

车企鏖战广州车展 新科技重新定义未来出行新范式

中经记者 陈燕南 广州报道

作为“十四五”规划收官之年的压轴A级车展，第二十三届广州国际车展（以下简称“2025广州车展”）于11月21日在中国进出口商品交易

会馆盛大开幕。本次盛会以“新科技·新生活”为核心主题，此次车展不仅聚焦汽车产业前沿技术，集中呈现各品牌转型创新的重磅成果，更为行业趋势研判与未来发展方向提供了前瞻性思考，成为观察中国汽车

汽车产业高质量发展的重要窗口。

《中国经营报》记者了解到，2025广州车展展会规模达22万平方米，现场汇聚1085辆展车，其中首发新车93辆、新能源车629辆。兼具电动化与智能化特质的首发

车型及新能源汽车以近58%的占比成为绝对主角，直观反映了中国汽车市场的深刻变革。

记者在现场注意到，本届车展集中展示了汽车产业的前沿技术成果，800V高压平台、高阶智能驾驶

辅助系统等先进技术已从概念走向量产。各车企在能效提升、智能交互、安全性能等方面创新突破，正在重新定义未来出行的新范式。

在业内人士看来，跨界融合成为行业发展新趋势。汽车企业与科

技公司在AI、数字生态、智能硬件等领域的深度合作，加速了汽车从交通工具向智能移动终端的转变。同时，车展现场呈现的多元改装生态、智慧出行解决方案等，也展现了汽车产业与相关领域融合发展的广阔前景。

自主品牌“包馆”

中国汽车品牌在产品力、技术力和品牌力上全面提升。

2025年是“十四五”规划收官之年，本届广州车展作为年度压轴汽车盛会，集中展现了过去5年中国汽车产业在转型升级、科技创新等方面取得的丰硕成果。从展会呈现的内容来看，中国汽车产业已实现从规模扩张向质量效益提升的转变，在电动化、智能化领域形成了全球竞争优势。

自主品牌“包馆”成为本届车展一大亮点，体现了中国汽车品牌在产品力、技术力和品牌力上的全面提升。

例如作为鸿蒙智行的年底压轴新品，新款享界S9肩负着进一步提升品牌在智驾领域影响力和市场竞争力的使命，在多个关键维度进行了全面且深度的升级。尺寸上，新车的车身宽度增加18mm，高度增加6mm，豪车气场更为充足；辅助驾驶层面，车辆配备了36个高精度传感器的全维融合感知系统，可实现全天候、全场景环境感知。搭载华为乾鼎智驾ADS 4辅助驾驶系统，支持车位到车位的自动泊入等；动力系统提供纯电和增程两种版本，其中纯电车型CLTC续航里程可达816km，增程车型综合续航里程最高可达1378km。新车还将全系标配空气悬架和连续可变阻尼减振器，为车内乘客提供更为舒适的驾乘体验。

记者还注意到，中国皮卡长城炮在本次车展上整装待发，携2026款越野炮、2026款乘用炮、2026款商用炮轻型无人机巡检车、V6火炮、山海炮Hi4-T性能版、山海炮Hi4-T轻旅版等车型集结亮相。

此外，2026款长城炮（越野炮、乘用炮、商用炮）在车展现场上市，3款车型产品实力再进阶，实现动力性能、智能座舱、越野实力与驾乘舒适性的全面提升。

长城炮品牌自诞生以来，持续推动中国皮卡品类价值向上跃升。2025年前11个月，长城炮系列车型累计销量突破20万辆，其中乘用化皮卡占比超过60%，展现出中国皮卡市场从工具车向乘用化、高端化转型的显著趋势。

数据显示，近年来，长城汽车品牌向上卓有成效。数据显示，10月销售新车143078辆，同比增长22.50%，环比增长7.06%，这也是长城汽车销量最高的一个10月。其中，新能源车型销量再创新高，销售45961辆，同比增长44.06%；海外销售同样创新高，10月销量50269辆，同比增长28.68%。

与长城汽车类似，北汽在刚刚过去的10月，新能源汽车表现同样出色。10月，北汽集团整车销量达160133辆，同比增长11%。其中，北汽新能源10月销量30542辆，同比增长112%，环比增长48.7%。在享界与极狐的双重加持下，北汽新能源气势大涨，1—10月累计销售142043辆，同比增长73%。

