假召回短信背后的车主信息疑云

中经记者 陈靖斌 广州报道

一条声称来自“丰田中国”的汽车召回短信，不仅准确写出了车主的车牌号码，还附有盖着企业印章的“召回通知”，要求车主在两小时内联系客服办理，否则车辆后续质保服务可能被取消。

近日，《中国经营报》记者了解到，多位车主收到了上述短信。记者向广汽丰田4S店相关工作人员核实，这是一条虚假召回信息。然而，比短信真伪更值得关注的是，发送者为何能够将车主手机号码与真实车牌信息准确对应？

近期，类似事件接连发生。丰田、问界、大众等多家汽车品牌相继就虚假召回通知发布声明。部分车主收到的诈骗信息甚至包含姓名、车型及车辆识别代码（VIN）。与此同时，已有车主因相信虚假召回通知遭受财产损失。

汽车召回原本是保障车辆安全的重要制度。当不法分子利用车主真实信息冒充汽车生产企业，汽车销售、保险、维修保养及召回服务环节涉及的个人信息如何流转、由谁管理，以及真实召回通知如何获得车主信任，成为此次事件中值得关注的行业问题。

伪造召回通知 精准匹配车牌

丰田、比亚迪、问界等车企接连遭遇虚假召回诈骗，部分短信精准匹配车牌信息，已有车主被骗，信息来源引发关注。

记者收到的短信显示，发送者自称“丰田中国”，称车辆涉及高田气囊召回，气体发生器展开时可能产生碎片伤及车内人员，并声称相关召回自2026年10月1日起启动。短信要求车主在两小时内联系办理，同时以不办理可能取消后续质保服务施压。

短信所附文件以“丰田汽车（中国）投资有限公司”为抬头，配有企业印章图案和二维码，正文还列出所谓“中国丰田官网地址”“客服地址”。两个网址使用同一主域名，却不是丰田公开的官方召回查询渠道。

由于短信中的车牌信息与记者实际车辆一致，记者随即向广汽丰田4S店相关工作人员核实。对于这条所谓的召回信息，4S店相关工作人员明确回复：“假的”“不要相信”。

当记者进一步询问正常车辆召回的通知方式时，该工作人员表示：“如果有召回一般是当地的车行通知的。”

这一回复也与丰田中国随后发布的声明相呼应。

11月6日，丰田汽车（中国）投资有限公司发布严正声明称，近日有不法分子冒用其名义，向部分车主发送以“高田气囊召回”“摄像头召回”为由的虚假短信，诱导点击非法链接或扫描不明二维码。所谓“召回通知文件”“官网入口”“印章图案”均系伪造。丰田中国强调，正规召回维修完全免费，不会通过不明链接收取费用；车主可从雷克萨斯、一汽丰田、广汽丰田官方渠道查询。

广汽丰田相关负责人向记者表示，近期确有不法分子冒用丰田中国名义发布虚假召回通知实施诈骗，提醒车主不要点击可疑链接，也不要提交个人及车辆信息。

在诈骗短信出现的同时，真实的召回公告也在发布。11月4日，国家市场监督管理总局公布丰田相关召回计划，涉及47347辆国产普拉多混合动力汽车和8130辆进口雷克萨斯GX550h混合动力汽车，召回原因与燃油管连接部件可能存在的安全隐患有关，并非短信所称的高田气囊问题。依照真实召回公告，企业需为召回范围内的车辆免费检查相关部件，并根据检查结果实施维修。与之相比，诈骗短信列出的办理网址并非丰田官方查询渠道，却直接要求车主限时联系所谓客服。

问界汽车方面亦声明，有人假借“AITO”名义发送“气囊召回”短信，要求通过网址和二维码办理，并以取消质保施压；问界表示并无短信所称的相关召回事项。

虚假通知已造成实际损失。据长沙警方披露，一名丰田车主收到附有伪造召回文件的彩信后，进入假冒服务网站。所谓客服以维修方案及线上领取2800元费用为由，引导其进行后续操作，最终骗走2万余元。从仿冒文件到虚构客服流程，诈骗信息试图借助车企品牌和召回制度获取车主信任。

