

福特工程师懵了，中国车跑太快，老派玩法扛不住

来源：张书松 发布时间：2025-11-24 01:58:51

福特公司的工程师拆开特斯拉Model 3之后，发现里面的线束比自家Mustang Mach-E少了一公里多，这不只是节省电线的问题，而是特斯拉把很多分散的控制单元全都整合成一个核心系统，整个电气结构从复杂变得像神经网络一样简洁，福特的工程师自己也承认，他们从来没有设计过这样的系统，传统汽车厂商那种一步步改进、一点一点增加功能的方式，面对全新设计的竞争对手，反而变成了一种阻碍。

中国的电动车能够领先，并不是依靠什么特别神奇的技术，而是靠整个系统运行起来更高效，根据波士顿咨询的数据，2024年中国纯电动车的销量已经占到总销量的27%，而美国市场只有8%，这么大的市场规模推动出一套非常高效的供应链体系，比如比亚迪自己就负责电池、电机和电控的研发生产，连芯片也不需要从外面买，设计和制造直接连在一起，省去了中间来回修改的时间，麦肯锡的报告也提到，中国的新造车企业从一个想法到新车上市，最快只要18个月就能完成，而福特和通用这些传统厂商通常需要三年以上，这背后依靠的是管理结构比较扁平，数字工具全程参与，还有那种随时在线调整程序的工作方式。

世界家轿 中国帝豪

第5代帝豪
全球预售开启



车型	预售指导价	限时先享价
1.5L+8CVT 豪华型	7.79 万元	6.89 万元
1.5L+8CVT 尊贵型	8.29 万元	7.39 万元
1.5TD+7DCT 尊贵型	9.09 万元	8.19 万元
1.5TD+7DCT 旗舰型	9.49 万元	8.59 万元



东梦汽车网
头条 @码上1024

福特CEO吉姆·法利去年试用了小米SU7(图片|配置|询价)好几个月，最后公开表示真不想还回去，这话听起来有点意思，但反映出问题，SU7的车机响应很快，功能更新及时，与手机联动顺畅，福特自己的系统完全跟不上，更尴尬的是，福特Model E部门两年多亏损了120多亿元，而中国那些新造车企业，在差不多规模下早已开始盈利，软件这一块，传统

汽车企业确实被消费电子公司拉开了距离。

福特还在努力建设电池厂，想通过扩大规模来降低成本，但美国电动车市场只占整个市场的百分之五，这么多产能可能找不到足够的买家，虽然联邦补贴让2025年第三季度的销量有所好转，可福特CEO法利自己也承认，生产速度赶不上市场增长的速度，同时中国电动车的出口已经占到产量的两成以上，东南亚和拉美地区已经开始进行本地组装，高关税无法阻挡技术传播，越南和泰国的工厂仍然在使用来自中国供应链的零部件。

组织文化上的差距更加明显，福特工程师习惯保留冗余设计，保险丝和继电器都要准备备用线路，担心出现问题，中国团队则相信算法可以解决硬件的不确定性，例如小米SU7通过智能算法动态分配电力，减少了物理元件的使用，决策流程也有很大不同，福特修改线束方案需要经过七层审批，小鹏的软件工程师提出想法后，两周内就能上线实现，可以说福特在制造带轮子的计算机，而中国车企在打造能够移动的iPhone。

福特最近停掉了一些不赚钱的电动皮卡项目，集中力量去搞像Mustang Mach-E和F-150 Lightning这种有前景的车型，Model E部门依然独立核算，不用燃油车的利润来养它，逼着自己想办法生存下去，钱还在继续投入，只是不再到处撒钱，而是重点用在软件平台、电池集成、自动化生产线这些关键环节上，表面看像是往后退了一步，实际上是为了活下来再找机会往前冲。

说实话，这事不只是技术问题，老车企那套流程、思维、文化很难很快改过来，中国车企从第一天就按互联网节奏做事，用户反馈当天就能进入开发系统，这种速度不是多招几个人、多投点钱就能追上的，福特现在做了一些调整，算是清醒过来了，但能不能赶上还得看他们愿意不愿意彻底把自己打碎重来。

HTML版本： [福特工程师懵了，中国车跑太快，老派玩法扛不住](#)