

销量印证协同力,尚界Z7即将亮相

上汽华为深化合作冲刺智能车市

文/丁延吉

近日,上汽集团总裁贾健旭率核心团队赴深圳拜访华为创始人任正非,双方围绕尚界品牌深化合作、新一代产品研发及智能汽车产业变革等核心议题展开深度交流。这场开年重要会面,不仅标志着上汽与华为的战略互信进一步加固,更释放出明确信号——

鸿蒙智行第五“界”尚界品牌即将推出第二款车型Z7,以高端智能轿跑姿态在“价值竞争”主导的新周期发起强势冲刺。

贾健旭此次带队拜访,延续了双方“技术协同、生态共荣”的合作基调。任正非在交流中强调“把车造好,车的

最高级别是安全”的核心理念,与尚界品牌“智能与安全”的核心定位高度契合。而就在会面前夕,尚界已正式发布Z7的官方渲染图,这款继H5之后的重磅车型,将成为检验上汽制造底蕴与华为智能技术融合成效的关键落子,也为2026年白热化的智能车市注入新变量。

成效显著 H5累计交付超2万辆

作为上汽与华为智选车模式的首款落地成果,尚界H5自2025年9月上市以来,凭借“制造底蕴+智能技术”的双重优势实现市场稳步增长。这款定价15.98万—19.98万元的中型SUV,提供纯电与增程双动力版本,其纯电版CLTC最高续航655km、增程版综合续航1360km的官方配置,搭配华为ADS 4智驾系统与鸿蒙座舱,精准匹配主流家庭用户需求。

官方披露数据显示,H5上市后交付量实现阶梯式增长:尚界通过H5车型以43天累计交付破万辆创下中国新势力品牌最快交付破万辆的纪录,又在上市78天累计交付超2万辆。这一成绩不仅印证了双方合作模式的市场认可度,更成为上海智能网联汽车产业需求牵引技术、技术赋能市场的生动实践。

新车官宣 上半年发布完善产品矩阵

2026年的中国新能源汽车市场,已从价格内卷全面转向价值竞争,15万—30万元级市场作为销量贡献核心,聚集了比亚迪、小米、零跑等众多品牌的主力车型,竞争焦点从单一产品力比拼升级为“技术—生态—服务”的综合较量。尚界品牌通过H5与Z7的双车型布局,形成覆盖主流SUV与高



端轿跑赛道的产品矩阵,实现差异化突围。

作为15万—20万元级市场的入门级产品,尚界H5以“智能平权”为核心卖点,将华为高阶智驾系统下探至亲民价格带,上市后快速打开市场局面。即将入市的尚界Z7,则瞄准高端轿跑赛道,直面小米SU7等热门车型的竞争。产品设计上,从渲染图上不难发

现,Z7采用低趴溜背的轿跑造型,长车头、宽体车身的经典比例搭配层次感灯组,形成极具辨识度的视觉符号。相较于首款车型,Z7展现出更高端的设计语言,体现出上汽与华为在联合开发中对品牌差异化的深度思考与品牌向上的蓝图规划。

渠道与服务方面,尚界品牌已构建起专属用户中心与鸿蒙智行用户中

心的双网服务体系。目前全国已有千余家经销商入网,前期招商阶段不乏保时捷、沃尔沃等豪华品牌4S店转投,成熟的渠道网络将为Z7的市场推广提供坚实支撑。汽车行业资深分析师指出,2026年汽车市场竞争,核心是“技术实力+场景适配+服务体验”的综合较量,尚界的产品矩阵与渠道布局,恰好击中了目标客群的核心需求。



生态赋能 体系力支撑品牌高质量扩张

尚界品牌的快速迭代,离不开上汽集团强大的体系力与资金支持。2025年第三季度,上汽集团净利润同比增长644.9%的亮眼业绩,为尚界的研发投入、产能建设与市场推广提供了充足保障。作为主导大乘用车变革的核心管理者,贾健旭推动组建的超5000人专业团队与专属工厂,已形成成熟的研发与生产体系,确保H5与Z7两款车型的快速落地。

这种体系力与华为生态的深度融合,构成了尚界独特的竞争优势。上汽负责整车制造、供应链整合与品质管控,发挥70年汽车工业积累的全链条经验;华为则输出智能驾驶、智能座舱等核心技术,双方深度融合、优势互补。去年年底,华为与上汽等五大车企进一步深化战略合作,鸿蒙智行生态的协同效应持续放大,为尚界品牌的产品迭代与市场扩张注入强劲动力。

从产业格局来看,尚界品牌的发展是上海汽车产业“新质生产力”的典型范例。作为上海智能制造的标杆企业,上汽与华为的合作不仅推动智能汽车技术普惠化,更助力上海打造全球智能网联汽车产业高地。按照规划,尚界品牌2026年将同步投放至少两款新车。Z7作为承上启下的关键车型,既承担着提升品牌形象的使命,也将助力尚界冲击全年销量目标,为中国品牌在全球智能汽车市场的竞争积累经验。

