

# 问界新M7 Pro和智界R7发布 配套华为乾崮智驾引关注

■本报记者 龚梦泽

8月26日，鸿蒙智行发布了问界新M7 Pro和智界R7两款车型，均搭载华为乾崮智驾。在发布会现场，旗下问界、享界、智界三大品牌共6款车型实现了首次完整同框展出。

《证券日报》记者了解到，问界新M7 Pro为M7系列产品中起售价最低的车型，搭载华为ADS（乾崮智驾）基础版。而作为华为与奇瑞联手打造的第二款车，智界R7是鸿蒙智行的首款轿跑SUV。

## 产品矩阵不断丰富

“问界品牌2年5个月交付40万辆车。刚上市的享界S9上市20天大定突破8000辆，超出了预

期。”在发布会现场，华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东表示，问界M7 Pro有望成为25万元级最好的SUV，而智界R7凭借800V高压巨鲸电池、800V碳化硅高压平台和超800公里续航等黑科技，无疑会为消费者提供一个更具性价比的选择。

作为鸿蒙智行家族的全新轿跑SUV，智界R7以创新的设计语言和智能化的产品定位，吸引了诸多目光。在性能配置方面，智界R7配备了800V高压SiC驱动电机以及800V快充架构，车辆续航里程最高可达802km。在底盘部分，智界R7全系标配满血图灵底盘，此外CDC连续阻尼减振器和空悬。此外，新车还搭载了ADS 3.0端到端的类人智驾系统，实现了全国范围

内的自动驾驶能力。正因如此，余承东称其为“真正的跨越式、断代式、领先的自动驾驶技术。”

截至目前，鸿蒙智行旗下车型阵容已扩充至6款，即与赛力斯合作的问界M5、问界M7、问界M9，与奇瑞合作的智界S7、智界R7，以及与北汽蓝谷合作的享界S9。《证券日报》记者从鸿蒙智行处获悉，接下来，问界M8、享界下一款产品、与江淮合作的尊界首款车型有望于今年年底至明年亮相。

至此，鸿蒙智行已形成了覆盖多家主机厂、多种车型的产品矩阵，以及涵盖智驾、座舱、安全、车控等核心技术和解决方案的集成能力。据记者观察，除产品阵容不断丰富外，华为还在寻求将乾崮智驾变为鸿蒙智行旗下车型的标配。这意味着，ADS基础版将会在

更多车型上搭载。

## 智驾正加速普及

在发布会现场，余承东宣布，鸿蒙智行即将迎来全民智驾时代。“鸿蒙智行旗下车型将实现全系标配华为智驾，智界S7 Pro的车主们已经陆续把车开回家，开始享受ADS基础版带来的视觉智驾体验，如今问界新M7 Pro也将搭载ADS基础版与大家见面。”余承东表示。

业内普遍认为，当智驾能力愈发成为影响用户购车的决定性因素后，华为亟须利用其在消费者心中建立的智驾品牌高认知度优势，促进鸿蒙智行合作品牌销量的提升。而在销量潜力大的人门款车型上，这种品牌效应的加持尤为明显。另外，鸿蒙智行推动旗下车型

标配智驾功能，有利于通过规模效应摊研发成本。

值得一提的是，8月20日，阿维塔在重庆与华为签署《股权转让协议》，约定购买华为持有的引望10%股权。这意味着，阿维塔品牌车型的“含华量”也将快速提升。记者从阿维塔官方处获悉，即将上市的阿维塔07将会搭载华为ADS 3.0系统。

有分析机构称，2024年智能驾驶正加速产业化，智能驾驶能力将成为车企竞争的重要因素。

“下一阶段，对中高价位的智能新能源汽车而言，包含城区领航辅助驾驶功能在内的高阶智驾，将成为难以让消费者妥协的‘必选项’。”麦肯锡全球董事合伙人管鸣宇认为，技术迭代带来的成本降低，将推动新能源汽车和智驾加速普及。

## 实探北汽新能源享界超级工厂：

# 华为“第三界”打开北汽蓝谷向上空间

■本报记者 向炎涛

一台机械臂快速又精准地将车身零部件组装在一起，一辆辆方形的AGV（自动导向车）物流小车在车间内有条不紊地沿着路线运输……在位于北京市密云区的北汽蓝谷旗下北汽新能源享界超级工厂里，偌大的车间，整齐的生产线，几乎见不到几个工人。这里正紧张有序地生产着北汽蓝谷和华为联合推出的享界S9系列车型。

8月6日，华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东发布了华为“第三界”智慧旗舰轿车享界S9。近日，《证券日报》记者实地探访了享界S9生产工厂——北汽新能源享界超级工厂。

记者了解到，北汽集团聚合数十年的制造经验、研发实力以及全产业链优势资源“All in”享界S9，斥资16亿元，倾力打造了享界超级工厂。目前工厂产能为12万辆，后续预留产能30万辆。

