

宝马广州车展亮出转型组合拳 打响本土化与智驾争夺战

年末的广州国际车展，既是汽车产业创新成果的集中检阅场，更是中外车企竞逐未来战略角力台。今年宝马展台亮点纷呈，20余款新车同台亮相，既涵盖经典燃油车型与性能标杆，也集中展示电动化、智能化领域的最新成果。

相较于部分豪华品牌过往年在电动化领域的滞后，宝马此次重磅带来新时代平台首款车型BMW iX3，以系统化解决方案回应行业变革。这款新车在设计、动力、电子架构、数字化及生产体系实现全维度升级，搭载800V高压平台与大圆柱电池，配合全景iDrive交互系统与驾驶超级大脑，尽显百年车企在中国市场的“急速变道”决心。

这份回应行业变革的转型答卷，能否让宝马在激烈的电动化竞争中实现突围，将随着新时代车型的市场投放逐步揭晓。

新时代技术集群首发 筑牢电动化核心竞争力

此次车展，宝马首次完整展出新时代技术集群，将电动化、智能化领域的创新突破具象化——从新时代电驱系统到驾驶超级大脑，从全景iDrive交互系统到全新智能辅助驾驶方案，一系列“王牌技术”共同构筑起宝马应对产业变革的核心底气。

最值得关注的是新一代电驱平台采用了“4695大圆柱电芯”，这一电池形态不仅在能量密度上实现突破，更在热管理和快充效率上形成壁垒。官方数据显示，新一代iX3续航突破900公里，充电10分钟补能400公里。

根据专业媒体的快充测试，在25°C室温条件下，10分钟可补能375公里左右，这一成绩已处于行业头部，仅次于部分高压平台新势力车型，但在安全冗余和热管理策略上，宝马的冷却效率和电芯寿命管理更为激进，长测8万公里后电池可用容量衰减不到5%。

尤为值得关注的是“驾驶超级大脑”的创新突破。这套系统将动力传动、制动、转向等12个传统ECU集成于单一中央控制单元，通过毫秒级响应速度精准捕捉驾驶员意图，以智能化手段实现操控与安全的平衡。正如宝



马集团大中华区总裁兼首席执行官高翔所言：“我们始终以契合中国客户需求为核心，在恪守品牌基因的同时，以前瞻技术引领豪华出行新方向。”

在封闭测试场对比现款iX3和新时代工程样车，同样的S弯和麋鹿测试下，新时代车型的“簧下质量”优化带来了更灵活的车身响应，极限状态下转向虚位由7度降至4度，方向盘回馈更线性。有专业评论表示，宝马强调“智能化要服务于驾驶”，而非简单替代驾驶员，正是通过这套系统实现了智能与操控的平衡。

本土化深耕 从产品定制到生态协同

深耕中国市场，宝马此次展出的新品与技术处处彰显“中国导向”。作为新时代平台首款车型，长轴距版新时代BMW iX3专为中国用户量身打造，不仅对轴距进行适应性调整，更在智能配置与本土化应用上全面升级——其搭载的智能辅助驾驶系统，是宝马与中国科技企业Momenta深度合作的成果，覆盖高速与城区全场景NOA功能，在上海城市道路实测中，自动驾驶成功率高达92%，环境感知能力适配中国复杂交通场景；同时，宝马在北京、上海、沈阳、南京四大创新研发基地的3000人团队，持续推动智能座舱、智驾软件

的本土化迭代，当前专属功能占比已70%。

值得一提的是，宝马在智驾安全策略上更为保守。高翔多次强调，“宝马不会把未经验证的技术装到车上”，并为每一项智驾功能设计了“AI护栏”，确保极端1%场景下系统仍可安全收场。以宝马5系L的眼神确认变道为例，只有在驾驶员主动注视后，系统才执行变道动作，极大降低了误操作风险。

这一点在L2+功能日益“平权”的当下，反而成为不少老司机和家庭用户的加分项——有车主反馈，新功能让“自动变道”更像是一个可控的辅助，而非不可预期的“黑盒”。

全品类发力 平衡传承与创新的市场策略

在聚焦电动化、智能化转型的同时，宝马并未放松对传统优势市场的深耕。2026款BMW X5以“入门即尊享”理念实现价值升级，全系标配驾驶辅助Pro、前排座椅通风、21英寸轮毂与哈曼卡顿高端音响，价格区间下探至59.8万元—74.8万元，相较同级竞品形成显著性价比优势，既回馈中国消费者长期支持，也巩固了其在豪华SAV市场的领先地位；全新BMW M3旅行版的亮相，则为性能车爱好者带