车主信息流转与召回核验难题

从整车厂到经销商、保险及维修机构，车主信息贯穿汽车销售与售后服务链条。多家车企遭遇召回诈骗，将数据流转、权限管理及通知核验问题推向台前。如何防止车主信息被违规利用，同时确保真实召回通知及时触达，成为行业治理的重要课题。



本报资料室/图

此次事件的另一个焦点是车主信息。就记者收到的短信而言，可以确认发送者掌握了手机号与车牌号码的对应关系，却无法据此判断信息来自哪一环节，更不能直接认定整车厂或经销商发生数据泄露。

在正常业务中，车主和车辆信息本就存在于多个环节。《缺陷汽车产品召回管理条例实施办法》要求汽车生产者建立可追溯信息管理制度，保存车主名称、通信地址、联系电话、购买日期、车辆识别代码等信息；汽车销售、租赁、维修经营者也应保存相关车辆及购买者资料、维修记录。这些信息是追溯缺陷车辆、通知车主完成召回的基础。

中经传媒智库专家、中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受记者采访时表示，整车厂掌握车辆生产与交付数据，经销商持续补充车主联系方式、配置及维修记录，保险公司在承保理赔环节形成相关资料，维修门店也会在接车、结算、回访时更新信息。数据经手主体越多，越需要关注访问权限、交接方式及可追溯性。

袁帅指出，风险不仅在于某个信息字段被获取，更在于姓名、车牌、手机号、车辆识别代码等原本分散的信息被拼接，增加了冒名通知的可信度。不过，正常售后服务中依法使用信息，与未经授权的跨主体传递或超出业务范围的调用，应严格区分，不能混为一谈。

知名危机公关专家、福州公孙策公关合伙人詹军豪表示，维保、保险、经销商和第三方外包服务商是应重点关注的信息管理环节，排查宜聚焦外包数据接口及经销商资料台账。

袁帅进一步提出，应检查是否存在共用账号、违规查询和批量导出，数据导出能否追溯到具体人员，离职员工权限是否及时撤销，以及第三方服务商是否拥有超出业务所需的查询权限。他还特别提到，部分售后业务在客户回访、延保、救援、代办年检等过程中需要接触车主数据，应当厘清每项服务对应的资料范围。如果经销商通过个人设备或即时通信工具传递客户资料，或系统难以记录具体查询人员，企业后续排查就会面临困难。

制度层面，《汽车数据安全管理若干规定（试行）》已将汽车设计、生产、销售、使用、运维等过程中的个人信息纳入汽车数据管理范围，要求相关数据处理活动遵循合法、正当、具体、明确及与业务直接相关等原则。如何把制度要求落实到经销商、维修机构和外包服务日常操作，成为专家此次提出的治理重点。

除了信息安全，召回通知本身如何取得车主信任，同样关系到缺陷车辆能否及时完成维修。市场监管总局数据显示，2025年全国共实施汽车召回190次，涉及684.6万辆；截至2025年年底，累计召回车辆1.21亿辆。召回并非偶发售后行为，而是需要持续、准确触达车主的安全管理工作。

依据《缺陷汽车产品召回管理条例实施办法》，生产者应在召回计划备案之日起5个工作日内通过网站、报刊等方式发布信息，并在30个工作日内以挂号信等有效方式告知车主，同时通过热线电话、网络平台接受公众咨询。现实中，车主收到通知还可能经过经销商电话、短信或官方应用等不同渠道。丰田此次声明均将授权经销商和官方查询渠道作为核实信息的途径。

袁帅认为，通知渠道分散、不同品牌的发送方式不一，增加了车主识别成本。车企应让不同渠道发出的召回提醒指向可统一核验的官方入口，规范经销商话术与身份认证，不让车主仅凭短信中的姓名、车牌或印章判断真伪。

詹军豪也建议，官方APP、车机和备案客服可以同源推送，短信主要承担提醒功能，避免让陌生链接成为办理召回的入口。

对于可能造成的后果，袁帅强调，虚假信息反复出现，可能使车主对真实召回通知产生怀疑并延迟处理安全隐患。詹军豪认为，监管部门、车企和通信平台应加强联动，及时核验、拦截涉诈短信，推动数据泄露线索溯源及责任追查，将治理环节前移。

