

仅用时24个月

大众小鹏首款合作车实现量产

3月13日,第一批与众08从大众安徽工厂生产线上缓缓驶下。这款全新纯电SUV是大众汽车与小鹏汽车联合开发的首款产品。从双方签署技术合作协议到与众08正式量产,仅用时24个月。作为大众汽车品牌首款全时互联全尺寸纯电SUV,与众08的投产,标志着大众汽车集团“在中国,为中国”战略进入成果密集交付期。

24个月攻坚 “中国速度”下的深度融合

从2024年2月29日小鹏汽车与大众汽车签署联合开发技术合作协议到2026年3月13日与众08正式量产下线,时间仅过去24个月。在传统汽车开发周期中,一款全新车型通常需要36至48个月,24个月的开发周期意味着双方在产品定义、技术整合、测试验证等环节的协同效率极高。

几年内,大众汽车与小鹏汽车的合作不断深化。2023年7月,大众汽车斥资7亿美元入股小鹏汽车,获得小鹏汽车4.99%股份;2024年4月,双方签署电子电气架构技术战略合作框架协议,同年7月签署正式合作协议;2025年1月,双方签署谅解备忘录,宣布合力打造拥有20000多充电终端的中国最大超快充网络。

在与众08车型的开发过程中,大众汽车主导产品设计定义、技术验证与放行、质量标准及驾控调校等关键环节,确保车辆满足大众汽车一贯的质量和标准;小鹏汽车负责提供VLA全景智能驾驶辅助系统等技术支持。

大众汽车集团管理董事会主席奥博穆表示,三年前启动的在华全新发展战略正在释放成效。与众08真正实现了在中国开发、为中国打造,深度融合德国工程技术与中国本土创新。



小鹏汽车董事长何小鹏表示,与众08的成功下线标志着双方合作已结出硕果,双方以互信为基础,实现了紧密协作与优势互补。

硬核实力 德系工艺与“小鹏”灵魂

与众08定位全尺寸纯电SUV,车身尺寸达到5000毫米长、1954毫米宽、1672毫米高,轴距3030毫米。它是大众汽车品牌全球首款基于800伏高压碳化硅平台打造的纯电车型,全系搭载宁德时代电池,CLTC最高续航里程可超700公里。

制造端,与众08应用了两项新技术:磁悬浮送钉技术与虚拟精测样架车身匹配技术。前者用于增强悬架、电池包等核心部件稳定性及底盘结构防护能力,后者用于确保整车制造品质的一致性。

智能化方面,与众08的最大亮点

在于全系标配小鹏汽车VLA全场智能驾驶辅助系统,智驾算力达到1500TOPs,可实现增强版L2级辅助驾驶。这也是大众汽车品牌首款全系搭载高通骁龙8295P座舱芯片的车型,支持OTA远程升级,实现功能与体验的持续迭代。

大众汽车(安徽)有限公司首席执行官康明福表示,依托先进的生产制造体系与数字化质量管控能力,企业将全球高端制造标准落实为卓越的产品实力。

战略落地 大众在华迈入新阶段

与众08的投产是大众汽车集团在华史上最大规模新能源产品攻势的重要里程碑。2023年,大众汽车集团推出“在中国,为中国”的核心战略,旨在深度本土化,通过本地研发、本地合作伙伴和本地供应链,快速响应中国市场需求。2025年起,大众汽车集团开始迈入

电动化、智能化战略转型成果的“交付阶段”。与众08这款融合德国工程基因与中国智能的最新技术产品的量产下线,意味着跨国车企与中国科技公司的合作正式从战略框架走向真实可感的产品。

与众08之后,大众汽车与小鹏汽车联合开发的第二款车型也将于今年走向市场。大众汽车集团负责中国区业务的管理董事贝瑞德表示,今年大众将以“中国速度”推进电动化产品落地,平均每两周就会有一款全新电动车型上市。按照规划,大众今年计划推出约20款本土开发的新能源车型。

