华为车BU谋求单飞 两渝企获邀组朋友圈

一直传闻要进行战略调整的华为车BU要“单飞”了。

11月26日，华为官网宣布，其与长安汽车于前一日签署《投资合作备忘录》，经协商，华为拟成立一家新公司，聚焦智能网联汽车的智能驾驶系统及增量部件的研发、生产、销售和服务。而重点是，华为拟将智能汽车解决方案业务的核心技术和资源整合至新公司。

作为近年来兵家必争的终端战场，汽车承载着华为的增长期待，对于坚持不造车的华为来说，车BU也是华为征战汽车战场的家底，而如何迅速扩大自己的朋友圈，加速车BU的商业化落地，则是华为在汽车战场破局的关键。

成立新的公司

长安汽车及其关联方是华为车BU新公司公布的第一个投资者，并拟在6个月内签署最终交易文件。

到场站台的高层阵容可以看出双方对新公司重视程度。华为一方有轮值董事长徐直军，常务董事、智能汽车解决方案BU董事长余承东出席，长安汽车方面，董事长、党委书记朱华荣和长安汽车总裁王俊等高管悉数到场。

新公司依然坚持华为不造车的路线。就长安汽车发布的公告看，新公司的业务范围包括华为车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与智能车灯等业务。此外，新公司将基于市场化原则独立运作，采用市场化的管理体系及薪酬激励框架。业内人士表示，此举意味着车BU将完全从华为剥离。

就目前情况看，新公司由华为控股，长安汽车及其关联公司拟持股比例不超过40%，具体股权比例、出资金额及期限由双方另行商议。其中，除了具体谈判中的不确定性，华为还期待更多车企加入，使新公司股权多元化。11月26日，与华为在智选车领域合作推出问界系列车型的赛力斯就对外宣布自己收到了华为的投资邀请。

盘古智库高级研究员江瀚表示，就当前情况看，有意投资华为车BU新公司的车企主要有两类：一类是对汽车智能化和数字化转型有强烈需求的车企，另一类则是希望通过与华为的合作来提升自身技术实力和市场竞争力的车企。不过，在智能化需求愈发普及的另一边，也意味着华为新公司吸引有资金和技术实力的头部车企或许并不容易。此外，对于随着越来越多投资者加入，华为是否会一直控股这家新公司的问题？备受关注。

亏本要赚吆喝

公开信息显示，华为车BU于2019年5月成立，当时与四大BG并列同属一级部门，隶属于ICT管理委员会管理。2020年11月，华为车BU的业务管辖关系从ICT业务管理委员会调整到消费者业务管理委员会。2021年4月，余承东出任车BU CEO。今年9月，华为光产品线总裁靳玉志接任智能汽车解决方案BU CEO，余承东转任董事长。当时有业内人士认为，此次调整主要是要帮助华为在智能汽车领域获得商业成功。

在手机业务遭遇挫折后，作为潜在市场比手机更大的智能终端，车一直是华为重点投入的业务。

华为车BU的商业模式分为三种，除了为车企供应零部件外，华为还通过HI(Huawei Inside)模式向车企提供全栈智能汽车解决方案，更深入的合作方式则是智选车模式：除了提供智能汽车解决方案外，华为还将为车企提供其TO C转型所积累的品牌、渠道、零售、营销经验等。

华为目前在HI模式下的合作伙伴主要是长安阿维塔，在智选车模式下除了与小康赛力斯打造的问界外，近日与奇瑞合作的智界也对外发布。11月9日晚间，华为发布智界S7，余承东当时表示，标准版、长航版、超航版以及四驱旗舰版都是亏钱的，“希望未来随着起量，成本可以平衡下来”。就在当天，华为智选车还宣布更名为鸿蒙智行。

业内人士认为，华为车BU拆分成立新公司后，其与主机厂的合作可以更加深度融合，也可以更加灵活。长安汽车11月26日的公告显示，华为原则上不从事与新公司业务范围相竞争的业务，长安汽车则将全面推进与新公司战略协同。对于坚决不造车的华为来说，这或许是一个两全的解决方案。

