

首款车型3月28日上市

小米汽车是凶猛的“鲶鱼”还是价格战中的“鱼肉”

中青报·中青网记者 张真齐文并摄

“现在店内顾客人数较多，后面的顾客不要着急。”小米之家的工作人员一边解答店内顾客的问题，一边维持着现场的秩序。近日，记者实地探访位于北京王府井东方新天地的小米之家，发现有不少前来品鉴小米SU7的顾客。

从3月25日起，小米SU7在29个城市59家门店启动线下静态看车，各家门店已经装修或升级完毕。尽管在看车的过程中，不能打开小米SU7的车门和后备箱，只能围观新车的造型，但“静态看车”仍阻挡不了大家的热情。有小米之家的工作人员向记者表示：“高峰时一小时内来看车的消费者超过50人。”

3月12日，小米董事长兼CEO雷军在个人社交账号官宣，首款车型小米SU7将在3月28日正式发布，同时据小米汽车官方消息，小米SU7上市即交付，交付即上量。这场雷军口中“小米汽车迈出的第一步，也是人生最后一战的开篇”，究竟能否实现“开门红”？小米汽车未来将是搅动市场的“鲶鱼”？还是躺在价格战案板上的“鱼肉”？这些问题引来了人们的广泛关注。

买不买？消费者态度分化明显

“小米SU7来得还是有点慢，很多人都已经等不及了”是“米粉”孙成城近期最大的感受。作为一名资深的小米产品用户，小到手机、电脑，大到冰箱、电视，孙成城生活中用的很多产品都是“小米制造”。

自从2021年小米宣布进入汽车行业以来，从生产资质到设计图曝光，从新车售价到发布时间……任何关于小米汽车的风吹草动，孙成城都会关注。小米SU7启动线下静态看车后，孙成城也第一时间进行了预约。

“我用过的小米旗下各种产品，品质都挺不错的，性价比也很高，相信小米的汽车同样不会差。”孙成城对记者说，“随着产品种类的多样化，小米已经构筑了自己的生态圈，未来小米汽车应该能和小米手机、小米手环甚至是小米家居产生特别的联动吧。”

值得注意的是，像孙成城一样对小米SU7非常期待的消费者还有很多。仔细翻看小米汽车、小米手机甚至是雷军的社交账号就会发现，有很多询问和催促“小米SU7上市”的留言，“小米SU7的定价”成了网友们津津乐道的话题。

家住武汉的董坪则与孙成城不同。“我用过一些小米旗下的电子产品，但是对于小米汽



3月25日起，小米SU7在29个城市59家门店启动线下静态看车，该车型将在3月28日晚发布上市。图为位于北京王府井东方新天地的“小米之家”。

车没有什么‘执念’。”董坪说，“去年家里打算换车，因此关注了小米SU7和其他同级别的产品。”

然而今年以来，一方面小米SU7迟迟没有公布上市的时间；另一方面车市掀起了新一轮的价格战，很多车型的补贴和优惠力度再创新高，这让董坪最终放弃了“等待小米SU7”的念头，转而购买了极氪旗下的某款车型。

“对于小米汽车，我们不能把它简单看作造车新势力。”汽车行业分析师刘志超直言，过去多年来，小米在手机、家电等多个领域取得了很多成果，这为它积累了大量的粉丝和品牌口碑。因此，尽管小米SU7还没有上市，小米汽车却难逃被人们贴上了一些标签，也让大家对它有了更多的期待。

第三方调查数据显示，2023年12月，小米在中国智能手机市场的销量市占率为16.5%，超过苹果升到第一。可以说，在市场愈发内卷的当下，小米庞大的用户基础和小米生态成为小米SU7“姗姗来迟”的资本和底气。

