新的高效电驱和电池系统、全新的循环永续标准,将是宝马集团全力以赴电动化的中流砥柱。此外,宝马沈阳研发中心二期扩建项目正式启用,新能源车本土化全流程开发和验证能力得到进一步加强,为新世代车型的即将到来做好准备。

电动化、数字化、循环永续是宝马集团的战略方向,完美契合中国产业发展趋势。凭借在中国建立的集研发、产品、供应链、动力电池、电动车生产及回收于一体的新能源车能力体系,宝马集团正携手中国合作伙伴共创共建下一个20年,全力支持东北全面振兴,助力中国经济的高质量发展。



铁西工厂里达厂区项目总投资达150亿元人民币



2023年2月第500万辆BMW车在沈阳生产基地下线



宝马第六代动力电池项目在沈阳动工



国产创新纯电动BMW iX1将于今年年内投产

(信息来源:华晨宝马) ·广告·