在业内人士看来，自主品牌崛起离不开中国新能源汽车市场的快速发展。数据显示，2025年前10个月，我国新能源汽车累计销量达1294.3万辆，同比增长32%。其中新能源乘用车国内累计销量1028万辆，同比增长24%，市场渗透率突破52.9%。

全速推动“油电同智”战略

合资品牌正在加速推进本土化创新。

记者了解到，合资品牌也在加速推进本土化创新，纷纷带来专为中国市场打造的新能源车型和智能科技，中外品牌同台竞技、良性互动，共同推动中国汽车市场向高质量发展迈进。

今年广州车展，宝马、奔驰、奥迪（BBA）三大豪华品牌集体发力，展示其电动化转型的重要成果。新一代BMW iX3、全新梅赛德斯-奔驰纯电CLA和一汽奥迪Q6L e-tron三款新车的参展，标志着BBA已全面转向原生纯电平台驱动的发展新阶段，展现出传统豪华品牌对豪华纯电市场的精准发力。

宝马带来的新一代BMW iX3集成了宝马集团在设计、技术、智能与驾控领域的顶尖科技。动力上，采用全面升级的第六代电驱系统，配备大圆柱电池和800V高压平台，还有全新自研的“能量智控系统”、升级的后桥励磁同步电机等，大大提升电动驾驶体验。智能化层面，基于全新电子电气架构，配备4个“超级大脑”分管不同核心功能，并与中国科技企业在AI和数字生态领域深度合作，在智能驾驶辅助和座舱交互上表现出色。

从市场表现来看，宝马集团在华新能源汽车销量持续增长，2025年前10个月累计销量同比增长超40%，新一代车型的推出有望进一步巩固其在豪华新能源市场的竞争优势。

奔驰则展出了刚刚上市不久的全新梅赛德斯-奔驰纯电CLA，新车基于MMA纯电平台与自研MB.OS架构打造，亮点众多。能效

动力上，800V高压架构搭配碳化硅逆变器，电能转换效率达93%，89kWh电池组配合电动两挡变速箱、低风阻设计，CLTC续航可达866km，百公里电耗仅10.9kWh，充电10分钟就能补充370km续航。

智能交互上，作为首款搭载MB.OS系统的车型，与Momenta联合开发的辅助驾驶系统覆盖多场景，全新MBUX超级屏搭配AI语音助手，配备4个“超级大脑”分管不同核心功能，并与中国科技企业在AI和数字生态领域深度合作，在智能驾驶辅助和座舱交互上表现出色。

记者注意到，在车展前一日，2025梅赛德斯-奔驰XX科技创新日亮相广州，梅赛德斯-奔驰全新XX科技项目——梅赛德斯-AMG GT XX概念车迎来中国首秀。据了解，面向未来，梅赛德斯-奔驰启动的“XX科技项目”中，XX分别代表了“X-Factor”和“X-Dimensional”，前者象征突破常规、敢于颠覆的创新思维，后者代表跨领域、跨团队的协作模式。两者相辅相成，让创新从单点突破走向系统

协同。

同样在广州车展前夜，一汽丰田举办重磅发布会，3款新车在车展上悉数亮相，包括全新智混卡罗拉、新bZ3智享家和全新荣放，同时发布了全面进化的IT'S TIME 3.0技术品牌，为将来新车型升级智能化科技、动力科技、软硬件科技提供全面进阶基础。

而一汽奥迪正以前所未有的产品攻势，全速推动“油电同智”战略。在本次车展上，一汽奥迪携A5L乾鼎智驾®版、A6Le-tron、Q6Le-tron家族、全新Q5L等多款车型重磅亮相。其中，Q6L e-tron是PPE豪华纯电平台的首款产品，实力不容小觑。其搭载全域800V高压架构与碳化硅电驱系统，配备107kWh宁德时代三元锂电池，CLTC工况续航至高可达750km+，通过bank-charging技术适配各类充电桩，10分钟可补充294km续航，20分钟能从10%充至80%。

