

参加华为“四界”“华山论剑” 享界S9能否复制问界的成功？

本报记者 陈茂利 北京报道

“针对享界S9,北汽集团(以下简称‘北汽’)给予了很高的优先级,抽调最优秀的团队,投入最核心的技术,建造了高端智能生态工厂,全力以赴。”

“帮助车企造好车”的华为近日携手北汽、赛力斯、奇瑞、江淮进行了一场年度直播。在直播中,北

汽集团董事长张建勇分享了北汽与华为合作背后的故事。

华为鸿蒙智行(华为系车企鸿蒙智能汽车生态技术联盟)2024年前11个月的销量接近40万辆,同比大幅增长452%。毫无疑问,鸿蒙智行已进入新势力销量榜的前列。

华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东在谈到与北汽的合作时说:

“华为在2017年就开始与北汽接洽合作,那时华为的产品尚在研发中。我们凭着一张PPT,一张图纸就来跟北汽合作了,特别感谢北汽的各位同仁给华为这种机遇。”

由手机切入汽车赛道后,华为推出零部件供应、HI模式、智选模式。此前,华为与北汽的合作一直基于HI模式,去年双方公开表示,将基于智选模式打造新车型。今

年8月,华为与北汽合作打造的享界S9正式上市。

截至目前,享界S9市场表现如何,能否复制问界的成功?就此,北汽方面回应《中国经营报》记者称:“作为北汽高端制造实力与华为智能科技融合的最新成果,享界S9自上市以来市场反响出众。在40万元以上纯电动轿车市场,享界S9已经连续17周居销量榜首。”



华为携手北汽享界S9进行了年度直播。

央视新闻截图

HI模式下初探索合作造车

HI模式下,华为为车企提供全栈智能汽车解决方案,包括车机系统、智能座舱、自动驾驶等智能解决方案。

2019年,华为宣布进入智能汽车市场,对外宣布的战略定位是,“坚持不造车,只做汽车增量部件供应商。”

一开始,华为推出零部件供应模式,华为以零部件或系统供应商的角色为车企提供产品和服务。基于这一模式,华为与宝马、奥迪、奔驰、吉利、比亚迪、哪吒等车企展开过合作。随后,华为又推出Hua-wei inside (HI)模式,为车企提供全栈的智能产品及服务。

“零部件模式可以理解‘华为要成为智能网联时代的博世’。而HI模式下,华为为车企提供全栈智能汽车解决方案,包括车机系统、智能座舱、自动驾驶等智能解决方案,是更深度的合作。”汽车新四化产业研究者、知行韬略合伙人杨继刚接受记者采访时指出。

华为与北汽的合作便是基于HI模式展开。在该模式下,2020年10月,搭载华为MHS5000 5G芯片的通讯模组的极狐首款纯电SUV车型极狐(ARCFOX)阿尔法T正式上市。当时,从自动驾驶、智能座舱到驱动控制系统完全“打包”的深度合作,华为在国内只有北汽新能源一家。智能驾驶是阿尔法T的最大卖点之一,激光雷达、毫米波雷达以及大算力芯片等硬件对标特斯拉。

“早在2017年,北汽就与华为

‘车联网实验室’,即后来的业界知名‘车BU’展开了合作。实际上,华为第一套高阶智能驾驶系统就是为北汽旗下的极狐品牌研发并落地的。”张建勇分享道。

根据当时北汽披露的规划,极狐计划在未来两年推出6款产品。出身豪门,有麦格纳、华为加持的阿尔法T、阿尔法S华为HI版上市后确实受到广泛关注。不过,上市后销量一般,未达合作的预期。

同期,基于智选模式打造的问界M7的爆单,问界品牌2023年累计销量达到10万辆。问界M7的成功给了当时已经在主流车企中掉队的赛力斯一次逆风翻盘的机会。

在很多业内人士看来,“智选模式”是问界M7成功的关键要素之一。与零部件供应、HI模式不同,“智选模式”下,华为与其合作的整车厂绑定更深,强调与整车厂共研共创,且能享受华为的销售渠道。以华为与赛力斯的合作为例,华为不仅负责技术设计、软件更新,还负责品牌营销,深度参与到产品定义、销售环节,而赛力斯主要负责产品制造和售后服务。华为在引流方面给了问界很大的支持。问界体验中心主要包括华为授权体验店、华为智能生活馆、华为旗舰店、AITO体验展厅。

