

强强联手，宝马奔驰合作超充电网

随着中国新能源汽车渗透率逼近40%关口，一场浩浩荡荡的汽车工业革命已经进入了白热化阶段，为了应对来自中国本土品牌的冲击，曾经的“死对头”现在也不得不联手来面对时代的冲击。

11月的最后一天，华晨宝马汽车有限公司与梅赛德斯-奔驰(中国)投资有限公司联合宣布签署合作协议，双方将以50:50的股比在中国成立合资公司，在中国市场运营超级充电网络，合力满足中国客户对豪华充电服务日益增长的需求。根据协议，宝马和梅赛德斯-奔驰将利用其在全球和中国市场的充电运营经验及对中国新能源汽车市场的洞察，为中国客户量身定制快速、便捷、可靠的充电解决方案。双方希望此次合作能够进一步提升客户的公共充电体验。按照规划，至2026年底，该合资公司计划在中国建设至少1,000座具备先进技术的超级充电站，约7,000根超充电桩。首批充电站计划于2024年起在中国重点新能源汽车城市开始运营，后续充电站建设也将覆盖全国其他城市和地区。该合资公司的充电网络将向公众开放。据悉，宝马和奔驰车主可享受专属尊享服务，如即插即充、线上预约等无缝数字化充电体验。此外，该合资公司计划在条件允许的情况下采购可再生能源电力，为中国客户提供可持续的豪华充电体验。

梳理宝马和奔驰充电网络布局情况发现，宝马自己品牌的首批超充站在今年8月才开始运营，目前只覆盖了9大城市，预计到2023年底将建设约50个基站。而奔驰这边首批超充站在今年10月份才开放了成都和佛山仅两个站点，要知道，光一个特斯拉就已经在国内布局了超过1800座超充站，宝马和奔驰虽为百年豪车品牌，但两者在补能领域都只能算后来者。除此之外，纯电动车市场的玩法与燃油车市场完全



不同。对于燃油车用户来说，品牌只需要把产品性能和售后服务做好就没有多大问题。但要想服务好纯电动车车主，还需要把补能便利性也要考虑进去，但奔驰和宝马在这方面的发力时机实在是太晚了。

仅靠一己之力无法在短时间跟上爆发的市场需求，那么双方紧密合作将双倍的技术与资源推进超级充电站的落地，对于这两个急需在中国新能源汽车市场稳住阵脚的德系巨头来说，确实是一次有望实现1+1大于2的机会。

值得一提的是，宝马奔驰的“强强联合”并非首次，此前在电动化、智能化相关领域合作的尤为紧密。早在2019年，宝马和奔驰接连宣布在汽车出行服务、自动驾驶两大领域展开合作，其中双方决定共同研发基于高速公路上应用场景的L4级自动驾驶技术。不过仅在一年多后，双方因多方面原因暂停了该领域的合作。此次在充电领域的牵手，亦被业界视为一种不同模式与目标下的“再续前缘”。

长安汽车与华为 签署投资合作备忘录



11月27日，长安汽车A股股价强势涨停。28日，汽车产业链个股维持强势，长安汽车继续“狂飙”，当天其股价接近涨停，股价创历史新高，成交192亿元创历史天量。疯狂“躁动”的背后，是其与华为合作的一则公告引发市场高度关注。

11月26日，华为和长安汽车在深圳签署了《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。根据备忘录，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，长安汽车及关联方将有意投资该公司，并与华为共同支持该公司的未来发展。新公司将致力于成为世界一流的汽车智能驾驶系统及部件产业领导者，并作为服务于汽车产业的开放平台，对现有战略合作伙伴车企及有战略价值的车企等投资者开放股权，成为股权多元化的公司。随后，华为常务董事、智能汽车解决方案BU董事长余承东更是表示，华为已向赛力斯、奇瑞、江淮、北汽发出股权开放邀请，并希望中国一汽加入。

目前华为与主机厂的合作有三种模式，分别是Tire1、HuaweiInside和华为智选。其中，Tire1模式即为作为供应商，向主机厂供应华为自研的各类硬件；HuaweiInside即HI模式是提供完整的智能座舱、自动驾驶等软硬一体的全栈解决方案；智选模式则是在Inside模式上更进一步，搭载华为智能汽车解决方案的合作方产品，全面进入华为零售渠道。具体一些，极狐、阿维塔合作就是以车厂为主导的HI模式；赛力斯、问界AITO、智界便是以华为为主导的智选车模式。

从目前的市场表现来看，走HI模式路线的品牌和产品，销量尚并没有被市场所广泛接受；仅有在智选车模式下的问界AITO成功出圈。不过即便是这样，问界的体量也只有月销几千台，难以实现走量。余承东就曾表示，华为车BU计划要在2025年实现盈利的目标，为此得先帮车企卖100万台车。