## 倾力打造享界超级工厂

北汽新能源享界超级工厂是北汽集团践行首都制造业高端、智能、绿色发展趋势，从产品、品牌、智能制造等方面持续推进产业结构向高精尖方向升级，构建高质量发展新格局的重要举措。

北汽新能源享界超级工厂常务副总经理王辉向记者介绍，享界超级工厂拥有冲压、焊装、涂装、总装四大工艺，制造体系全面对标头部豪华车标准。工厂全面推行高端制造和智能化的理念，采用钢铝混合共线生产，其中冲压加工、涂装喷涂和铆接的自动化率均达到100%，焊接自动化率也达到了99%，可以说实现了关键工序100%自动化，确保了豪华车质量标准的零缺陷和高效率，综合实力处于行业领先水平。

“在生产过程中，超级工厂把质量视作自己的‘生命线’，从零部件

管控，到冲、焊、涂、总四大车间的过程管控，再到车辆下线之后的整车检测，做到100%全覆盖，用一项项的严苛标准严把质量管理关口。”王辉说。

一串串具体的数字或许可以窥见享界超级工厂对质量的重视：对1300+个人库零件进行标准作业检验和数据集成管控、22000+个测点全尺寸监控，测量精度达到±0.05mm，352个关键装配扭矩实现可追溯管理，16种路况全路谱强化检测拦截10类126种整车功能问题……

据王辉介绍，工厂还实现了全球首创的智驾标定间，实现了全面智能电检，核心设备100%联网，全自动标定数据自动采集匹配，透明化管理。在线检测、扭矩管理、视觉引导等复合系统分析工具有效管控工业数据，下线车辆的全过程工艺参数及时入云，实现“一车一档”的可追溯管理。并且，超级工厂还是唯一一个满足北京水源保护地及密云生态涵养区环保要求的汽车工厂，环保指标全球领先。

## 销量大幅增长

北汽蓝谷董秘赵冀对《证券日报》记者表示，与华为并肩前行，将加速北汽新能源智能化和企业运营的数字化转型，同时华为渠道赋能也会为北汽新能源注入强大动力，利好旗下极狐汽车和享界汽车销售，有助于快速达成上量目标。

根据最新披露的数据，今年7月份，北汽新能源旗下极狐品牌销量攀升至8017辆，同比增长329%，连续两个月销量突破八千辆。今年前7个月，北汽新能源累计销量38992辆。赵冀表示，根据目前终端反馈的数据，8月份交付超过8000辆基本是“板上钉钉”的事。

对于销量增长的驱动因素，赵冀告诉记者：“最重要的是我们找到了一条正确的路，这条路是我们



图为北汽新能源享界超级工厂

公司供图

内部花了很长时间摸索走出来的，而让我们坚定在这条路上走下去的是我们所拥有的资源禀赋。”

赵冀坦言，在纯电行业，亏损是比较常见的现象，最近看到几家大的车企毛利率转正，对北汽蓝谷来说也是比较好的正向激励。

北汽新能源总经理助理、销售总监孙贵洋告诉《证券日报》记者，公司通过一系列的变革，来推动营销的革新。渠道、服务、营销举措，相辅相成、三位一体，极狐实现了营销体系能力的全面进阶。

在渠道方面，极狐汽车的单店月均销量已达到40台，在新能源汽车行业已经处于第一梯队。并且，有一批经销商月销实现了破百辆，头部经销商月销更是稳定在300辆左右。相比以往，极狐的渠道质量和能力得到了显著提升。

据悉，极狐汽车不断完善渠道布局，结合年度销售目标制定整体渠道开发标准，确定了渠道补强区域和空白城市渠道开发计划，年内

极狐渠道将覆盖123个城市，一、二、三线城市覆盖率达到97%。

在服务方面，极狐汽车已建成100余家授权服务中心，覆盖全国70个城市。通过数字化转型，将客户和产品一对一绑定，对用户的服务从被动响应变为主动出击，大幅提升用户体验。

## 下半年加速扩张

孙贵洋表示，极狐下一步计划将营销服务网络的规模从2023年底的244家增加至300家，预计到2025年，实现对100多个城市的覆盖，并拥有超过380家服务网点。与此同时，将持续加强服务和补网络的

建设，在已经建成31座极狐专属补能站，46万根合作充电桩的基础上，年底前将接入超过55万根充电桩，并规划建立约300座超级充电站，以覆盖京津冀、长三角、珠三角和川渝四大主要城市圈，让用户能够在全国300多个城市实现即插即用功能，