渠道建设同步推进。大众汽车(安徽)数字化销售服务有限公司CEO汤廷万透露,针对与众08已建立直营网点体系,随着新产品推进,销售网络正在不断拓展和强化。目前品牌采用“直营+混合代理制”销售模式,在传统大众品牌的经销体系上实现创新。(徐崇闻)

车市快评

智能汽车正在走向“体系共识”

当前,我国智能电动汽车正从配置比拼转向体系竞争,车企与科技企业的合作也从单一零部件供应,升级为架构、数据与体验的深度协同。近日,华为乾崮与广汽共创启境品牌首款车型亮相,大众与小鹏共建架构、上汽大众联合Momenta深耕智驾,三条不同路径共同印证:行业正告别功能堆砌,走向底层协同与整体体验升级。

过去行业多采用“集采集成”模式,智驾、座舱、底盘、三电彼此独立,易出现响应不同步、体验不连贯等问题;如今行业已形成共识:智能化的核心不在堆料,而在体系化整合能力,不同企业正依据自身禀赋走出差异化路线。

华为乾崮与广汽联合打造的启境,是全栈共创、品牌共生的典型路径。双方并非简单的技术供应与整车制造分工,而是从产品定义、架构设计阶段即深度共研,华为乾崮派驻团队常驻合署办公,将IPD研发、IPMS营销体系全面导入,实现技术、流程、团队、理念一体化融合;广汽则以近3000万车主验证的制造体系、精益品控与极限工况验证能力,为高端产品落地筑牢品质根基。启境GT7搭载乾崮智驾、鸿蒙座舱、赤兔平台与数字底盘引擎,本质是整车级体系能力的输出,既保留车企制造与品牌主权,又实现全域协同,为传统车企高端化提供可复制样本。

大众与小鹏的合作,代表架构共建、优势互补的路线。双方联合开发CEA本土电子电气架构,大众输出整车平台、制造体系与全球品控,小鹏提供智驾、座舱软件与快速迭代能力,在统一架构下分工协作、互锁优势。这条路线兼顾跨国车企的体系严谨与中国科技公司的本土敏捷,用架构统一破解体验割裂,是跨国品牌在华智能化转型的主流选择。

上汽大众与Momenta的合作,则是聚焦关键领域、模型驱动协同的路线。双方不追求全栈覆盖,而是聚焦智驾与底盘整合,基于Momenta强化学习世界模型实现“物理AI上车”,用大模型提升认知预判与行驶稳定性。这一路线以精准协同替代全面铺开,用最小改动实现体验跃升,同样是对功能堆砌的摒弃,符合行业协同进化大方向。

三条路径虽侧重点不同、节奏各异,但回头来看,大家在往同一个方向走,都在以架构统一打破模块壁垒,用体系能力替代单点创新。全栈共创、架构共建、关键域协同,没有绝对最优解,只有更适配企业的选择。启境的价值,正在于提供了一个车企主权清晰、制造根基扎实、智能体验拉满的可落地样本,证明科技公司与车企可以实现深度共赢。

从行业发展来看,多种技术路线并存,也是产业走向成熟的体现。华为乾崮在这一格局中的角色也愈发清晰,不再是传统意义上的零部件供应商,而是智能汽车全栈技术底座与生态赋能方。除了可灵活适配的智驾、座舱、底盘等核心技术,乾崮还向车企开放研发体系、流程标准与数字化能力,用更低成本、更快节奏帮助车企补齐智能化短板,同时充分尊重车企的品牌定位与制造主导权。这种赋能不替代、合作不主导的模式,能够适配自主、合资、豪华等不同品牌的需求,也为整个行业提供了一条更稳定、可持续的智能化升级路径。

未来,智能汽车的竞争终将回归体系本身。无论选择哪条技术路线,架构统一、数据互通、场景协同的大方向已不可逆转。以启境为代表的车企共创模式,与其他模式的多元实践并行,将共同推动中国智能汽车从功能领先,走向体系化、全球化竞争的新台阶。(丁延吉)