因此，如果不改变与传统大厂的合作模式，难以实现进一步的突破。而全新成立的子公司后，情况将大大改变。首先，长安入股新公司，这也意味着拥有百万级体量的长安集团及其旗下的众多子品牌如阿维塔、深蓝汽车、长安启源等等，将大概率采用华为的智能化产品，光凭这一点就将极大地促进华为Tire1模式的推进。其次，备忘录中还提到，新公司“将对现有战略合作伙伴车企及有战略价值的车企等投资者逐步开放股权，成为股权多元化的公司”。这也意味着，目前采用智选车、HI模式的合作伙伴，可以入股到新公司，双方将毫无保留地进行技术交流与合作，打造出更具竞争力的产品。最后，对于华为来说，汽车BU转型“to B”业务后，将更有利于鸿蒙生态的快速拓展，这才是华为最看重的。事实证明，稳固自身生态不仅是抵抗未知风险的关键一步，把鸿蒙系统打造成国内市场份额第一的操作系统，还能在世界市场与苹果和谷歌形成三足鼎立之势，进一步巩固华为在全球科技领域的领先地位。

吉利加入蔚来换电“朋友圈”



蔚来换电“朋友圈”又扩大了。11月29日，浙江吉利控股集团有限公司（“吉利控股”）与蔚来控股有限公司（“蔚来”）在杭州签署了换电战略合作协议，双方将在换电标准、换电技术、换电服务网络建设及运营、换电车型研发及定制、电池资产管理及运营等多个领域展开全面合作。与蔚来当前换电业务主要聚焦C端市场不同，此次与吉利的合作，还将进军营运车辆领域。根据协议，双方将通过“共投、共建、共享、共运营”模式，有效合作存量站点和新增站点，搭建更大规模、统一性的换电网络。双方将携手打造中国“私家车”和“营运车”两大换电标准体系，为不同需求的用户提供更便捷、完善、有保障的服务。据悉，此次代表吉利一方签约的易易互联成立于2016年，在运营车辆市场深耕多年，主营B端运营市场换电业务。截至目前，易易互联布局和运营超300座换电站，每天换电次数超2万次，换电量超60万度。

当前，换电已经成为新能源汽车的重要补能方式之一。2020年，换电站被明确纳入新基建建设范畴，此后，《关于进一步提升充换电基础设施服务保障能力的实施意见》《关于启动新能源汽车换电模式应用试点工作的通知》等多份文件相继出台，推动换电基础设施建设。业内普遍认为，换电模式有着十分广阔的市场前景。

众所周知，换电已经成为蔚来汽车的护城河。蔚来不仅仅只是一家新能源车企，其实也是全球最大的电动汽车换电网络运营商，目前已经建设和运营超过2100座换电站。但由于行业标准不统一等一系列问题，蔚来汽车换电业务的盈利能力以及亏损程度，一直都是悬在品牌头上的“达摩克利斯之剑”。

此次蔚来与吉利携手的最大意义在于，NIO Power换电体系即将从to C走向同时服务B、C两端，并同时服务蔚来与其他品牌，这也将更有助于其换电体系实现盈利。未来，蔚来换电站不仅可以服务蔚来、长安、吉利等各个品牌的乘用车型，还可以服务营运车辆，换电站将成为智能电动时代的公共基础设施。同时，在各家企业的共建下，换电将成为行业主流补能模式，电动汽车用户的补能体验将大幅提升，换电站将得到更好的发展。

首批特斯拉 Cybertruck 正式交付

近日，特斯拉纯电皮卡 Cybertruck 迎来了首批交付。距全球首秀已经过去了四年，这期间也有不少质疑声。曾一度影响了特斯拉尾盘跌幅。如今交付仪式在美国德州超级工厂举办，并已有超过200万累计订单。特斯拉宣称，Cybertruck 可行驶在任何星球表面，其最大的亮点之一就是坚固无比，强韧耐用，适应任何地形。

据美国官网显示，特斯拉 Cybertruck 提供三个版本，分别是后轮驱动版起售价分别为60990美元（约43万人民币）、全轮驱动版79990美元（约57万元）、Cyberbeast版99999美元（约71万元）。特斯拉中国官网也已上线 Cybertruck 三款车型，后驱版将于2025年大规模上市，四驱版和 Cyberbeast 版将于2024年大规模上市。

Cybertruck 一经发布便吸引了无数人的眼球，特别是其独特的外观造型给人印象深刻，类似大型金属块的“赛博朋克”外观，整车看起来就像是被不锈钢金属板包裹起来一般，车头配备贯穿式的大灯，以及保险杠处的雾灯。从侧面看 Cybertruck 更是霸气粗犷，几乎没有传统汽车流线型的弧度，全是硬朗平面与锐利的棱角。

据悉，车身采用和 SpaceX 星舰同款材质的一种名为超硬冷合金不锈钢的全新材料，其不需要喷漆，也不会随着时间的推移而腐蚀。它更不易磨损、凹痕、腐蚀和刮擦特别是在遭到武器冲击的时候可以变形，以柔韧的方式消散子弹的能量，能抵挡0.45口径汤米枪、9米格洛克手枪，甚至拿破仑M4霰弹枪。另外，Cybertruck 前排还配备18.5英寸巨型触摸屏，后排配备9.4英寸触摸屏，内置15个扬声器，支持医疗级HEPA空气过滤和生化武器防御模式。

Cybertruck 赛博皮卡在具有皮卡外表的同时还具有跑车的速度。其风阻系数达到惊人的0.335Cd，野兽版车型可产生845马力和10296 lb-ft的扭矩，百公里加速仅需2.6秒。有个测试，这辆皮卡拖着一台保时捷911，加速成绩依然比911更快。