显著提升整体服务水平。

“2024年上半年，面对激烈的价格战，北汽新能源选择了‘卷’价值，用品质说话，不仅稳步推进了营销体系的升级，技术和产品研发的深化，还在制造效率、市场拓展以及服务质量等方面取得了显著成效。”赵冀说，下半年，北汽新能源的研发重心将放在极狐品牌、享界品牌，以及新一代智能底盘的全面升级上，目前已经启动了包括阿尔法T5神行版在内的多个项目开发工作，这些研发项目将为极狐产品矩阵注入持续的创新动能。

此外，面对瞬息万变的市场，北汽新能源表示，将顺应形势，快速调整城市差异化营销策略。公司将深入分析各城市的特色文化和消费习惯，实施精准营销，以核心城市销量突破带动周边城市的销量提升。此外，北汽新能源将优化渠道布局，增加渠道密度，提升城市覆盖率，并利用信息化工具实现销售过程的精细化管理。

# 阿维塔、赛力斯相继决定入股华为引望

■本报记者 冯雨瑶

继阿维塔后，华为旗下引望迎来第二家宣布参股的车企。8月25日晚间，赛力斯发布公告，同意全资子公司赛力斯汽车有限公司以支付现金的方式购买华为持有的深圳引望智能技术有限公司（以下简称“引望”）10%股权，交易金额为人民币115亿元。据此计算，引望估值已高达1150亿元。

引望成立于今年1月份，最初由华为100%持股，主要业务包括汽车智能驾驶解决方案、汽车智能座舱、智能车控、智能车云、车联光等。“随着技术突破和市场拓展，引望未来有望获得更多认可，估值将

进一步提升。”深度科技研究院院长张孝荣对记者表示。

赛力斯集团董事长（创始人）张兴海表示，本次投资入股引望公司，标志着赛力斯与华为升级为“业务+股权”的全面合作，开启双方合作从1到N可持续发展的新起点。“赛力斯将坚定支持引望成为汽车产业智能化开放平台，力争3年计划实现问界年产销百万量级目标，带动引望百万台套供应。”

赛力斯在公告中透露，基于引望经审计的拟装业务模拟报表显示，2024年1月份至6月份营业收入104.35亿元，净利润22.31亿元，结合引望财务数据和未来经营

前景，本次收购预计对赛力斯投资收益产生正向影响。赛力斯的总资产、净利润规模和基本每股收益将得到提升，有助于增厚利润，实现股东利益最大化。

华为轮值董事长徐直军表示，本次合作是华为携手伙伴将引望打造为汽车产业智能化开放平台的又一重大进展，后续引望将继续对战略合作伙伴开放股权。

华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东表示：“引望聚合了华为智能车业务的众多核心技术，华为将全方位支持引望持续领先，服务汽车产业智能化转型。本次合作标志着华为和赛力斯的合作更

加全面、紧密。未来华为和引望将持续支持问界品牌向上，推出更多新品。”

据悉，引望自成立之初定位就非常明确、清晰，即“成为股权多元化的公司”。目前来看，除了阿维塔、赛力斯明确入股外，不乏有其他车企也向外透露了入股引望的意愿或进行了相关回应。

例如，8月23日，与华为合作“享界”的北汽蓝谷董秘赵冀在回应媒体提问时称，已关注到阿维塔等拟入股引望的情况，对此公司方面目前没有可以透露的信息。公司从战略层面坚决拥护和

此前，东风汽车集团有限公司副总经理尤峥表示，正联合一汽集团积极推进参股华为智能汽车解决方案业务事宜。

“许多车企在智能驾驶领域研发能力薄弱，急需先进技术加持。”张孝荣表示，“借助引望平台，车企能更快扩大市场份额，提升竞争力，增强其在智能汽车领域的技术和创新能力。”

“引望的智驾技术在国内属于一流水平。”国际智能运载科技协会秘书长张翔告诉《证券日报》记者，“目前，很多车企尚未有智驾功能，只有一小部分车企在某些城市启动了智驾，引望对相关车企的

# 宇通客车上半年销量大增 净利润同比增长255.84%

■本报记者 肖艳青

8月26日晚间，宇通客车披露2024年半年报，公司今年上半年实现营业收入163.36亿元，同比增长46.99%；归属于上市公司股东的净利润16.74亿元，同比增长255.84%。

清晖智库创始人宋清辉在接受《证券日报》记者采访时表示：“宇通客车上半年业绩表现亮眼，其业绩的大幅增长一方面与中国客车产品整体竞争力不断提升，以及旅游客运市场需求的持续恢复等因素有关，另一方面则与宇通客车紧紧把握客车‘出海’红利，获得全球客户的高度认可有关。”

宇通客车在公告中表示，报告期内，宇通客车出口销量实现大幅增长。公司出口业务占比提高，销量结构向好，业绩贡献增加。同时，受益于旅游业持续向好，旅游客运市场需求持续恢复，公司国内销量实现增长。

