

入华40年,大众打出“组合拳”

跨国车企期待与中国经济携手并进

中青报·中青网记者 许亚杰

2023年,迎来70周年“生日”的中国汽车工业再创佳绩,全年产销突破3000万辆,新能源汽车产销超过900万辆,汽车出口接近500万辆,其他多项指标也创下历史新高。

在中国经济向好的背景下,中国市场的潜力不断释放,越来越受到国际汽车巨头们的青睐。

“我们对中国的文化、中国人民,以及中国所取得的巨大的成就充满敬意。中国已经成为我们的第二故乡。”在近日举行的新年媒体沟通会上,大众汽车集团管理董事会主席奥博穆说,2024年是大众汽车集团进入中国市场的40周年,在迈向下一个40年之际,大众将继续致力于在中国汽车行业发挥引领作用。

事实上,作为中国市场排名第一的国际汽车制造商,大众汽车集团正不断融入中国汽车行业日新月异的变化中。

据统计,2023年,大众集团在中国内地及香港市场共交付车辆323.6万辆,同比增长1.6%。在此次沟通会上,大众汽车集团(中国)系统展示了中国战略、本土研发、软件和产品开发工作。

大众汽车集团负责中国业务的董事,大众汽车集团(中国)首席执行官贝瑞德介绍说,尽管2023年中国的汽车市场环境严峻,大众集团仍取得了积极的市场表现,并在向智能网联汽车转型的过程中取得了显著进展。此外,在“2030目标”和“在中国,为中国”战略的指引下,大众集团落实了新的投资与合作,进一步加强本土研发能力,为在中国市场续写新的成功篇章打下坚实基础。

“健康的盈利比市场份额更重要”

统计数据显示,在2023年的高端汽车



大众汽车集团(中国)董事长兼首席执行官贝瑞德认为,尽管2023年中国的汽车市场环境严峻,大众集团仍取得了积极的市场表现,并在向智能网联汽车转型的过程中取得了显著进展。

市场,奥迪品牌销量强劲增长,共交付72.9万辆汽车,同比上升13.5%。在新能源汽车市场,大众纯电动汽车销量再创新高,2023年共交付约19.18万辆,增长23.2%。值得一提的是,大众ID.3成为中国市场最畅销的纯电轿车之一,去年交付超7.57万辆;ID.4车型交付超6.17万辆,位列紧凑型SUV畅销榜前五。

“2024年是大众汽车集团进入中国市场的40周年。面对这一里程碑以及智能网联汽车时代,大众集团将继续推进战略落实,加速转型。”贝瑞德表示,2023年的销量数据证明,即使在激烈的价格竞争中,大众集团产品组合仍具有优势。

不过,贝瑞德不忘在采访中强调说:“健康的盈利比市场份额更加重要。因为只有通过盈利,我们才能不断为未来做出投资。”他表示,大众汽车集团不会不计代价

地谋取市场份额,“我们的目标是实现可持续的业务模式,并投资于下一个创新飞跃,从而继续保持国际车企在华第一的地位”。

据介绍,为了应对激烈的市场竞争,持续推进转型,并在智能网联汽车时代扮演领军角色,大众汽车集团(中国)制定了“2030目标”。

贝瑞德介绍了“2030目标”的三大支柱:“一是继续加强在燃油车市场中的优势地位,并将其延展至新能源汽车领域,利用燃油车业务的盈利为智能网联汽车业务发展提供资金支持;二是加速纯电动产品攻势,进一步开拓中国的细分市场;三是强化在华研发布局,通过更好地运用本土创新能力,更敏捷地响应中国消费者的需求。”

按计划,未来几年,大众集团旗下所有主要燃油车产品将实现高端技术升级。至2030年,大众汽车集团将在中国市场提供

至少30款纯电动车型。

在研发布局上,大众集团将一边加强赋能在合肥成立的大众汽车(中国)科技有限公司、软件部门CARIAD中国,提升自身研发能力;一边与实力雄厚的中国本土企业建立合作伙伴关系,扩大“在华朋友圈”。例如,CARIAD中国正携手地平线、中科创达等中国科技企业,将新技术快速应用于大众集团的新产品中。

