

加码电动智能化 合资车企蓄势“反击”

本报记者 方超 石英婧 广州报道

自主品牌市占率持续提升大背景下，合资车企如何应对激烈市场竞争，正成为行业关注焦点。乘联分会数据显示，10月份，自主品牌零售148万辆，同比增长

多家车企跟进“一口价”

多重因素影响下，自主品牌与合资车企销量正呈现“此消彼长”之势。

“10月自主品牌零售148万辆，同比增长32%，环比增长11%。”乘联分会数据显示，2024年自主品牌累计份额60%，相对于去年同期增加8.4个百分点。

在自主品牌“大放异彩”的背后，合资车企正遭遇销量下滑、市场份额萎缩之痛。乘联分会数据显示，10月主流合资品牌零售57万辆，同比下降17%，环比增长8%。

记者注意到，10月份，合资阵营市场份额集体下滑，如德系品牌零售份额15.8%，同比下降2.3个百分点，日系品牌零售份额12.9%，同比下降4.8个百分点。中信证券研报显示，燃油车时代，合资车企占据国内乘用车市场50%以上销量份额、60%以上利润蛋糕。而在多重挑战之下，合资车企也正在“蓄势反击”，纷纷加大新产品上市步伐。

在11月15日开幕的广州车展上，上汽大众除了带来威然2024款、途观L Pro、帕萨特Pro、途岳新锐等燃油车产品外，ID.3聪明款、ID.4 X聪明款、ID.BUZZ等新能源车产品也悉数登场。

上汽通用提供的信息显示，在广州车展上，别克品牌携旗下12台明星车型组成的全新产品矩阵亮相展台，包括2025款世纪、GL8陆尊PHEV以及全新GL8陆尊等MPV产品。而在凯迪拉克方面，新XT6也实现正式上市。

除了上汽大众、上汽通用外，在广州车展上，东风本田也

32%，当月自主品牌国内零售份额为65.7%。而在合资品牌方面，10月主流合资品牌零售57万辆，同比下降17%。

《中国经营报》记者在采访中获悉，在市场份额持续下滑情形下，不少合资车企在加速新产品

带来了全新纯电品牌“烨”首款车型——烨S7。据悉，该款车基于全新纯电动车“W”架构打造。而悦达起亚则带来了EV5、EV6、2025款起亚K5等全明星产品阵容，以及L4自动驾驶等多项前瞻技术。此外，2025款EV5和EV5 GT-Line两款新车也迎来正式上市。

不仅仅是加快新品上市步伐，不少合资车企也在营销端持续创新，推出包括“一口价”车型在内的价格优势措施，引发市场广泛关注。

“上汽大众是第一个推行‘一口价’的车企，这个政策可以帮助企业和用户的沟通更直接、透明，可以省去用户货比三家、去不同经销商处询问折扣力度的成本和顾虑。”在李俊看来，“一口价”本质上是厂家把利提前让给消费者，也让经销商把关注度更多放在服务上，为用户提供更加优质的服务。

公开信息显示，今年8月份，上汽大众旗下最新的紧凑型SUV途岳新锐正式上市，新车官方指导价格为12.59万—15.39万元起。但在限时“一口价”情形下，该款车价格区间仅为7.99万—10.69万元。

记者注意到，在途岳新锐之后，上汽大众推出多款“一口价”车型，如帕萨特Pro、威然2024款等。在上汽大众之外，上汽通用也在今年下半年推出“一口价”车型，如11月15日，凯迪拉克宣布新XT6正式上市，限时“一口价”34.99万—40.99万元。

上市步伐之时，也在价格、技术等层面动作频频，如上汽大众、上汽通用等合资车企纷纷推出“一口价”车型，东风本田、悦达起亚等则进一步提升智能化水平。

“明年的价格战大概率会继续，我们的目标是利用现在的市

场优势，通过提高效率来应对即将到来价格战，确保品牌能够持续保持竞争力和市场领导地位。”在第二十二届广州国际车展（以下简称“广州车展”）期间，上汽大众汽车有限公司大众品牌营销事业部执行总监李俊如此强调。



上汽通用旗下凯迪拉克新XT6亮相广州车展，顶配车型配备了APAII+360°全模式智能泊车功能。

李俊表示，上汽大众是行业内第一家提出“一口价”政策的车企，“后来很多其他品牌也都跟进了”。在李俊看来，“对于上汽大众来说，产品的设计规划很重要，同时也希望现有的产品更有性价比，所以上汽大众将现有产品价格做了进一步调整，这也是我们的初衷”。