升级成“绑定”更深的智选模式

“北汽拿出了‘ALL IN’的魄力与努力,正是为了将北汽的高端制造实力与华为的智能科技融合起来,共同打造新质生产力。”

智选模式已有“问界”这个成功的案例,北汽和华为一拍即合,双方敲定“智选模式”。

“将与华为终端有限公司开展智选合作,首款车型定位为高端智能纯电动轿车。”2023年10月北汽蓝谷发布公告,“为满足新车型设计及投产需求,公司将现有BE22平台全方位升级,打造北汽新能源新一代高端纯电动智能网联汽车平台。”

“为此,北汽还开发了全数字化高端电动平台——‘北极星’平台,在北京密云为享界量身打造

了全球领先的智能制造工厂,一期规划产能为12万辆(未来可扩展至30万辆),整体综合自动化率达到了行业先进水平,部分关键工序实现了100%自动化,确保高效高质量交付。”杨继刚称。

“北汽拿出了‘ALL IN’的魄力与努力,正是为了将北汽的高端制造实力与华为的智能科技融合起来,共同打造新质生产力。”北汽方面告诉记者。

经过多轮预热,2024年8月,北汽与华为携手打造的享界S9上市,定位中大型尺寸的行政级纯

电商务轿车,搭载 HUAWEI ADS.3.0高阶智能驾驶,上市指导价为39.98万至44.98万元。

对于享界S9的定价,北汽集团党委副书记、董事蒋自力近日在一档视频节目中分享了享界S9定价背后的底层逻辑,“豪华品牌领域里面,其实轿车是最大的一块市场,也是最难啃的一块骨头。这是一个(需要)长远耕耘的市场,我们要在这个市场最终站得住脚,无论是价格策略或者今后产品型谱的布局,都要为长远计。”

根据官方数据,享界S9上市后24小时内收获了2500份大订单。另根据余承东披露的数据,享界S9的销量:上市20天,大订8000辆。不过,就享界S9 9—11月的具体销量,北汽、鸿蒙智行方面均未披露。

北汽方面告诉记者,目前,在40万元以上纯电动轿车市场,享界S9已经连续17周居销量榜首。值得一提的是,在享界S9投入市场后,极狐品牌发展也迎起势。数据显示,极狐整车销售6.9万辆,同比增长213.4%。

能否复制问界的成功？

与“同门师兄”问界M7定位,所切入的市场不同,享界S9所切入行政轿车细分市场是BBA核心的市场,竞品车型为宝马5系、奥迪A6L、奔驰E级等车型。

有华为技术、渠道加持,享界S9能否像问界系列车型一样不断“上量”,在一众竞品中脱颖而出?

观察问界品牌发展历程可以窥见,问界从诞生到成为新势力中的“翘楚”之路也充满挫折。“打造一个新品牌是非常难的。”余承东在今年三折叠屏手机Mate XT上市发布会上提及,“我们遇到过SF5的挫折,还有问界M5从热销到后期销售策略出现问题,再到去年新M7重新崛起……”

与“同门师兄”问界M7定位,所切入的市场不同,享界S9所切入行政轿车细分市场是BBA核心的市场,竞品车型为宝马5系、奥迪A6L、奔驰E级等车型。

尽管享界S9产品力很强,座舱空间、底盘调校、智能座舱、智能驾驶等方面不输老牌豪华,甚至在智能驾驶水平上优于竞品。但不容忽视的是,BBA上述三款车型在豪华行政轿车市场深耕多年,其品牌所传递的豪华

感已经深入人心。据信达证券发布的研报显示,2023年,这三种系列轿车合计销量约为45万辆,在高端车市场中的市占率接近50%。

作为后来者的享界S9从BBA中夺食面临不小的挑战。一位业内人士向记者指出:“除了产品力,对于这类‘老板座驾’,品牌力、认知度也很关键。而品牌力形成并非朝夕,对于享界来说,品牌力的积累是一场持久战。”