“软”“硬”兼施,加速推进本土化战略

在大众汽车集团(中国)首席技术官、执行副总裁,大众汽车(中国)科技有限公司首席执行官韩鸿铭看来,中国汽车市场正以领先全球的速度迅猛发展。因此,在这个充满活力的市场环境中,快速发展对于保持竞争力至关重要。

作为大众汽车集团在德国总部以外最大的研发中心,大众汽车(中国)科技有限公司(VCTC)投资约75亿人民币,专注于推进智能网联汽车转型,目前已投入全面运营。

“在中国,电动汽车更为普及,智能网联汽车技术不断进步。同时,中国市场拥有先进的生态系统和价值链,以及极为多元化的客户群体。”韩鸿铭表示,通过VCTC,大众集团能够全面融入中国本土生态系统,更快地交付定制化产品,以满足中国客户的独特需求。

值得一提的是,得益于VCTC的设立,大众汽车集团在华研发速度和成本效益均有大幅提升,新产品和新技术的开发时间可缩短约30%。

据介绍,VCTC正在开发其首个专属中国市场的电动汽车平台——CMP,其开发时间仅36个月。同时,该平台采用针对中国市场的电池、电驱和电机解决方案,成本效益更佳,并能快速进入市场。

如果说VCTC在硬件上重塑了大众在华产业链布局,那么CARIAD中国则在

软件上为外资车企树立了“在中国,为中国”的标杆。

CARIAD中国首席执行官常青介绍说,作为大众汽车集团在华业务的战略支柱之一,CARIAD中国为集团旗下在华品牌(大众汽车品牌、奥迪品牌)提供本土化、创新的软件产品及数字化服务。此外,CARIAD中国与VCTC携手合作,支持集团合资企业和品牌的智能网联汽车在中国的交付。

他告诉记者,自成立以来,CARIAD中国以“中国速度”组建了一支强大的本土研发团队,并不断提升自身的研发能力。目前,CARIAD中国在北京、上海、成都、合肥和杭州5个软件人才集中的城市陆续建立了研发团队,软件研发人才增长至1110名,其中90%为中国本土人才。

常青表示,CARIAD中国在取得本土独立研发授权后,已陆续交付面向中国市场的软件解决方案,并加速为集团在华涵盖量产、高端品牌的燃油车/新能源车提供本土软件解决方案。

以CARIAD与地平线成立的合资公司——CARIZON(中文名:酷睿程)为例,通过开发达到L4级别的全栈式高级驾驶辅助系统,该公司将为大众汽车集团在华纯电动车型赋能,带来高度优化的自动驾驶解决方案。

迎战车市“淘汰赛”,珍惜每一张信心票

从比亚迪与丰田成立新能源合资公司,到阿扎比旗下投资机构追加投资蔚来;再到大众汽车入股小鹏,奥迪与上汽集团签署备忘录……近年来,随着中国新能源汽车产业迅速崛起,海外车企在中国的投资动作愈发常见,业态布局更加多元。

“我们正在通过高度本土化,更加贴近并满足中国客户的需求。”大众汽车集团(中国)副总裁,产品管理负责人高孟天介

绍说,大众汽车集团致力于在智能网联汽车时代续写成功,同时也为纯电动汽车和燃油车、插电式混合动力汽车制定了清晰的战略和全面的产品路线图。

“到2027年,大众汽车集团在中国本土生产的车型将全面覆盖所有细分市场,充分满足中国消费者的多样化需求。”高孟天表示,到2027年,大众集团将提供30款在华生产的燃油车及插电式混合动力车型;同时,MEB平台将升级至MEB+平台,为纯电动车型带来更快的充电速度、更长的续航里程,以及大幅提升的自动驾驶功能。

中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟认为,从2024年开始,合资车企将进入市场淘汰赛阶段,“对于合资车企来说,只有始终站在电动化、智能化潮流,才能在日益激烈的市场竞争中脱颖而出。2024年对合资企业来说至关重要,很可能成为企业发展的分水岭”。

