

宝马入局“开源”不是赌一把，有全栈研发打底才有产业进阶的答卷

来源：苏维映 发布时间：2025-11-16 22:02:09

当汽车从“机械产品”转向“智能终端”，开源不再是简单的技术共享，而是生态共荣的必经之路。

文 / 吴毓

当宝马中国官宣加入“开源创新发展推进中心”，业界多将其视为“跨国车企深耕本土、赋能软件”的常规合作；但剥开表象便会发现，这是宝马在不动声色地“下大棋”“秀肌肉”。



读懂这场棋局的深意，首先得看清“开源创新发展推进中心”的分量。“开源中心”并非普通的技术交流社群，是由中国信通院打造的开源创新平台。后者由工业和信息化部直属。



我们所谈的“开源”，大多是指开源软件（Open Source Software），核心是指软件的源代码开放。而信通院牵头成立的“开源中心”恰如一个“技术集市”，企业、高校、科研机构（开发者）在这里各有角色——或扮演“摊主”，贡献自己的代码和技术资源，为生态注入活水；或扮演“顾客”，获取开源代码库、技术文档，需恪守GPL或MIT License等协议的边界。



对车企而言，这一“技术集市”是效率的加速器，不仅可以加快产品上市周期、提升研发效率，更能显著降低软件应用开发成本，让创新成果更快触达用户。

很多人以为的开源，只是“拿来主义”的狂欢，却忽略了背后隐藏的“门槛”——没有金刚钻，连拿起“菜单”的资格都没有，更不要说进去转转看看。

对多数车企而言，开源之路难在两点：一是“无宝可献”，自身本就缺乏拿得出手的软件源代码，连参与共享的基础都不具备；二是“无力难承”，即便勉强加入“群聊”，没有强大的供应链支撑、没有具备升级潜力的电子电气架构，开源软件只会成为“食之无味、弃

之可惜”的鸡肋。

举个例子：华为的智驾，算是有核心技术有用户口碑的应用，但即使把ADS Ultra的源代码免费奉上，抄作业也不是那么容易的。

其中，既有复杂算法、数据处理和系统集成的问题，也有软件与硬件平台的兼容问题，还有车机与手机、智能穿戴设备的跨设备协同问题……彼此间的通信、数据交互、协同控制，需要高度精准的集成，不是张三李四随随便便搭个草台班子就能转起来。

这就像餐饮企业，厨师的能力必须匹配餐厅的定位。街边的夫妻店凭借旺火快炒满足需求，只要原料齐全，即使是菜单上没有的菜，厨子也能囫囵吞枣地搞个大差不差。相反，米其林餐厅能做到色香味艺神兼备，但后厨少有人能把前菜、主菜、甜品全Hold住——若论独当一面的功夫，大概率比不上那些“难入法眼”的街边店。

有了核心技术，还需要供应链的支持。本土供应链确实强大，可以做到丰俭由人，也可以实现即时配送，手搓甚至可以“奢不封顶”。但是，只要走到量产那一步，特别是那种一天定出20万辆的绝世好车，就必须要考虑采购成本——别想着售价10万元的车，给您装11万元的配置，那不是开工厂，是开粥厂，马三立亲自掌勺的那种。

由此可见，开源从来不是“零门槛的盛宴”，而是“硬实力的阅兵场”。敢于参与“开源”的企业，要么手里有硬货，分享只是形式，统一度量衡、掌握话语权才是目标；要么牙好胃好身体好任督二脉全打开——别说软件代码，就是三昧真火金刚咒，照样给你一站式搞定副本。

宝马中国区研发高级副总裁 雷凯博士

如宝马中国区研发高级副总裁雷凯博士所说，加入开源平台，是为宝马的智能体验注入新动力，为用户提供更具智能驾趣的出行体验。

宝马参与“开源”，因为其已在中国构建了全栈智能网联汽车研发体系，涵盖软件架构、车载操作系统，一路到智能驾驶与智能座舱的全栈解决方案。主动开源也不会失去核心竞争力，接受分享也不会失去自身的“DNA”。

其背后暗含的是产业进阶的深层逻辑：当汽车从“机械产品”转向“智能终端”，开源不再是简单的技术共享，而是生态共荣的必经之路。宝马的入局，既是对自身实力的自信，更是对行业未来的清醒预判——在智能汽车的下半场，没有独善其身的赢家，只有协同共进的生态。

Vision Driving Experience最低售价：暂无报价图片参数配置暂无报价懂车分暂无报价懂车实测暂无报价车友圈60车友热议二手车暂无报价

宝马的终极目标，从来都不是技术的比拼，而是让每一位用户都能感受到科技带来的温度与便捷，享受到驾驶本身的乐趣与帮助。毕竟，所有产业的升级，最终都要回归到“人的

需求”。这才是开源真正的价值所在，也是汽车产业迈向新未来的核心方向。【版权声明】
本文系汽车人传媒原创稿件，未经授权不得转载。

HTML版本：[宝马入局“开源”不是赌一把，有全栈研发打底才有产业进阶的答卷](#)