在业内看来，推出“一口价”车型的背后，是合资车企在价格战背景下，削减库存、提升市场竞争力的反映。中国汽车流通协会专家委员会成员颜景辉此前向记者表示，库存量比较大的品牌，选择在年底进

行价格营销或加大优惠力度，是减少库存非常重要的手段。

大搜车智云数据也显示，10月份，新车均价折扣率17.8%，如在合资品牌（非豪华）方面，别克、长安福特平均价格折扣率环比均上涨0.4%。在纷纷推出“一口价”车型情形下，不少合资车企销量迎来上涨。

“加速焕新的车型、优势鲜明的产品力，叠加‘稳准狠’的营销策略和不断升级的价值体系，带来持续向好的市场表现。”上汽通用方面表示，别克品牌10月订单环比增长达到70.6%。

打响智能化转型“攻坚战”

新能源汽车渗透率正在加速提升，合资车企如何进一步提升新能源产品销量，也备受市场关注。

“在电动化时代合资车企在中国的价格体系和品牌势能正在逐渐瓦解，且这一趋势目前看来不可逆转。”中信证券研报显示，根据中汽协数据、各公司公告，2020—2023年伴随着国内新能源乘用车渗透率由6.0%快速提高至34.5%，合资车企市场份额从61.1%下降到41.9%。

乘联分会数据也显示，10月份，新能源车国内零售渗透率52.9%，较去年同期渗透率提升15个百分点。10月国内零售中，自主品牌中的新能源车渗透率74.6%；豪华车中的新能源车渗透率24.9%；而主流合资品牌中的新能源车渗透率仅有6.2%。

“随着新能源汽车的崛起，合资品牌在新能源领域的布局和进展相对较慢，导致其在市场上的竞争力下降。”在中国汽车流通协会专家委员会委员章弘看来，“虽然合资品牌也在着手推动电动化转型，但国产新能源汽车品牌凭借其先发的市场优势，使得合资品牌在整体依然落后于市场的发展速度。”

受到市场关注的是，在新能源车竞争力不及自主品牌的情况下，合资车企又该如何追赶呢？

记者注意到，在当前插电（PHEV）、增程（REV）等混动车型销量持续增长的情形下，此前在该领域进展缓慢的合资车企，也在加大布局力度，并在加速推出一系列新产品。

以MPV市场的明星产品别克GL8为例，今年4月24日，别克GL8陆尊PHEV迎来正式上市，而在10月24日，上汽通用更是对外发布新一代PHEV插电混动系统——“真龙”插混。

公开信息显示，上汽通用推出的“真龙”插混系统，搭载全栈自研PIP3插混电驱单元，采用扁线设计、双面水冷大功率控制器，官方称电机峰值扭矩密度及功率密度超过行业主流水平30%，电机峰值效率达到97%。

“从今年到明年，我们会全面将产品新能源化，因为这也是今后所有新产品成功的必要条件。”上汽通用汽车总经理卢晓此前更透露，“别克明年要发布的所有产品，从插混到增程到纯电，所有应该有的都有。”

除此之外，在高阶智驾加快普及的情形下，合资车企也在加快提升自身产品智驾水平。

以近期上市的别克君越2025白金款为例，来自上汽通用的信息显示，该款车型搭载先进可靠的eCruise智驾科技，配备包括全速域自适应巡航、智能车道居中辅助、APA自动泊车辅助等14项L2级智能辅助驾驶功能，在高速路出行、狭窄车位泊车等高频用车场景下，可大大减轻驾驶员频繁操作的紧张与疲劳感。

“为满足燃油车用户对智能化的需求，上汽大众不断推进‘油电同智’战略。”来自上汽大众方面的信息显示，有“超聪明的油车”之称的途观L Pro在智驾、智能舱、智联方面多重进阶，树立了油车智能化新标杆，而帕萨特Pro更被“赋予了本土化智能舱和大疆车载高阶智驾”。

“智驾方面我们也一直很关注。根据国家相关法规要求，目前国内智驾水平大多都在L2级别，我们也在加速迭代，明年预计会有一些新的突破。比如现在在遥控泊车，但后续会陆续加入智能的功能和模块，未来的OTA可塑性也会很强。”李俊表示。

起亚中国首席运营官杨洪海则对外表示：“起亚去年在上海获得L4智驾系统的测试资格，正在推动技术测试，以匹配中国交通环境的需求。本次广州车展上，我们带来了搭载L4智驾测试技术的EV6 GT。”其同时强调：“起亚的智能系统已经过全球市场的检验。”

