

华为必须要造车？

华为虽然多次声称“不造车”，但没有企业敢忽略其在汽车领域上的野心和实力。

正如近期华为轮值董事长徐直军在接受采访时说的：“特斯拉现在能做的，我们都能做到。”

华为现在的定位是做智能汽车的超级供应商，在汽车软件方面，华为已经相对完整，而智能汽车时代，软件其实是最核心的。

华为与车企的合作已经不少，但最近的新消息，让华为再次陷入“会不会造车”的讨论当中。

近期，长安汽车董事长朱华荣对外宣布，将携手华为和宁德时代，联合打造高端智能汽车品牌。

虽然目前有关三方合作的具体消息还未公布，但华为成为了业内关注的焦点，在业内看来，这意味着华为深度参与到了整车的研发和设计之中，相比于之前只给整车厂提供软件系统，华为在“造车”上更进一步。

对此，华为并没有做任何回应和解释。但可以肯定的是，华为在汽车领域，正在投入更多的精力和资源。

11月16日，据36氪报道，华为消费者BG和智能汽车解决方案BU正进行整合，后者将直接由华为高级副总裁、消费者业务CEO余承东管理。这也意味着，华为将汽车业务调整到了更高的战略高度上。此外，随着智能汽车解决方案BU和消费者业务BG整合，华为在汽车业务上to C的属性将得到进一步加强。

除了向to C业务上开始发力，to B业务的步伐也开始加速。

上月底，华为在发布Mate 40手机后，又发布了一个重磅消息——华为智能汽车解决方案“HiCar”。

从发布HiCar到与长安汽车、宁德时代一起合作造车，再到宣布汽车智能BU与消费者BG整合，这一系列动作，不得不让人猜想，华为是否会和早期说不做手机最终却大举进入一样，最终推出自己的汽车。

回溯18年前，华为创始人任正非还否决了内部想要做手机的想法，直到2002年底，才拿出十个亿做手机，并最终成功实现突围。

如今，华为的发展面临困局，无论是最终开始造车，还是继续做超级供应商，汽车业务都是华为打破困局最有希望的突破口。

随着禁令和芯片断供的双重影响下，华为正遭遇着运营商和消费者两方面业务的威胁，前者业务屡遭英国、印度等海外国家的限制，后者业务处于芯片短缺的危机之中。

除了这些，同为三大主要BG业务的企业业务方面，随着阿里、百度和腾讯的围剿，云服务也面临着激烈的市场竞争。不可否认的是，现在这三大业务，华为面临的压力都很大。

华为需要一个新的突破口，风口且未来前景广阔的智能汽车领域，无疑是最佳的选择。华为汽车业务正在加速，未来，它能撑起华为的半边天吗？

华为汽车业务的进击
“我们是有边界的，华为永远不会造汽车”。

这句话自从被任正非在华为内部的会议上说出后，很快就成为了华为众多高层对外的“统一口径”。2019年上海车展上，徐直军在众多车企面前宣布华为不造车，而是要帮助车企“造好”车。

而在这之后，这样的表态也越来越多。

去年10月，在世界智能网联汽车大会上，徐直军再次强调华为在汽车领域的战略是帮助车企“造好”车、“造好车”。再到今年8月的第十二届汽车蓝皮书论坛上，华为智能汽车解决方案BU总裁王军也表达了同样的观点。

在业内看来，华为之所以这两年会再三强调“不造车”，其背后就是为了打消各大车企的顾虑，更好地与车企们合作。但即使这样，外界对此仍然将信将疑，毕竟华为对于汽车领域的探索，早在2013年就开始了。

当时，国内新能源造车的风口还未形成，特斯拉CEO埃隆·马斯克也在考虑是否将处于破产边缘的特斯拉卖给谷歌。而彼时的华为，却宣布正式进军汽车领域，并成立“车联网业务部”。

与此同时，该业务部推出了首个车载模块ME909T，来帮助车企实现车辆的网络连接服务。事实上，华为为了做到这点，早在2009年就开始对车载模块开始研发，并在2011年加大研发投入。