对外经济贸易大学国际经济研究院发布的《中国外商投资发展报告(2023)》显示,中国已形成较为完整的汽车产业链,国际竞争力不断提升。其中,外商投资扮演了重要角色。

“随着新一代智能化、网联化技术与汽车产业的深度融合,汽车产业低效转型升级,正引发全球汽车产业大变革。”该报告分析称,得益于中国市场增长动能、放开外商投资准入限制等有利因素,外商投资预期持续改善,世界主要跨国汽车公司将加紧布局中国汽车市场,智能、网联、低碳将成为中外车企竞争的焦点。

独立汽车评论员白德认为,得益于中国的新能源汽车、AI人工智能和车联网等领域的优势,以及稳定的供应链、生产效率 and 工程师红利,中国日渐成为全球汽车业转型的技术策源地和主要赛道,汽车制造业正在成为外企对华投资的重要着力点。而在全球经济复苏乏力、贸易保护主义抬头的背景下,外资车企向中国投出的“信任票”尤为可贵。

对此,奥博穆的表态无疑会令许多人感到振奋。他说,大众汽车集团的目标是继续保持“在华国际车企第一”的地位,并继续成为中国市场排名前三的汽车制造商。“为此,我们正在对新的车型、新技术和生产设施落实大规模投资。”他介绍说,大众汽车集团将打出“组合拳”,将比以往更紧密地融入中国的智能电动汽车生态系统,继续为中国汽车产业的发展作出贡献。

解码智能电气化出行 博世展示多项本土创新技术

中青报·中青网记者 张真齐

近几年,新能源汽车稳居汽车行业的焦点位置,被公认为下一个时代发展的风口。各大汽车制造商纷纷在新能源汽车领域加码投注,市场竞争异常激烈。与此同时,汽车产业中上游的零部件供应商同样加快了在智能化和电气化领域探索的步伐。

1月29日,以“共塑智能出行新时代”为主题,博世举办的第九届智能出行创新体验日拉开了帷幕。活动期间,博世智能出行集团全新亮相,展示了多项面向未来电气化、智能化出行的本土创新技术和产品,吸引了不少人的目光。

在博世中国总裁徐大全看来,软件定义汽车时代,软件不仅能打造未来出行的驾乘体验,还改变着汽车的工程设计和开发方式。面对这一趋势,博世正加速打造从产品应用到操作平台各个层级的解决方案,根据客户需求灵活提供软硬一体或软硬解耦的产品。

本次智能出行创新体验日上,博世展出了由本土团队打造的车辆运动智控系统、泊车软件解决方案、第三代多功能摄像头evo版以及软件工厂解决方案。

众所周知,智能底盘在包括跨越融合、

软件的部署、智能执行器和用户体验等多个领域迎来了新机遇。为了更好地满足市场需求,博世本土团队开发出全新车辆运动智控系统,它能够完整覆盖车辆自由度运动管理软件及系统解决方案,协同控制所有车辆运动执行器例如制动、转向、动力和悬架。

“本次智能出行创新体验日上,博世智能转弯辅助系统也首次亮相。作为车辆动态控制模块的又一创新,该系统可通过轮速、横摆角速度和加速度等传感器信号,依托精准算法对车辆的4个车轮施加不同方向的制动与驱动力,从而产生有利于驾驶员转向期望方向的横摆,减小转弯半径。该系统已于2024年实现量产并投入市场。”徐大全对记者说。

值得注意的是,面向主机厂不同的电子电气架构,博世本土团队研发了泊车软件解决方案。得益于博世在泊车系统领域10多年的量产经验,该软件方案可实现在不同制造商生产的芯片上的灵活部署,并适配第三方传感器系统。

记者了解到,该方案的AI模型基于中国泊车场景训练,可对多场景下的泊车功能性能进行优化,包括断头路泊车、狭窄车位泊车以及立体车位泊车等,能更精准地识别障碍物高度和定位侧边障碍物。



1月29日,以“共塑智能出行新时代”为主题,博世举办的第九届智能出行创新体验日拉开了帷幕。活动期间,博世智能出行集团全新亮相,展示了多项面向未来电气化、智能化出行的本土创新技术和产品。

