

对话刘涛：智己LS9上汽旗舰当之无愧 两大王牌游刃有余

来源：邱凯婷 发布时间：2025-11-18 17:24:14

汽势Auto-First | 李德喆

“无论是从上汽集团自身的技术积累，还是跟行业伙伴的强强联合，都是拿出最顶格的技术，这才称得上旗舰配置，也正是有了旗舰配置、顶格技术，以及最有诚意的权益和价格，所以智己LS9一定会成为旗舰爆款车型。”刘涛在新车上市发布会后这样说。

时隔一年半，再次与智己汽车联席CEO刘涛面对面侃侃而谈。如果说上一次的交流，他尚有些许严谨克制的话，那现在手握两张“王牌”的他则早已是“从从容容”“游刃有余”。

五年弹指之间，智己汽车从出生到沉淀，从成长再到起势。在刘涛看来，智己汽车的五年选择了一条可能相对难走的路，但这一定是一个厚积薄发的过程。

“亏电油耗高”终结者

同级领先电转化率3.73kWh/L
度电里程7.2km/kWh



从品牌沉淀的角度来看，智己汽车始终坚信“价值回归”的必然逻辑。

刘涛提到，十年前，第一波智能新能源车创业浪潮中，整个市场非常繁杂，仿佛互联网背景就意味着优势，屏幕数量多就代表先进。但是在“传统汽车人”看来，智能新能源车的发展逻辑，本就与智能手机截然不同，因为安全只能车的核心使命，容不得半点虚浮。

所以他坚信，市场一定会有一个价值回归的过程。当上汽灵蜥数字底盘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，用户还是会以自己真实需求来为真正的技术创新买单。而对于智己汽车来说，无论是品牌积淀、技术积

淀，还是用户的体验积淀，今年就是真正到了这个时间节点了。

再说回到这次发布会的核心主角智己LS9，在刘涛看来，这款五年磨一剑的重磅力作既是智己旗舰，同样也是当之无愧的上汽旗舰。

对内来看，上汽集团在过去几十年中，已经交付9400万台新车。上汽集团本身在技术积累方面非常强。尤其是最近十年，随着行业智能化和互联网浪潮，上汽无论在三电技术、数字底盘技术、智能座舱技术，和自动驾驶技术方面都有着非常深厚的技术积累。集团最顶级的技术都会在智己品牌先用，在智己LS9上更是全都“顶格”，从这一点上来看肯定是最高的旗舰水准。

从行业视角来看，上汽集团始终坚持与行业顶尖伙伴开展深度技术合作，为智己汽车的产品力赋能。智己恒星超级增程所搭载的超级骁遥电池，实现了跨代际的性能领先。这一成果并非上汽单独所能达成，正是与宁德时代的强强联合，才让电池的核心优势得以充分释放。与此同时，智己LS9还迎来了两大重磅合作突破：一是与B&O音响达成中国汽车品牌的首次合作，为用户带来高端听觉体验；二是携手当前中国市场市占率第一的Momenta，夯实高阶辅助驾驶的技术根基。

刘涛进一步强调，作为旗舰产品，智己LS9不能有任何短板，而且必须有超级明显的长板。

汽车行业与手机行业的逻辑不同，传统木桶理论并不完全适用，更应遵循“增强版的木桶理论”。汽车承载着安全、性能等核心使命，不能有任何一块“短板”拖后腿；同时还得具备超级明显的“长板”，形成差异化优势。而智己LS9正是践行这一理念，在性能、操控、智能、豪华等每一个维度，都达到了旗舰级水准。

另外，他也谈到，打造产品长板绝不能陷入技术自嗨，还是要站在用户的角度来考虑问题。通过大量调研发现，中国49岁以上男性用户对大车需求强烈，但“大车不好开”也是当下普遍困扰——不仅车主操控不便，家人也难以驾驭，这也成为很多家庭反对买大车的关键。只要解决这一核心痛点，这类高端旗舰SUV必然能打开更大市场。

在沟通会的间隙，智己LS9的上市订单数据也新鲜出炉：仅25分钟大定锁单5000台。刘涛谈到，从用户的反馈就能看出大家对智己LS9的认可。相信未来新车订单也会非常好，而且这一次，智己在产能、供应链、交付服务等各个环节都做了更充足的准备，绝对要接住这份市场热情。

HTML版本： [对话刘涛：智己LS9上汽旗舰当之无愧](#) [两大王牌游刃有余](#)