

# 如何赢在未来?一汽-大众交出人才培养新答卷

中青报·中青网见习记者 王志远 记者 许亚杰

汽车产业经济规模大，涉及范围广，对国民经济具有很强的带动作用。对于大多数工业国家而言，汽车产业通常被看作是国家制造业整体水平和科技创新能力的象征。

中国汽车工业协会统计数据显示，1-10月，我国汽车产销量分别完成2401.6万辆和2396.7万辆，同比分别增长8%和9.1%。据预测，今年国内汽车销量将创历史新高，可能超过3000万辆。

我国汽车产业的快速发展，以及新能源和智能化的全球领跑，与高素质制造业人才供给能力息息相关。汽车产业，尤其是新能源汽车产业，已经成为制造业人才就业薪酬和需求增速最快的门类之一。

人才是第一生产力。面对当前汽车产业各方实力派的激烈“角逐”，哪一方的答卷更受青睐? 11月28日，一汽-大众2023校招新员工通过视频连线的方式五地齐聚，以一场盛大的结业典礼，共同见证新员工成长的高光时刻；在庆祝Star训练营圆满收官的同时，也将一汽-大众朝气蓬勃、充满活力的企业人文形象烙印在了很多人的心中。

在此次训练营的历练过程中，涌现出了许多优秀的学员和团队，他们怀揣梦想，渴望早日成为行业的佼佼者。同样，许多前辈也曾是初入职场的新人，凭借自身的努力和执着，逐步成长为独当一面的行业大咖。

活动现场，6位来自一汽-大众不同领域的外方“大咖专家”，为这些新生代青年颁发荣誉证书，包括优秀个人奖20个，课题实践团队一等奖4个、二等奖17个、三等奖24个。获奖员工将创新思维与前辈们的奋斗精神融为一体，展现出进取的态度和傲人的锋芒。

## 主动变革,打造充满活力的员工队伍

中国电子信息产业发展研究院、智联招聘联合发布的《2023年汽车产业人才发展报告》显示，今年1-7月，汽车行业招聘需求同比增长6%；新能源汽车业务领域的求职人数同比增长35%，高于



招聘职位数18%的同比增速。这表明，在数字化时代开展新能源业务的整车企业得到人才青睐，吸引大批新涌入的求职投递。

需要注意的是，大部分学生毕业到岗之后，会出现知识体系不能满足岗位要求、人岗匹配度较差、适应岗位的时间长等问题。这也从侧面反映出现有的高等教育专业设置、课程设置、教材体系、培养模式不能充分适应产业发展需求。因此，建立一套数字化人才管理体系，创建专门岗位匹配数字化业务十分重要。

千秋基业，人才为先；产业转型，核心在人。近年来，一汽-大众的产销规模不断扩大，目前每年体量已近200万辆；与此同时，汽车产业加速向电动化、智能化方向转型，市场格局已被重塑。在此背景下，原有的人力资源管理体系已经不足以支撑一汽-大众赢在未来。

作为一家传统车企，在数字化的大趋势之下如何实现破局转型，是摆在一汽-大众决策层面前的一道必答题。

一汽-大众人力资源部相关负责人告诉记者，要实现一汽-大众“成为中国最优秀的汽车企业、员工和伙伴心中最具活力的公司”的愿景，就需要建设先进的人力资源体系。人力资源体系的主动变革是为了打造充满活力的员工队伍、更好地支

撑公司的可持续发展，助力公司致胜未来、赢在未来。

上述负责人透露，从2019年开始，一汽-大众重新梳理了人力资源部的定位、使命和架构，并在2020年推动人力资源体系变革重塑，力求通过塑造卓越的人才队伍，来支撑公司高质量可持续发展。

2023年是一汽-大众的“笃行”之年，面对中国汽车产业进入电动化、智能化、低碳化全面升级的新阶段，一汽-大众广纳英才，共招聘456名优秀应届毕业生。

他们来自清华大学、北京大学、浙江大学、伦敦大学学院、德累斯顿工业大学等国内外知名高校。这批以00后为主的新生代，将进一步充实一汽-大众研发、数字化、新能源等重要业务领域，为公司实现高质量、可持续发展注入澎湃动力。在入职后的3个月时间里，新员工参加了公司为其量身打造的Star训练营培养项目。

一汽-大众(人事)副总经理金先桢表示：“青年员工是公司未来发展的主力军。回顾训练营的这段旅程，大家在赋能课程上认真学习、积极思考，在团队活动中协同合作、并肩作战，在课题实践中脚踏实地、开拓创新。不仅完成了从‘学生’向‘职场人’的快速转身，更以‘初生牛

犊不怕虎”的劲头，为公司和部门带来了生机、注入了能量。”