在加速智能化发展脚步的同时,博世还在电气化领域进行深耕。统计数据表明,在新能源乘用车市场,博世在中国市场已成为领先的电驱系统供应商。2023年,联合汽车电子X-Pin电机和800V电桥在太仓工厂批产下线,博世正是国内最早量产该产品的供应商之一。而在全球范围内,2023年全年博世电桥产量同比几乎翻了一番。

徐大全透露,面向未来的可持续出行,博世正加速打造多元创新技术,以丰富的产品组合服务本土乘用车和商用车市场的低碳发展。此次智能出行创新体验日上,博

世带来了独立式热管理系统,48V电池以及集成扁线电机和控制单元的电驱系统等领先的产品和解决方案。

据悉,新亮相的高效热管理系统覆盖市场主流拓扑结构的控制和驱动需求,实现高效能量利用与舒适驾乘体验。其中的核心部件之一控制器,采用了更精细化的算法和模块化的设计,充分考虑到不同电子电气架构的适配,实现灵活部署;另一个核心部件热管理集成模块,则兼具系统效能和布置优势,集成自研自阀泵零部件,可以满足消费者日益丰富的热泵功能模式和质量需求。

中青报·中青网见习记者 王志远 记者 许亚杰

地图上的春运“进化史”

作为“全球罕见的人口流动”,春运不仅承载了每一位参与者的记忆,更反映出每个时代的中国群像。数十年来,春运见证了基础设施的变化、服务的变化,也迎来了数字技术带来的变化。

随着数字技术的广泛应用、数实融合的模式创新,被各项新技术所赋能的春运,让人们回家的路越来越短、越来越顺。如果说过去的春运记忆是人头攒动的售票大厅、打地铺过夜的火车站,现在的春运是则一站式规划和一键出发。

“点亮屏幕,回家路线一目了然”

闫国辉是一名在上海工作的外卖员,来自安徽阜阳。他每天穿梭于大街小巷,为千家万户送去温暖食物、解开燃眉之急,而每年春节临近时,他都会踏上返乡之路,与家人共度佳节。今年也不例外,他计划选择最经济的“公交+火车”出行。

不同于过去艰难曲折的交通条件,随着我国路网的完善和导航技术的应用,他的出行变得轻松许多。返乡的旅途时间大幅缩短,曾经需要10多小时的大巴之旅,现在坐高铁只需4个小时。

在过去,坐大巴是件苦差事,常常需要提前四处打听坐车的地点、时间,从村里去外地地,尤其是高铁、火车、大巴的时间,价格都能看到。火车虽然慢一些,但只要100块,9个小时也能到,对我来说很合适。”闫国辉每次出行前都会在高德地图上查一下路线,这是他送外卖时发现的好办法,“不管我是骑电瓶车、自行车,还是回去的公交,高德都会给我算得很清楚。”



随着全国路网的完善,前沿技术在民用出行领域的应用,如今,闫国辉能够根据工作量灵活安排自己返乡行程。

都在自己平时熟悉的高德地图上得到精准指引。

闫国辉选择返乡路时最在乎价格。“一点屏幕,从我这里到老家的路线都出来了,尤其是高铁、火车、大巴的时间,价格都能看到。火车虽然慢一些,但只要100块,9个小时也能到,对我来说很合适。”闫国辉每次出行前都会在高德地图上查一下路线,这是他送外卖时发现的好办法,“不管我是骑电瓶车、自行车,还是回去的公交,高德都会给我算得很清楚。”

近日,高德地图发布的2024年“温暖回家路”服务计划中,包含了“门到门”的跨城公交服务,不仅可以根据时长、费用、换



渠胜华是一位经验丰富的货车司机,他常年穿梭于中国的广袤大地,在“运满满”上接单,运送着各种货物。

乘情况、步行距离等多重要素,进行路线的智能推荐。一键购票,甚至还能将用户站内换乘距离和时长、建议出发时间等细节均考虑在内,进行“一键式”规划,真正做到了城际远距离出行的省时、省心、省力。

