

听听广州车展大咖论道 解码中国汽车产业未来风向标

作为年度压轴A级车展,2025广州车展以1085台展车、93台全球首发新车的规模,成为洞察车市变局的关键窗口。随着市场竞争从电动化转向智能化,本届车展的核心竞争焦点显然也集中在智能驾驶领域,从发布的新车来看,高阶智驾辅助正在加速下放至12万-15万元主流区间,激光雷达、高速NOA等配置成为中端车型标配,行业从“有无之争”迈入“体验之战”。

与此同时,L3级智驾落地提速、AI大模型深度融合,让智驾技术成为车企差异化竞争的核心赛道。这一行业转向在车展期间的各类访谈中也得到充分印证。众多车企大咖围绕自身企业在智驾技术迭代、市场竞争逻辑、技术路线选择等核心议题密集发声,他们的观点碰撞折射出对当前市场的清醒认知,也勾勒出行业未来的发展路径。

■新快报记者 刘佳淇



广汽集团总经理 闾先庆: “以四大引擎再造一个新广汽”

作为广汽集团新任总经理的广州车展首秀,闾先庆在11月21日车展媒体日重磅发布了“四大引擎”战略,直言这是广汽“番禺行动”一周年的核心落地成果,四大引擎环环相扣、协同发力,将推动广汽从“市场+技术”双轮驱动向科技型企业全面转型。

在“新技术”层面,广汽已累计投入研发资金超580亿元,关键技术突破持续落地,例如全固态电池中试生产线已正式投产,2026年实现小批量装车后,车辆续航有望突破1000公里;星源增程技术结

行业普遍存在的亏电感,夸克电驱系统效率超99%,弹匣电池装车130万辆仍保持“零自燃”纪录,ADiGO GSD智驾系统可覆盖99.9%的道路场景。为了让技术更贴合用户需求,广汽全面导入华为IPD集成产品开发体系,将新车开发周期压缩至18-21个月,同时成立200人规模的用户洞察部,精准捕捉市场需求变化。

“新产品”布局同步提速,2026年将推出9款自主全新及改款车型,覆盖十万元级到豪华级全价格带;其中,与华为深度合作的高端品牌启境首款车型计划明年

年中上市。“新服务”方面,广汽计划新增600家县域体验店,实现90%县域市场覆盖,今年已完成45次OTA升级,优化超300项功能,惠及150万车主。“新生态”秉持开放共赢理念,GoLink生态链已汇聚华为、宁德时代等行业顶尖伙伴,与宁德时代共建的换电网络年内将覆盖45座城市、1000座换电站,自营充电桩数量超2.1万根,其中直流快充数量位列国内车企第一。

闾先庆表示,四大引擎将持续发力,推动广汽在“十五五”期间实现“再造新广汽”的战略目标。



沃尔沃大中华区销售 公司总裁于柯鑫: “坚守安全初心,让安 全感延伸至全场景”

“无论外部环境如何变化,沃尔沃仍将坚守安全初心,不仅以严苛标准引领行业技术进步,更致力于将安全感从产品延伸至服务与社会公益,让用户在选择沃尔沃时,感受到的不仅是一辆车的保护,更是一份值得信赖的陪伴。”广州车展上,沃尔沃汽车大中华区销售公司总裁于柯鑫的这番表述,道出了品牌穿越市场周期的核心逻辑。

在电气化转型与市场竞争加剧的双重背景下,沃尔沃的安全信仰始终未变。这一理念既体现在产品端,XC70搭载超高强度硼钢笼式安全车身与零污染内饰材料,历经远超行业标准的严苛测试,与XC60共同实现月销超8000辆的市场成绩;也延伸至服务领域,透明化售后清单与电子结算机制,杜绝了消费信息不透明的隐患。

品牌层面上,沃尔沃同样以价值观契合为核心,胡歌、郭晶晶等品牌挚友传递的生命尊重与社会责任,与“安全、健康、环保”的品牌内核形成“双向奔赴”,也契合了车主理性、注重内在价值的群体特质。

面对新能源补贴退坡后的理性市场,沃尔沃凭借油、电、混动全矩阵布局,正将安全领域的长期积累转化为竞争护城河。正如于柯鑫所言,用户对新能源车型的核心需求仍聚焦安全、健康与续航,这也印证了品牌坚守初心的市场价值。