值得注意的是，除了孙成城和董坪这些关注小米、想要购车的消费者外，小米汽车从去年到今年的各种传闻和铺垫，也让很多没打算买车、

没用过小米产品的人开始关注小米SU7的新闻。

“之前很多汽车的新品发布会，受众都比较单一，传播声量和范围有限，但小米SU7这次不一样。”刘志超对记者说，“小米SU7的发布会，更像是科技、汽车乃至大消费领域的一场‘破圈’盛典，这一现象对其他品牌的营销宣传有很好的借鉴作用。”

价格很关键，但并非新车的唯一卖点

对于广大消费者而言，今晚小米SU7的发布会像是一场“多领域联动”的热闹活动。但对于汽车行业，尤其是各大车企而言，小米进入汽车赛道的这一决定，正在加速汽车市场竞争的进程。

在此之前，对于小米SU7的定价已经有多种传言。如疑似某保险公司员工在群里发布了一个系统截图，显示小米SU7的价格为26万-36万元。然而这类“关于小米SU7定价”的传言都已经被小米官方辟谣。

雷军也曾公开表态：“小米SU7的价格不会是9.9万，不会是14.9万，也不会是19.9万。并称小米SU7的定价确实有点贵，但是会贵得有道理。”

FMEs平台架构打造而来，被视为红旗品牌乃至中国一汽全面布局新能源市场的开局之战。

从红旗EH7搭载转速高达22500转/分钟的自研高转速电机，在已量产车型中行业第一；到行业首发的低温电芯技术，解决纯电动车“冬季续航缩水”“充电慢”的难题……红旗EH7用一项项技术突破提升产品性能。

为了提升新能源车安全性，红旗EH7针对被动安全、主动安全、电池安全三大方面进行了技术创新，安全水平达到最新版的中国C-NCAP与欧洲E-NCAP双五星安全标准。其中，由红旗品牌首创的电芯六面体绝缘技术采用了纳米级航天隔热材料，可以让每颗电芯都处于健康的工作状态。

在续航和动力方面，红旗EH7的全车总功率达到455kW，0-60公里时速加速可达1.8秒，80-120公里时速加速时间仅2.3秒。红旗EH7提供CLTC工况纯电续航里程600km、640km、690km、760km及820km五种续航里程供用户选择。此外，得益于行业首发低温电芯，该车在冬季续航保持率可达70%，达到行业领先水平。

作为一款中大型纯电轿车，红旗EH7车身高、宽、高为4980mm、1915mm、1490mm，轴

距为3000mm。造型上该车采用了红旗新能源全新LOGO设计，整体外观造型低趴，前脸由封闭式进气格栅和远近光一体式矩阵式大灯组成，车尾尾部线条轻盈搭配溜背式车身，在视觉上营造出极强的运动感。

值得一提的是，红旗EH7车内配备了6英寸+15.5英寸的曲面双联屏以及ARHUD抬头显示系统，车机搭载骁龙8155芯片。在智能驾驶方面，EH7搭载了22个传感器，包括5个毫米波雷达、5个高清摄像头、12个超声波传感器，支持L2级智能辅助驾驶。

随着EH7的到来，红旗正形成由E-HS9、E-QM5和EH7三款产品构成的新能源产品矩阵，覆盖中型/中大型轿车和大型SUV。到2028年，红旗将推出11款纯电动车型和11款插电式混合动力车型，实现A级到D级轿车SUV、MPV等细分市场全覆盖。

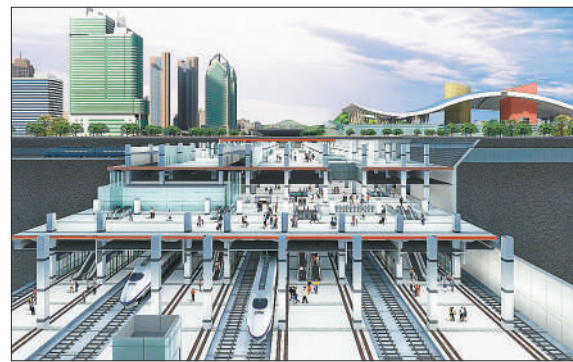
汽车分析师白德认为，从明确红旗新能源的品牌定位，到重磅产品红旗EH7的上市，红旗品牌已展示出“坚决走好迈向汽车强国的必由之路”的决心与信心，其电动化转型的路径已跃然纸上。在密集的产品攻势中，红旗新能源有望进入快速发展阶段。