上汽大众发布ID.ERA核心技术 旗舰车型9X将于3月底开启预售

3月16日,上汽大众在上海举行ID.ERA技术发布会,正式发布ID.ERA系列九大核心技术,并宣布旗下首款搭载该技术的旗舰车型ID.ERA 9X将于3月30日开启预售。此次发布标志着上汽大众“油电同进”战略及“合资2.0”模式的实质性落地。据悉,年内该系列还将陆续投放8X、5X、5C等共5款新车型。

发布会的重点之一,是ID.ERA 9X所搭载的黄金增程系统。上汽大众总经理陶海龙在发布会上表示,增程车型在电池电量耗尽后,动力完全依赖增程器,其性能表现直接影响整车体验。为此,上汽大众基于EA211 1.5T发动机研发了EA211黄金增程器,最大容量达105kWh,配合65.2kWh大容量电池组,在CLTC工况下纯电续航超过400km,综合续航突破1600km。

底盘与座舱方面,ID.ERA 9X搭载前双叉臂、后五连杆独立悬架,并配备双腔空气悬架、后轮转向及DCC电控悬架。新增的“一键调平”功能可在斜坡驻车时自动修正最多4°的车身倾斜,提升驻车便利性与安全性。座舱内采用宽敞布局,标配冰屏、大屏及舒适座椅,并融入多项人性化设计。例如前排门板设有带排水孔的雨伞

收纳槽;后排车门内侧配备采用激光打孔技术的“小魔术屏”,可在下车时提示车外环境,降低开门风险。针对零重力座椅的使用安全性,上汽大众对座椅骨架进行了强化,并配备集成式安全带及12L大容量防下潜气囊。陶海龙表示,相关功能已提前满足即将出台的国标要求。

在智能辅助驾驶方面,ID.ERA 9X全球首搭Momenta R7强化学习世界模型,通过对物理场景的建模与理解,提升辅助驾驶的鲁棒性与适应性。电池安全方面,车辆采用“六边形电池安全”防护结构,底部防撞能力为国标要求的13倍。作为“上汽大众碰撞安全4.0”标准首款落地车型,新车满足多项国内外安全评价要求。此外,整车历经超千万公里道路测试,涵盖极寒、极热、山路等多种工况,确保系统稳定性与可靠性。

发布会上披露,ID.ERA 9X将于3月底启动预售,年内该系列还将推出五款新车型,其中三款已具备量产条件,命名分别为8X、5X和5C。此举标志着上汽大众在合资2.0阶段加速推进“德系品质+中国智能”的产品路径,相关车型将持续接受市场检验。(阙静雅)

极氪8X开启预售 中国高性能SUV直面BBA竞争

3月16日,极氪正式推出高性能大五座旗舰SUV极氪8X并启动预售,新车预售价37.68万-51.68万元,低于市场此前预期价格,预售开启仅38分钟小订订单便突破1万台,或将成为首款在高性能SUV领域直接对标BBA的中国品牌车型。

极氪8X与极氪9X同源开发,依托SEP浩瀚超级电混、浩瀚AI数字底盘、浩瀚安全堡垒、千里浩瀚G-ASD辅助驾驶四大核心技术,构建全域自研竞争力。新车搭载全栈900V高压架构,配备混动领域首个三电机兆瓦级电驱、6C超快充电池及2.0T专用发动机,兼顾动力性能与能效效率,配合多模式动力与热管理系统,覆盖多场景用车需求。操控与安全层面,极氪8X搭载4S级认证AI数字底盘,标配闭式双腔空气悬架、双阀CCD电磁减振器与主动稳定杆,提升动态操控与驾驶体验,实现智能体验平权。从研发、生产到销售、服务的全链条本地化,让长城彻底摆脱“单出口”的局限,真正实现“全球造、全球卖”。(阙静雅)

