

携线控技术进军全尺寸SUV红海

# 何小鹏：中国高端大车市场空间持续打开

4月15日晚，在深圳国际会展中心，小鹏GX技术发布会落幕，品牌首款全尺寸旗舰SUV正式开启预售，预售价为39.98万元。作为小鹏冲击40万元级高端市场的战略车型，GX承载着“小鹏向上”的核心使命。发布会后，小鹏集团董事长、CEO何小鹏与平台产品矩阵总经理吴安飞直面媒体，就全尺寸SUV赛道趋势、L4级硬件预埋、自动驾驶技术路线、线控底盘价值与产业生态边界等关键问题展开深度对话。

在近一小时的交流中，何小鹏思路清晰、观点鲜明，既坦诚回应行业内卷与竞争格局，也系统披露小鹏面向物理AI时代的底层技术判断。他直言，中国大车市场正迎来增长长期，GX将以无包袱全新平台、线控转向与六重冗余构建差异化壁垒，目标锁定细分市场TOP3。同时，何小鹏坚定重申跳过L3级、直抵L4级的自动驾驶路径，以硬件一步到位、软件长期OTA（在线升级）重构高端电动车价值周期。这场访谈，不仅是对一款旗舰SUV的解读，更是一家科技车企对未来十年出行的战略宣言。

● 本报记者 龚梦泽

## 全尺寸SUV红海扩容 GX以无包袱姿态入局

2026年被业内视作全尺寸SUV“大年”，理想L9、蔚来ES9、问界M9等逾40款9系车型扎堆入场，赛道快速步入红海。面对空前激烈的竞争，何小鹏并未感到焦虑，反而对市场前景给出明确判断：中国大车规模会稳中有升。

“在中国市场，以前大家不买大车，原因第一是贵，第二是路或者停车位不够宽，第三是不好开。”何小鹏对中国证券报记者表示，过去制约大车普及的三大核心障碍，如今后两项正在快速解决。自动驾驶与底盘技术持续进步，让大车更好开、更好停；城市基础设施完善，也逐步缓解停车与通行顾虑。他以欧洲市场做对比表示：“欧洲的路是50年到150年前修的，我在那里开G9不刚蹭很难，这也是欧洲大车偏少的原因。”

数据印证了这一趋势。吴安飞透露，今年一季度国内乘用车市场整体下滑，但大车市场销量同比大涨26%，月度销量稳定突破10万台，高端家庭出行需求持续释放，赛道蛋糕越做越大。

站在40万元级旗舰赛道，小鹏GX如何突



小鹏GX全尺寸旗舰SUV

围？何小鹏给出的答案是轻装上阵、全新定义。“GX和其他旗舰车型不太一样，没有太多的包袱。我们可以轻装上阵，思考如何把动力、底盘、智能、安全、细节品质与舒适体验，都做到新一代的水准。”不同于多数车型基于原有模块化平台迭代，GX基于SEPA3.0全新架构打造，融合飞行汽车安全技术与机器人嵌入式神经网络，从底层重构旗舰标准。

定价上，GX以39.98万元精准卡位，未直接触碰40万元整数关口。吴安飞解释，这一定价策略先立旗舰价值，大车平台承担着品牌向上与利润贡献的双重使命，正式售价仍需多轮研讨打磨。而何小鹏对GX的期待直白而坚定：“作为小鹏第一款品牌向上的大SUV，我的目标是在这个行业成为TOP3。”

## 跳过L3级直攻无人驾驶 硬件一步到位 冗余分层落地

小鹏GX最大的技术标签，是按L4级前装量产标准打造，搭载六重全域安全冗余，顶配车型算力高达3000TOPS。如此超前的硬件配置，不免让人担忧其“成本过高、功能过剩”。何小鹏对此有着清晰的商业化考量——冗余分层，价值优先。

“我们把冗余做了区分。”何小鹏解释，制动冗余、转向冗余、门把手冗余、通讯冗余，对每一位C端用户都有直接安全价值，全数搭载在GX旗舰版上；而算力冗余、感知冗余更多服务于Robotaxi，不会强加给私人用户，既实现L4级能力预埋，又避免不必要的成本增加。他强调，GX并非小鹏Robotaxi主力车型，只是全新平台的技术探索载体：“Robotaxi要跑通

还需要两三年，我们先用这款车验证L4级冗余与线控底盘，未来再打造专属车型进入全球运营市场。”

