

都觉得韩系车不行？北京现代笑了

来源：陈心怡 发布时间：2025-11-12 03:37:52

时间是最可靠的东西。

被喧嚣浮躁裹挟的中国汽车行业，太需要一盆冷水，降降虚火。

10月底的烟台，海风中已夹带着丝丝凉意，让人不禁裹紧了身上的衣裳。这里也是现代汽车研发中心所在地，北京现代将在这里举办一场非常重要的发布会。



提起北京现代，可能大家要努力从记忆深处去检索这家合资车企；毕竟一场接一场的汽车品牌发布会，一款接一款的新车型中，北京现代似乎没有那么强的存在感。

然而，正当所有人都觉得韩系车在中国不行的时候，全年销量超过700万辆的现代汽车集团，却笑抽了。

好戏在后面……

01

在10月29日晚一场久违的发布会上，现代汽车详细阐释了其新能源战略，并宣布北京现代首款纯电车型——E0羿欧正式上市。

之所以称这场发布会重要，不单是因为E0羿欧这款车型意义重大，它是现代汽车在中国市场实施“在中国、为中国、向全球”战略新的核心起点。

更重要的是，透过这款车，我们不难窥见现代汽车接下来，在中国市场全面且持续发力

的决心和主基调。

毕竟，没有哪家世界级车企敢说放弃中国市场。只有与中国同行，才能共享发展红利。

耐得住寂寞的力量，都不能低估。

即便过去几年，德系、日系、美系、韩系汽车品牌相继在中国市场遭遇巨大挑战，想在中国市场长期发展并不容易；但合资车企不会“听天由命”。

现代汽车集团和北京汽车两大股东，也在设法让北京现代复苏。

02

在席卷全球的汽车产业变革浪潮中，中国凭借全球最大新能源汽车市场，以及最具活力的创新试验场的双重身份，引领着新能源与智能化的转型方向，牵动着全球所有大型汽车集团的敏感神经。

未来的汽车发展，仍要看中国。

坦白来讲，近几年，在这场产业变革浪潮中，合资车企的动作慢了半拍，以至于陷入非常被动的局面。

中国本土的造车新势力和传统大厂新能源，更不用提早早彻底新能源化的比亚迪，已经在激烈竞争中强势崛起。

03

那么，合资车企的市场机会在哪里？

答案其实很简单，最擅长的，就是最大的突破口。

现代汽车在全球市场的表现其实不差，甚至还比较强悍。

在刚刚过去的第三季度，现代汽车营收达到创纪录的46.7万亿韩元（约合人民币2283.6亿元），同比增长8.8%；净利润2.5万亿韩元（约合人民币122.2亿元）。

作为一家拥有57年制造历史的汽车厂商，现代汽车积累了数十年的适应力与抗风险能力，这些特质为现代汽车提供了有力支撑。

即便在激烈的全球竞争中，现代汽车仍连续三年稳居全球汽车销量前三，2024年全球销量达到723万辆，而这，正是其竞争力的根基。

04

在发布会上，现代汽车中国区总部总裁吴益均详细介绍了现代汽车的新能源中长期规划。

自2026年起，现代汽车将陆续推出混合动力、纯电、增程式及燃料电池车，为消费者提供更丰富低碳环保的出行选择。

到2030年，现代汽车计划实现全球555万辆销量目标；其中，中国市场占该销量的8%（约44.4万辆）；为此，现代汽车在中国市场的投入将提升3倍。

现代汽车将全面转向电动化。到2030年，在全球销量中，其电动化车型占比将提升到60%，达到330万辆。

05

在中国市场，现代汽车已于2024年推出了高性能车型IONIQ 5 N。如今随着羿欧车型正式上市，现代汽车正式进入中国主流新能源汽车市场。

接下来，现代汽车将全面加速推进在中国市场的电气化布局。

2026-2027年，其将通过本土化新能源解决方案扩大产品线；2028-2030年，全面构建高端产品序列，产品阵容将覆盖D级电动及增程式电动SUV、MPV和轿车。

吴益均最后强调，中国市场在全球汽车产业向电动化和智能化转型进程中，有重要引领作用。

这并不难理解，谁能忍心放弃中国市场这块大蛋糕呢？

06

在北京现代常任副总经理李双双看来，2025年是合资车企新能源起势之年。

如：东风日产N7，广汽丰田铂智3X，均取得不错的市场反响，而北京现代E0羿欧也将成为其中一员。

据李双双透露，北京现代2030年将实现50万销量，其中国内30万辆、出口20万辆；并将持续深化“本土化研发+全球品质”战略。

该公司“智启2030”计划在未来5年推出20款新产品，其中包含13款新能源车型；2026-2027年，将推出5款中型轿车和SUV；2028-2030年，产品线将实现全覆盖。

此外，北京现代的出口目标为2025年8万辆，2026年12万辆，2027年16万辆、2028-2030年达到20万辆。

07

就北京现代目前的市场表现来看，这些目标不可谓不宏伟。

毕竟，北汽和现代都希望这个曾经年销量100多万的头部合资车企，能够通过优化调整，重新支棱起来。

值得注意的是，北京现代在产品战略调整后，也将保持渠道稳定发展。到2027年，旗下销售渠道将达到380家。

事实证明，合资车企若想在中国市场继续深耕，坚持本土化研发、与中国优秀供应商合

作是至关重要的一环。

李双双称，北京现代的朋友圈已包含宁德时代、弗迪、大疆、地平线、MOMENTA等。

北京现代或许已经做好了“反攻”准备。

08

所以，10月29日上市的北京现代E0羿欧，不是一款匆忙推向市场的纯电SUV，而是经过了严苛测试、长期验证和反复调教，与造车新势力两三年，甚至一两年推出新车的“快消品式造车”，截然不同。

这是北京现代坚持“以时间为友”的“慢造车”理念下，交出的第一台纯电SUV，是其迈入新能源时代的起点。

虽然E0羿欧指导价仅为11.98万~14.98万元，但其开发遵循了“全球品质+中国技术”的核心路径，从安全、驾乘、技术、耐久、智能、生活赋能六大品质维度，覆盖全用车周期的所有细节。

E0羿欧运用现代汽车E-GMP全球纯电平台，平台可靠性和成熟度已被全球超过50万用户验证；车辆搭载比亚迪旗下弗迪磷酸铁锂刀片电池，CLTC最长续航里程722 km，直流快充由30%补至80%约27分钟。

不仅如此，车辆搭载高通骁龙8295芯片（5nm），为未来5 - 10年OTA持续升级预留充足算力资源.....

再加上720° 铠甲车身结构、电池包使用“8横7纵”高强度防护框架、“自然无感制动”动能回收系统，还原高端燃油车驾乘质感等，不难看出，北京现代将燃油时代的“品质基因”，延伸到了新能源领域。

不追风口，做一台让普通人十年都不后悔的电动车，这一朴素造车理念，将有望重塑北京现代的品牌形象和用户信心。

引人注意的是，最新消息显示，在一汽-大众（奥迪）效力超20年的李凤刚，突然被曝出任北京现代总经理，这也是这家合资车企首次任用中国总经理，释放股东双方加码中国市场本土化的重要信号。

或许，在非常时候，北京现代遇到了一个对的人。

Views of AutosKline:

“慢造车”理念在当下日新月异的新能源汽车市场更显难得；用全生命周期验证车辆价值，更值得一些新势力企业深思。

只有具备长期主义思维的造车企业，才能活到最后。是时候让一些老牌正规军出来带领汽车行业回归造车本质了。

HTML版本：[都觉得韩系车不行？北京现代笑了](#)