对以打造高端智能电动品牌为己任的中国车企来说，科技自立自强就是发展的动力源泉。图为岚图汽车工厂内驶出生产线的新车。

同打道极致的智能出行体验。3月，岚图汽车成为首家与华为达成鸿蒙生态合作的车企。双方将基于HarmonyOS NEXT鸿蒙星河版启动App的鸿蒙原生应用开发，致力于为消费者提供全场景智慧出行体验。

此前，岚图汽车率先响应“鼓励和推动消费品以旧换新”的政策号召，宣布推出10亿置换补贴政策，覆盖旗下岚图FREE、新岚图梦想家和岚图追光全系车型，购车最高可享5万元现金优惠。

“现在，我们的方向更明确了。”卢放表示，汽车产业已经诞生100多年，而在新能源车发展初期，岚图不仅要关注科技创新，奠定好技术基础，还要时刻关注市场变化和企业长远发展，这样才能真正为用户、为社会创造价值。



如今，一项又一项“超级工程”正在构建中国城市中心的特大型地下交通枢纽，设计、建造、营运技术体系也愈发完善。图为全国首个跨城高铁交通枢纽——广深港高铁福田站的概念图。

中青报·中青网记者 张真齐

“每天乘坐地铁通勤出行、在商场地下停车场停车、开车途经海底隧道……”如今在人们的日常生活中，关于“地下空间”的利用变得越来越常见，地下轨道交通、地下市政工程等正快速崛起。

有数据显示，早在2020年，国内东部地区的城市地下空间新增建筑面积同比上升，增长率达3.78%，尤其以浙江、江苏、上海等省份和城市最为显著。显然，对于如今的城市发展来说，土地资源利用范围早已不仅限于平面，而是立体的。

“合理科学地开发利用城市地下空间是解决‘城市病’，缓解城市超负荷运行，尤其是交通运行的‘良方’。”独立经济分析师徐宏表示，“作为国土资源的有机组成部分，城市地下空间是战略性空间资源，向地下要空间、要资源已经成为21世纪城市发展的必然趋势。”

作为国内地下工程建设领域的中坚力量，中铁第四勘察设计院集团有限公司(以下简称“铁四院”)深地空间团队探索数年，承揽了一大批重点地下空间项目，为建设超级地下城积累了丰富经验。

位于湖北武汉的光谷广场综合体，是国内最大最复杂的地下空间交通综合体。在铁四院深地空间团队青年骨干周兵看来，其建造难度堪比为人体实施一台高精度的“脑科手术”。

“建设过程中，设计团队需要在地下30米，对一个直径200米的圆形做一个‘大手术’，通过三层环叠、多线放射，完成3条地铁线路、4座地铁站、2条市政隧道以及地下非机动车道的精准穿插。”周兵回忆说。

正是通过该项目，铁四院系统研发了城市中心地下大空间建造的关键技术，拉开了“掘进地下城”的序幕。如今，由铁四院深地空间技术研发攻坚团队重点参与的国家重点计划《城市大型地下基础设施智能暗挖建造关键技术及装备》正式启动，标志着铁建人正在向地球深处进军。

在与武汉相隔近千里的重庆，42摄氏度极端高温天气让人汗流浹背。2023年夏天，铁四院高级工程师刘俊和技术骨干于泽，已连续6天奋战在《智能化深部空间运维和安全控制理论、设备和智能方法》项目上，开展示范工程测试工作。

在重庆的红土地车站基地内，刘俊和于泽紧盯屏幕：533个监测点，1072个采集参数，空调系统节能率63%……深地空间团队将地下深度延伸至200米，致力于打造城市地下0至200米深度的另一个世界。