自此之后，华为就开始了与车企们的合

作。

2014年开始，华为先后和东风、长安汽车展开在车联网、智能汽车方面的合作；

2015年，华为和大众汽车达成合作共同推进车联网研发应用；

2016年，华为与奥迪、宝马、爱立信、诺基亚、高通等企业组建“5G汽车联盟”。

而从2018年开始，华为与车企的合作也不再仅限于车联网，而是向自动驾驶领域进行涉及。

2018年10月，在华为年度开发者大会上，一个名为MDC600的自动驾驶计算平台被发布，据华为介绍，该平台可以支持L4级别的自动驾驶计算能力。而作为该计算平台的核心——芯片，同样是华为自主开发的AI芯片昇腾310。

此计算平台一经推出，就成为了业内关注的焦点，在华为之前，自动驾驶计算芯片一直被Mobileye和英伟达两家公司所瓜分，但随着华为昇腾310芯片的入局，或许将会改变这一市场格局。

据TechWeb报道，华为的MDC600符合自动驾驶最高级别的车规标准，即ISO26262 ASIL-D级别标准，而英伟达的多款产品并未达到这一标准。

事实上，要实现真正的自动驾驶，不仅需要计算平台和芯片，同样还需要5G技术的辅助，而在这方面，华为也已做好相应布局。

去年1月，在华为的5G发布会上，余承东发布了全球首个支持V2X(车与外界信息交换)及自动驾驶的车载多模5G芯片巴龙5000。据余承东介绍，该款芯片可满足汽车在车辆数据互通、车路协同及自动驾驶方面的5G通讯需求。

从2014年至2019年，华为相继在车联网、自动驾驶和5G通讯等汽车智能方面进行了相应的准备。或许正是有了这些准备，才给了任正非在汽车业务上再进一步的信心。去年5月29日，任正非签发华为组织变动文件，文件批准成立智能汽车解决方案BU，并将业务方向划定为智能驾驶、智能座舱、智能电动、智能网联、智能车云五大板块。此外，文件表示该BU隶属于ICT管理委员会管理，并任命曾在华为日本运营商业务部任职的王军担任该BU总裁一职。通过这一调整，虽然表明了华为对汽车业务更为重视，但不变的是，任正非依然在文件中强调了“华为不造车”。

而在当时来看，华为之前的布局已完成了对五大板块中四个的搭建。

在智能驾驶方面，结合MDC600自动驾驶计算平台，再加上AI芯片昇腾和多模5G芯片巴龙5000，将帮助车企从L2向L4阶段逐步推进，同时加速自动驾驶落地。

智能网联方面，也是通过早在2013年推出的ME909T来实现车载通信，经过数年的迭代，在去年已推出全球首个5G车载模块MH5000。而在智能车云方面，通过华为云已实现自动驾驶的训练、仿真和测试工作。

说完软件，再来看硬件部分。

作为智能汽车的硬件部分，也就是业内常说的三电系统——电池、电机和电控。据腾讯深网报道，华为已完成对三电系统的自研。今年5月，华为自主研发的电控和车载充电机系统，首次搭载在上汽两款量产电动汽车上。此外，华为还发布了了新一代HiCharger直流快充模块，可有效为电池运营商降低成本。

而随着上月底，华为发布智能汽车解决方案“HiCar”，五大板块最后一块被补齐。据华为介绍，智能座舱是其构建“人车家”全场景智慧生活的重要一环，通过鸿蒙OS、通信模组和HiCar可完成搭建。

就此，华为已完成了智能汽车解决方案的全部五大模块，如果按照徐直军的话来说，就是“除了底盘、四个轮子、外壳和座椅，剩下的都是华为拥有的技术。”

正因为这样，在负责华为主要营收的“三驾马车”遭遇发展困境时，给了任正非将汽车业务作为突破口的信心。

汽车业务会是一个好的突破口吗？
对于这个问题的答案，华为已经用行动来回答了。

从2013年以车联网为切口进入汽车领域，再到去年将汽车智能解决方案作为华为的主要发展战略，而到了今年，直接将汽车业务抬高到了三大重要业务BG的高度。

可以明显看出，华为在汽车业务上是加速的，尤其是去年和今年。加速的原因，除了突破华为原有业务上遇到的困局，同时也是因为汽车领域的广阔前景。

随着去年特斯拉扎根国内市场、国产新能源车企对智能化的深入，一汽、北汽、长安等传统车企倍感压力，这两年纷纷开始智能化转型。而对于华为的智能汽车解决方案BU而言，定位正是聚焦ICT技术，促进传统车企向智能网联化转型。

