

华为余承东：不排除进军20万元以下车型

本报记者 陈靖斌 广州报道

一向专注于中高端车型的华为鸿蒙智行，却打起了20万元以下车型的“如意算盘”。

日前，在粤港澳大湾区车展上，面对大家关心的华为鸿蒙智行的更低价的车型，也就是15万—20

推出20万车型“卷价值”？

余承东却透露将推出20万元以内的车型，这一举动引发了业内的广泛关注。

专注于中高端车型市场的华为鸿蒙智行，近期却宣布计划进军20万元以下的车型市场。这一消息在粤港澳大湾区车展余承东与360董事长周鸿祎深入讨论的对话中首次透露。

周鸿祎建议余承东推出售价在15万—20万元之间的车型，认为这一价格区间更符合中国老百姓的主要购买需求。对此，余承东回应称，华为鸿蒙智行正在努力降低成本，未来推出不带激光雷达、售价在20万元以内的车型是可行的。

此前，余承东在接受记者采访时曾明确表示，华为鸿蒙智行主要聚焦中高端产品，并不打算涉足20万元以下的市场。他强调，希望未来能够与其他厂商一起做做大新能源汽车市场。然而，随着市场竞争的加剧和用户需求的变化，华为鸿蒙智行显然也在重新评估其市场策略。

在未来汽车先行者大会上，余承东进一步阐述了他的观点。他认为，在智能电动网联汽车领域，

价格战下竞争激烈

2024年，新能源汽车市场的价格战可谓全面爆发，据不完全统计，包括燃油车品牌在内，已有40多家车企相继推出补贴或降价优惠。华为鸿蒙智行计划切入20万元以下的汽车市场，使国内汽车市场的价格战愈发激烈。

2024年，新能源汽车市场的价格战可谓全面爆发。新年伊始，比亚迪率先发起攻势，将两款荣耀版车型的价格降至8万元以内。紧随其后，理想、小鹏、广汽埃安、特斯拉等品牌纷纷跟进，通过调整价格和推出补贴政策来争夺市场份额。

4月，这场价格战达到了白热化阶段。4月11日，小鹏G6全新580 Plus发布，限时售价为17.99万元，比去年6月的20.99万元起售价低了3万元。仅仅9天后，4月20日，小鹏汽车再次推出5亿元购车

万级，华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东也作出了回应。余承东表示未来不带激光雷达的版本杀到20万元以内没有问题。

值得注意的是，余承东此前曾表示，华为鸿蒙智行主要专注于中高端产品，不会涉足20万元以下的

比亚迪是全球卷王NO.1，因其具有超低成本的制造能力。

比亚迪是全球卷王NO.1，因其具有超低成本的制造能力。相比之下，华为鸿蒙智行不擅长低价竞争，而是注重提升产品的价值、智能化、豪华感、舒适性、安全性和高质量的用户体验。余承东强调，华为鸿蒙智行通过智能化技术的创新，能够为用户创造更大的价值。

“我们不擅长制造超低成本的低价产品，我们希望这个产业能够正向良性循环。善于卷价格的厂商可以继续卷价格，而我们专注于提升价值，为产业增值，实现共赢。”余承东表示。

然而，余承东却透露将推出20万元以内的车型，这一举动引发了业内的广泛关注。

汽车分析师张翔指出，汽车品牌“卷价值”意味着车企依靠品牌价值来盈利，而不是进行价格战。他认为，目前国内一些头部企业在“卷价值”方面表现出色，而华为鸿蒙智行在品牌价值上还有一点差距。他举例说，比亚迪和理想汽车销量大，

价格战下竞争激烈

2024年，新能源汽车市场的价格战可谓全面爆发，据不完全统计，包括燃油车品牌在内，已有40多家车企相继推出补贴或降价优惠。华为鸿蒙智行计划切入20万元以下的汽车市场，使国内汽车市场的价格战愈发激烈。

2024年，新能源汽车市场的价格战可谓全面爆发。新年伊始，比亚迪率先发起攻势，将两款荣耀版车型的价格降至8万元以内。紧随其后，理想、小鹏、广汽埃安、特斯拉等品牌纷纷跟进，通过调整价格和推出补贴政策来争夺市场份额。

4月，这场价格战达到了白热化阶段。4月11日，小鹏G6全新580 Plus发布，限时售价为17.99万元，比去年6月的20.99万元起售价低了3万元。仅仅9天后，4月20日，小鹏汽车再次推出5亿元购车

市场。然而，这次他主动透露可能进入20万元以下的汽车市场。

对此，国际智能运载科技协会秘书长张翔向《中国经营报》记者表示，对于车企而言，提高市场占有率、销量和排名，才能真正提升品牌价值和影响力，而华为鸿蒙智行要在国内进一步提升销量，必须