数据显示，上半年宇通客车累计实现客车销售20555辆，同比增加35.82%。

聚焦海外市场，随着中国客车产品竞争力不断提高，客车出口成为助力企业业绩提升的重要因素。据中国客车统计信息网数据显示，2024年上半年，我国出口销售大、中、轻型客车共计27551辆，相比去年同期增幅达到39.36%。其中，宇通客车今年上半年累计出口量最高，达到6500辆，同比增长58.27%。

截至报告期末，宇通客车累计出口各类客车超10万辆，产品远销智利、墨西哥、菲律宾、澳大利亚等国家和地区。在主要目标市场，公司已成为主流客车供应商之一。在新能源客车领域，公司已累计出口新能源客车超过6000辆，并在卡塔尔、墨西哥、英国等40多个国家和地区形成批量销售并实现良好运营。

同时，宇通客车在海外拥有330余家授权服务站或服务公司，410余个授权服务网点，平均服务半径150公里，覆盖海外全部目标市场。

另外，从研发投入看，今年上半年公司研发支出7.4亿元，占营收的比例为4.53%，在同行业中居于较高水平，主要投向包括二代电动化底盘、智能座舱、智能网联等新技术研究与应用等。

国际智能运载科技协会秘书长张翔在接受《证券日报》记者采访时表示：“宇通客车作为客车行业的龙头，不仅具有品牌效应和规模效应，同时也具有产业链优势，零部件采购价低，因而具有较强的盈利能力。”

## 发力智能硬件领域

# 云天励飞-U上半年营收同比增97.4%

■本报记者 王镜茹

8月26日，云天励飞-U发布2024年半年度报告。今年上半年，公司营业收入2.89亿元，同比增长97.40%；归属于上市公司股东的净利润为-3.10亿元，部分是因报告期内股份支付增加所致。

云天励飞-U表示，营业收入较上年同期增加，主要因智慧行业解决方案及智能硬件产品的销售收入增加所致。

半年报显示，公司基于自研“云天书”大模型和神经网络处理器，打造面向各类边缘AI场景的各类硬件设备并对外销售，包括AI芯片、与华为昇腾合作打造的“天舟”大模型一体机等。

在此背景下，云天励飞-U发力C端布局，3月份收购智能穿戴方案设计头部公司研丞丞技术。研丞丞技术主要产品包括智能蓝牙耳机PCBA、智能手表PCBA、智能音箱PCBA等IoT（物联网）产品，主要应用在华为、荣耀、OPPO等品牌终端产品上；7月份注册了全资子公司深圳市噜味博士科技有限公司，经营范围包括人工智能硬件销售、人工智能应用软件开发等。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示：“随着AI技术不断迭代，国内AI厂商正通过投资并购的手段，主动拓展商业版图，加速AI场景落地。”

除此之外，云天励飞-U还结合多模态大模型技术特点和行业需求，持续拓展创新业务。目前，云天励飞-U已形成城市治理、智慧交通、智慧应急、智慧城管、智慧园区、低空经济、智慧教育等行业产品与解决方案体系。

尤其是在智慧教育业务领域，今年上半年云天励飞-U提出Fly计划，致力于构建全面、立体的人工智能教育生态系统，目前已与深圳多所中小学合作，建立人工智能联合实验室。

事实上，大模型的蓬勃发展带来了算力需求的激增。中信建投测算，2023年至2027年，全球大模型训练端峰值算力需求量的年复合增长率有望达78.0%。工信部数据显示，截至2023年6月底，算力总规模达197 EFLOPS，算力总规模近五年年均增速近30%，算力总规模超过1080EB。

今年6月份，云天励飞-U与德元方惠签署AI算力运营合作协议。德元方惠将向云天励飞-U购买AI训练及推理异构算力服务，总算力规模约4000 PFLOPS，该协议在未来三年服务期内将为云天励飞-U贡献约16亿元的营收。

调研记录显示，云天励飞-U向客户提供的是异构训练及推理AI算力服务，包括两部分：4000 PFLOPS的异构训练及推理算力，以及公司在自身大模型研发所积累的模型训练效率的平台工具和智算集群管理平台。这两部分将最终以算力服务的形式提供给客户，公司按月确认服务收入，三年服务期内，每年总服务费约为人民币5.356亿元（含税）。对此，云天励飞-U表示，持续看好大模型进入成熟商业化阶段后推理需求的爆发，后续公司亦可在超大规模异构高性能算力集群中将其自研推理卡与高性能训练算力相结合，为其自研推理卡落地打开场景触角，搭建生态。

中国银行研究院研究员叶银丹对《证券日报》记者表示：“在算力需求急剧增长的背景下，拥有‘大模型+大算力’优势的企业将成为第三方算力中心服务商，可以帮助客户以更低成本提升模型训练及算力利用效率，有望打造出企业的第二增长曲线。”