自去年开始，华为先后与一汽、东风、长安和广汽等国内传统车企进行了不同程度的合作，但方向均在车联网、自动驾驶等智能汽车方面。

那么，智能汽车解决方案业务是否为华为带来了收益？

由于该业务之前都属于华为的子业务，因此并没有在往年的财报中过多提到这项业务的数据。但据中信证券在一份研究报告中预测，华为汽车电子销售额有望在未来十来年的时间内达到500亿美元量级。

华为也得出过同样结论，华为曾对汽车业务做过一个预测，这项业务在未来有望贡献500亿美元的营收。

由此来看，to B业务赚钱能力强劲，华为不仅要去做汽车零部件供应商和智能汽车解决方案供应商，在业内看来华为更要做汽车行业的Tier1(一级供应商)。

但要达到这个目标并不简单，因为在华为前面已有博世、大陆、德尔福等传统Tier1巨头。

除此之外，在智能汽车解决方案业务方面，同样也受到阿里巴巴、苹果和百度等互联网大厂的竞争。具体而言，阿里巴巴于2016年就已推出“斑马”智行互联系统；同年，百度也推出了名为“CarLife”的车联网智能解决方案。而在两年后，苹果也推出了车载智能CarPlay。

连线Insight曾在《争夺新能源汽车“终端”，大佬不能输》一文中对智能汽车行业进行了分析，并且认为该行业随着巨头的入局，将会变得愈来愈拥挤，入局者都在争夺未来智能终端的“入场券”。

正因为这样，华为在汽车业务to B端的基础上，通过与长安汽车、宁德时代展开合作和将汽车业务升级至与三大业务并列，来打通汽车业务to C端。

“在打通to C后，华为在汽车业务上能做的事情就更多了，比如随着华为和高德合作后，下一步华为就可能将导航和应用出现在汽车的车窗上面，很有科幻感。”汽车行业从业者刘凯对连线Insight表示。

除此之外，基于华为近几年在汽车软件、硬件方面的积累，并不能完全确定华为未来会不会自己造车。“虽然华为对外一直说着不造车，但谁也不敢放松对华为的警惕，因为它随时都有可能杀人造车领域。”刘凯这样说。而这次和长安汽车、宁德时代合作，在业内看来很有可能就是为了下一步自主造车试水。

华为与长安汽车、宁德时代的合作事宜虽然没有过多消息曝出，但无论最后以什么形式来造车，在这条赛道上都未必能走得顺畅，毕竟不仅有着特斯拉这样的强敌，同时蔚来、小鹏和理想等国内新能源车企和吉利、长城这些自主车企的实力也不能小觑。

“虽然华为、长安汽车和宁德时代在外界看来是强强联合，但合作造车依然存在着配合和分工上的种种问题，并不代表造出的车就能比特斯拉和蔚来、小鹏和理想为代表的的新能源车企优秀。”一位智能汽车行业从业者对连线Insight表示。

尽管这样，华为目前已经在汽车业务上完成了to B和to C两条线的布局，虽然并不知道该业务是否真的能成为华为未来的盈利业务，但可以确定的是，华为在汽车领域方面未来还会有很多动作。

困境中，华为需要自我突破
回顾华为的发展史，华为实际上一直处于突围的过程中。

曾经说不做手机，但最终开启手机业务，就是华为很重要的一次突围。

在2002年，华为差点崩溃了，这一年被称为是华为的冬天。

彼时，华为正陷于自1984年以来的首次负增长之中，其销售收入从2011年的225亿元下滑至221亿元，而导致华为陷入困境的正是任正非的误判。

那几年，一种名为PHS(Personal Handy-phone System)的通信技术开始在国内出现，其终端产品就是“小灵通”。由于其辐射小、绿色环保和资费少等优势，一时间成为国内通讯设备公司们中意的技术。