小鹏汽车董事长兼CEO何小鹏: 2026年将开启“一车双能”产品大周期

广州车展首日,小鹏汽车迎来第100万台整车下线的里程碑时刻,这台纪念车型正是刚上市的小鹏X9超级增程版,下线仪式与首批车主交付同步举行。从第50万到第100万台仅用14个月时间,小鹏汽车成为首家达成百万辆量产规模的纯电新势力车企,这份成绩让小鹏汽车董事长兼CEO何小鹏连续三次致谢员工、合作伙伴与用户。

作为鲲鹏超级增程首款量产车,小鹏X9超级增程实力亮眼,CLTC综合续航1602公里,纯电续航452公里,搭配800V全域平台与5C超快充技术,30.98万元起售的定价极具竞争力,上市1小时即打破小鹏X9历史全天下定数,北方地区订单占比超50%,1602 Ultra版占比达79%。

何小鹏透露,2026年将开启“一车双

能”产品大周期,共计推出7款超级增程配置车型,一季度先上市3款。同时,广州智能制造工厂将于12月起面向公众开放,让用户直观感受工业4.0生产实力。他强调,百万台下线是新起点,小鹏将持续迭代自研图灵芯片与智能驾驶技术,让高阶智能科技惠及更多消费者,推动“AI改变出行”的理念落地。



蔚来创始人、董事长、CEO李斌: “智能电动汽车的竞赛还需要10年才能进入稳态”

广州车展期间,蔚来创始人、董事长、CEO李斌围绕行业竞争格局、企业战略布局及技术路线选择等热点议题作出回应,明确提出“智能电动汽车竞赛需10年进入稳态”的核心判断。

针对行业热议的“决赛圈”论调,李斌给出长远视角:“智能电动汽车的竞赛已进入决赛阶段,但这场竞赛没有尽头,传统民营企业和国企都在加速布局,5年能看清基本轮廓,10年才会进入稳态。”

李斌直言,当前行业同质化竞争激烈,蔚来将坚守长期主义,秉持“结硬寨,打呆仗”的策略直面挑战。面对动力形式的行业争议,李斌明确表态:“蔚来不会搞增程。”他认为大电池增程车型需在空间、续航等核心体验上妥协,而纯电才是终极方向。为强化技术壁垒,蔚来自研的“神玃NX9031”高阶智驾芯片已启动技术外供,他公开欢迎行业伙伴使用,推动全行业智能化水平提升。针对近期新能源汽车购置

税及置换补贴退坡,李斌坦言,市场出现短期购买决策提前的扰动,但这只是阶段性现象,行业竞争最终将回归产品力本质。

谈及蔚来的竞争底气,李斌表示:“智能电动汽车竞赛在2024、2025年进入决赛阶段,我们非常幸运今天还在决赛圈里。过去几年的研发和基础设施投入正在得到体现。”他再次强调:“这场竞赛没有尽头,真正的稳态可能需要10年才能显现,关键是坚持、稳健发展、活下去。”



上汽乘用车MG品牌事业部总经理陈萃: “半固态电池技术是品牌底层差异化技术布局的重要组成”

作为全球首款量产半固态电池车型,MG4半固态安芯版以9.98万元限时补贴价正式亮相广州车展,让原本只存在于高端车型规划中的半固态技术,走进普通消费者的购车预算。

面对市场对安全性的质疑,上汽乘用

车MG品牌事业部总经理陈萃表示:“吹不吹牛看结果。”陈萃将半固态电池定位为“MG差异化护城河”。他透露:“到2027年底要推出13款新能源车型,一台都不会跳票”,而半固态电池技术并非孤立配置,而是品牌底层差异化技术布局的

重要组成,“明年会在新车型上陆续使用,当然也会有选择性”。在陈萃看来,MG作为新能源赛道的后来者,“不能只做同质化”,必须“拿差异化的东西坚决投入”,而半固态电池的发展并非终点,而是技术持续迭代的关键一步。



更多优质汽车资讯
请关注新快报汽车视频号及新快网汽车频道



■新快报记者 郭思杰/摄