

曹旭东站台风云A9L光辉，奇瑞向新势力们摊牌了？

来源：胡东贵 发布时间：2025-11-21 17:40:09

如何看待风云A9L光辉（四驱）的上市？

1月15日晚，奇瑞风云A9L光辉（四驱）在重庆正式上市。当17.19万的起售价（含金融补贴）打在大屏幕上时，现场的惊呼和掌声是真实的。不是因为价格有多便宜，而是因为它所提供的产品力，与这个价格放在一起，产生了一种强烈的不对称感。

简单来说，风云A9L光辉序列最大的亮点在于奇瑞技术全家桶的上车，包含猎鹰700、AI磁悬浮数字底盘以及鲲鹏混动等一系列技术。基于这些升级，新车一共要做两件事：第一是让消费者用买一台主流合资B级车比如凯美瑞、帕萨特的预算，给了你一台智能豪华加强版的C级轿车；第二，在原版风云A9L的基础上，风云A9L光辉（四驱）做足了智能化的功课，进一步完善了产品矩阵，覆盖了智能与豪华的双赛道。



最为值得关注的是，在官方口径里，猎鹰700具有可媲美华为乾崮ADS4的科技实力。从这一角度去看，如果说原本的风云A9L，是冲着合资燃油车去的，那么加入了光辉序列的风云A9L，面对的就是整个17-22万级别的细分市场，其中包含大量的华系车与新势力车型。

曹旭东站台，风云A9L冲击华系车

在本次发布会现场，Momenta CEO曹旭东的站台，被广泛解读为国产大厂们，正寻求华为乾崮之外的合作机会，以改变整个智能辅助驾驶市场的竞争格局。

在当前的智能汽车赛道，华为乾崮ADS4几乎成了高阶辅助驾驶的定义者。

从技术路径到用户体验，从城市NOA到全场景智能，华为确实树立了一个很高的标准。但问题也随之而来，当一家企业掌握了太多定义权，整个行业的创新节奏和竞争格局，会不会因此变得单一？答案显然是肯定的。

辅助驾驶不能只有一条路，更不能只有一个最优解。对于以奇瑞为代表，具备全栈自主研发能力和全球视野的国产大厂来说，站出来“动手”，不是挑衅，而是必然。

而猎鹰700，也不只是备用的选项。

风云A9L光辉（四驱）搭载了拥有Momenta R6大模型的猎鹰700系统，这背后是一套完整的自研智能辅助驾驶体系。譬如，天穹智算中心16Eflops的联合算力、每日2000万公里的学习能力、每年20亿公里的实车验证，以及能够实现数据闭环、以AI训练AI的Momenta R6大模型等技术，不只是“堆料”，更代表了一种“越开越好用”的进化能力。

从技术逻辑上看，猎鹰700走的是一段式端到端的决策路径，从感知到执行一气呵成，响应速度低至0.15秒。这意味着系统在处理复杂路况时，也能够像一个老司机。而在实际场景中，它已经能做到无标线道路通行、施工绕行、动物识别与避让、盲区掉头、非结构化路面通行等高频难点场景的“所见即所得”。

体验过华为乾崮智驾ADS 4的用户都知道，华为的辅助驾驶技术，主要强在车位到车位的丝滑，以及驾驭复杂路况带来的安全能力。而根据目前资料来看，猎鹰700的核心优势在于数据和计算能力，以及奇瑞整个自研辅助驾驶系统与原生高阶智能驾驶平台的默契配合，两者各有不同的侧重点，真要说哪家强目前还真不好判断。

但是，辅助驾驶需要自主大厂的觉醒，市场中也不能只有一种声音。

华为乾崮ADS4很强，这一点毋庸置疑，但强，不意味着唯一。奇瑞之所以要联合Momenta推出猎鹰700，本质上是对辅助驾驶话语权的一次重构。对于中国自主品牌阵营而言，企业需要在辅助驾驶这条赛道上，走出第二条、第三条技术路径。而这，才能摆脱单一的技术依赖，也行业最健康的发展方式。

有竞争，才有进步；有对比，用户才有选择。从用户的角度去看，风云A9L猎鹰700不是要“干掉”谁，而是要告诉市场，辅助驾驶的终极形态，远未定型。

风云A9L夯实奇瑞江湖地位

费了这么大的劲推出搭载猎鹰700的风云A9L光辉（四驱），奇瑞的目的当然不仅仅在讲一个辅助驾驶的故事——从其命名方式中也能够看出，这台车，其实是奇瑞在新能源时代，解决自己两个核心问题的“光辉”。

第一个问题，是品牌和利润的天花板。

奇瑞销量虽高，但主战场多在亲民市场。冲击高端的路，从东方之子到观致，走得并不顺。现在，风云系列接过了这个最难的使命，而风云A9L光辉（四驱），就是那把专门用来捅破天花板的利刃。

新车用价值定价而非品牌溢价，直接把当下30万级智能豪华车的体验打到20万级别。这不是自降身价，而是一种认知重塑。当消费者发现，一台十几万的奇瑞轿车，在体验上能媲美甚至超越三、四十万的产品，甚至带来行政级别的体验时，品牌价值的升级就悄然开始了。

凭借于此，整个风云品牌也将告诉市场，奇瑞不是做不出高端好车，而是用了一种更实在的方式给你。

第二个问题，是技术奇瑞的形象如何在新时代落地。

奇瑞有技术，但在智能化的新视角下，其技术优势还没有完全转化为打造市场爆款的能力。而风云A9L光辉（四驱），就是其核心技术的一次总结性展示。

新车搭载的鲲鹏超能电混CDM 6.0系统、AI磁悬浮底盘、以及敢叫板第一梯队的猎鹰700辅助驾驶，全部堆在这台旗舰车上。它要做的就是一件小事，以更低的门槛，让消费者能清清楚楚地看到、摸到、开到“技术奇瑞”到底是个什么水平，从而建立起“买新车，看奇瑞”的认知。

甚至，这能够让消费者进一步总结为，风云品牌就是市场的技术标杆。

所以，风云A9L光辉（四驱）的使命，远不止是卖车。它既要为奇瑞向上冲高打开局面；也要作为技术旗舰，夯实奇瑞在混动乃至辅助驾驶领域的江湖地位。

当然，这款产品也存在着一定的挑战，即品牌认知问题。奇瑞如何在短时间内，让消费者相信，一台十几万的奇瑞轿车，能提供越级的豪华和科技体验？

这需要时间去改变人们根深蒂固的观念。好在，风云A9L此前连续三个月交付破万的成绩，算是一个不错的开局，说明只要产品够硬，消费者是愿意用钱包投票的。

有文说：

风云A9L光辉（四驱）的上市，像是一次凶猛的攻城。它用最简单直接的方式告诉市场，那些你曾以为需要花大价钱才能拥有的东西，以及那些看似唯一的技术，现在用更少的钱就能得到。

对于正在选车的消费者来说，这绝对是件大好事。它拉高了整个级别的水准，逼迫所有玩家都必须拿出更有诚意的产品。风云A9L系列可能不是所有人的最终选择，但它无疑成为了市场中一个谁也绕不开的、实力强大的新标杆。（撰文 | 欧阳）

HTML版本：[曹旭东站台风云A9L光辉，奇瑞向新势力们摊牌了？](#)