“希望新员工们把握行业变革、公司转型的大好时机，把握公司体系建设、流程重塑的强劲势头，把握干事创业、快速成长的广阔平台。保持学习习惯和奋斗精神，在坚定理想信念、锤炼技能中增强志气，在敢为人先、勇于突破中增强骨气，在实干实干、拥抱创新中增强底气，掌握不可替代的关键能力，成为不可替代的核心骨干，与‘生力军’成为‘主力军’，与一汽-大众共创共生、共享共赢。”金先桢说。

一汽-大众第一(财务)副总经理冯炎也从中德合作的角度对新员工提出期望。他表示，大众集团坚持“In China, for China”的战略方针，一汽-大众作为合资企业，在其中发挥着至关重要的作用。一汽-大众拥有历史悠久的合作文化传统，相信在中德双方员工进行开放和有效合作的良好氛围中，新员工们一定会加速成长。

毕业于湖南大学的新员工代表刘鹭告诉记者：“一汽-大众在行业内拥有着成熟的车型项目开发体系，过去的几十年里向中国汽车工业输送了大量的优秀技术与管理人才，也是中国在过去几十年里迅速建立起成熟乘用车供应链体系的核心推动力。”

的工作打下了基础。

## 破局转型,培养敏捷适配的“数智化”人才

随着汽车行业转型加速、竞争加剧，数字化与智能化已成为企业未来竞争的关键。一汽-大众认识到，公司赢在当下，未必能赢得未来，向“数智化”转型是必然趋势。在企业发展的关键时期，一汽-大众审时度势，主动求变，构建与破局转型相匹配的、充满活力的人力资源体系。

随着各类培训活动陆续开班，预计到今年年底，一汽-大众的“数智化”人才队伍将超过1300人。

“作为一名在汽车行业学习了7年的车辆工程专业学生，一汽-大众成就了我的理想。在我看来，它是行业内具备完整体系，也最具关怀感的汽车企业。过去的几十年里，一汽-大众通过自身的发展，完成了一次又一次的挑战，更在这个过程中奠定了权威的产品开发、制造与企业管理体系。一汽-大众是我真正进入汽车行业，进行系统化训练与学习的不二之选。”刘鹭说。

毕业于圣路易华盛顿大学的新员工代表郭舒妍表示，一汽-大众注重人才的培养和发展，有着完善的人才培养体系。通过像Star训练营这样的培训制度，能帮助员工迅速适应职场环境，普及职场知识，挖掘个人潜力，梳理职业目标。在这么大规模的企业开始第一份工作，也能帮助员工更好地树立起自己的职业发展观，进行个人职业规划。

“从‘象牙塔’步入社会和工作岗位，我最大的感触就是职场中的沟通协作与团队精神。在这几个月的工作学习中，我学习了如何有效地和不同背景、具备不同专业知识的人进行沟通合作，达成工作目标。”郭舒妍告诉记者，在参加Star训练营期间，她参与了公司的一些项目，更好地理解汽车从规划到研发，再到销售

的整个流程，收获了宝贵的经验，为今后“人赢则赢”，一汽-大众人力资源体系改革，让员工成长和企业发展的同频共振，有效驱动了人才成长，实现人才价值最大化，搭建了高质量的人才队伍。这将助力一汽-大众“数智化”转型战略稳步推进，从而树立制造企业“数智化”转型的业界标杆。

一汽-大众人力资源部相关负责人表示向记者表示：“面向未来，一汽-大众将积极响应国家和时代的号召，坚持可持续发展国家战略，继续发挥行业引领、示范作用，向‘成为中国最优秀的汽车企业、员工和伙伴心中最具活力的公司’的美好愿景而奋进。”

# 宝马奔驰“化敌为友”，车企为何频频抱团 新能源车充换电掀起“搭伙风”

中青报·中青网记者 许亚杰

什么业务能让宝马、奔驰这对“相爱相杀”百年之久的竞争对手达成一致?答案与新能源汽车补能方式有关。

11月30日，华晨宝马汽车有限公司与梅赛德斯-奔驰(中国)投资有限公司宣布签署合作协议，双方将以50:50的股比在中国成立合资公司，在中国市场运营超级充电网络，以合力满足中国用户对豪华车充电服务日益增长的需求。

按照规划，至2026年年底，该合资公司计划在中国建设至少1000座具备先进技术的超级充电站、约7000根超充桩。首批充电站计划于2024年开始启动，在中国重点新能源汽车城市运营，后续充电站建设也将覆盖全国其他城市。

