

小鹏汽车何以渡过生死劫？

财报业绩暴涨凸显“广东引力场”含金量

文/图 羊城晚报记者 潘亮 刘佳宁

财报透视

在经历了一段时期的被质疑与挑战后，近日，小鹏汽车以一份亮眼的2025年第三季度财报宣告了强势回归。公司营收203.8亿元，同比增长102%；交付量达11.6万辆，激增149.3%；现金储备攀升至483.3亿元，毛利率首次突破20%。这些数据不仅刷新了单季度纪录，更标志着小鹏汽车从“生存危机”迈入“规模扩张”的新阶段。

然而，小鹏汽车的“爆款”现象并非偶然。从资金链紧张到现金流充裕，从交付瓶颈到创纪录增长，其逆袭背后离不开一片特殊的土壤——广东。这里敢为人先的政策支持、完善的产业链集群和丰富的人才储备，共同构成了一个强大的创新引力场，让小鹏汽车在激烈的新能源竞争中敢于投入、快速落地，并加速走向全球。

双轮驱动业绩攀升

据悉，小鹏汽车今年第三季度的业绩，几乎可以用“全面爆发”来形容。总计交付116007辆，同比增长149.3%，创下历史新高；营收203.8亿元，同比翻倍；毛利率提升至20.1%，现金储备增至483.3亿元。在这些数字背后，是小鹏汽车在产品、技术和全球化战略上的多轮驱动。

其中，全新小鹏P7的上市成为本季度最大亮点。作为“未来AI豪华轿跑”，P7在7分钟内大定突破万台，首周末客流和试驾量创下纪录，10月跻身纯电中大型车销量前三名。其成功不仅源于时尚设计与科技力的融合，更得益于小鹏在智能驾驶与AI应用上的持续深耕。同时，小鹏X9超级增程的预售开启，以“鲲鹏超级增程”技术解决传统增程痛点，进一步丰富了产品矩阵，为第四季度交付12.5万辆至

13.2万辆的目标奠定了坚实基础。

值得注意的是，小鹏汽车在第三季度加速了“物理AI”战略的落地。在11月的科技日上，公司发布了第二代VLA、Robotaxi、新一代IRON人形机器人及飞行汽车体系，明确将自身定位为“真身智能公司”。小鹏汽车董事长兼CEO何小鹏强调，小鹏汽车正从“汽车制造商”向“全球出行探索者”转型，2025年AI投入预计达45亿元，目标在2026年实现L3级自动驾驶全球扩展。

在海外市场，全球化进程提速，小鹏欧洲研发中心启用、奥地利工厂本地化生产，进入12国市场，1-9月海外交付量达29706台，同比增125%。汇天飞行汽车在中东获600辆订单，创海外批量纪录，凸显高端科技出口竞争力。小鹏汽车副董事长顾宏地称：“公司经营的持续改善让我们更加笃定地投入物理AI研发，我们期待与更多全球商业和技术合作伙伴一起扩大物理AI应用的生态，形成技术研发与商业化相互促进的正循环。”



消费者在挑选小鹏汽车

市场人士预计公司今年第四季度营收215亿-230亿元，同比增幅稳健。

广东土壤孕育“爆款”

小鹏汽车的崛起，不仅是企业自身的奋斗史，更是广东创新生态的缩影。何小鹏多次公开表示：“广东敢闯敢拼的精神和优越的创业环境，让我对创造一家伟大公司抱有坚定信心。”从政策支持到产业链协同，从人才聚集到开放市场，广东为“爆款”的诞生提供了不可或缺的土壤。

广东在新能源汽车领域的政策支持具有前瞻性。从小鹏广州工厂的“准生证”到困难时期的力挺，政府为企业提供了稳定的发展环境。更重要的是，广东已形成全国最完整的新能源汽车产业链之一。2024年，广东新能源汽车产量占全国1/4，省内关键零部件自给率超80%，形成了以广深为核心、辐射多城