为了更好地服务工程，铁四院团队首次提出了城市地下空间全生命周期技术，一站式解决设计建设运营难题。记者了解到，一站式解决分为3个阶段——在规划设计阶段，秉持“绿色地下、智慧地下”的理念，按照网络化地下城市的设想进行建设，地下空间的总体布局以地面城市形态为发展方向，形成一一映射。

“在关键建造阶段，设计团队首创了城市狭小空间内的地下空间开发技术，将对周边环境的影响降到最低。”刘俊介绍说，“我们还研发出对既有建筑和已建地下空间的开发技术，使改造主体受到的影响降到最低。同时探索大跨异型地下空间建造技术，在国内首次突破超长混凝土结构和超大跨性结构的技术瓶颈。”

此外，在安全运营阶段，铁四院设计团队还首次构建了适用于深部空间的安全与防灾成套技术体系，有效保障了城市中心超大型地下综合体的运营安全。也正是凭借长期的技术积累和实地实践，如今铁四院在地下工程尤其是地下交通枢纽的设计上，有了丰富的经验。

世界首个3线换乘公铁合建越江工程徐家棚枢纽；全国首个跨城高铁交通枢纽广深港高铁福田站；国内最大的下进下出地下综合交通枢纽佛山西站地下空间；全国第一家绿色三星级的地下空间苏州太湖新城地下空间；国内首个真正意义站城融合的特大型地下综合交通枢纽西丽枢纽……一项又一项“超级工程”正在构建中国城市中心的特大型地下交通枢纽，设计、建造、营运技术体系也愈发完善。

“只有构建集约绿色、协调高效的地下道路交通体系，才能真正满足舒畅、舒适的高品质健康道路发展需求。”在徐宏看来，未来国内的地下交通建设还有很长的探索和发展空间，同时亟待解决的问题也有很多。“地下空间开发最重要的是安全问题。”徐宏直言，以地下软土地区为例，在该区域进行基坑开挖、隧道施工的技术要求很高，如果设计方案不科学或措施不当，就会引起地下水渗漏，造成流砂、边坡失稳及大面积地面塌陷等情况，这正是现有地下工程设计和面临的新挑战。

此外，与地下空间开发利用充分的中心城区相比，郊区地下空间的开发需求较少。而且地上建设项目完成，再进行地下空间开发的难度就很大，长远来看，不利于城市空间资源的节约集约利用。这一情况给城市的整体规划和具体项目的建设，同样提出了更高的要求。

记者了解到，如今依托中国铁建全产业链优势，铁建人正联合各大高校和科研机构，对设计、施工、材料、装备、运维进行全方位体系的技术研究和场景验证。相信凭借在技术领域的深耕和探索，在不久的将来，“地上一座城，地下一座城”的畅想将成为现实，成为中国的经济、交通等关键领域持续向上发展的关键推动力。

探索「无人区」 铁建人正向地球深处进军

红旗EH7起跑“AI in 新能源”加速驶入快车道



2023年1月红旗品牌宣布“All in 新能源”战略以来，新能源车全年销量突破8.5万辆，同比增长135%，新能源车渗透率居传统豪华品牌阵营第一名。近日，红旗新能源旗下首款战略车型——EH7上市，共推出5款车型，售价区间为22.98万-30.98万元。

中青报·中青网见习记者 王志远 记者 张真齐

随着销量和市场占有率水涨船高，新能源汽车被用户寄予了更多的期望。例如在长途出游时，新能源汽车用户希望续航里程超长，高速行

汽车央企发力新能源转型 岚图下出先手棋

中青报·中青网见习记者 王志远 记者 张真齐

一边是新能源汽车市场竞争日趋白热化，不少企业面临着价格战、盈利难的挑战；另一边则是国务院国资委有关负责人近期多次发声，力挺汽车央企发展新能源汽车业务。

统计数据显示，今年1-2月，汽车央企实现新能源汽车销量22.1万辆，同比增长114.5%，新能源汽车市场占有率较2023年年底提升5.4个百分点。显然，在新能源汽车赛道中，汽车央企正加快转型，有望迎来新的历史使命和市场机遇。