余承东也在一场直播访谈节目中坦言,品牌构筑是一件很难的事情,“做车的时候,我们鸿蒙智行做了问界、享界、智界、尊界几个品牌,问界花了三年多时间才做起来,成为一个高端品牌,工作量很大。如果享界挂了问界的牌子,一辆车能多卖5万—7万元,就是因为享界虽然产品很好,但它是个新品牌。”

问界走过的路,享界也要走。享界能否成为下一个问界,市场会给出答案。

程世东:保障政府补贴 加大城市公交市场竞争力

本报记者 陈燕南 北京报道

近年来,全国多地城市公交客流量呈现明显的下降趋势。以北京、深圳等一线城市为例,地面公交出行分担率在近十年间大幅下滑。在这些城市中,轨道交通不断成网,凭借其快速、准时等优势吸引了大量原本选择公交出行的乘客。

“同时,电动自行车的日益普及也对公交客流量产生了很大冲击。在中小城市,电动自行车出行量更是达到了公交的2.5倍,其便捷灵活的特点,使得很多市民在短距离出行时更倾向于选择它。此外,小汽车越来越多地进入家庭,网约车等新兴出行方式的出现,也成了市民出行的新选择,都影响了公交客流量。”近日,国家发展改革委综合运输研究所城市交通中心主任程世东在接受《中国经营报》记者采访时表示。

“公交客流量未来继续大幅下降可能性不大”

当前,大部分城市的公交企业都面临着票务收入难以弥补运营成本这一棘手难题。



公交企业财务要实现可持续发展,应加强绩效考核,引入民营力量。图为正在运营的公交车。陈燕南/摄影

“客运量的大幅下降,不足十年前的一半,直接影响了公交公司的票款收入;并且,老年人享受免

费乘车政策的群体比例在不断增大,在不少城市中,免费和优惠乘车人群占比达到了40%以上,部分中小城市甚至高达80%。再加上人员工资、车辆购置及维护、能源消耗等成本持续上升,公交企业入不敷出的情况愈发严重,财务可持续发展面临着前所未有的挑战。”程世东表示。

如今,公交服务水平和质量与乘客日益增长的多样化、高品质出行需求之间存在着较大差距。记者通过采访了解到,从线网布局来看,存在着资源分布不均的情况,有些区域公交线路过于密集,出现重复系数大的问题,而部分新建区域或偏远地带公交线路却覆盖不足,存在服务盲区。

不过程世东指出,在我国,城

市人口体量庞大,开发强度较高,然而道路资源却相对有限。而城市公交作为一种占用道路资源较少的集约化出行方式,倡导公交优先仍然十分必要。“常规公交的客运量少了,并不意味着不重要,要放弃公交优先。如果大家都开车出行,必然拥堵严重,为了让所有人出行效率最大化,必须有一部分人选择公交出行。”他表示,“同时,公交是绿色的出行方式,可以有效减少空气污染、碳排放,为了让天空更蓝、实现‘双碳’目标,也有必要让公交优先发展。”

另外,城市公交作为社会公益性事业,是满足人民群众基本出行需求的重要保障。它覆盖了城市的各个区域,无论是繁华的商业区、住宅区,还是相对偏远的郊区,都有公交线路的延伸。对于广大市民而言,尤其是老年人、学生、低收入群体等,公交往往是他们日常出行的首选方式。

“常规公交客流量已经处于历史低位,未来继续大幅下降可能性不大,将稳定并可能有所回升;轨道交通客流量稳步提高。”程世东表示。

对此,程世东也指出,公交优先与保持公交主体地位是两回事。公交优先是为其发展提供更好的条件,提高吸引力、竞争力,让更多人选择公交出行。公交在城市交通出行中的比例、是否为主体地位,取决于出行需求特点、道路资源、其他出行方式的竞争力等。当下,每个城市需要根据自身特点、现实情况认真研究公交在城市交通出行中的定位角色。

程世东建议,各地应同时建立起公交企业运营成本核算和补贴补偿制度,对政策性亏损及时给予补贴补偿。“同时要强化运营指标和服务质量考核,提高补贴资金使用效率。政府补贴与服务挂钩,交通行业部门要在考核、补贴过程中有话语权。”