面对行业热议的自动驾驶路线之争，何小鹏再次坚定表态：最安全的路径，是直接由L2级跨越到L4级。

“最开始L3级、L4级自动驾驶只是一个技术分类，完全没有考虑商业化。”他直言，当前全球法规体系并未严格区分L3级与L4级，人机共驾的L3级存在责任模糊、体验割裂的天然缺陷。在他看来，行业不应纠结于分级概念，而应回归安全本质：“从安全角度看，最稳妥的路线就是直接从L2级跨越到L4级，并在这一过程中积累足够的数据，将安全置于首位，同时推动相关政策的完善。”

他进一步给出清晰界定：“L4级必须做到无人驾驶且确保安全。如果不能保障安全却无法实现无人驾驶，那本质上还是L2级。”在何小鹏的技术逻辑里，自动驾驶不是修补下限，而是解决上限，终极目标是全无人化与极致安全。在这种判断下，小鹏选择硬件一步到位、软件持续OTA，用新型模块化开发实现“一次开发、多车部署”，彻底重构高端电动车的生命周期价值。

自研有助于降低时延  
线控将成物理AI标配

如果说L4级硬件是GX的“大脑”，那线控转向与AI智能底盘融合系统就是它的“神经与肌肉”。本次GX首发的线控技术，被何小鹏视作物理AI时代的必修课。

有限，交易活跃度与定价效率均受到一定约束。此次推进15.07亿股内资股转H股，是岚图继控股股东两轮增持之后，又一次重要的资本安排。公告显示，本次股份转换不涉及融资，不改变公司控制权，参与主体包括东风汽车集团、武汉沃雅等股东。其中，东风集团与武汉沃雅转换后股份锁定期为36个月，其他参与股东股份锁定12个月。较长的锁定期安排，意在减少全流通对二级市场的短期冲击，也体现出核心股东对企业长期发展的信心。

方案落地后，岚图自由流通股股本将大幅扩容，交易深度显著增强，定价机制更趋均衡。同时，全流通有助于公司治理结构进一步规范，使其更贴合港股市场规则，为后续纳入港股通创造条件。

资本市场对此反应直接。4月15日，岚图汽车收盘上涨5.5%。而在此前一周，公司股价累计上涨约18%，逐步走出上市初期的调整区间。卢放将阶段性波动归因于整体市场环境，而本轮回暖，则被他视作经营基本面获得资本市场认可信号。

在卢放的逻辑里，市值不该被刻意管理，而应靠经营支撑。“企业有没有价值，最终看能不能自我造血，而不是一直消耗股东的资本价值。”岚图内部正持续推进降本增效、开源节

流，把技术创新与管理提效作为利润增长的核心抓手。

有分析认为，此次全流通的价值不止在岚图自身，它让港股中的央企背景新能源汽车上市公司与国际估值体系进一步接轨。过去港股新能源汽车板块的估值分层问题明显，国资系公司常常因股份结构复杂被低估。如今随着内资股可交易，未来定价的参考数据会更真实，这不仅利好岚图，也可能重塑国际资本对央企背景新能源汽车的风险预期，实现从机制到形象的双修复。

七年深耕取得阶段性胜利

进入高端新能源汽车赛道七年，卢放认为岚图已经取得阶段性成功。这份底气，来自销量、产品、技术与盈利的多重支撑。

销量端保持稳健增长。2026年一季度，岚图累计交付33892辆，同比增长30%；3月单月交付15019辆，同比增长50%、环比增长80%。旗舰车型岚图梦想家一季度位居MPV细分市场第一，与岚图泰山、岚图追光L组成“三旗舰”阵容；岚图Free+与岚图知音形成稳定销量基本盘，即将于4月下旬开启预售的泰山X8，将进一步丰富高端产品矩阵。

在服务推进中，分行强化资源协同与专业支撑，主动协调行内资源，邀请科技金融事业部专家参与方案设计，组建专属服务团队，实现跨部门高效联动，让金融服务更专业、更精准。

针对科技民企轻资产特点，该行打破传统授信评估框架，不唯抵押、不唯报表，将专利技术、软件著作权等无形资产，以及稳定客户订单、行业增长前景等纳入信用评价体系，科学评估企业综合实力与发展潜力，走出一条适配科创企业的信用评