从记者收到的精准匹配车牌短信，到多家车企相继辟谣，已确认的是冒名诈骗利用了汽车召回的官方形式和车主对安全隐患的关切；尚待调查的是相关车主信息的具体来源。如何既保护召回服务所需的数据，又让每一条真实通知可核验、能及时触达，正在成为汽车行业需要面对的共同课题。

智能底盘竞争升温：20万元级车型开始试水，规模化仍待成本下探

中经记者 陈茂利 张硕 北京报道

一场新车发布会，接近一半的时间留给“智能底盘”介绍，在汽车行业已经见怪不怪。这背后是智能汽车的竞争从智能座舱、智能驾驶转向智能底盘。

2026年被视为智能底盘密集上车元年，以蔚来、理想、小鹏等为代表的企业率先迈出产业化第一步。目前，搭载智能底盘（以线控转向、线控制动为核心，并逐步向线控悬架等扩展）的车型几乎全部是旗舰车型。行业内，虽然有车企已把相关功能下探到20万元级车型，但主流搭载仍集中在30万—40万元以上。整体来看，搭载智能底盘的车型占中国乘用车总销量的比例不到2%。

多位产业人士在接受《中国经营报》记者采访时指出，智能底盘2026年量产上车，是法规、成本、高阶智驾的架构需求，以及国产供应链成熟度四重因素在同一个时间窗口内交汇的结果。

中国汽车工程学会副秘书长赵立金在第三十三届中国汽车工程学会年会期间向记者指出：“2026年是智能底盘发展的关键分水岭，随着线控制动、线控转向（相关）国家强制性标准的正式落地，行业进入了智能底盘规模化量产交付的质变阶段。”

不过，行业规模化普及仍需跨过成本、技术成熟度和供应链“关卡”。

对于线控底盘如何从旗舰车型走向主流大众车型，北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪在接受记者采访时指出，这需要经历技术持续成熟与供应链降本走量的过程：一方面，线控底盘在量产初期虽已通过技术验证，但仍需持续调优、积累更丰富的数据，推动技术进一步成熟；另一方面，需借助规模化吸引更多供应链参与者，探索新的降本方案，以价格下探带动走量，再通过走量和持续技术创新继续压低成本。纪雪洪认为，所有新技术都会经历这一过程，上述环节难以跳过。

车企开始卷智能底盘

智能底盘，本质上是在把底盘从一套“出厂即固定的机械总成”，变成一套可以被软件定义、被系统调度的“可编程运动平台”。“线控转向”是这个平台上负责“往哪走”的那个关键执行器——它取消了方向盘与车轮之间的机械硬连接，让转向第一次从“人手的直接物理延伸”，变成了底盘域控制器可以统一写入和调度的电子指令。

如果说线控转向决定车辆“往哪走”，线控制动则决定它“怎么停，以及在停的过程中如何稳住整个车身”，它与线控转向在智能底盘上构成一对纵向与横向的对称：转向解耦的是方向输入，制动解耦的是减速指令——踏板不再通过液压管路“推”着卡钳走，而是把驾驶员的制动意图转化为电信号，由执行器在轮端独立完成制动力施加。

线控转向、线控制动的量产格局开始于2025年，2026年迅速铺开，造车新势力蔚来率先量产搭载，理想、小鹏、智己等随后跟进。

蔚来ET9是国内首个量产交付的全线控转向车型，2025年一季度开始交付，转向打满仅需240度，掉头无须换手。理想的动作更为激进。2026年9月上市的理想i9将线控转向与后轮转向列为标配。更高端的理想L9 Livis则更进一步，集齐线控转向、EMB（全电控机械制动）、800V全主动悬架，被描述为“行业首个量产‘完全体’全线控底盘的家用车型”。小鹏GX全系标配原生线控底盘，该车也是博世新一代线控转向系统的全球量产首发搭载车型。

清华大学教授、中国汽车工程学会智能底盘分会主任委员张俊智指出：“底盘新的能力正在成为整车功能创新和产品差异化的重要来源。线控转向与主动悬架进入了旗舰车型，拓展了整车运动与车身姿态的协同调节能力，在驱制动的融合方面，电驱和制动协同调节轮端的转距，推动了动力和底盘执行体系的融合。”