此前华为不仅官宣不造车，对于营销被“蹭”也严词拒绝。徐直军在今年3月举行的华为2022年年度报告说明会上就称，严禁华为品牌出现在汽车品牌logo的前面，或者成为汽车品牌，并表示华为会将所有门店现存的汽车物料进行清理和整顿，以使之回归到华为的战略定位上来，“华为没有造车，也没有任何品牌的车。”

市场竞争激烈

在意欲分拆成立新公司背后，华为智能汽车解决方案业务面临着加速商业化的任务。

财报显示，2022年华为智能汽车解决方案业务收入20.77亿元，占华为当期6423亿元总营收的0.3%。今年上半年，华为公司实现销售收入3109亿元，同比增长3.1%。其中，ICT基础设施业务依然占据半壁江山，10亿元的智能汽车解决方案业务收入，依然占销售收入的0.3%。

去年7月，余承东在2022年第十四届中国汽车蓝皮书论坛上曾表示，华为在车这块儿业务投入很大，“一年花掉十几亿美元，这是华为现在唯一亏损的业务。”

在这个需要上下游配合的战场里，仅有技术是不够的。华为的智能汽车解决方案面临着拥有资金、技术实力的头部车企的抗拒。

比如，2021年6月末，上汽董事长陈虹在股东大会上谈到与华为等第三方公司合作自动驾驶时，曾表示不能接受华为、百度等第三方公司提供的整体解决方案，称“如此一来，它就成了灵魂，而上汽就成了躯体。对于这样的结果，上汽是不能接受的，要把灵魂掌握在自己手中”。

此外，还有很多互联网公司想要跟主机厂们“共享灵魂”。百度Apollo自动驾驶开放平台官网显示，其合作伙伴已经超过220个，事实上，此前百度还曾和吉利成立合资公司一度期望下场造车，而基于阿里云的斑马智行也和上汽、一汽等主机厂旗下汽车品牌达成合作。

江瀚认为，华为成立车BU新公司，吸引车企入股源于汽车市场竞争日益激烈，传统车企需要寻找新的增长点和市场机会；其次华为在5G、AI等领域的技术和资源可以为汽车领域提供重要的技术支持和创新；此外，通过与车企的合作，华为可以更好地推进汽车的智能化和数字化转型。

江瀚认为，对于智能驾驶系统市场而言，华为新公司的成立可能会带来一定的冲击，但具体影响还需要看新公司的发展策略和市场竞争力。

相关新闻

华为已邀四家车企共同投资合资公司

11月28日，知情人士透露，华为智选车四家合作伙伴都收到加入新合资公司邀请，除了长安汽车公告外，其他还在认真评估与准备中。

华为与车企有三种合作模式，分别是标准化零部件供应模式、HI模式(Huawei Inside)以及鸿蒙智行(原“华为智选模式”)。鸿蒙智行是华为参与度最深的一种合作模式。华为智选车合作伙伴包括北汽、赛力斯、江淮、奇瑞等。华为希望打造一个由汽车产业共同参与的电动化智能化开放平台，这些智选车合作伙伴被认为是入股合作对象。

申港证券11月27日发布的研报指出，鸿蒙智行生态下的赛力斯、奇瑞、北汽、江淮这四家合作伙伴预计将成为“开放股权”的重点对象。

目前鸿蒙智行已经推出了“问界”和“智界”系列，问界是华为和赛力斯合作的SUV车型，智界是华为和奇瑞合作的电动轿车。

11月26日，长安汽车(000625)公告称，经双方协商，华为拟设立一家从事汽车智能系统及部件解决方案研发、设计、生产、销售和服务的公司，公司拟投资该目标公司并开展战略合作。长安汽车拟出资获取目标公司股权，比例不超过40%。

11月26日深夜，与华为绑定最紧密的赛力斯(601127)在微信公众号“赛力斯集团”发布情况说明，回应华为成立智能汽车新公司的事情时表示，已收到共同投资的邀请。

一天之后的27日，江淮汽车也在官网“官宣”积极与华为探讨参与，但随后又澄清“未收到华为邀请”。

11月27日晚间，江淮汽车(600418)发布情况说明称，公司于2023年11月27日在公司官网发布了《声明》，现就相关事项进一步说明如下：2019年，公司与华为开展战略合作，但目前未存在实质性进展，故前期未进行相关信息披露。江淮汽车表示，未收到华为共同投资邀请，且未参与投资及资本合作相关事项。