秉持公交优先发展理念,鼓励和支持社会资本依法参与城市基础设施建设运营意义重大。程世东认为,引入社会资本能够营造公平、有活力的市场环境,打破垄断,形成有序竞争格局,进而提升公交行业整体治理水平。“通过一系列措施才能逐步形成国有主导、多方参与、规模经营、有序竞争的格局。保障公交行业健康可持续发展,为城市居民提供更优质、高效的公交出行服务。”程世东表示。

程世东表示,“城市政府综合考虑群众出行需求和政府财力等诸多因素,合理确定城市公交服务标准,也应该承担相应的政策性亏损,不能‘政府请客、企业买单’。《条例》明确规定城市人民政府应将公共交通发展所需经费纳入本级预算,从法律上对稳定的公交运营补贴进行制度性保障。”

程世东指出,“城市政府综合考虑群众出行需求和政府财力等诸多因素,合理确定城市公交服务标准,也应该承担相应的政策性亏损,不能‘政府请客、企业买单’。《条例》明确规定城市人民政府应将公共交通发展所需经费纳入本级预算,从法律上对稳定的公交运营补贴进行制度性保障。”

“应积极开展社会化商业服务”

针对未来城市公交财务可持续发展的总体思路,程世东表示,应把握两个大方向:一是降成本,二是增收。增收方面,既要保障财政“输血”,还应靠企业自身“造血”。

那么公交企业如何拓展多元经营业务来增强自身“造血”能力呢?对此,程世东表示,要充分利用自身既有资源,包括车站土地、车辆维修、停车充电等,加大综合利用、对社会开放。

在广告业务方面,公交的车身、站点等都具备广告投放价值,不少企业通过合理整合广告资源,与商家合作,获得广告收入。例如有的城市公交车身贴上了各类商业广告,公交站也设置了灯箱广告等。

同时,定制公交能够根据不同人群的特定需求,提供个性化的出行服务,从而吸引更多乘客,增加票务收入。“定制公交,可以尝试对社会民营资本开放,同时保障其公平享用同等资源、待遇,包括公交专用道。”程世东表示。

“《城市公共交通条例》(以下简称《条例》)提出鼓励和支持社会资本依法参与城市公共交通基础设施建设运营,保障其合法权益。未来在这方面有很大的改革空间,应加大探索尝试。”程世东表示。

程世东指出,“城市政府综合考虑群众出行需求和政府财力等诸多因素,合理确定城市公交服务标准,也应该承担相应的政策性亏损,不能‘政府请客、企业买单’。《条例》明确规定城市人民政府应将公共交通发展所需经费纳入本级预算,从法律上对稳定的公交运营补贴进行制度性保障。”

据了解,《条例》的颁布,为城市公交的发展提供了坚实的制度保障,具有重要的里程碑意义。

《条例》从多个维度强化了发展保障,涵盖加强规划调控,保障公交用地需求,健全投融资机制,完善票价体系,落实补贴政策,保障公交优先通行等内容,全方位助力城市公交的可持续发展,使其能更好地满足公众基本出行需求,为城市现代化建设添砖加瓦。

此外,不断完善公交价格机制,科学合理制定城市公交价格,并建立动态调整机制。针对长期低票价难以覆盖企业运营成本的情况,依法依规开展评估并适时优化调整票价,对定制公交等线路实行政府指导价或市场调节价,对远郊长距离运营线路,探索采用按里程计价方式。

针对既有用地,支持利用场站

内部分闲置设施开展社会化商业服务,鼓励有条件的存量场站实施综合开发并分层设定地上地下空间建设用地上使用,允许符合条件的场站适当提高容积率。

“《条例》出台恰逢其时,是及时雨、雪中送炭,秉承公交优先发展理念。”程世东表示,“在强调安全的前提下,着力解决当前的两大问题:提高公交吸引力、竞争力的同时,保障行业发展、财务可持续。”

他进一步表示:“城市政府综合考虑群众出行需求和政府财力等诸多因素,合理确定城市公交服务标准,也应该承担相应的政策性亏损,不能‘政府请客、企业买单’。《条例》明确规定城市人民政府应将公共交通发展所需经费纳入本级预算,从法律上对稳定的公交运营补贴进行制度性保障。”