在今年全国两会的首场部长通道上，国务院国资委主任张玉卓“喊话”中国一汽、东风集团、长安汽车三家中央汽车企业，表示将单独考核其新能源汽车业务。

3月16日，国务院国资委副主任苟坪在出席公开活动时表示，国资委将发挥中央企业体系优势，有效整合产业资源，更好发挥科技创新、产业控制、安全支撑作用。有分析认为，支持三家央企发展新能源汽车业务的政策轮廓愈发清晰，汽车“国家队”有望放开手脚谋发展。

公开数据显示，2023年，中国一汽、东风集团、长安汽车三家汽车央企完成新能源汽车直接投资近360亿元，投资比重超过60%。

在技术及产品开发层面，2023年，三家汽车央企相继开发了HME平台、CHN平台、量子架构等电动化整车平台框架，累计发布18款自主新能源汽车产品。红旗新能源、岚图、猛士、阿维塔、深蓝等自主新能源汽车品牌的市场份额逐步提升。

不久前，岚图汽车CEO卢放在社交平台公开发文称：“作为东风公司打造的高端新能源汽车品牌，‘单独考核’政策对我们是一个非常大的鼓励，让我们更加坚定了战略定力和发展信心，有利于我们放开手脚，大干快干，激发创新活力，满足用户需求，提高市场占有率。”

卢放告诉记者，过去汽车央企会非常关注“一利五率”考核，国务院国资委释放出对新能源汽车业务进行单独考核的信号，意味着汽车央企可以更加聚焦于核心技术投入和可持续发展。他表示：“这是一个实事求是的逻辑，同时也是符合行业发展的指导思想。”

不过，有分析人士表示，尽管汽车央企的转型步伐已有所提速，但新能源汽车板块占全集团

业务的比重仍然偏低，部分企业在关键技术环节仍然存在“不敢投、不愿投”的情况。

他表示：“新能源汽车业务进行单独考核对汽车央企是重大利好。此举可减轻企业当期经营压力，有利于公司集中更多资金、资源，快速突破新能源汽车发展瓶颈，实现高质量发展。”

“凡是有利于把央企新能源汽车搞上去的政策与举措，都要大胆探索，推动企业心无旁骛创新、‘放开手脚’促转型。”不久前，国务院国资委相关负责人曾公开表示，要综合运用股权投资、基金投资等方式，鼓励支持中央企业开展高质量投资并购，专业化整合，加快掌握新能源汽车产业的核心资源和关键技术。

卢放介绍说，岚图汽车是在东风集团全力支持下打造的，集团层面给予了公司很多在体制机制上的改革空间，让岚图自诞生以来就带有市场化的基因。

他表示，在汽车智能化、网联化、国产零部件等多个技术领域，都需要中国车企逐一攻克。为此，新能源车企的商业模式、盈利模式和管理体系也需要持续进化，从而实现可持续、健康发展。今年1月，岚图与华为正式签署战略合作协议。双方将根据各自领域优势，围绕用户需求共



对以打造高端智能电动品牌为己任的中国车企来说，科技自立自强就是发展的动力源泉。图为岚图汽车工厂内驶出生产线的新车。

同打道极致的智能出行体验。3月，岚图汽车成为首家与华为达成鸿蒙生态合作的车企。双方将基于HarmonyOS NEXT鸿蒙星河版启动App的鸿蒙原生应用开发，致力于为消费者提供全场景智慧出行体验。

此前，岚图汽车率先响应“鼓励和推动消费品以旧换新”的政策号召，宣布推出10亿置换补贴政策，覆盖旗下岚图FREE、新岚图梦想家和岚图追光全系车型，购车最高可享5万元现金优惠。

“现在，我们的方向更明确了。”卢放表示，汽车产业已经诞生100多年，而在新能源车发展初期，岚图不仅要关注科技创新，奠定好技术基础，还要时刻关注市场变化和企业长远发展，这样才能真正为用户、为社会创造价值。