估新路径。围绕企业实际需求，交通银行淄博分行量身定制专属授信方案，成功为企业审批科技金融专项贷款800万元，为企业扩大研发、拓展市场提供了坚实保障，以“精准滴灌”为企业转型升级注入强劲金融动能。

未来，交通银行山东省分行将持续深耕民营经济、深耕科技金融，把可复制、可推广的服务经验固化为长效机制，当好民营企业发展的“金融伙伴”。

—cis—

“未来所有物理AI的汽车、Agent汽车，一定都要走线控这条路。”何小鹏直言，传统机械结构存在高时延、协议杂乱的瓶颈，而线控转向+统一通讯网络，能大幅提升带宽、降低时延，让车辆响应更灵敏。“别人350毫秒刹车、270毫秒转向，我们可以做到150毫秒刹车和120毫秒转向，灵活度、安全性、丝滑性都会大幅提高。”在他看来，线控不是可选配置，而是行业标配共识，是迈向高阶智能驾驶的底层基础。

吴安飞补充了产品层面的落地成果。他表示，GX联合博世打造线控转向，搭配后轮转向，让车长5.265米的全尺寸SUV，转弯半径仅5.4米，灵活度优于A0级小车。自研底盘算法实现安全、舒适、操控三者融合，多重冗余设计确保系统失效仍可安全控车，从根本上解决“大车难开、难控”的行业痛点。

近期车企跨界融合成风，小鹏与美的联合开发车载冰箱、与福耀打造隐私玻璃、与华为乾崮合作AR HUD与大灯，产业链“朋友圈”持续扩大。但何小鹏明确划清边界：坚决不涉及家电领域。“做汽车已经很痛苦了，我们不去做其他的。”他笑言，下一个十年小鹏的核心是全球物理AI，专注把智能汽车做到极致。

从2022年G9冲击高端市场，到2024年X9开辟MPV市场，再到2026年GX入局全尺寸SUV，小鹏的向上路径清晰而坚定。采访末尾，何小鹏表示：“小鹏向上，GX先发；小鹏向外，今年还会有多款全球化车型。”带着线控转向与L4级冗余技术，小鹏GX正式驶入全尺寸SUV红海，而它承载的，是一家中国科技企业向高端化、智能化、全球化的野心。

财务表现同样具备说服力。2025年，岚图实现归母净利润10.2亿元，毛利率提升至20.9%，是业内较早实现现金流转正的新能源车企。面对原材料、电池、芯片等成本上涨压力，卢放认为，在高度竞争的中国车市，产品价格是由市场决定的，企业无法通过提价改善利润，只能依靠规模效应、供应链优化与技术创新对冲风险，守住可持续经营的底线。

技术层面，岚图坚持全栈自研，同时与华为保持长期稳定的合作。卢放强调，双方是独立主体，合作默契但边界清晰，岚图的核心能力不会被合作关系掩盖。“岚图有完整的技术体系，有信心在产品与智能化层面保持竞争力。”

在补能路线上，岚图坚定支持快充，已建成兆瓦级超充站，并将800V高压平台引入混动车型，以实用技术提升用户体验。对于智能驾驶，卢放主张回归体验本身，反对过度追求硬件参数而误导市场。

对于未来，卢放显得从容笃定：“不必焦虑，焦虑解决不了问题。把产品、技术、经营一件件做好，价值自然会被看见。”随着H股全流通稳步推进、产品矩阵持续完善、盈利韧性不断增强，岚图正从一家赛道新兵，稳步走向具备持续竞争力的高端新能源汽车参与者。

—cis—

## 理想汽车与东风日产“拉踩”风波升级 车企营销跨界引关注

● 本报记者 龚梦泽

近日，理想汽车创始人李想通过个人社交平台密集发声，直指某日系品牌在新车上市期间组织营销号与网络水军，对理想汽车i6、L6车型开展集中恶意拉踩、捏造虚假信息，严重干扰正常经营秩序。理想汽车法务部同步发布声明称，已固定证据并报警维权。事件迅速发酵，东风日产方面仅由相关高管作出原则性回应，未就核心指控作出澄清。

据多家媒体最新报道，工业和信息化部已经注意到此次网络争端，并第一时间约谈双方企业代表，相关调查正在推进。对此，中国证券报记者分别向理想汽车和东风日产方面进行求证，双方均暂未回应。