雷克萨斯则展现出了东方美

学，全新一代ES外观源自LF-ZC概念车，经典的纺锤形车身搭配贯穿式尾灯，线条流畅动人。得益于TNGA-K平台的优势，新车的车身更长，轴距占比更高，空间更充裕。座舱引入“时光即奢华”理念，拥有竹层透光饰板，搭配“青竹”配色与香氛系统，东方氛围拉满。

在业内人士看来，2025广州车展作为“十四五”规划收官之年的重要汽车盛会，不仅全面展示了中国汽车产业在电动化、智能化领域的最新成果，更为行业未来发展指明了方向。从展会呈现的趋势来看，电动化已进入高质量发展阶段，智能化成为差异化竞争的核心，跨界融合加速重塑产业生态。

随着“十四五”规划即将圆满收官，中国汽车产业即将开启新的发展征程。在新的发展阶段，汽车企业将继续坚持科技创新，加快推进产业转型升级，不断提升核心竞争力，为全球汽车产业发展贡献中国智慧和中国方案。

广汽集团董事长冯兴亚：“狼性”企业入局加剧内卷

中经记者 赵毅 广州报道

近日，广汽集团新一届职业经理人选聘结果正式公布。经严格的市场化遴选与组织考察，广汽集团正式聘任閔先庆为总经理，王丹为总会计师，高锐、江秀云、郑衡、黄永强、陈家才为副总经理。

11月20日，在广汽集团广州车展媒体沟通会上，閔先庆首次以广汽集团总经理的身份与媒体交流，他直言面临的挑战和压力很大。甚至开玩笑道：“很久没见过这么大场面，感觉非常激动。”不过，閔先庆也非常谦虚地感谢在场各位朋友支持，给了他成长很大帮助。

有关资料显示，閔先庆出生于1973年12月，大学本科学历，现任广汽集团总经理、执行委员会委员，兼任广汽丰田汽车有限公司董事长、广汽传祺汽车有限公司董事长、广汽埃安新能源汽车股份有限公司董事长、华望汽车技术（广州）有限公司董事长、广汽丰田发动机有限公司副董事长、广汽国际汽车销售服务有限公司董事。

閔先庆曾任广汽集团副总裁、战略发展本部本部长、广汽商贸有限公司董事长、总经理，广汽本田汽车有限公司副总经理、销售本部本部长，五羊-本田摩托（广州）有限公司董事。

在与媒体交流时，对于广汽集团未来的发展，閔先庆思路清晰，他表示“新广汽”主要的“新”在于新产品，要打造真正满足客户需求的产品，提高对产品和市场的洞察力。

閔先庆直言，埃安过去曾是中国电动车前三强，这两年业绩下滑的主要原因在于过去深入to B的市场，打上了to B的烙印，现在要从to B往to C转型。埃安i60便是小试牛刀的车型。

谈及广汽与华为合作的品牌启境汽车，閔先庆透露，这是为聚焦年轻人打造的车型，主打高颜值、高科技、高性能，2026年将会有两款车型上市。而当被问及该车价格是否会定高时，閔先庆对《中国经营报》记者表示：“不是想定多少（高）就定多少（高），要让消费者觉得值得购买。”

“为解决补能的便利性，将充电与换电结合，未来可充可换。”閔先庆表示。

据介绍，广汽集团与宁德时代在换电领域展开深度合作，双方签署了为期10年的战略合作协议，重点推进换电生态的技术研发，并联合推出埃安UT super等换电车型。

此外，閔先庆表示，在服务网络方面，到2026年年中将会建立600家覆盖三、四、五线城市的广汽品牌集合店，可以买到广汽所有车型。该商业计划发布后，目前报名的投资人已经超过1000家。

最后，广汽集团董事长冯兴亚感慨道，汽车行业竞争格局正发生深刻调整。一批具备“狼性”文化的企业跨界入局，加剧了行业竞争，整个汽车行业内卷程度空前。在这一背景下，行业共识已然形成：变革成为企业生存发展的必选项，尽管转型过程中存在不确定性，但固守传统模式必然被市场淘汰。