来“全能选择”——3.0升直列六缸双涡轮增压发动机输出530马力，零百加速3.6秒，500—1500升的行李箱空间兼顾赛道激情与家庭实用，完美诠释“性能与生活不设限”。

芯片领域，宝马已推进国产芯片对美系芯片的替代方案，进一步增强供应链韧性。与阿里、华为的合作，覆盖语音交互、智能座舱、云服务等多个维度。

高翔表示：“中国的前沿创新，特别是AI，将集成到宝马全球创新体系。”这种“以中国为全球创新样本”的思路，也让宝马在全球市场的智能化竞赛中获得更多主动权。

中国汽车工业协会数据显示，2025年10月新能源汽车月度渗透率首次超过50%，国产品牌如理想、问界等已在智能体验、价格和服务上形成“断层领先”，BBA的转型窗口期并不充裕。

在转型加速的背后，宝马也面临多重挑战。品牌“驾驶乐趣”如何与智能化深度融合，既不丢掉本源，也避免被新势力“智能化体验”抢占用户心智，是一场长期战役。

宝马在这场本土化与智能化的争夺战中，交出了一份兼顾创新与传统、技术与体验、定价与服务的答卷。未来能否持续领跑，仍需在品牌基因和智能创新之间，找到更精准的平衡点。

(丁延吉)

油电双线并进 双品牌重磅发力 上汽大众广州车展勾勒产业新蓝图



续航突破1000km，终结长途出行续航焦虑。内饰配备高清双联屏、AI大模型语音助手与行政级六座布局，双腔空气悬架与高阶驾驶辅助系统奠定旗舰级体验，该车计划于2026年4月正式量产。

燃油车阵营中，帕萨特ePro的首发备受关注。作为帕萨特家族的新能源延伸，新车搭载先进插电混动系统，既保留德系驾驶质感，又实现低油耗出行，“e”字母蕴含“electric（电感体验）、evolution（全面进化）、elegant（优雅格调）”三重含义。随着其加入，Pro家族已囊括五款车型，实现家轿、SUV及燃油、PHEV细分市场全覆盖。此外，ID.3 GTX疯狂动物城2尼克定制展车凭借个性造型吸睛无数，朗逸、途观L Pro等主力燃油车型通过智能化升级，实现语音交互、OTA升级等功能，持续巩固燃油车市场基本盘。

奥迪品牌以豪华电动化转型为核心，带来多款重磅车型。上汽奥迪E5 Sportback作为品牌首款量产豪华

电动车型，依托奥迪全球平台架构优势，融入中国用户场景洞察，封闭式六边形格栅搭配溜背线条尽显豪华运动气质，动力与续航均达同级领先水平。奥迪Q4 e-tron、A6L e-tron等新能源车型同台展出，形成覆盖不同细分市场的豪华新能源产品矩阵。奥迪Q6 e-tron概念车的中国首秀成为一大看点，其基于PPE纯电平台打造，搭载800V高压快充技术，最大续航超700km，预示着奥迪电动化转型的全新方向，即将量产的奥迪A7L e-tron也同步亮相，丰富了豪华插混市场选择。

油电同进战略 筑牢产业竞争深层根基

在汽车行业“上半场电动化、下半场智能化”的变革浪潮中，上汽大众坚定践行“油电同进”战略，在燃油车与新能源车两大阵地同步发力，构筑全方位竞争优势，底气源于四十余年产业积淀与对市场需求的深刻洞察。

上汽大众对燃油车采取“智能化重塑竞争力”策略，通过“Pro家族”升级，在保留德系动力稳定性的基础上提升智能座舱体验，同时推出“一口价”政策和“整车终身质保”服务，降低消费者决策与售后成本，巩固市场份额，为企业转型提供稳定支撑。