无独有偶，就在宝马、奔驰在中国市场签下“世纪联姻”之前，蔚来汽车与长安汽车、吉利控股集团先后签署战略合作协议，宣布做大“换电朋友圈”。临近2023年收官阶段，豪华外资车企、大型自主车企集团与造车新势力纷纷加码新能源车补能业务。在地图上逐渐铺开的超充桩和换电站，正在为2024年中国车市定下基调。

## 织密充电网,加速进入超充时代

“宝马与奔驰在全球市场上处于互不相让的竞争关系，能让两大汽车巨头联手，足见市场竞争的激烈，也侧面透露出这两家头部车企转道新能源汽车赛道的决心。”独立汽车评论员白德表示，宝马和奔驰在国内的4S店加起来大概有1300多家，如果基于这些4S店的位置建设超充网络，那么有望建成国内规模最大、覆盖城市最多的一张超充网。

宝马集团相关负责人告诉记者，按计划，宝马集团与梅赛德斯-奔驰集团的客户可享受专属尊享服务，如即插即充、线上预约等无缝数字化充电体验。同时，该合资公司的充电网络将向其他所有品牌开放。此外，该合资公司计划在条件允许的情况下采购可再生能源电力，为中国客户提供可持续的充电体验。

奔驰中国方面则表示，此次合作不仅对两个品牌的客户有利，还将满足消费者对豪华车充电体验日益增长的需求，最终惠及整个社会和所有的新能源车用户。



近年来，随着新能源汽车普及，用户逐渐从“里程焦虑”转变为“追求快速补能”。不久前，蔚来与长安、吉利签署合作协议，共同做大“换电朋友圈”。图为位于沈阳高速江苏太仓沙漠服务区的蔚来换电站。视觉中国供图

随着新能源汽车保有量增长，如何完成补能体验、消除用户“充电慢、排队时间长”等痛点，成为摆在各大豪华车品牌面前的必答题。作为中国豪华车市场上份额最大的两位领跑者，宝马与奔驰显然认为，充电网络建设已刻不容缓。

公开数据显示，今年1-10月，宝马集团纯电车型的销量同比增长211%，达78568辆；同时，奔驰纯电车型也实现了超过70%的同比增长。

奔驰方面表示，截至2023年11月底，其公共充电服务已接入全国超50万根公共充电桩，覆盖340多座城市及“十纵十横两环”高速公路快充网络。

宝马方面，截至今年10月底，已有600家宝马授权经销商配备了充电设施，包括BMW交流充电桩和直流充电桩。同时，宝马公共充电网络在全国接入超过58万根充电桩，其中包括32万根直流快充桩，覆盖320多座城市。

据了解，宝马采用的大功率充电桩最高可支持600千瓦充电功率。自今年8月在成都启动超级充电站以来，宝马的超级充电站网络已经覆盖五大城市。预计到2023年年底，其将建设约50个充电站，并向所有品牌的电动车开放。

有不少业内人士注意到，功率更大、充电速度更快的超充桩，是宝马、奔驰此次合作的重头戏。随着新能源汽车加快普

及，用户逐渐从“里程焦虑”转变为“追求快速补能”。今年以来，汽车行业主管部门、各地政府均出台政策，鼓励建设快充桩，支持新能源汽车超充技术普及。

记者了解到，电动车直流充电“新国标”将最大充电电流从250安培提高至800安培，最大充电功率则被提升至800千瓦。在此背景下，“超充网”已成为不少地方政府急欲打造的新名片，广州、深圳、重庆和山东等地均宣布建设“超充生态圈”。有统计数据显示，最近4年，充电功率超过180kW的大功率充电桩增长迅速，占比提升了10%。

“要普及超充桩，让超充网越织越密，是一项涉及多个领域的系统工程。”白德提醒说，与普通充电桩相比，超充桩对设备要求更高，建设时往往会面临电网功率不够，投资成本高、车型兼容难等问题。

“如今，有不少新上市的电动车将快充当作主要产品卖点，宣传‘15分钟将电池电量充满’。但要注意的是，能够支持这种充电速度的超充桩仍是少数。”白德认为，如果消费者明明购买了具备快充功能的电动车，却还是只能使用普通桩充电，产品体验就会大打折扣，不利于市场长期发展。“尤其是产品价格更高、用户对服务要求更多的豪华车品牌，必须抢先布局，跑步进入超充时代。”



为满足中国用户对豪华车充电服务日益增长的需求，宝马、奔驰将在中国成立合资公司，到2026年年底，建设至少1000座具备先进技术的超级充电站、约7000根超充桩。图为2023广州国际车展上，宝马展示的直流充电盒与超级充电桩。视觉中国供图