余承东在未来汽车先行者大会上回应卷价格问题。

具有规模经济效益和高利润，能够投入更多资金进行研发，形成正向循环。比亚迪的仰望U8就是“卷价值”的成功案例。相比之下，华为鸿蒙智行的销量和市场占有率还需进一步提升，以增强品牌影响力。

事实上，从5月的数据来看，鸿蒙智行的表现与竞争对手相比确实还有一定差距。

6月4日，鸿蒙智行官方公布了其品牌旗下上个月的交付数据。5月，鸿蒙智行全系交付新车30578辆，全年累计交付148098辆。

比亚迪发布的5月产销快报数

价格战下竞争激烈

2024年，新能源汽车市场的价格战可谓全面爆发，据不完全统计，包括燃油车品牌在内，已有40多家车企相继推出补贴或降价优惠。华为鸿蒙智行计划切入20万元以下的汽车市场，使国内汽车市场的价格战愈发激烈。

2024年，新能源汽车市场的价格战可谓全面爆发。新年伊始，比亚迪率先发起攻势，将两款荣耀版车型的价格降至8万元以内。紧随其后，理想、小鹏、广汽埃安、特斯拉等品牌纷纷跟进，通过调整价格和推出补贴政策来争夺市场份额。

4月，这场价格战达到了白热化阶段。4月11日，小鹏G6全新580 Plus发布，限时售价为17.99万元，比去年6月的20.99万元起售价低了3万元。仅仅9天后，4月20日，小鹏汽车再次推出5亿元购车

从高端市场扩展到低端市场。

张翔指出：“理想和蔚来都是走这条路，华为鸿蒙智行也不例外。如果华为鸿蒙智行不走这条路，那么它的市场将被竞争对手抢走。而华为鸿蒙智行切入20万元价位的车市场，也意味着更多小车企将会因此尽快出局。”



第二届未来汽车先行者大会现场。

据显示，比亚迪新能源汽车5月交付量达到331817辆，今年前5个月累计交付量已达1271325辆。比亚迪同时宣布，其新能源车累计交付量达到760万辆，预计很快将突破800万辆的里程碑。

理想汽车在5月交付新车3.5万辆，同比增长23.8%。截至5月31日，理想汽车累计交付77.46万辆。

相比之下，鸿蒙智行的5月交付量仅为比亚迪的约十分之一，尽管与理想汽车的月度交付量相当，但其全年累计交付量仅为理想汽车的约六分之一。

价格战下竞争激烈

2024年，新能源汽车市场的价格战可谓全面爆发，据不完全统计，包括燃油车品牌在内，已有40多家车企相继推出补贴或降价优惠。华为鸿蒙智行计划切入20万元以下的汽车市场，使国内汽车市场的价格战愈发激烈。

2024年，新能源汽车市场的价格战可谓全面爆发。新年伊始，比亚迪率先发起攻势，将两款荣耀版车型的价格降至8万元以内。紧随其后，理想、小鹏、广汽埃安、特斯拉等品牌纷纷跟进，通过调整价格和推出补贴政策来争夺市场份额。

4月，这场价格战达到了白热化阶段。4月11日，小鹏G6全新580 Plus发布，限时售价为17.99万元，比去年6月的20.99万元起售价低了3万元。仅仅9天后，4月20日，小鹏汽车再次推出5亿元购车

长安汽车朱华荣：“卷”是“良币驱逐劣币”回归良性竞争最好方式

本报记者 陈靖斌 广州报道

“最近行业也卷出了‘四位老汉’直播推广。竞争从最初的卷成本、卷价格、卷技术，到现在的卷高管、卷用户、卷服务，更是产生了新卷王——卷流量。流量也是生产

“新、智、合、卷”

在本次论坛上，朱华荣以四个字总结了汽车行业的变化——“新、智、合、卷”。这些关键词不仅浓缩了行业的最新发展趋势，也为未来的发展方向指明了道路。

在“新”的方面，朱华荣指出，随着科技的不断进步，汽车产业正在从单纯的交通工具转变为综合性出行产品、服务和生态系统的一部分。汽车已经不再只是一个代步工具，而是逐渐演变为集移动多功能空间、智能计算终端、数据采集载体和移动储能单元于一身的“智能汽车机器人”。朱华荣表示：“新汽车与新生态的时代正在到来。”

三点建议提速发展进程

近期数据显示，中国汽车产业已在国际市场上展现出强劲的竞争力，并有望加速成为世界级品牌。

根据乘联会秘书长崔东树在5月31日发布的数据，2024年4月全球汽车销量达到700万辆，同比增长3%，但环比下降了15%。虽然这个数字比2018年4月的峰值低10%，但仍处于历年中位水平。同时，2024年1至4月全球累计销量为2836万辆，同比增长4%。值得关注的是，中国车企在4月的全球

