

2025广州车展，小鹏汽车第100万辆整车下线

来源：杨芸智 发布时间：2025-11-24 07:38:05

2025广州车展小鹏汽车正式官宣迎来了第100万台整车的下线。这一里程碑不仅标志着企业自身的快速成长，也成为中国新能源汽车产业发展的一个缩影。从第一台车到第50万台，小鹏用了82个月；而从50万台到100万台，仅用了14个月。这一提速背后，反映出企业在研发、制造和市场拓展方面的综合能力逐步成熟。

本次车展上，小鹏汽车以“AI改变世界”为主题，集中展示了多款车型与技术成果。其中，小鹏X9超级增程作为鲲鹏超级增程平台的首款量产车，引起广泛关注。该车型CLTC综合续航达1602公里，纯电续航452公里，被定位为“全球续航最长大七座”。值得注意的是，X9超级增程在上市1小时内就打破了品牌历史大定纪录，北方地区订单占比首次超过50%，高配版占比近八成。同时，小鹏推出了“跨年购置税补贴”政策，进一步刺激消费。

除了产品层面的更新，小鹏也展示了其在智能化与AI技术方面的进展。例如，搭载第二代VLA大模型的小鹏X9实现了在复杂城市路况下的辅助驾驶能力，展现了从L2向L4级自动驾驶演进的潜力。何小鹏在现场表示，2026年将实现第二代VLA在Ultra版车型上的全量推送，并完成Max车型的适配。此外，机器人产品“全新一代IRON”以高度拟人形态亮相，成为现场焦点，也预示着小鹏在“物理AI”领域的布局进入量产前夜。

在生产和网络建设方面，小鹏同样动作频频。广州智能制造工厂将于12月对外开放参观，展现工业4.0标准下的数字化与自动化产线。全球销售服务网络已覆盖52个国家，国内门店达690家，海外网点321个。充电网络接入超258万根充电桩，其中国内自营站突破2810座。这些基础设施的完善，为小鹏从纯电向“纯电+超级增程”双路线拓展提供了支撑。



从第100万台车下线开始，小鹏正式进入“一车双能”产品大周期。按照规划，2026年将推出7款具备超级增程配置的车型，覆盖多个细分市场。何小鹏将这一阶段定义为“新起点”，并提出将聚焦安全、品质、服务与AI融合，以长期主义推进全球化。

小鹏汽车达成100万台整车下线，不仅是企业自身的突破，也从侧面揭示了当前新能源汽车市场的几个关键趋势。

首先，产能爬坡与市场渗透正在加速。作为一家成立不到十年的新势力，小鹏从首车到百万车的时间跨度，明显短于传统车企在燃油时代的节奏。这背后是中国电动车产业链的成熟与资本市场的强力支持。同时，消费者对智能电动车的接受度不断提高，推动品牌在细分市场中快速建立认知。小鹏用14个月完成从50万到100万的跨越，也反映出其供应链管理和生产柔性化水平的提升。

其次，“纯电+增程”双技术路线正成为主流选择。小鹏此次重点推出“超级增程”并启动“一车双能”产品周期，可以看作是对用户痛点和市场空白的回应。长期以来，纯电车型在补能效率和低温性能方面存在短板，而传统增程方案往往在纯电续航和静谧体验上表现不足。小鹏通过大电池与大油箱的组合，试图在续航、能耗、NVH等方面建立新标准。这也说明，在电动车普及进入中期之后，车企开始更多从场景出发，提供多样化解决方案，而非固守单一技术路线。

第三，AI与实体制造的融合正在重构产品竞争力。小鹏将自身定位为“物理AI世界的出行探索者”，并在VLA大模型、机器人等领域推进技术落地，反映出智能汽车产业正从“电动化”上半场进入“智能化”下半场。自动驾驶、语音交互、智慧底盘等功能的整合，逐渐

成为用户购车的重要考量。而小鹏将AI技术延伸至制造与运营环节，如自研MES系统、机器人协同生产等，也体现出“制造智能化”对品质控制和效率提升的实际价值。

此外，中国新能源品牌的全球化进入体系竞争阶段。小鹏在海外建设销售、充电和服务网络，并计划推出多款全球车型，说明中国车企不再满足于出口贸易，而是追求本地化运营和品牌建设。从欧洲到亚太，从超充网络到售后体系，这种“系统出海”的模式，将考验企业的跨文化运营能力和长期资源投入。

汽车网评：小鹏100万台的下线是中国新能源汽车产业从“量变”到“质变”的一个信号。它表明，头部新势力已跨越生存门槛，进入规模化、多元化和全球化的发展新阶段。未来，随着更多品牌加入双技术路线、AI深度融合与全球市场拓展，行业的竞争维度将更加丰富，而最终受益的，将是享有更多样、更成熟产品的消费者。

HTML版本： [2025广州车展，小鹏汽车第100万辆整车下线](#)