一场由新车上市营销引发的舆论冲突，迅速上升为触及监管红线、关乎行业竞争秩序的公共事件。在六部门联合整治汽车行业网络乱象、倡导良性竞争的背景下，此次风波不仅折射出车企营销边界模糊的现实困境，更对全行业敲响合规警钟：市场竞争可以对标，但不可越界；品牌可以借力，但不可失序。

## 从“致敬对标”到“恶意拉踩”

此次风波的导火索，是东风日产全新中大型SUV车型NX8的上市营销。回顾双方前期互动，从友好致敬到激烈对峙，转折颇为突兀。3月中旬，东风日产新能源品牌相关负责人公开发表，感谢理想汽车对增程市场的培育，并以“摸着理想过河”的坦诚姿态，为NX8预热造势。在后续预售与上市活动中，东风日产多次提及理想汽车，以直白的方式借势流量，将新品与头部品牌绑定，彼时的营销操作仍在行业可接受的对标范畴之内。

转折发生在4月8日NX8正式上市之后。据理想汽车方面披露，多个内容平台短时间内集中出现大量同质化对比帖文，内容均围绕理想汽车i6、L6与东风日产NX8展开非对称、贬低式“二选一”引导，发布IP与时间高度集中，大量空白账号集中刷屏，呈现明显的组织化特征。理想汽车方面认为，上述行为并非正常用户讨论或合规竞品对比，而是有策划、有组织的恶意拉踩，意在制造虚假舆论优势、误导消费者判断，已构成商业诋毁。

面对突如其来的密集负面冲击，李想罕见密集发声，直言此类行为顶风作案，破坏行业“反内卷”以来逐步形成的良性竞争氛围，并表态“忍不了”，将动用法律手段维护合法权益。理想汽车法务部同步发布正式声明，明确已完成全流程取证，将通过报案、举报、诉讼等多元途径追责。

与理想汽车的强硬维权形成对比，东风日产方面的回应较为克制。相关高管仅通过个人社交平台作出原则性表态，称企业恪守行业规则、倡导良性竞争、尊重同行，未就“水军组织”“恶意拉踩”等核心指控作出针对性解释或否认。截至目前，双方均未就工信部约谈事宜作出进一步回应。

从营销借鉴到舆论对抗，事件快速升级的背后，是车企在存量竞争压力下，营销动作逐步突破合规边界的缩影。理想汽车相关车型定价区间与东风日产NX8存在明显差异，不构成直接正面竞争，东风日产借势头部品牌提升产品定位，本是行业常见策略。但一旦从“对标”滑向“拉踩”，从借流量变为泼污水，便越过商业道德与监管规则的底线，最终引发激烈对抗并引来监管介入。

## 行业应回归良性竞争轨道

中国证券报记者注意到，2025年以来，针对新能源汽车行业非理性竞争、网络黑公关、恶意拉踩等乱象，监管层持续释放强监管信号。当年9月，工信部、中央网信办、公安部等六部门联合印发通知，在全国范围内部署开展汽车行业网络乱象专项整治行动，将恶意诋毁攻击、虚假宣传、组织网络水军非法牟利等列为重点整治对象，明确要求压实企业主体责任，营造清朗产业环境。

监管整治已取得明显成效。李想在发声中也提及，“反内卷”行动推进后，行业黑水军、恶意拉踩现象大幅减少，公平竞争氛围逐步形成。而此次理想汽车与东风日产之间的争端，恰恰发生在行业秩序持续向好的关键节点，更具典型警示意义。一方面，部分车企仍存在侥幸心理，试图借助隐蔽化、分散化的网络营销手段“擦边球”；另一方面，新型水军操作更趋隐蔽，通过批量账号、集中发布、同质化内容制造舆论假象，溯源与取证难度上升，给监管与平台治理带来挑战。

值得一提的是，作为东风日产在新能源转型阶段寄予厚望的战略车型，NX8自预热上市阶段已接连出现营销失范事件。早在新车上市前，该车官方宣传物料就被原设计师指控涉嫌抄袭极狐、尚界等品牌已有海报创意，部分素材因照搬原图出现车辆倒影与实车配置不符的明显疏漏，东风日产仅以紧急下架相关图片的方式冷处理，未就版权问题作出公开回应与致歉。

专家表示，从上市前借势头部新势力品牌制造话题，到宣传物料陷入抄袭争议，再到上市后借指组织账号恶意拉踩友商，一系列营销动作连续越界，暴露出部分传统车企在新能源转型压力下，急于抢占市场份额却忽视合规底线、品牌运营与内容管控机制明显缺失的问题。