然而，时任华为总裁的任正非对此却颇为反对。“短暂的赚钱机会，宁可赔死，华为也不去做过时的技术”。任正非这样决定也

不是没有理由的，毕竟华为是以给运营商提供通讯技术的设备服务商起家，为了让运营商放心，他曾承诺不进入通信消费品领域。

但事实证明，任正非忽视了小灵通在国内流行的潜力。

彼时，物美价廉的小灵通一时间成为了市场追捧产品，而像中兴通讯这样选择小灵通发展的企业也得到了快速发展。据相关数据显示，2003年中兴通讯的销售额一度达到了华为的80%，相比之下，华为却错过了机会。

除了与小灵通失之交臂后，华为在通信技术的选择上也出现了误判。

当时的2G手机网络，为GSM和CDMA两种模式，而彼时中国移动正密集建设GSM网络，于是任正非对此押宝，着重研发。但现实再次给任正非开了一个玩笑，由于该技术与国外产品相比，不够成熟导致在一些重点技术领域无法突破，而被华为放弃的CDMA技术，却被中国联通看中，华为想回头时已然来不及。

为了让华为突破困局，任正非在2002年末将之前一直不愿意做的手机业务进行立项。但今时不同往日，自2007年开始，iPhone已在国内市场中走红，四年中做了四款手机，就让苹果达到了3000亿的市值。反观华为，还在通过运营商合作做利润极低的贴牌手机。

“在终端上，我们创新不够，能力不够。”两者对比之后，任正非做出了将手机业务升级的决定。

2012年12月，在一个名为“高级座谈会”的会议上，他将手机终端业务升级为重要战略地位，与运营商业务、企业业务并列为公司三大核心业务，并找来了余承东来负责这块业务，也就有了已成为华为营收主力的消费者业务。而如今，将汽车业务的战略位置提高，则是另一种突围，不过华为的困境来自外界。

自从去年5月美国商务部将华为及70家关联企业纳入“实体名单”后，华为就一直面临着断供危机。

而到了今年8月，禁令再次升级。美国商务部宣布，在全球范围内未经美国政府允许下，禁止用美国的软件为华为涉及芯片等其他零部件。随后，台积电、高通等芯片厂商也表示无法为华为供货。

由于禁令和芯片断供的双重影响下，导致华为手机的海外业务颇受影响。

据市场调研机构Canalys发布的数据来看，华为虽然在今年第二季度在全球智能手机市场中首次超越三星夺冠，但依然受到禁令的限制，几乎扼杀了华为在海外市场的业务发展，其海外市场出货量同比下降了27%。

此外，在华为终端另一大块的智能电视方面，同样遭遇发展困境。据奥维云网发布的数据来看，2020年上半年智能电视前五大品牌中，小米以三分之一的份额占据第一，而华为并未入榜。除了消费者业务，华为的运营商业务同样在禁令之下受到阻碍。

今年2月，随着美国的禁令影响，沃达丰和英国电信纷纷宣布将把华为5G设备从核心设备中剔除。一方面受到打压，另一方面对手快速增长。据相关媒体报道，目前爱立信5G设备订单在数量上已超过了华为，以至于爱立信总裁鲍毅康曾对媒体这样表示“爱立信正在引领5G的发展，我没看见任何人在我们前面”。

而在华为企业服务业务这块，华为云成为其主要代表，虽然该业务并没有受到禁令的影响，但也处于激烈竞争之中。据IDC发布的《中国公有云服务市场(2020上半年)跟踪》报告显示，阿里云、腾讯云位列第一和第二，华为云排在第三，而其身后紧随着中国电信和亚马逊。

现在来看，华为的运营商业务、消费者业务和企业服务三大主要业务都面临着挑战。

“华为需要找大体量的赛道才能撑住这么大的船，目前仅运营商和消费者业务不太够。”一位前华为员工对未来汽车日报表示。

而随着新能源汽车所带动的智能汽车相关领域得到高速发展，汽车业务就像八年前的手机业务一样，已成为华为冲破困境的新突破口。

华为在汽车领域的野心已经尽显，徐直军曾经说过一句话：“可能十年以后的汽车行业，华为又很牛，像在手机行业一样。”

华为接下来要做的，就是加速让这句话成为现实。