2026年的智能车市,“开局即决战”已成行业共识。随着贾健旭与任正非会面奠定合作基调,尚界Z7的即将亮相将为市场带来新的竞争维度。凭借上汽与华为的技术协同、精准的市场卡位以及强大的生态支撑,尚界品牌正以“产品快速迭代、价值持续提升”的节奏,在智能汽车产业的深水区稳步前行。未来,随着产品矩阵的不断丰富与服务体系的持续完善,尚界有望成为中国智能汽车高质量发展的新标杆,为上海制造、中国品牌的全球化之路添砖加瓦。

中国车市细分赛道竞争加剧

吉利银河切入高端家用MPV市场



1月20日,吉利银河旗下中大型MPV银河V900正式上市,以“AI全场景家庭旗舰MPV”为定位,推出3款配置车型,官方售价区间30.98万—36.98万元,上市限时指导售价低至26.98万—32.98万元。作为吉利银河布局高端家用新能源MPV赛道的首款车型,该车的推出不仅完善了品牌产品矩阵,

也折射出国内MPV市场从商务导向向家庭消费转型的产业趋势。

从产品核心配置来看,银河V900切入的是家庭用户需求。无论是长达3200mm的轴距,使得二、三排纵向空间均超1000mm,还是搭配42处收纳空间与1000L以上后备箱容积,都充分适配多人口家庭出行场景。此外,智能化配置是其核心竞争力之一。车辆搭载Flyme Auto 2智能座舱系统与骁龙8295P芯片,配备15.4英寸中控屏、19.8英寸AR-HUD等多屏交互设备;智驾方面采用千里浩瀚辅助驾驶H5方案,依托激光雷达、毫米波雷达等27个感知单元,实现全国高速NOA、城市NOA及多项主动安全功能,契合家庭用户对出行安全与智能体验的双重需求。

银河V900的上市,恰逢国内新能

源MPV市场的快速增长期。中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会数据显示,2025年前11个月国内新能源MPV累计销量43.2万辆,同比增长31.6%,增速在轿车、SUV、MPV三大乘用车品类中居首,其中家用MPV细分市场增速更为显著,魏牌高山、小鹏X9增程版等车型均实现销量快速攀升。这一趋势背后,是消费升级下家庭出行场景的多元化需求,以及新能源技术对MPV传统燃油动力的替代效应。从产业格局来看,银河V900的入局将加剧30万—40万元级高端家用新能源MPV市场的竞争。此前,该区间已聚集腾势D9、岚图梦想家、魏牌高山等多款车型,吉利银河以限时26.98万元的起售价打破现有价格平衡,凭借增程动力、大空间与高阶智能配置的组合优势,试图撬动市场份额。而对于吉利银河而言,这款车型

更是品牌向上的关键布局——此前品牌主力产品集中在10万—20万元级中低端市场,2025年全年销量达123.6万辆,同比增长150%,此次切入高端MPV赛道,将助力其完善新能源产品矩阵,进而支撑吉利汽车2026年222万辆新能源汽车销量目标的实现。

不过,该细分赛道的竞争仍存挑战。一方面,消费者对吉利银河的高端品牌认知仍需培育,此前其在30万元以上市场尚无成熟产品积淀。另一方面,家用MPV市场虽需求旺盛,但整体市场容量相较于轿车、SUV仍显狭窄,头部车型的挤压将进一步提升市场准入门槛。业内分析认为,银河V900的市场表现,将取决于其能否持续兑现产品力承诺,以及吉利银河在高端服务与用户运营方面的配套能力。(丁延吉)

长城汽车发布 全球首个原生AI全动力平台“归元”



“迎宾灯语服务”“大模型智驾决策服务”等“活字”。如同“智慧排版师”的AI,可根据用户在不同场景(通勤、旅行、驻车等)的实时需求,动态调用并组合这些“活字”,生成个性化的出行解决方案。

长城将这套方法论称为“活型造车术”。其核心是“可拆、可配、可进化”的底层架构,实现了“一车多动力、一车多品类、一车多姿态、一车多市场”。归元平台也成为行业唯一兼容PHEV、HEV、BEV、FCEV、ICE五种动力形式的全动力平台,真正以一套架构应对全球市场的多元化需求。

技术层面,平台以Coffee EEA 4.0为算力底座,搭载全球首个双VLA大模型(智驾VLA+座舱VLA)及AI OS车载系统,旨在让汽车从“响应指令”进化为“主动理解”。在安全与验证上,长城不仅构建了覆盖全球场景的测试体系,更在开发能模拟连续工况的主被动融合假人,以追求极致的可靠性。长城汽车表示,归元平台作为“超级母体”,将依托公司三十多年的全栈自研及“森林生态”布局,未来覆盖轿车、SUV、皮卡、MPV等7大品类,推出50余款全球车型,实现“为世界用户量身打造中国车”的目标。(丁楠)