一家头部新能源车企工程人士指出，随着底盘机械结构与控制方式的变化，结构约束的改变还将影响整车形态，包括车辆运动轨迹和内部空间关系。在传统机械底盘下，轮距、轴距、转弯半径等参数制约着系统设计。在新的架构下，全线控、高度集成、角模块等技术可减少部分机械部件对前舱和乘员舱布置的约束。近年来，在有限空间内实现最大空间利用率，已成为整车竞争力的重要指标；通过一体化方案，空间利用率与运动能力得到更好兼顾，整车竞争力也随之提升。

中国工程院院士、清华大学教授李骏指出，依托多电机与底盘一体化设计和协同控制，智能底盘对车轮与地面相互作用的感知、预判、控制的能力不断增强。近年来，我国主流车企积极推进动力与底盘的深度融合，在符合线控多模式转向、跨域冗余等方面取得了重点突破，形成了一批具有自主技术特征的新结构底盘平台，拓展了车辆运动能力和安全边界，提升了整车操纵稳定性和运动安全水平。

多重条件共振，成本仍是最大约束

线控底盘量产与后续向主流车型下探，受哪些因素影响？记者采访了解到，线控转向、线控制动在2025—2026年率先在旗舰车型量产上车，源于法规放开、高阶智驾架构刚需、国产供应链逐步成熟、车企差异化竞争诉求多重条件共振；而这套技术能否从高端车型走向20万元级大众市场，则取决于成本下探、规模化走量、长期可靠性验证等一系列配套条件的落地节奏。

法规层面，GB 17675—2025于2026年7月1日起实施，删除了“必须保留机械连接”的强制要求，为无机械备份的线控转向量产申报扫清了最后的制度障碍。蔚来、理想、小鹏、比亚迪等均参与了该标准起草。

法规打开了闸门，但真正决定技术能否从旗舰车型向主流市场渗透的，是成本能否降到车企、消费者愿意买单的水平。

理想汽车董事长兼CEO李想曾在介绍i9时提到，线控转向和后轮转向这两项技术在40万级纯电SUV里很少见，“因为成本确实高”，但带来的体验提升非常明显。

毫秒智控创始人兼CEO李杰在接受媒体采访时指出，目前一套线控转向系统的成本相较于传统EPS（电动助力转向）仍保持着约30%左右的溢价水平。

记者在工程学会年会期间与展商交流了解到，目前，线控转向外资黑盒总成BOM多在7000—9000元，即便国产白盒方案，当前规模化定点成本也要4000—6000元，叠加后轮转向之后，整套硬件成本进一步抬升，这也是李想所说的该组合在40万级纯电SUV并不常见的原因。

在线控底盘的另一大分支线控制动赛道，不同技术路线的商业化节奏已经拉开差距。EHB（电子液压制动）这条技术路线成本已经非常成熟。One-Box集成式EHB的单套成本已降至1500—2000元，这一定价水平使其在新能源车型中的渗透率极高，已成为接近标配的方案。而EMB（电子机械制动）作为“全干式”的下一代方案，决定了线控制动“性能上限”能推到多高，仍在“性能溢价”阶段。

EMB领域，博世方面曾表示，2026年宣布量产意味着本土供应商的先发优势从1—2年缩短到数月，真正的竞争维度从“谁先量产”转向“谁的成本更低，客户响应更快”。

智能底盘公司坐标系创始人、CEO颜士富指出，EMB在40万元级的车型已经量产了，下一阶段目标是下探到20万元车型。值得一提的是，有车企采用的“白盒化”策略，由主机厂定义架构、自研转向手感与协同算法，向供应商采购基础硬件组件，砍掉Tier1打包的软件溢价，为这套技术下探20万级打开空间。其展望产业未来，国泰海通证券在《产业深度：2026自动驾驶元年八大展望》中把智能底盘列为八大展望之一，称其“将成为高阶智能化的最后一块拼图”，并测算2030年中国智能底盘市场规模将达1078.6亿元、2024—2030年年复合增速24.5%，其中线控转向229.1亿元、渗透率由5%提升至30%。