

把握机遇 练好内功 打造发展新亮点

华为首次配套上汽量产车

中国制造展示做大、做强的决心

本报记者 顾行成

5月18日，上汽MAXUS（迈克萨斯）EUNIQ系列上市现场，当华为技术有限公司智能电动领域总经理王超谈起华为加入上汽供应链的美好蓝图时，场下不禁议论起来：华为什么时候开始供应上汽的量产车型了？上汽又为什么选择华为作为供应商，还不是在5G领域？

“的确，这是华为第一次供应上汽的量产车型。”上汽大通EUNIQ系列车型平台总工程师王人杰告诉记者，“EUNIQ动力系统采用了华为电机控制系统和‘三合一’充配电单元，智能驾驶系统也使用了华为的控制器。这其中，华为的电机控制系统是首次搭载在量产电动汽车上。”

众所周知，华为在2018年4月18日正式对外公布：华为不造车，要帮助车企造好车。同时，华为在



去年也首次作为供应商参加了上海国际车展。“那上汽大通和华为牵手，是在这之前还是之后？”对于这个问题，记者和很多人一样，多少有些好奇。

易摩擦事件，原本配件中的美国芯片和元器件出现断供的情况，这件事差点就让华为与EUNIQ系列失之交臂了。”

当时，我们内部的确有讨论，是不是要准备切换供应商？”王人杰说道，“后来我们决定依旧把华为作为供应商的原因，一是华为向我们保证，他们不会影响我们的供货；二是当时我们也多少有那么一点心思，我们都是中国制造，这个时候，我们应该在一起。而且，也正是通过这次危机，我们看到了华为做大、做强的决心。”

在那段特殊的日子里，上汽大通和华为共同努力，在最短时间内就找到了器件的替代方案。压力产生动力，为了减少对项目节点的

影响，双方夜以继日地开发和验证，最终追回了耽误的项目进度，车型也得以按期投放。

据王人杰透露，以EUNIQ系列车型为合作开始，上汽大通与华为将要扩大合作领域。其中，MCU（微控制单元）、ACU（自动驾驶控制单元）产品会在上汽MAXUS新能源车型上进行平台化推广。上汽大通在智能驾驶领域，特别是L4级别智能重卡及港口物流AIT车型、智能电动、智能驾驶、智慧网联、智慧车云、智能座舱等方向也会与华为开展深入合作，充分利用华为在电控领域功能安全方面的领先优势，实现双方合作共赢。

携手顶级供应商打造中国制造

在上汽MAXUS EUNIQ系列车型发布会现场，华为技术有限公司智能电动领域总经理王超表示：“电机控制器是新能源汽车的核心功率控制与转换单元，关乎EUNIQ系列车型的整车安全和动力安全。华为依托领先的电力电子关键技术及软件控制算法，打造EUNIQ系列车型提升整车续航里程。优秀的低噪音设计，为用户营造舒适、安静的驾驶环境；抖动抑制专利和高精度的转矩控制技术，使EUNIQ系列车型行驶更

加舒适、顺畅。”

客观地说，EUNIQ 5与EUNIQ 6系列出色的产品性能，离不开上汽大通与华为、宁德时代、上汽阿里斑马等全球顶级供应商的合作。中国汽车工业的发展，需要具备大规模、高技术含量、领先的核心竞争力的企业与产品，包括华为、宁德时代、上汽阿里斑马在内，一批“中国制造”正在逐步成为汽车“新四化”核心供应商中的重要一员，在未来智能驾驶领域发挥更为重要的作用，推动中国新能源汽车智能化快速发展。

“享学小专车”助力复学出行

6月1日，享道出行联合上海教育电视台《帮女郎》栏目组为6位抗疫平凡英雄家庭的孩子送上了儿童节礼物——免费提供“享学小专车”上下学接送服务，保障孩子们在特殊时期的安全出行。

据了解，“享学小专车”是享道出行近期推出的全新服务产品，自4月27日

上线以来，已为超过100个家庭提供了一对一专属上下学专车接送服务。

上线运营以来，享道出行深耕上海市场，挖掘出行场景需求，为市民提供更加精准的出行服务。除了“享学小专车”外，享道出行还针对夜经济复苏推出了“夜间守护专车”，保障市民的夜间出行安全。（张宁）