智己汽车联席CEO刘涛：智能新能源车安全出行的价值要回归

中经记者 石英婧 上海报道

“我们没有选择造冰箱、彩电、大沙发，而是选择了一条可能相对难走的路。”近日，智己汽车联席CEO刘涛在智己LS9上市发布会上

抢占大六座SUV市场

2025年被称为“大6座SUV元年”，各大车企纷纷推出9系大6座SUV，吉利M9、极氪9X、乐道L9等车型先后亮相。华创证券预测，今年作为6座SUV车型上市大年，30万元以上的高端车型将成“红海”市场，面临激烈竞争。

抢占大6座SUV市场，不少车型以“空间创新”作为卖点，比如一辆车等于“3间房+5张床”，也有将装备拉满的操作，比如将“彩电、冰箱、KTV”统统搬进去，整个车厢就是行走的“派对场”。

在此如此“卷”的市场竞争下，智

安全出行是智能车的主宰

除了驾驶感的升级，智己LS9也在装备上做到了极致，除了首搭丹麦B&O音响外，甚至还装入了地暖。

此次智己更是引入了“大平层”的概念，强调86%超高“得房率”和“百变空间”，全车配备3把零重力座椅，还有贵妃椅和“超级大床房模式”，使得卖车像卖房一样“卷”。

此外，智己LS9行业首创智控地暖系统，实现全车均匀升温；引入了瞬净新风系统，远超医用建筑的新风标准；同时，还在全球首搭

后表示。

随着智己LS9正式上市，这款被定位为“上汽旗舰”的全新大6座SUV，在上市发布会后25分钟内大定订单突破5000辆。

在刘涛看来，智己LS9杀入“9

己LS9讲述的却是一个中年男人寻找驾驶体验感的故事。刘涛在接受《中国经营报》记者采访时表示：“实际上，我国40岁以上的男性还是挺喜欢有一辆大车的。但以前的大车不好开，买辆大车你能开，太太不能开就会反对。如果能解决不好开的问题，那一定会让高级别的旗舰级SUV、6座SUV得到更大的市场。”

作为智己汽车CMO，李微萌道出了智己LS9研发的初衷：“我们要研发一款既可以让家人坐着舒服，又可以让他开得非常舒服的一辆车。”

据智己CTO项娇介绍，灵蜥数

字底盘3.0实现了多项技术突破，比

系”的长板不仅是装备升级，而是灵蜥数字底盘3.0。凭借于此，智己LS9不仅可以闯关“魔鬼”停车位，还可以实现仅4.95m的超小转弯半径，要做到“SUV比Polo更灵活的操控、比5座SUV驾控标杆更好操控”。

让科技服务于驾驶体验感的升

级，智己LS9要解决的就是“大车不好开”的传统难题。

如同级唯一的双向24°智慧四轮转向系统，实现仅4.95m的超小转弯半径，“让6座SUV比Polo还灵活”；双腔闭式空悬与CDC系统的组合，实现了刚度快速调整46%的能力；协同智能电控阻尼调节系统，实现高速过弯不侧倾，碎石路面不颠，“比5座驾控标杆更好开”。

刘涛表示：“灵蜥数字底盘是基于我们对于车辆动态力学的理解，让LS这样的车变得特别好开，像旗舰LS9这样的大车也更加好开。这本身就是一条相对更长时间沉淀的路。”

在装备和体验感拉满之后，智己LS9的定价也促成了这次“上市即热销”。其32.28万—35.28万元的售价区间，比理想L9低7万余元，比同级M9低13万元左右，成为其杀出“红海”的价格优势。

如何破解高配与成本之间的矛盾，项娇表示：“上汽集团强大的供应链体系使得顶尖技术能以合理门槛带给用户。”

此外，智己正在全国搭建自己的网络体系。李微萌透露：“目前，智己正加速网络渠道建设，到年底将覆盖150个城市，网点总数超过

500家，为一、二线城市100%覆盖以及三线近85%、四线超50%的目標提供支撑。”

刘涛补充称：“我一直认为智能新能源车跟智能手机的发展逻辑不一样，安全出行是我们智能车的主宰，所以一定会有一个价值回归的过程。当灵蜥数字底盘3.0的智能控制防爆胎系统、高阶安全、高阶辅助驾驶等方面给用户带来完全不一样的体验后，在价值回归后，用户还是会用自己的真实需求来为真正的技术创新买单。”



刘涛
智己汽车联席CEO