## 做大补能“朋友圈”与挖深品牌“护城河”

蔚来与长安汽车、吉利汽车签约，频频拓宽“换电朋友圈”，则是解决新能源车充电问题的另一思路。

根据合作协议，蔚来与长安将在换电网络建设与共享、换电车型研发等方面展开深入合作，并在推动建立换电电池标准、建立高效的电池资产管理机制等方面展开合作。按规划，长安汽车首款与蔚来汽车共用电池包的换电车型，将在2025年上市。

蔚来与吉利的合作协议显示，双方将通过“共建、共享、共运营”模式，携手打造私家车、营运车两大换电标准体系，加速推动车端、站端、电池端、运营端连通协同，扩大换电网络规模，为不同需求的用户提供更便捷、更安全、更完善的服务。

有分析认为，随着央企国家队、民企巨头接连加入蔚来的换电体系，采用换电模式的新能源车规模可能迅速扩大，这将推动换电模式在新能源车补能体系中扮演更多角色。

“通过此次合作，蔚来和长安汽车将共同推进新能源汽车产业高质量发展，推动汽车行业的低碳转型。”蔚来创始



为满足中国用户对豪华车充电服务日益增长的需求，宝马、奔驰将在中国成立合资公司，到2026年年底，建设至少1000座具备先进技术的超级充电站、约7000根超充桩。图为2023广州国际车展上，宝马展示的直流充电盒与超级充电桩。视觉中国供图

## 蔚来换电业务已经做好了向行业开放的准备

值得注意的是，蔚来与长安、吉利合作做大“换电朋友圈”的消息公开后，立刻有用户询问：“换电模式开放后，自己换电时会不会因此要多排队?蔚来过去独有的护城河还在吗?”

李斌在蔚来App回复用户提问时表示，在与长安的合作中，对外共享的是下一代面向大众市场的超快充换电电池包。“蔚来品牌用户放心，换电体验只会更好。”

这意味着，与长安、吉利展开合作后，蔚来的换电将分为专属网络和共享网络。其中，蔚来品牌仍然会保留专用换电网络；而共享换电网络可供蔚来品牌、其他合作车企，以及蔚来即将推出的阿尔卑斯品牌共同使用。

此前，蔚来宣布自建充电桩已超过两万根，成为中国市场上充电桩数量最多的汽车品牌之一。同时，或许是因为蔚来充电桩向其他所有品牌开放，该业务已基本实现盈亏平衡。

“充电便宜、使用成本低”是不少消

费者选购新能源汽车的原因之一。不过，“充电时间长、充电桩不够用”则是目前绝大部分新能源车车主难以避免的痛点。尤其是在春节假期、“十一”黄金周等出行旺季，高速公路上过于庞大的车流量让不少服务区“一桩难求”。

今年新疆暑期旅游旺季期间，蔚来调整了包括赛里木湖服务区在内的7个超级充电站的政策，将每天11点-18点设为蔚来车主专属充电时间。由于部分地方(如赛里木湖服务区)只有蔚来铺设了充电桩，其他品牌的用户因暂无法充电而颇有微词。

“不管是合作建超充桩，还是联手做大‘换电朋友圈’，企业都得清楚，自己投资建设并运营的充换电设施，如何在‘为自家车主专属服务’与‘对外开放’之间做好平衡。”白德提醒说，虽然提供充换电服务正成为各家车企竞争的新赛道，但土地、电网资源是有限的，要避免重复投资造成浪费。

由第三方运营的公共充电桩同样面临新的机遇和挑战。有新能源车车主在网上吐槽说，今年下半年以来，公用充电桩充电费用存在上涨的现象。

有调查显示，有的充电企业服务费上调的幅度甚至达到50%左右。对此，一些充电桩运营企业负责人表示，前期充电桩建设的高成本投入，以及长期的低价运营“抢市场”策略，让企业面临较大的经营压力，因此不得不上调充电服务费用。

记者注意到，为了新能源车市场发展，不少地方一边建设超充网络提速上日程；一边推出居民电动汽车充电桩分时电价政策，鼓励新能源车用户错峰充电。在多方共同努力下，换电服务价格波动趋于稳定。

今年8月，海口市发改委发布的《关于电动汽车充换电服务收费标准的通告》明确显示，海口电动汽车(不分车型)充电服务费不超过0.65元/千瓦时(不包含电费)，换电服务费不超过0.6元/公里。

有人说，新能源车充换电网络就像当年亚马逊推出的云服务：投资规模和投资时间都相对较大，在规模效应达成后，投资回报将快速增长。而越来越多的车企已经发现，除了做好一款又一款新车，打造自有充电桩、换电站体系也是用户提出的必答题。面对高昂的建设成本，宝马与奔驰、蔚来与长安、吉利……这样的“搭伙”或许会越来越常见。



汽车消费投诉与新闻线索提供，请关注“青豹”公众号，给我们留言。消费维权邮箱：autocycd@126.com