统性能车型智能化短板。本次预售推出多款配置,顶配曜影版搭载高性能三电系统、22英寸锻造轮毂、六活塞制动卡钳等装备,对标宝马X5M、保时捷卡宴Turbo GT等高性能版本。据悉,极氪同步推出多项预售权益,用户可通过线上平台与线下门店下定,新车预计于2026年第二季度正式上市。

长期以来,高端高性能SUV市场由海外豪华品牌主导,中国品牌在核心性能与品牌溢价上存在短板。极氪8X以“高性能豪华大五座”定位填补市场空白,与极氪9X形成双旗舰格局。目前极氪9X已连续多月位居50万元级大型SUV销量前列,用户结构以传统豪华品牌置换为主。随着极氪8X上市,极氪进一步完善9系、8系、7系与猎装车的产品矩阵,在高端新能源市场形成体系化布局。业内认为,极氪8X的推出,标志着中国品牌在高端性能、智能科技与豪华体验上实现突破,打破海外品牌长期主导格局,推动中国高端汽车向全球市场稳步迈进。(丁延吉)

“3·15”曝光电动自行车乱象

“哈啰租电动车”被点名违规

3月15日晚,总台“3·15”晚会专题报道揭露,电动自行车租赁行业存在大规模违规现象。多家知名品牌及地方租赁门店公然违反国家《电动自行车安全技术规范》,出租经非法改装、解除限速的超标车辆,给道路交通安全带来严重隐患。其中,头部品牌“哈啰租电动车”被多次点名。

根据国家最新实施的《电动自行车安全技术规范》,电动自行车最高设计时速不得超过25公里,蓄电池电压不得超过48伏,电机功率不得超过400瓦。然而,调查发现,这些安全红线在租赁市场被肆意践踏。

在电商直播平台,不少主播为博取流量、拉动销量,丝毫没有将国家标准放在眼里,面对海量消费者公开宣扬违规超标电动自行车的“超强性能”,将超速、大功率作为核心卖点大肆推销,甚至宣称违规车辆可随意租赁,完全无视道路安全风险。在一些个体电动车租赁店中,租到的车辆彻底解除限速装置,实测行驶速度竟高达80公里/小时,远超国标限速三倍有余。

违规车“合规”上路

作为行业头部品牌,“哈啰租电动车”在全国超100座城市布局5000余家门店。暗访发现,其门店工作人员同样公开宣传可解除限速,声称车辆最高时速可达75公里。

针对上牌合规的质疑,一位哈啰租电动车省级招商负责人坦言,上牌是“最大的门槛”,但公司有办法“解决”。他透露,在新国标实施前,部分渠道商已利用大量未实际生产的车辆合格证提前申领牌照,待客户下单后再按旧标准生产车辆,从而规避新规中“一车一池一充一码”互认协同机制,使违规车辆得以“合法”上路。

他还表示:“车还没生产出来,但是你的合格证已经出来了,就拿合格证去上牌。出厂的时候车是对应的,牌照已经上好了,我们商户的合格证很多。”

除车速外,电池超标问题同样突出。国家标准明确规定电池电压不得超过48伏,但在哈啰租电动车、天空出行、黑骑士部落等多家门店,工作人

员普遍推荐搭载“60伏30安时”电池的辆,远超安全限值。

据公安部道路交通安全研究中心数据,电动自行车肇事引发的交通事故,约占城市道路交通事故总量的10%。违规解除限速、超速行驶是主要诱因之一。

道歉背后的“责任缺失”

“3·15”晚会播出后,哈啰租电动车平台发布声明致歉:平台负责提供租赁及租赁后服务信息撮合,平台门店车辆均为入驻商家自行采购、运营。平台已要求所有商户确保车辆符合国标,不对车辆进行违规改装,并要求商户对在租车辆开展自查整改。