打造“车联网第一城” 江苏无锡的雄心与底气

本报记者 郭晓 石英婧 无锡 上海报道

在江苏省无锡市锡山区东部的锡东新城，近45平方公里的商务区拥有着255个车路协同点位，构建起一套智慧道路路况感知系统。不远处，则是中国首个以车联网

网为主题的省级特色小镇——车联网小镇，无锡（锡山）车联网运营管理中心监控大厅也坐落于此。一整面墙的屏幕上显示出量分布图、路网交通状况评分、交叉口健康排名等指标，实时车队数据、路网状况、实时气象等多种数据。

《中国经营报》记者了解到，作为中国物联网的发源地和示范市，无锡市有“物联网之都”的美誉，这也成为发展车联网产业得天独厚的优势。如今，无锡正举全市之力打造“车联网第一城”：一方面，出台了全国首部车联网

地方性法规和一系列管理实施细则；另一方面，成功入选全国20个智能网联汽车“车路云一体化”应用试点城市。

11月11日，2024世界物联网博览会在无锡开幕，国家智能网联汽车“车路云一体化”无锡试点方案

也正式发布。预计到2025年年末，无锡将实现车联网应用场景200个，车联网用户渗透率达80%，车联网核心产业规模突破800亿元。

打造“车联网第一城”，无锡有着自己的雄心与底气。无锡市市长赵建军表示，要统筹国家所需、

市场所盼和无锡所能，推动实现自动驾驶和智慧交通双向赋能，坚定实现技术闭环和商业闭环，以更多标志性引领性成果和集成性规模性应用集聚企业、带动产业，加快将无锡市建设成全国“车路云一体化”发展标杆城市。

车联网产业“踩足油门”

物联网产业显然已成为推动无锡经济快速增长的关键。相关数据显示，2023年，无锡市物联网全口径产业规模超4511.6亿元，同比增长13.2%；规上列统357家企业营收达到2946.5亿元，同比增长9.5%。2024年1—8月，全市物联网产业共计入库506家规上企业，实现营收1550.0亿元，同比增长8.1%。

记者了解到，无锡物联网产业主攻“一感两网”，即智能传感器、车联网和工业互联网。其中，车联网的发展速度最为亮眼，也逐步成为物联网产业新的加速引擎。

“无锡车联网产业尽管起步不算早，但基于物联网和汽车零部件等产业基础发展速度很快。”李华（化名）在交通部门工作多年，也见证了无锡市车联网产业的成长之路。

据李华介绍，2017年，无锡市开始车联网建设的初步探索；2018年，全球首个城市级C-V2X示范应用项目落地无锡；2019年，无锡获批全国首个车联网先导区；2021年入围首批智慧城市基础设施与智能网联汽车协同发展试点城市。

值得一提的是，2023年，全国首部车联网地方立法《无锡市车联网发展促进条例》正

式发布。同时，《无锡市智能网联汽车道路测试与示范应用管理实施细则》《智能网联汽车交通事故处置指导意见》等实施细则也相继出台。

在李华看来，除了政策法规的保障，车联网产业的崛起也离不开地方行政管理部门的通力合作。在自上而下的推动下，无锡市车联网产业“踩足油门”。2024年11月，江苏省“车联网和智能网联汽车先行先试区名单”出炉，无锡市高新区、锡山区和经开区入围，入围数量领跑全省。

锡山区委书记方力告诉记者，作为车联网先导区的核心区，锡山区以单车智能+车路协同为路径，以融合感知算法、网联数据服务、智能驾驶应用和智慧交通应用为重点，建成了占无锡市30%以上的智能化路口，40%以上里程的智能网联道路，50%左右的车联网应用场景。

“锡山区计划用2—3年时间实现智能网联能力全域、全网、全覆盖。进一步做强核心产业，紧盯系统集成、平台服务、车载终端等领域，大力度引育相关链主企业、新锐企业，到2025年年末车联网产业营收将突破60亿元。”方力进一步表示。

政企共建“车路云一体化”范本

记者采访了解到，“车路云一体化”是车联网的新兴战略方案和进阶发展方向，但当下的主要建设力量仍然是地方政府，无锡市也不例外。

2023年，在车联网领导小组安排下，无锡市交通产业集团汇聚资源组建了无锡市车联网产业集团，形成了交通产业集团—车联网产业集团—车城智联及相关子公司的三级体系。无锡交通产业集团也成为“车路云一体化”试点工作的总体统筹协调单位。