市的产业集群。小鹏汽车借助这一优势，快速实现了供应链本地化，降低了生产成本，提升了市场响应速度。

广东不仅是制造重镇，更是人才高地。小鹏汇天团队超1300人，其中85%为研发人员，何小鹏将这种人才密度归因于广东“完善的产业链和人才基础”。同时，传统车企如广汽、比亚迪与科技初创企业的合作模式，加速了智能驾驶、AI技术的商业化落地。广州市社会科学院陈峰指出：“广东的技术创新水平处于全国前列，良好的市场环境能帮助新技术快速落地取得优势。”

广东的创新生态不止于本地。当小鹏飞行汽车驶向中东、比亚迪电动车征服欧洲，其背后是广东规模优势的全球化输出——1.5亿实时人口、1900多万户经营主体、830多万家企业，构成了庞大的内需市场与对外辐射基础。何小鹏展望，广东在芯片、机器人等领域有望诞生万亿级集群，这将进一步反哺小鹏在“物理AI”领域的探索。

什么才是真正“国民好车” 性价比安全感等缺一不可

羊城晚报记者 廖耀琪

近日，10万元级SUV市场迎来了一个实力搅局者，它试图用“增程纯电双动力”和超过100项全系标配，来回答什么才是真正“国民好车”。

广汽埃安正式推出了全新车型——埃安i60，这款被誉为“国民刚需大五座SUV”的新车以10.48万元起的限时价格闯入市场。它不仅是中国品牌首款“增程+纯电”双动力车型，更带着超过100项全系标配配置，试图在竞争最激烈的10万元级SUV市场树立新标杆。

随着新能源汽车的普及，安全监管也在不断加强。近期《机动车运行安全技术条件》征求意见稿引发关注，其中要求乘用车每次上电/点火后，应处于百公里加速时间不小于5秒的默认工作状态。针对电动车门把手设计，意见稿也提出“回归机械”，要求汽车每个车门应配置具备机械释放功能的车门外把手，确保在发生事故后，车门能够正常开启，保障乘员安全。

这些政策动向预示着国民车的安全责任正在扩大，从传统的被动安全扩展到全方位的运行安全。埃安i60不满足于做一辆中规中矩的代步工具，而是在10万元级价位实现了“安全与智能并存”的产品力突破。当不少车企还在纠结于配置的加减法时，广汽已经将竞争维度提升到了用户价值与体验重构层面。

比如可油可电的自由度成为埃安i60最核心的竞争优势。增程版搭载广汽自研的星源增程系统，油

电转化效率达到行业领先的3.73kWh/L，亏电状态下百公里油耗仅5.5升。有媒体实测甚至达到了4.9升的好成绩。这款车彻底解决了增程车型在亏电状态下的三大痛点——油耗高、加速慢、噪音大。

其实，政策红利也被i60巧妙捕捉：从今年开始，纯电续航低于100公里的车型不再享受购置税减免。i60增程版纯电续航达210公里，不仅跨过政策门槛，相比多数插混车型也有明显优势。

安全是重头戏。车身结构热成型钢占比高达72%，电池仓两侧有专属防护，侧碰撞工况实现0侵入。弹匣电池2.0已达成500亿公里0自燃纪录，拥有360度全方位防护。由于搭载广汽GSD智驾辅助系统，AEB误触发率小于40万公里1次。

所谓“国民好车”，那就是从代步工具到生活伙伴的全面覆盖。但是国民车不应只是价格低廉的代步工具，而应是技术平等主义的实践者。广汽埃安营销本部负责人杨龙在近期用户节上表示，广汽埃安的每一款车其实都是“国民好车”，性价比、高科技、安全感以及可靠性。

未来的国民车之争，注定是一场关于技术普惠、用户体验与价值认同的全面竞争。当许多品牌仍深陷于“价格战”的红海时，如果能选择开辟一条更具长期价值的赛道：卷用户价值，卷情感连接，卷生活状态，那么这种卷才是市场所需要的。

专题 | A14

数据眼

羊城晚报记者 沈钊

大湾区近八成县城骑手 日均跑单8至9个小时



快递小哥在驿站内充电和休息 新华社发

大

湾区近八成县城骑手
日均跑单8至9个小时

大