环球车享成立四周年 构建长效发展之路

本报通讯员 陆萍

日前，环球车享（EVCARD）在成立四周年之际，推出“红包摇摇乐”“晒单赢大礼包”“520大声说爱”“明星粉丝上头条”等回馈活动，与百万用户欢聚云端。

成立四年以来，EVCARD坚持以用户体验为中心，坚定提升服务品质与运维能力，在全国64个城市提供服务，有效覆盖长三角、珠三角等经济区，成为城市公共交通的有效补充。

车和长距离用车的需求。在服务品质上，EVCARD积极拓展区域及功能区覆盖，加大基础设施建设，优化租车流程，从车辆清洁到维修安检精益求精，确保用户无忧出行。

疫情时期，EVCARD严把安全关，做到“分时用车，每日消毒，长短租车，每单消毒”，降低人们的用车顾虑，保障安全出行。

构建长效发展之路

2020年，对于共享汽车行业而言，异常艰难。一方面，“做增量、扩规模、百花齐放”的时代已经过去，行业进入淘汰赛阶段；另一方面，疫情突袭导致中小玩家雪上加霜。行业整合是大势所趋，“做存量、提效率”成为企业生存与发展的硬道理。

下一个四年，EVCARD将进一步聚焦专业化发展，“精”耕“专”攻，提升单车使用效率，并进一步依托上汽集团和上海国际汽车城集团的全产业链资源优势，建立车辆全生命周期流通赋能方案，充分发挥协同效应，挖掘新的业务增长点，努力实现降本增收，推动整体经营，实现新的业务领域跨越，构建一条长效发展之路，携手抵达更精彩未来。

确保用户出行无忧

截至2020年5月，EVCARD注册用户数接近800万，影响了年轻一代的出行方式。在上海，从事摄影工作的小吴每周要出差，EVCARD多个城市交通枢纽的高覆盖，让小吴倍感方便；在南京，加班到深夜是小张的日常，EVCARD 24小时多网点自助取还车，化解了小张无法回家的尴尬。

在车型选择上，EVCARD在入市之初便提供十多种车型，从空间、性能等多个方面提供用户选择空间；2018年到2019年，又陆续上线荣威ERX5、荣威Ei5、别克VELITE 6等长续航电动车型，满足多人用

半路杀出一个华为

“其实早在2015年，上汽大通就和华为开始有接触，当时双方的结合点主要聚焦在智能互联领域。”王人杰回忆道，“差不多在2018年7月，当时EUNIQ电机控制系统和‘三合一’充配电单元正在定点（确定供应商）。那个时候，华为就主动联系上汽大通，表示想参与项目竞标。”

当时，项目已经进入定点的后期阶段，其他候选供应商都已经完成了商务报价。华为为了赶上进度，在短短两周内就完成了工程、采购等多个方面的技术方案评审、现场评审和商务报价等工作。“我们当时内部也在讨论，为什么要把华为拉进（供应链）来。同样的产品配套，现有的供应商已经有了多种解决方案，又已经到了定点后期，有种‘半路杀出一个程咬金来’那种感觉。”王人杰告诉记者，“现在回想起来，其一是华为的狼性拼搏精神打动了我们，

当天提出的问题无论多晚都会有答复，两个礼拜就把进度追上来了；一个电话，整个项目团队第二天就全部到大通现场办公来解决问题了，这种以客户为中心的服务理念深深地触动了我们。”

据了解，在当时电机控制系统的技术方案评审中，华为充分展示出产品技术方案的先进性，包括应用了全球领先的双面水冷技术、完善的测试标准和开发流程、AUTOSAR软件架构、转矩安全三层全覆盖、高效安全充配电方案等。

其中，双面水冷技术是国内首次在电机控制器上采用，其冷却效率提升了40%。同时，在EMC（电磁兼容）和功能安全这两块原先的国内技术短板上，也达到了国际一流水平。“这些技术也让我们觉得，虽然在汽车供应领域，华为还是一个新入行者，但就像华为在ICT领域的表现一样，的确很靠谱。”

好事多磨终成正果

正当EUNIQ系列准备量产时，恰好赶上了中美贸