随着全国路网的完善和前沿技术在民用出行领域的应用,如今,闫国辉能够根据工作量灵活安排自己返乡行程,“现在不像过去,回去一趟要提前半个月准备”。

“没去过的地方,现在我也都敢跑了”

为了能在正月十五之前完成一单高价

订单,渠胜华总是选择正月初二装车出发。今年,有许多货车司机加入了他的行列。

渠胜华是一位经验丰富的货车司机,他常年穿梭于祖国的大江南北,在“运满满”上接单,运送着各种货物。不同的货物对运输的时效要求不一样,最紧急的是春节期间的绿通(农副产品)。

“一些重大交通管制、道路封闭、施工等动态交通事件,在高德地图上都会有提示。”他说,这为他运送货物节省了大把的时间。

随着高速公路铺向全国、货车更新换代,以及导航技术的应用和普及,渠胜华的运输生涯见证了中国物流速度的变迁。

在智能手机和手机地图普及以前,货运司机出行主要靠纸质地图。渠胜华说,那时候,他们要在出发前仔细研究路线,用铅笔圈划出可能的服务区、城镇及重要的转向点。每当发动车辆,他们的神经就要高度紧绷,像探险家一样,依靠记忆与直觉,在陌生或熟悉的道路前行。有时候,他们还不

得不不停下车确认方向,或想办法询问路人,生怕走错路。

20岁那年,渠胜华第一次跑长途货运,将货物从山西运往江西。他不仅随身带着两本地图,一本全国地图,一本江西地图;还找了一位同伴坐在副驾驶座,帮自己看路。

渠胜华回忆说,“看地图只能找到一条大路线,到了地区要走一段路就下来问,走到哪儿第几个红绿灯左转。还有一些情况实在认不得路,有人会在高速口写着‘领航人’,我们会花钱让他带路,或者开到城市里打出租车。”

即便如此,那条1700公里的路程,渠胜华走了近6天。他说,“原来拉货去一些陌生的地方时,总是心里打鼓。现在有了导航,没去过的地方也都敢跑了。”

随着导航技术的应用,渠胜华开始能在手机上使用驾车导航,告别了过去的纸质地图。但由于货车行驶有限高、限行、限重等多重限制,一旦驶入限行路段,货车掉头比较困难,不仅违章要交罚款,还有可能会造成道路拥堵,甚至引发安全风险。

2013年的一天,渠胜华就在北京导航时走进一条胡同,在导航上,这是小汽车通行的路,但货车无法通行,渠胜华只能开着13米长的货车倒车5公里。好在2017年,高德地图推出货车导航功能,帮助货车司机准确避开货车限行、限高等路线。

渠胜华说,“以前想要求时效,包括路况、车子的性能,是达不到高效的。现在中国运输达到高效时代。早年从西安到成都要走三天三夜,现在就是10多小时路程。”效率的提升向外,更重要的是安全。货车由于车身重,需要对路况提前预判,渠胜华发现高德地图上新增了车道级导航、红绿灯读秒,让自己可以更好地根据前方路况判断走哪个车道,也能根据前方红绿灯提示做出提前量刹车。甚至在设有红绿灯的路口,渠胜华还能收到其他道路上的来车提示,更及时地了解前方交通路况,提前做好准备,以更好地降低安全风险。

“2018年春运前夕,高德地图首次提出‘温暖回家路’服务计划——用科技服务让回家之路更温暖,为每一位返乡人保驾护航,这条路一走就是7年。”阿里巴巴集团副总裁、高德打车总裁王桂馨介绍说,为了迎接2024年春运,高德地图升级了“温暖回家路”的使命,致力于满足用户多样化、个性化的出行需求,并助力交通基础设施优化升级,让用户的春运之路更平安、便捷和温馨。

闫国辉和渠胜华两个人多年来的故事,是这些年春运变迁的缩影;一张地图的变化,也体现了国家近年来在交通基础设施建设层面的突飞猛进。从渠胜华多年前随身携带的纸质地图,到闫国辉一点屏幕就能一键规划路线,一目了然的高德数字化平台,人们回家的路越来越明晰,也越来越顺畅了。