无锡市交通产业集团主席刘玉海告诉记者，目前，无锡市主城区2675个路口信号灯联、网联控制率已经超过95%，打造了全国规模领先的智能通信网络和5G车联网覆盖，形成了多种类大体量的交管数据汇聚。

与“数据、算力、模型、场景”深度融合

11月13日，在无锡地铁1号线唐铁桥站，记者通过“车城智联”小程序，花费1元下单了一辆无人驾驶小巴，10分钟左右便到达3公里外的无锡智能网联汽车生态园。

去年3月，无锡交通产业集团旗下的车城智联携文远知行在无锡投运50辆无人驾驶小巴，并开启道路运营、定制班次服务、临时专项接驳等多场景应用。如今在经过1年多的运营后，没有安全员的小巴正式上线，在小程序上甚至还能实时看到空座情况。

文远知行创始人兼CEO韩旭告诉记者，早在2021年，文远知行便在无锡市开始布局无人小巴；2022年，

“基于城市级平台，我们打通公安交通大脑、交通监测调度等行业管理平台，实现1512个人口灯态数据服务的稳定在线。”刘玉海表示，在“车路云一体化”的支撑下，无锡市3487辆智能网联汽车在公共接驳、物流、环卫、配送等领域深度运营。先前开设了4条网联公交优先线路，公交平均等待时间缩短了36.1%。

多年的实践，也让无锡市总结出一套“方法论”。在2024世界物联网博览会上，国家智能网联汽车“车路云一体化”无锡试点方案正式发布。根据方案，未来无锡将坚持C-V2X“中国路径”，分级分类推进城市级基础设施建设，全面布局高可靠、低时延5G车联网，率先落地交通指挥数字信号国家标准，打造智能

网联汽车友好城市。

“车路云一体化”的发展，也离不开全产业链企业的智慧和努力。“地方政府的投入相当于建成一个运动场，特别是在无锡已经具备了良好的基础设施。在这个前提下，如何吸引有规模且高水平的运动员，也就是车来到这些运动场进行同场竞技提升水平，这就成为一个新的挑战。”吉利控股集团高级副总裁兼CTO沈源感慨道。

吉利（无锡）协同创新中心便是今年无锡市引进的重要项目，11月11日该中心在无锡海归小镇开园。据悉，吉利创新中心正积极建设高阶自动驾驶技术场景，引入吉利主流品牌车型来无锡开展应用示范，包括路特

斯、极氪、领克、远程、曹操出行等。

沈源进一步表示，在推动智能网联汽车“车路云一体化”的过程中，吉利已经打造了围绕路、云数据上车的关键产品和技术，让数据在“车路云一体化”中更便捷地流动起来。同时，吉利将车路云团队和智驾团队进行协同，从商业价值的RoboVAN物流、城市NOA、AVP自主泊车等领域，开展了实际的量产应用，这套解决方案也成为无锡“车路云一体化”中的特色方案。

除了吉利，越来越多的车企也已加入无锡倾全市之力打造的这座“运动场”。据介绍，无锡市正深化奥迪、福特等车企关于车路协同方面的前沿合作，共同推动车联网数据质量的提升与应用服务的优化。

云业拥有物联网、大数据等方向的强劲“软”实力，为承载这些需求打下了良好的产业基础。

无锡经开区党委书记、管委会主任吴虹婧表示，无锡经开区已集聚车联网天下、博世软件、吉利控股等头部企业。2023年，智能网联汽车产业集群规模超过180多亿元，其中核心产业产值69.2亿元，同比增长76.3%。

2024年，车联网迎来成立十岁生日，员工也从不到100人增加到600多人。据车联网相关负责人介绍，8155智能座舱是公司的王牌产品，2023年该产品市场份额已高达30%。

作为无锡智能网联汽车的“链主”企业，车联网也吸引众多国内

外龙头企业前来合作。据介绍，车联网与博世共同开发了基于QC8295的智能座舱demo；与吉利创新中心合资，孵化了无锡复米科技有限公司，致力于成为“车路云一体化”业务产品及方案供应商；与一家国内头部显示屏企业合资成立车载显示屏项目合资公司，已获得多家主机厂多款车型项目定点开发。

赵建军表示，下一阶段，无锡市要注重引育壮大车规级芯片、车端感知、域控制器等领域重点企业。同时，引导智能网联汽车关键零部件产业同步升级，与人工智能“数据、算力、模型、场景”深度融合，促进产业集群协同发展。