新闻纵深

华为模式对第三方公司影响有多大？

“华为这模式类似于Denso(日本电装公司)和丰田的关系，是个不错的趋势。”一家大厂的车计算负责人如此评价华为打造的平台，同时，他认为此种模式对其他第三方解决方案公司会产生一定影响。

该负责人认为未来汽车行业还是会垂直分工，不可能一家车企全部自研来完成。

自动驾驶类芯片的研发投入是巨大的，即便对华为来说也是不堪承受之重。一位本土自动驾驶芯片技术人士表示，从之前地方国资委入股的传闻到现在方案是大家都加入成立合资公司来共同分担，这两者差距还是挺大的，“共同研发是承担接下来的资金，这减轻不了多少华为的压力。”

该技术人士表示，自动驾驶芯片技术本身并不难，难的是精度要不断打磨，这种打磨需要花费大量的时间和人工，成本巨大，“华为是‘遥遥领先’，其他企业如果自动驾驶芯片还没有量产的话，已经没有机会了。”

不过，上述大厂车计算负责人则更乐观一些，他认为即便如Denso(电装)和丰田的关系，丰田还是会用其他公司的芯片，车企不会完全只用一家方案。

据华夏时报、澎湃新闻、证券时报

商报图形 秦刚 制

广告

刊登 13018333716
热线 15023163856

●蒋政不慎遗失执业医师资格证书原件一本，编码201586110500231199009242458，声明作废

●本人张斌礼于2023年11月28日不慎遗失身份证，证号512211972041611823，本人已申领新证，此证已失效，特此声明

遗失收据两本，分别是：重庆三科家捷房地产经纪有限公司 收据编号：2302611-2302640；重庆三科房地产经纪有限公司 收据编号21001151-21001180 这两本收据申请遗失作废，特登报声明。

重庆市涪陵区自来水有限公司
门面招租通告

为盘活公司国有资产，确保公司国有资产保值增值，根据涪陵区自来水有限公司《门面出租管理办法》(渝涪水司发(2019)78号文要求，我司将到期门面租赁采取公开招租的方式进行出租，现将门面租赁有关事项通告如下：

一、出租门面基本情况：公司本部综合楼门面（兴华中路71号）第5-7号，面积163.87㎡，长期未租；高笋塘宿舍第1（水果店）-第9号，高笋塘宿舍上梯步第1（重庆老火锅）-第7号已出租，12月31日到期；二水厂职工宿舍门面（第1.2）面馆-第12号已出租，12月31日到期；江东水厂门面：（第1.2、3）（鱼馆）-第10已出租，12月31日到期；宏声大道原机械厂、原马脚碱水厂及公路边加压、李渡水厂内（环保监测），以上门面均为2023年12月31日到期。

二、租赁期限：租赁期限一般为1-2年，原则上租赁合同一年一签，对承租方租赁房屋用于餐饮、商场等需投入10万元以上等情况，租赁期限可适当延长至3年。

三、经营限制：不得经营法律、法规禁止或影响居民正常生活的经营项目

四、租赁方式：公开报价方式（不低于现租赁价）现状出租。

五、租赁规则：一是采取现场公开报价的方式进行。二是设置保留价即现租金价，若报价低于现租金价，则租赁不成功。三是相同报价，原租赁户优先租赁；四是相同报价，整体科技优先；五是同一门面报价由高到低排序，报价高者租赁成功，放弃者依次为第二报价高者租赁成功，以次类推。

六、报名方式：1.具有独立法人资格的企业或具有完全民事行为能力的自然人。2.所需材料：自然人需相：身份证原件及复印件；单位需相：营业执照复印件、法人授权委托书、代理人身份证及复印件。3.报名时间：12月10日至12月14日17:30止；公开报价12月16日9:30-11:30，地点：科城公司二楼会议室。4.报名咨询：杨荐13983344567。

重庆市涪陵区自来水有限公司 2023年12月1日