力，是生产要素，高管本身就自带流量。”6月6日，在“2024中国汽车重庆论坛”(CACSS2024)上，长安汽车董事长朱华荣分享了中国汽车行业的新竞争趋势，这种趋势也推动了行业内卷的进一步深化和提升。

《中国经营报》记者了解到，朱

“新、智、合、卷”

谈到“智”，朱华荣强调，随着5G技术、人工智能芯片等“技术群”的突破，汽车行业正在迅速向数字化转型。“新能源汽车开启了一个良好的开端，但这仅仅是序章，数字智能化的新汽车才是真正的未来。”朱华荣以长安旗下的阿维塔为例，详细描述了他们与华为联合研发的智能系统。该系统配备了3颗激光雷达、6颗毫米波雷达、12颗超声波雷达和13颗摄像头，总共34个传感器，算力高达400TOPS，并具备无图智驾NCA能力。

朱华荣分享了个人体验：“去年我亲自从重庆西阳驾驶，全程无接管行驶约400公里。我特意向交管部门报备了，否则网友们可能会批评我违法驾驶。”他特别强调：“自动驾驶是豪华汽车的最大特征，而安全是最大的豪华。”

在谈到“合”时，朱华荣表示，尽管当前面临地缘政治和逆全球化等挑战，但汽车行业的新合作依然充满活力。“其实，现在有些合作还没有对外公开。”朱华荣强调，长安汽车始终保持开放合作的态度，积极扩展合作伙伴关系。长安汽车与华为、地平线、中国移动等企业进行了全面合作，并与英飞凌等合作伙伴深入推动“铁三角”合作模式，旨在

共同打造一个安全、互信且具有竞争力的产业链和供应链。

朱华荣认为，全球汽车行业并没有走向逆全球化，而是更加积极地拥抱全球化，通过全产业链的加速合作实现共赢发展。

最后，谈到“卷”，朱华荣指出，汽车行业的竞争已经达到了新的高度。“最近，行业内的‘四位老汉’都开始通过直播带货，卷出了新高度。”他打趣道，“6月5日晚上我还和其他‘三位老汉’讨论过今天的发言，他们都同意我提及这件事。”朱华荣的幽默让全场气氛更加轻松。

华荣提到的“四位老汉”，除了他本人外，还包括长城汽车董事长魏建军、吉利汽车董事长李书福和奇瑞控股董事长尹同跃。

朱华荣认为，这种行业内卷是“良币驱逐劣币”的正常过程，是促进行业快速回归良性竞争的最佳

“新、智、合、卷”

管行驶约400公里。我特意向交管部门报备了，否则网友们可能会批评我违法驾驶。”他特别强调：“自动驾驶是豪华汽车的最大特征，而安全是最大的豪华。”

在谈到“合”时，朱华荣表示，尽管当前面临地缘政治和逆全球化等挑战，但汽车行业的新合作依然充满活力。“其实，现在有些合作还没有对外公开。”朱华荣强调，长安汽车始终保持开放合作的态度，积极扩展合作伙伴关系。长安汽车与华为、地平线、中国移动等企业进行了全面合作，并与英飞凌等合作伙伴深入推动“铁三角”合作模式，旨在

共同打造一个安全、互信且具有竞争力的产业链和供应链。

朱华荣认为，全球汽车行业并没有走向逆全球化，而是更加积极地拥抱全球化，通过全产业链的加速合作实现共赢发展。

最后，谈到“卷”，朱华荣指出，汽车行业的竞争已经达到了新的高度。“最近，行业内的‘四位老汉’都开始通过直播带货，卷出了新高度。”他打趣道，“6月5日晚上我还和其他‘三位老汉’讨论过今天的发言，他们都同意我提及这件事。”朱华荣的幽默让全场气氛更加轻松。

广汽集团曾庆洪：企业的目标是盈利“内卷”不利于长期主义

本报记者 陈靖斌 广州报道

6月6日，在“2024中国汽车重庆论坛”(CACSS2024)上，广州汽车集团股份有限公司党委书记、董事长曾庆洪以坚定的声音回应了广汽集团的未来发展。他在主题为“长期主义与行业的未来”的讨论中，引用了长安汽车董事长朱华荣的观点，指出企业追求内卷并非长久之计。

“我完全赞同朱华荣董事长的观点：‘内卷下去不是办法。’企业的目标是什么？是盈利。而盈利的目的是什么？是为国家和社会做贡献，缴税、创造就业机会。但如今，裁员的情况如何？广汽集团也不得不裁员不少。这样下去，对社会和国家将带来怎样的影响？”曾庆洪在会上发出强烈的质问，引起了广泛共鸣。

