

任正非要笑了，手机业务被美国断了之后，开始卖车，华为旗舰店卖车两天订单3000辆！

华为卖车仅两天就突破3000辆

华为开始卖车后，就传来了利好消息——4月23日，小康股份旗下的新能源汽车品牌赛力斯4月23日发布消息称：赛力斯华为智选SF5两天订单突破3000辆，赛力斯还表示，“感谢每一份信任一切只是开始！更多惊喜等待我们去实现！”

两天卖了3000辆车什么概念？

赛力斯品牌是小康股份推出的高端新能源汽车品牌，此前销量不温不火。小康股份产销月报显示，今年1月、2月和3月，该公司新能源车销量分别为：1275辆、529辆和2815辆。这意味着，最近两天的订单已经超过今年以来任何一个月的销量了。

重庆小康工业集团股份有限公司2021年3月产销数据如下：

产品名称		产量（辆）				销量（辆）			
		本月数量	本月同比增减	本年累计数量	本年累计同比增减	本月数量	本月同比增减	本年累计数量	本年累计同比增减
汽车	新能源汽车	2,899	411.29%	4,382	191.74%	2,815	149.56%	4,619	171.71%
整车	其他车型	22,814	24.57%	58,912	26.17%	24,515	46.97%	54,509	22.30%
合计		25,713	36.18%	63,294	31.33%	27,330	53.47%	59,128	27.79%

注：本表为产销快报数据，最终数据以2021年审计报告为准。

据悉，赛力斯华为智选SF5由赛力斯和华为双方联合打造，在上海车展正式上市，赛力斯华为智选SF5定位“高性能电驱轿跑SUV”，两驱版售价21.68万元；四驱版售价24.68万元。

## 赛力斯 SF5 华为智选

高性能电驱轿跑 SUV

24.68 万元  
(四驱版)

21.68 万元  
(两驱版)



赛力斯华为智选SF5不仅搭载业界领先的增程技术，还率先配备HUAWEI HiCar全场景智能互联系统及整车立体环绕系统HUAWEI SOUND，将华为丰富的智能生态贯穿到用户使用场景中，让用户拥有更为卓越的驾乘体验。

值得一提的是，赛力斯华为智选SF5搭载了行业领先的“驼峰”智能增程系统，完美融合了华为DriveONE三合一电驱动系统，实现无焦虑续航与极致操控兼得的卓越表现。得益于此，赛力斯华为智选SF5纯电模式下可实现续航180km，满足城市日常通勤；增程模式下可实现1000+公里续航；而新车拥有的高性能表现，可带来0-100km/h 4.68秒、0-50km/h 1.99秒的百万级超跑的驾控体验。

### 公司股价已经连续涨停

赛力斯SF5是华为进军汽车行业后的首次亮相，它的制造商就是小康股份。小康股份是一家业绩巨亏的车企，但是它的股价自2020年10月以来最低的每股8.47元，上涨至2021年4月20日的每股38.21元，涨幅超过400%。数据显示，4月19日至24日，小康股份5个交易日有4个交易日涨停，1个跌停。



在一众同行中，小康股份的知名度其实并不算很高。今年1月30日，小康股份发布业绩预亏公告，预计2020年实现归属于上市公司股东的净利润为-17.8亿元至-13.8亿元。

对于选择该品牌，华为表示，小康股份拥有20多年的整车制造经验，在重庆拥有工业4.0的智能工厂，还是增程技术的领先者。华为和小康股份结合是优势互补，强强合作。

据悉，在与赛力斯的合作中，华为并不仅仅定位于渠道商，而是参与汽车的设计与质量把控。该车型还搭载HUAWEI HiCar，可以将华为的移动应用生态复制到车机上，支持在手机和车内中控大屏间随时随地切换导航、音乐等应用，上车前手机里听的歌可以无缝在车上接着播。

在2019年初，小康股份就已与华为举行了全面合作签约仪式，表示将深入推动新能源汽车领域合作，在工业互联网、ICT基础设施、新能源汽车智能化、网联化等领域开展全面合作。今年3月份，甚至传出了华为投资10亿美元入股小康的消息。

虽然华为对入股小康的消息予以否认，但双方之间的合作在4月6日迎来了关键点。据当地政府官网，小康股份与华为终端有限公司在重庆签署赛力斯新能源汽车合作协议，而这一次的协议敲定在业内看来即为“卖车”做好了充分铺垫。

4月20日，小康股份发布澄清公告称，新闻报道所述为公司拓展赛力斯营销渠道的方式是与第三方(指华为)的正常生产经营合作，双方通过线上线下渠道联合销售，已于4月19日上海国际车展发布新车型，并将于4月21日开启预售。

小康股份称，双方的联合销售不存在强制性的销售保底安排，并按照市场惯例收取相关费用。新车型上市后的销量由市场情况决定，存在一定不确定性，对公司业绩影响存在不确定性。

此外，小康股份还提示，新能源汽车市场虽然前景广阔，但新能源汽车行业不断涌现新的竞争者，且不断推出新的产品，公司面临着行业竞争加剧的风险。

## 重庆小康工业集团股份有限公司

### 关于媒体报道情况说明及风险提示公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重庆小康工业集团股份有限公司（以下简称“公司”）关注到近日有媒体发布了赛力斯电动车联合销售相关文章。为便于广大投资者了解相关情况，公司现就上述报道有关事项予以说明。

