



李斌在合肥分享对蔚来自研智驾芯片的观点 智驾最重要价值是“减少事故”

活力中国 调研行



7月1日,蔚来创始人李斌在合肥

7月1日,蔚来创始人李斌发布1305字长微博。李斌称:蔚来世界模型NWM已陆续推送到ET9等车型,这标志着蔚来自研的全球首款车规级5纳米智驾芯片神玃NX9031应用性能达设计目标。该芯片NPU等核心技术完全自研,流片一次成功,是全球首个成功流片、量产上车的同规格高阶智能驾驶芯片,且实现多车型同步切换与功能推送,蔚来初步实现自研芯片战略目标。

“在探索自研芯片上,我们交了不少学费,也注定会经受质疑与不解,但相信下笨功夫,日拱一卒,久久为功。”

在前一天,蔚来汽车技术规划首席专家、助理副总裁胡成臣在其个人微博上正式宣布离职。这也引发外界对于蔚来芯片路线的猜测。押注自研芯片,曾是蔚来技术创新重要一环。据公开报道,在蔚来任职期间,胡成臣曾推动成立芯片研发团队、主导架构设计与技术路线选型相关工作。

7月1日下午,“活力中国调研行”走进位于安徽合肥的蔚来先进制造新桥二工厂。蔚来创始人李斌回答了关于“蔚来四季度盈利”“内卷式竞争”等多个问题。他在回答元新闻提问时分享对蔚来自研智驾芯片的观点:

“蔚来关注智能辅助驾驶的‘长期需求’,智驾必须实现价值创造和减少事故。”

元新闻实录如下:



蔚来先进制造新桥二工厂

蔚来能在四季度盈利吗?

“该省省,该花花”

问:蔚来真的可以在四季度实现盈利吗?你的信心来自何处?

李斌:蔚来今年经历调整,内部进行了组织变革——一季度启动、二季度深化变革,我认为见效颇多。举个例子:5月份“乐道”一线的同级车规级5纳米智驾芯片神玃NX9031应用性能达设计目标,但销量却增加了40%。这也说明管理提效正在深化。

我之前说过,蔚来要在今年四季度实现盈利。我的看法是,四季度盈利有几个关键点:

首先就是销量。现有三个品牌,每个品牌都有销量目标。四季度蔚来会重磅发布新车——第三代ES8,这个车对蔚来是很重要的,ES8也是蔚来当年发布的第一款车,发展到第三代,产品力已经非常强;整车的设计优势、技术含量非常高。我认为销量

肯定能够达到预期。

乐道L90和L80这两款车,我也很有信心。大车的好处就是,相对来说售价高,毛利率有保证,可以支撑住盈利。

其次,从管理角度、效益角度来说,“该省省,该花花”。一季度、二季度蔚来的提效工作、投资回报率、成本管理控制都有很大进步;三季度会深化;四季度也会起到作用。

总的来讲,汽车行业其实算法也比较简单。因为它的单价比较高,只要毛利能够达到一定的水平,费用控制在合理水平,(盈利)就一定可以做到。我们二季度交付新车是24925台,销量在企稳向上。我对四季度是充满信心的。

自研智驾芯片有用吗?

“蔚来智驾背后是有优先级的”

问:今天您刚在微博更新长文谈到蔚来的世界模型和自研智驾芯片,对于智驾的竞争,自研芯片会不会成为关键一手?你看到了什么?

李斌:蔚来为什么要自研智驾芯片呢?一个很重要的前提就是:今天的车跟以前有所区别——以前新车的状态是最好的,但今天交付新车的时候,很多智能化功能还未交付。因此,今天的新车在做智能硬件定义时,有一个潜在的要求是“长期体验、打好基础”。

蔚来在2018年首发Mobileye EyeQ4,那是当年最好的芯片;2022年我们又首发英伟达旗舰智驾芯片Orin-X。一开始我就希望给用户的车用当时最好的智能硬件,给长期体验打基础。实际上这些芯片量产上车时间比原定的时间都提前了半年以上,为此我们克服了很多困难。

当然,在那之后,我也对智能辅助驾驶的“长期需求”有了越来越清晰的认知。

为什么我们要自研?因为只有自研可以满足三个方面的要求:

第一、保持十年领先性、满足十年算法迭代的可能性。

第二、保证安全性。为什么我们要用车规(的要求)来做(芯片)?都是跟安全息息相关。

第三、现在的智驾模型都依赖于图像处理,如果图像处理能力不够强,就会影响智驾安全性。在没看清楚、暗光的情况下,识别度不高、比较模糊,所以图像处理非常重要。

所以蔚来做芯片,瞄准上述三点。我们的芯片定义,反映出蔚来对智驾背后的思考——我们一致认为智驾必须实现“价值创造”,最重要的是“减少事故”。

所以,我们是有优先级的。

蔚来端到端的技术首先都放在安全上。为什么要量产首发芯片?为什么把端到端放到AEB上?为什么先做出紧急避让功能?因为蔚来的优先级里,“减少事故”的价值要先做好。

在这个基础之上,再去解放精力,释放更多场景。蔚来在5月份、6月份开始分批推送“世界模型”,后续还会持续迭代。

如何看汽车“内卷式”竞争?

“行业不能揣着明白装糊涂”

问:您怎么看待新能源汽车领域内卷式恶性竞争?

李斌:我完全支持政府反对“内卷式”恶性竞争的决策部署。

一方面,毫无疑问,蔚来要面对市场竞争;但另一方面,我们也呼吁行业有序竞争、信息透明,真正的拼质量、拼品质、拼服务,更长远地看待发展。

内卷式竞争的原因是什么?我想就是大家都看重“短期市场”,如果我们做车,按照十几年的跨度和视角看,做法就会完全不一样。

我去年提出来,电池寿命问题已经刻不容缓。车确实是实体,但电池它是变化的。现在国家要求的电池质量保证是“8年、16万公里、70%的健康度”,但是8年以后到底会怎么样?如果70%的健康度下来了,乘用车安全性和可用性就会存在很大隐患。所以,我们要做更加契合汽车行业产品特点的电池。比如长寿命电池,我们提出“不限里程,80%的健康度”。一方面保证电池领先性,另一方面保持汽车安全性。当然,材料要求会更高,研发成本、质量要求也会更高。如果打价格战,我是吃亏的。因为我要做长寿命电池,我肯定要付出更大代价。

如果大家基于“长期市场”,很多判断会不一样。到底钱花在哪个位置上?这个要搞清楚,行业不能“揣着明白装糊涂”。

安徽商报元新闻记者 梁巍 常诚