具体而言,归元平台将整车拆解为发动机、变速器、电池、空气弹簧等49个核心模块、329个共用组件;同时基于SOA架构,沉淀出超2000个标准化原子能力标签,如

安全与商业化双轨并进

乾崮智驾累计里程超72亿公里

1月16日,华为乾崮媒体日活动披露多项智能驾驶核心数据,华为智能汽车解决方案BU CEO靳玉志宣布,截至1月15日,华为乾崮智驾辅助驾驶里程已突破72亿公里,相当于绕地球约18万圈。同日,华为在官网及App首发《安全出行报告》,以透明化方式向行业和用户展示智能驾驶安全成果,为中国智能汽车产业技术自主与商业化落地提供了实践样本。

核心数据彰显安全硬实力。72亿公里的累计里程中,2025年单年完成辅助驾驶里程达54.2亿公里,直观反映出用户对智能驾驶技术的信赖度持续提升。在安全性能方面,乾崮ADS系统表现突出,其平均安全行驶里程达到人类司机的3.58倍,大幅降低了严重碰撞事故发生率。主动安全防护领域,该系统累计避免212万次可能的碰撞事故,其中针对车辆的避险占比41%,针对行人及非机动车的避险占比达55%,平均每位车主可获得约1.6次危险规避辅助,精准覆盖中国道路高频安全风险场景。

据悉,华为乾崮智驾已构建了覆盖全生命周期的安全防护体系,该体系包含质



量安全、数据安全、产品安全、用户安全四大核心板块,辅场景库建设、安全专项培训、全流程评审审核等支撑能力,形成环环相扣的安全闭环,从底层流程与文化层面保障安全落地。技术层面,华为乾崮坚持全栈全域自研与垂直整合战略,打造自主可控的技术底座。在传感器融合方案,持续优化摄像头、毫米波雷达与激光

雷达的协同性能,实现更远距离、更精准的环境感知,为安全决策预留充足时间与空间。同时,从操作系统、软件算法到云端训练平台,华为实现全链路垂直整合,使安全设计从架构之初便系统性植入,而非后期补充。

而商业化落地成效显著,也促使华为乾崮未来布局愈发清晰。2025年,华为乾崮智驾交出亮眼答卷,全年部件发货量超

3000万件,整车搭载量达97.6万台,印证了技术方案的市场认可度与规模化落地能力。面向2026年,华为乾崮制定了明确发展目标:搭载系统的车型将超80款,年底累计搭载量有望突破300万台。更为关键的是,今年华为乾崮智驾将启动L3级功能规模商用,依托长期积累的安全体系,构建技术、安全、信任三位一体综合优势。届时,ADS Max与面向L3的ADS Ultra系统将搭载于更多新车型,ADS 5也将于年内发布,同步升级数字底盘引擎与双焦面车载光AR-HUD。此外,鸿蒙座舱将升级至HarmonySpace 6,与辅助驾驶系统深度融合,推动“人车共驾”新生态成型。

作为行业头部玩家,华为乾崮智驾的发展轨迹折射出中国智能汽车产业的转型路径。2026年其全面落地计划,不仅是企业自身解决方案的重大升级,更是中国智驾产业从“技术探索”迈向“商业化落地”的重要标志。随着核心技术持续迭代、法规体系不断完善与产业链协同发展,华为乾崮智驾有望进一步引领行业突破瓶颈,为中国从“汽车大国”向“汽车强国”转型注入动力。(阙静雅 丁延吉)

别克至境SUV定名“至境E7”

日前,别克旗下高端新能源子品牌至境首款SUV车型定名为“至境E7”。

作为基于别克“逍遥”超级融合架构打造的全尺寸SUV,至境E7是一款搭载行业领先的高阶辅助驾驶、智能豪华座舱以及“真龙插混Pro”顶级混动技术的家庭大五座SUV。

别克至境E7车身尺寸4850mm×1910mm×1676mm,轴距2850mm。整车设计延续至境SUV先导车的飞翼造型,配备星河展翼大灯和20英寸展翼流影轮毂及米其林轮胎,提升科技感与辨识度。

别克至境E7搭载“真龙插混Pro”系统,纯电续航超过210km,CLTC综合续航超过1600km。荣膺“中国心”十佳发动机的1.5T混动专属发动机,可输出115kW

额定功率和230N·m最大扭矩;电机可输出165kW的最大功率。此外,至境E7还搭载了预瞄式RTD连续阻尼可变悬架,通过每秒扫描路面采集信号500次,并以每秒200次毫秒级实时调节阻尼,可提前20米识别路面减速带与井盖等颠簸路况,进一步提高车辆的乘坐舒适性。

智能化方面,新车将搭载“逍遥智行”辅助驾驶系统,依托Momenta R6强化学习大模型,拥有全场景辅助驾驶能力。同时,至境E7将配备高通最新骁龙8775P芯片,为逍遥架构全新一代智能座舱提供算力保障。

随着别克至境E7的到来,至境家族将形成覆盖全品类的新能源产品布局,进一步提升至境家族的产品影响力。(丁楠)