

李凤刚转战北京现代：智启2030计划首次由中方主导

来源：陈淑伶 发布时间：2025-11-21 14:47:01

2025 年 11 月 10 日，现代汽车正式官宣：任命李凤刚为北京现代汽车有限公司总经理，全面统筹生产、销售、企划三大核心业务。回溯北京现代近年轨迹，近五年销量从巅峰 114 万辆滑落至 15.4 万辆，新能源转型进度明显滞后于市场节奏，这场聚焦 “本土化管理” 的人事调整，恰成为其衔接 “智启 2030 计划”、冲刺纯电转型的关键落子。

本土深耕 22 年，补上 “水土不服” 核心短板

李凤刚的核心竞争力，在于其扎根中国汽车市场的实战履历与双视角优势。作为清华大学工科背景的 80 后高管，他从技术研发领域起步，在一汽奥迪的 22 年间，先后执掌战略运营、销售大区管理、经销商网络发展等核心岗位，既懂产品技术底层逻辑，又熟稔中国市场的消费需求与渠道规则。

此前北京现代长期受 “韩国总部高管主导核心决策” 制约，导致产品规划与本土需求脱节，当自主品牌普遍搭载 8155 智能芯片时，其新款车型仍沿用老旧车机系统，用户体验差距明显。而李凤刚过往主导奥迪 “融合直售” 模式、推动渠道效率提升的经验，恰好能破解北京现代的渠道困局：近三年其经销商网点从 1018 家锐减至重点城市不足 20 家，本土管理者的决策效率与市场敏感度，既能加速产品迭代周期，更能推动 “在中国为中国” 的产品策略真正落地。



当前中国新能源汽车市场渗透率已突破 50%，北京现代却陷入 “起大早赶晚集” 的被

动：早年新能源布局多以油改电产品试水，直至 2025 年内才推出首款基于纯电平台的车型 E0 羿欧(图片|配置|询价)，首月订单量不足千辆。此时纯电转型已进入 “不进则退” 的生死期，李凤刚的 “油电双线操盘” 经验恰好适配需求。

在奥迪任职阶段，他不仅推动豪华燃油车型重夺细分市场销量榜首，还牵头搭建了新能源产品专属的销售服务体系。这一能力将直接赋能北京现代：一方面可优化 E0 羿欧等新车的市场定位与营销节奏，规避 “续航表现中游、智能配置滞后” 的产品短板进一步凸显；另一方面能加速经销商网络的新能源化改造，解决当前 “燃油车勉强撑场面、新能源车缺乏终端存在感” 的渠道割裂痛点。

E0 羿欧最低售价：11.98万起图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈1250车友热议二手车暂无

智启 2030 落地，“统筹者” 打通全链条堵点



北京现代 “智启 2030 计划” 明确提出 “未来 5 年推出 13 款新能源车型、冲刺 50 万辆年销量”，目标宏伟但执行层面面临多重考验：国内生产基地中仅剩 1 家主力工厂运转，产能利用率不足 40%；同时存在研发周期过长、供应链管理衔接不畅等问题，亟需能打通生产、销售、企划全链条的统筹型管理者。

此次李凤刚被赋予三大核心业务的全面管理权，正是为破解部门协同难题。他在奥迪积累的战略规划与运营管理经验，可帮助北京现代理顺 “全球技术 + 本土需求” 的融合逻辑 —— 既依托现代汽车 E-GMP 纯电平台的技术积淀，又通过本土化研发将新品周期缩短 30%，让 13 款新能源车型精准匹配中国市场的价格带与功能需求。更关键的是，其在渠道重建、品牌焕新上的实战能力，将为 50 万辆销量目标夯实终端支撑。

E0 羿欧最低售价：11.98万起图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈1250车友热议二手车暂无

最后，从年销百万的合资明星到市场边缘化，北京现代困境的核心在于“战略规划与本土执行脱节、全球技术与中国需求失衡”。李凤刚的上任，既以 22 年本土阅历补上管理短板，又以新能源运营经验对接转型需求，更以全链条统筹能力保障智启 2030 计划落地。



这场人事任命的积极意义，在于现代汽车终于明确“中国市场的问题需要本土化解法”。当 80 后本土帅才执掌帅印，叠加 13 款新能源车型的产品储备、近期股东方追加的资金支持，北京现代有望在合资品牌新能源转型的“第二梯队”中打破僵局，重拾曾经的市场竞争力。

HTML版本： [李凤刚转战北京现代：智启2030计划首次由中方主导](#)