声明将重点放在平台定位、商户责任和后续整改上。

回归哈啰自身,2020年,哈啰正式成立自主品牌两轮电动车业务,一年内扩展至3000多家门店,同年推出“哈啰租电动车”平台。公开报道显示,哈啰自2024年起收缩两轮电动车零售业务,逐步关闭部分线下专卖店和电商店铺,业务重心转向租赁,不再亲

自下场造车、卖车。也就是说,品牌逐渐将自己定位为“撮合者”——连接用户与线下租赁商户的线上平台。

然而,作为第三方平台,哈啰并未承担起相应的监管责任。从费用纠纷、司机诱导线下交易,到违规拼车、超载……在黑猫投诉平台搜索“哈啰顺风车”,相关投诉超过1.3万条。公开报道中,甚至有司机将乘客丢在高速上。

与之形成对比的是,当平台自身利益受损时,哈啰则要求用户立即支付赔偿。有报道显示,一名用户通过“免押金服务”租赁车辆后不慎刮蹭,门店要求其赔偿上千元停运及折旧费。用户指出车辆无“运营资格”,平台无权要求赔偿,但哈啰未给出任何答复,仍试图通过免押服务从用户账户中扣款。

这意味着,哈啰平台在租赁业务中未履行监管义务,却优先保障自身利益。有评论指出,哈啰推崇的轻资产运营模式,在一定程度上异化成规避责任的策略。“只撮合,轻审核”的模式虽实现了低成本扩张,却将安全风险和体验代价完全转移给了用户。(丁楠)

长城汽车全球化再提速

欧拉5曼谷首发,品牌定位全面升维

2026年3月12日,长城汽车欧拉品牌在曼谷潮流地标EMSphere举办长城欧拉5(ORA 5)全球发布会。这场看似常规的新车发布,实则是长城汽车全球化战略从“产品输出”向“生态出海”升级的重要信号,其背后折射出的品牌升级、技术适配与生态落地三重逻辑,正是中国车企参与全球竞争的核心底气。

长城的全球化布局,始终以品牌升维为核心锚点。此次欧拉品牌完成战略转型,从“更爱女人的新能源汽车”焕新为“全球时尚精品汽车品牌”,将服务对象从精致女性客群拓展至全球年轻都市生活家。这并非对过往定位的否定,而是基于7年市场

积累、全球60多万用户基盘的理性延伸。欧拉5采用荣获伦敦设计奖的“流体雕塑”设计理念,精准契合泰国及全球年轻消费者审美,将汽车从单纯的出行工具升级为承载用户审美与生活态度的时尚单品,这种差异化的品牌表达,也成为长城各子品牌出海的核心思路,实现各细分市场精准破局。

技术适配则是长城破解全球市场差异的关键抓手。面对不同地区能源结构、补能基础设施与用户习惯的巨大差异,长城没有采用“一刀切”的产品策略,而是依托自主研发的智能多动力平台,打破传统,实现同一平台兼容BEV、HEV、ICE、PHEV全动力

形式。针对泰国补能现状,欧拉5首发HEV版本,以两挡DHT混动架构兼顾城市通勤节能与长途出行从容,同时保留经市场验证成熟的1.5T+7DCT燃油版本,为补能不便地区提供可靠选择,这种“以场景为核心”的技术逻辑,让产品能快速适配不同市场需求。

真正支撑长城全球化走深走实,是在全产业链生态的海外落地。长城已在全球布局三大生产基地,其中泰国罗勇工厂作为东盟市场枢纽,依托政策红利实现本地化生产,支撑其2026年泰国市场40%的销量增长目标与100亿泰铢追加投资计划。同时,长城在海外构建起超1400



家销售渠道与本地化服务体系,通过“油电同享”战略,让不同动力版本车型共享一致的智能座舱与辅助驾驶体验,实现智能体验平权。从研发、生产到销售、服务的全链条本地化,让长城彻底摆脱“单出口”的局限,真正实现“全球造、全球卖”。(阙静雅)