“恶意拉踩式营销的危害远超单一品牌声誉受损。”中国新能源汽车产业联盟理事高云鹏对记者表示，对行业而言，劣币驱逐良币的竞争模式，会侵蚀企业创新投入动力，让产业陷入低水平内耗；对消费者而言，虚假对比与信息污染侵犯知情权与选择权，破坏市场信任基础。企业自身也会在短期流量快感后透支品牌信誉，一旦触及监管红线，还将面临法律追责与声誉双重损失。

# 岚图布局资本新棋：15亿股内资股转H股 流通扩容叠加业绩兑现

● 本报记者 龚梦泽

4月14日，岚图汽车正式披露H股全流通方案，拟将合计15.07亿股内资股转换为H股股份，相关安排尚待中国证监会及香港联交所备案批准。作为以介绍方式登陆港股的“央企背景新能源汽车第一股”，岚图此举意在打破流通受限局面，提升股份流动性与定价效率。伴随公告发布，公司港股股价应声走强，市场对其资本结构优化给出积极反馈。

“从4月第一周来看，我们在资本市场的表现还可以，岚图汽车股价上涨接近20%。”岚图汽车董事长卢放在接受中国证券报记者采访时表示，岚图上市后，他虽开始关注股价波动，但更愿意将精力投向经营本身。“与其纠结短期涨跌，不如把销量和利润做扎实，这才是投资人真正看重的东西。”从登陆港股到推进全流通，从阶段性股价波动到业绩驱动回暖，岚图正用一套务实的资本与经营组合动作，回应市场关切。

## 扩容流通盘为长期价值打底

今年3月，岚图以介绍上市形式登陆港交所，由于未进行新股发行，初期可交易股份规模

# 山东交行：深耕科技金融，赋能科创民企高质量发展

近年来，交通银行山东省分行深入贯彻落实国家有关会议精神，将科技金融作为服务地方高质量发展的战略支点，持续创新产品体系、优化服务模式，以金融“活水”精准滴灌科创沃土，助力山东在科技与产业深度融合中跑出加速度。

汗青数据咨询有限公司成立于2018年，是一家专注于大数据分析、行业解决方案与数字化转型咨询的科技型民营企业，业务覆盖通信、政务等重点领域，是淄博区域内成长潜力突出的创新主体。2025

年末，企业计划加大研发投入、拓展市场版图，亟须流动资金支撑发展。但因缺乏传统抵押物，在常规融资渠道中屡屡受阻。

交通银行淄博分行在获悉企业需求后，快速响应、主动对接，将企业纳入科技金融专项服务范畴，以专业化、定制化方案为企业纾困解难，打通民企融资“最后一公里”。分行第一时间建立专项对接通道，客户经理上门走访，深入摸排企业经营模式、核心技术、订单情况与资金缺口，将融资需求精准导入科技金融服务体系，显著提升响应效

率。在服务推进中，分行强化资源协同与专业支撑，主动协调行内资源，邀请科技金融事业部专家参与方案设计，组建专属服务团队，实现跨部门高效联动，让金融服务更专业、更精准。

针对科技民企轻资产特点，该行打破传统授信评估框架，不唯抵押、不唯报表，将专利技术、软件著作权等无形资产，以及稳定客户订单、行业增长前景等纳入信用评价体系，科学评估企业综合实力与发展潜力，走出一条适配科创企业的信用评

估新路径。围绕企业实际需求，交通银行淄博分行量身定制专属授信方案，成功为企业审批科技金融专项贷款800万元，为企业扩大研发、拓展市场提供了坚实保障，以“精准滴灌”为企业转型升级注入强劲金融动能。

未来，交通银行山东省分行将持续深耕民营经济、深耕科技金融，把可复制、可推广的服务经验固化为长效机制，当好民营企业发展的“金融伙伴”。

—cis—

估新路径。围绕企业实际需求，交通银行淄博分行量身定制专属授信方案，成功为企业审批科技金融专项贷款800万元，为企业扩大研发、拓展市场提供了坚实保障，以“精准滴灌”为企业转型升级注入强劲金融动能。

未来，交通银行山东省分行将持续深耕民营经济、深耕科技金融，把可复制、可推广的服务经验固化为长效机制，当好民营企业发展的“金融伙伴”。

—cis—