面对广汽集团可持续发展面临的挑战，曾庆洪分享了自己的见解和思考。他强调，广

新能源市场占有率达36%

面对汽车行业“内卷”的现象，曾庆洪认为“内卷”不是长远之计。他指出，要解决内卷问题，关键在于坚持“服务国家战略，服务人民需要”的长期主义。

“长期主义对汽车行业来说尤为重要。什么是长期主义？它意味着有一个长期目标，并持之以恒地去实现。对于企业来说，这不仅是一种格局的体现，更是一种视野的展现。长期主义能够帮助企业在持续创新和创造价值的过程中，避免陷入短期博弈和灵活游戏。”曾庆洪表示。

中央明确指出，发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必经之路。2020年10月20日，国务院办公厅发布了《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》，为我国新能源汽车产业的发展指明了方向，推动汽车产业实现高质量发展，加速建设汽车强国的步伐。

规划中明确了两个重要目标：到2025年，新能源汽车的销量应达到汽车新车销售总量的20%左右；到2035年，我国

建议推动“油电同权”

对于汽车行业的未来发展，曾庆洪指出，尽管新能源汽车的迅猛发展带来了转型升级的喜悦，但过快的发展也伴随着隐忧。这就像“甘蔗没有两头甜”，有利必有弊，不能只看到成绩而忽视潜在的风险。

“新能源汽车的快速发展无疑是一件好事，但其超预期的增长，尤其是相对于产业规划的非常规发展，对传统汽车产业造成了巨大冲击。”曾庆洪说道。

首先，新能源汽车的发展虽然带来了收入增长，但利润没有相应增加。随着传统燃油车市场份额的下降，其带来的

税也在减少。同时，新能源汽车享受的税收减免和优惠政策，使得依赖汽车产业的省市面临巨大的财政压力，稳增长、稳税收和保就业的任务变得更加艰巨。

其次，海外市场对于燃油车的需求依然很高。近期我考察了巴西、墨西哥和美国，发现这些地区的燃油车仍占主导地位。推动新能源汽车所需的基础设施在未来许多年内可能都难以落地和完

汽集团必须坚持长期主义，以坚定的信念和持久的韧性谋求长远发展。

“广汽集团要有定力、有韧性、有格局，制定长远的战略目标，而不是眼前去‘卷’。”曾庆洪表示，“去年我就提到这个观点，我们必须站在国家的高度，通过长期主义来实现长远发展。因此，我们加快了‘万亿广汽1578’发展纲要的规划，重点关注转型升级、能源生态和国际化等五大领域。”

据《中国经营报》记者了解，曾庆洪提到的长期主义‘1578’发展纲要，旨在为广汽集团未来的发展奠定坚实基础。该规划包括：聚焦5大增量、夯实7大板块、落实8大行动。广汽集团力争到2030年实现年产销475万辆以上，营收达到万亿元，利税达到千亿元，成为产品卓越、品牌卓越、创新领先、治理现代的世界一流科技企业。

新能源市场占有率达36%

新能源汽车核心技术要达到国际先进水平，纯电动汽车将成为主流，占比超过50%。为实现这些目标，规划强调了“新四化”——电动化、网联化、智能化和共享化的发展方向。

值得关注的是，在规划的指引和支持下，我国新能源汽车产业取得了显著进展。仅在今年的1至4月，新能源汽车的产量和销量分别达到了298.5万辆和294万辆，市场占有率已达到32.4%。业内普遍预计，新能源汽车的发展速度可能会提前10年实现，即在2025年就达到50%的市场占有率目标。

曾庆洪还透露：“外国朋友对此感到惊讶，本田和丰田的人跟我说‘不是10年吗？’现在，我们超出了预期的10年。上个月，新能源汽车的市场占有率已经达到了36%。按照这样的发展趋势，我们可能在2025年就实现50%的目标。这是我们国家的战略目标，旨在通过智能化、网联化、电动化和共享化，实现50%的市场占有率，但我们可能会超前完成。”

建议推动“油电同权”

作为重要的出口市场，绝大多数国家仍然以燃油车为主。比如在美国，消费者购买本田和丰田的新车仍需排队等候。因此，我们不能因为追求新能源汽车而放弃燃油车的发展，必须进一步完善燃油车的产业链，提升中国汽车产品在海外市场的竞争力。

最后，产业政策应在确保能源安全的前提下，基于多能源结构，鼓励各种车型的均衡发展。“如果新能源汽车的市场占有率已经达到50%，我们还需要怎么支持新能源汽车呢？”曾庆洪反问道。

对此，曾庆洪建议，应认真研究推动“油电同权”的措施，支持传统汽车企业的转型升级，均衡发展新能源和燃油车。“在政府采购、汽车牌照、购车限制和消费补贴等方面，我们应该研究如何支持新能源汽车和HEV(混合动力电动车)等多能源方式的并行发展。不能总是偏向一方，否则会对国家能源安全、企业健康可持续发展以及营造公平竞争环境造成不利影响。”曾庆洪表示。