1、股票及可转债交易风险。今年以来，公司股票价格涨幅达到 86.77%，小康转债价格涨幅达到 139.58%，涨幅较大。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

2、新闻报道所述为公司拓展赛力斯营销渠道的方式是与第三方的正常生产经营合作，双方通过线上线下渠道联合销售，已于 2021 年 4 月 19 日上海国际车展发布新车型，并将于 2021 年 4 月 21 日开启预售。

3、双方的联合销售不存在强制性的销售保底安排，并按照市场惯例收取相关费用。新车型上市后的销量由市场情况决定，存在一定不确定性，对公司业绩影响存在不确定性。

4、业绩预亏的风险。公司于 2021 年 1 月 30 日发布了《2020 年年度业绩预亏公告》，预计 2020 年度实现归属于上市公司股东的净利润为-17.80 亿元到 -13.80 亿元，将出现亏损。公司生产经营未发生重大变化，敬请广大投资者注意投资风险。

5、行业竞争加剧的风险。新能源汽车市场虽然前景广阔，但新能源汽车行业不断涌现新的竞争者，且不断推出新的产品，公司面临着行业竞争加剧的风险，请投资者注意投资风险。

## 余承东谈华为为何卖车

单价高，惟一能弥补手机销量的产品

华为为什么卖车、首次卖车缘何选择牵手小康股份，4月20日，华为在上海举行智慧出行智选品鉴会，华为常务董事、消费者业务CEO余承东现场揭秘上述问题。

华为消费者业务 CEO 余承东表示，“华为拥有高端体验店 5000 家以上，和宝马、奔驰、特斯拉、造车新势力不在一个量级。这是我们的巨大优势，覆盖了中国的每一个重要城市。”

“美国四轮制裁后，华为手机这种高频、刚需、海量的产品业务遇到巨大的困难，智能电动汽车销量虽然没有手机那么大，但是单价高，能够弥补手机的销量缺失”余承东说。

根据华为透露的数据，今年将有多款使用了华为智能化部件的旗舰车型上市，并且今年华为在智能汽车部件业务的研发投入将达到10亿美金，目前研发团队超过5000人。

截至2020年底，华为消费者业务已在全球建立12家旗舰店、5000多家体验店，接待用户数超过8000万。赛力斯方面有关负责人表示，入驻华为旗舰店，将是赛力斯与华为共同布局人-货-场、全域营销新模式的探索，也是全球首次科技品牌和智能汽车品牌的渠道融合。未来，华为的品牌背书、渠道优势、用户基础，将为赛力斯带来用户流量新突破。

“赛力斯华为智选SF5入驻华为旗舰店，开创了消费电子行业 and 新能源汽车行业的先河。未来，华为不仅可以提供领先的ICT智能汽车解决方案，帮助车企造好车，还可以通过在消费电子行业积累的高端品牌运作、营销经验及销售网络，帮助车企卖好车。”华为常务董事、消费者业务CEO余承东参加2021上海车展时说。

华为轮值董事长徐直军也在分析师大会上谈道：“中国每年3000万台车，未来会更多，即便只做中国市场，每年能从每台车上平均获得1万元的收入也足够了。”

华为智能汽车解决方案BU总裁王军在回应“每辆车上实现1万元的收入”时表示，这是徐总给我们提的要求，我们发布这么多的部件，只要能卖出去还是有可能的。因为华为不造车，我们的愿景是把数字世界带入每一辆车。“每辆车”是我们的愿景，但每辆车不可能全用我们的产品。不过，如果做得好的话，目标还是有可能实现的。

华为还与哪些企业有合作？

除了小康股份，华为还与哪些车企有合作呢？

日前，北汽新能源旗下高端品牌ARCFOX极狐与华为合作的阿尔法S华为HI版亮相，推出基础版和高阶版两个版本，预售价分别为38.89万元和42.99万元。这款车实现了华为ADS高阶自动驾驶全栈解决方案在汽车行业的首次应用，并首次搭载鸿蒙OS智能互联系统，可实现所有设备协同，目前已经支持多达23个应用生态。

除了与北汽和赛力斯的合作，4月20日，惠州市德赛西威汽车电子股份有限公司也与华为终端公司签署全场景智慧出行生态解决方案合作协议，围绕HiCar解决方案平台级合作、测试能力共建、车载生态联合创新等方面建立深度合作项目。

东方证券研报表示，华为智能汽车产品定位为开放式平台，未来随着其智能汽车相关产品渗透率提升，其与之合作的产业链相关公司有望受益。智能驾驶领域，华为与四维图新、舜宇光学、中国汽研和福晶科技等展开合作。智能座舱领域，华为主要与华阳集团和中科创达合作。智能网联领域，均胜电子与华为相互配合支持，共同研发；德赛西威与华为合作带有HiCar功能的主机在多个OEM项目中应用。智能电动领域，银轮股份与华为在新能源汽车热管理领域已经形成合作关系，获得量产订单；伯特利表示已经参与华为HI智能汽车解决方案相关合作。整车方面，华为当前合作的企业包括上汽、广汽、北汽、长安汽车、长城汽车、吉利汽车等。