新能源领域，上汽大众采取“多元技术路线与本土化创新并进”策略，拒绝盲目跟风。根据规划，2026年将推出6款新能源车型，覆盖纯电、插混和增程三大类别；至2030年，新能源产品将超20款。这种“技术包容性”布局，既聚焦纯电核心赛道，又响应市场对插混、增程路线的需求。ID.ERA系列的推出是战略重要落地，首款车型选择增程路线，精准命中消费者长续航、无焦虑诉求，而“先锋体验计划”开放冬季极限路试，让用户深度参与产品打磨，彰显“以用户为中心”的研发逻辑。

支撑“油电同进”战略的是上汽大众全体系产业能力升级。作为率



先进入“合资2.0”阶段的企业，上汽大众推动中外双方从技术引进转向共同研发，本土化研发团队扩大、供应链柔性调整、数字化工厂建设，支撑“油电同智”战略落地。同时，企业在服务生态上持续发力，通过超级APP、线下体验中心等渠道，构建全生命周期服务体系，让用户在燃油与新能源车型间无缝切换，这种系统化能力使其具备更强抗风险能力与响应速度。

长期主义坚守 引领合资品牌高质量转型

2025年1—10月，上汽大众累计销量92.6万辆，10月单月销量突破12万辆，同比增长7.9%，持续领跑合资品牌第一阵营；截至2025年年底，大众品牌历史累计销量有望突破2600万，保持国内单一品牌销量领先地位。在行业深度调整期，这样的成绩得益于产品全面布局与长期主义战略坚守。

面对明年车市可能出现的政策退坡、消费提前释放等阶段性挑战，上汽大众管理层保持清醒认知与坚定信心，认为这是行业从“价格内卷”转向“价值竞争”的契机，长期主义布局与全体系能力将成为穿越周期的关键。不同于部分企业的激进转型或保守固守，上汽大

奔驰硬核技术铺路 开启电动豪华新赛道

2025广州车展上，BBA集体押注电动化的行业信号格外清晰。

作为三大巨头之一，梅赛德斯-奔驰动作十分果决，一边在车展前夜用AMG GT XX概念车亮出电动化核心技术底牌，一边在车展当天通过宣布全系车型的智能舒适配置升级夯实市场。这一系列动作背后，是豪华品牌在行业转型关键期的战略布局，随着豪华BBA三强的加速入场，正推动汽车行业进入全新的竞争维度。

目前的中国市场，传统豪华品牌的品牌溢价正遭遇中国新能源品牌的强势冲击，腾势、问界等品牌凭借智能化优势快速抢占市场份额。面对这一趋势，奔驰亟需通过F1的电动驱动技术、800伏高压架构等硬核实力，摆脱“油改电”时代的被动局面。从技术层面来看，AMG GT XX概念车搭载的轴向磁通电机、电芯直冷技术等早就并非停留在概念阶段，经过纳多赛道4万公里极限测试、25项世界纪录的验证，已具备2026年量产落地的成熟条件。

此外，BBA纷纷深化本土化合作，如奔驰与腾讯、Momenta的合作；奥迪与华为的智驾合作，正构建全新的本土融合模式，推动智能驾驶、车联网等技术的本土化适配，让行业创新更贴近消费者需求。

豪华品牌电动化已进入深水区。此次车展，奔驰的这场转型不仅是传统豪华品牌的自我革新，也将加速汽车行业向电动化、智能化的全面转型，推动行业竞争从品牌溢价转向技术创新的本质回归，为消费者带来更优质的出行选择。

(丁延吉)

广汽昊铂A800广州车展内饰首发

广州车展首日，广汽昊铂携“华系双智旗舰轿车”昊铂A800实现全球内饰首发，新车计划于第四季度正式上市。

车展前夕，昊铂A800上路开启L3级自动驾驶道路测试的消息，引发广泛关注，其测试车速可达120公里/小时。这标志着L3级自动驾驶不再停留在实验室里，而是真正开上了国内高速公路进行测试，广汽昊铂也成为全国率先获准在时速120公里下开展L3高速路测的汽车品牌。

广汽昊铂品牌CEO马海洋在广州车展发布会现场表示：“广汽昊铂选择L3自动驾驶方案作为开发目标，信心来源于广汽星灵安全守护体系，以八大安全冗余和大厂用多重车内场景。”

此外，新车所搭载的华为鸿蒙座舱HarmonySpace 5，基于全新的MoLA智能化架构，响应速度仅0.3秒。支持5米内免唤醒语音交互，后排指令识别准确率超95%，可用多重车内场景。

(阙静雅)