

全球破局:奇瑞“十四五”铸就金色中国名片

编者按:从“量质齐升”到“生态引领”,奇瑞的发展路径清晰展现了中国自主品牌的成长逻辑:以技术为根基,以市场为导向,以资本为纽带,以全球化为舞台,从单一造车企业向智能出行生态服务商转型。奇瑞的发展之路已成为中国制造走向世界的真实范例。

彭学英 吴明 张骅

在“十四五”收官之年,奇瑞上演了众多标志性事件,其中,最为引人瞩目的是:2025年9月25日成功登陆港交所,成为当时港股规模最大的车企IPO。正如安徽师范大学经济管理学院副教授杨康所言,“以奇瑞为代表的中国制造业,经过量的积累后,实现了质的飞跃,迈上高端制造的新台阶”。

战略锚定:从双赛道并行到全域生态布局

面对汽车产业电动化、智能化、全球化的浪潮,奇瑞果断确立“新能源+新燃油”双赛道并行、智能化全域渗透的发展战略,摒弃同质化竞争,构建起覆盖主流到高端的多层次产品矩阵与技术生态。

奇瑞这一战略并非简单的业务叠加,而是基于对市场需求的精准判断:在新能源替代加速的同时,燃油车市场仍有巨大存量空间,通过“油电同智”的技术平权,既稳固基本盘,又抢占增量市场。因此,奇瑞在2023年宣布“新能源不客气”,2024年宣布“智能化不客气”,2025年宣布“全球化创新体系不客气”,这是来自高质量发展带来的底气。

“十四五”期间,在品牌架构上,奇瑞实施“奇瑞、星途、捷途、iCAR、智界”五大品牌协同发展的布局。奇瑞品牌坚守主流市场,以瑞虎系列、风云系列构建销量基石;星途品牌面向科技豪华市场,星途ET5上市3小时锁单突破5000台,斩获“世界十佳智能汽车”称号;捷途品牌以“旅行+”为差异化标签,旅行者C-DM成为细分市场爆款;iCAR品牌聚焦年轻用户,V23车型前10个月累计销售5.42万辆,稳居新能源“方盒子”细分市场榜首;智界品牌则作为高端技术旗舰,实现连续两个月交付破万的佳绩。五大品牌各司其职又相互协同,形成了“总有一款适配用户”的产品覆盖能力。

战略落地的核心成果体现在销量的跨越式增长上。2021年,奇瑞集团销售96万辆,迈出“十四五”第一步;2022年实现“十个月销量百万辆”的跨越;2024年销量飙升至260万辆,乘用车增速位居全球前二十大乘用车公司之首;2025年更是再创佳绩,前11个月集团总销量达256.15万辆,其中新能源汽车累计销量81.47万辆,同比增长69.4%,单月最高销量突破11.68万辆,首次跻身行业前三,实



庆祝奇瑞汽车股份有限公司香港交易所主板上市
Celebration of the Main Board Listing on HKEX of Chery Automobile Co., Limited

2025年9月25日,奇瑞汽车股份有限公司在香港交易所主板上市。

现“四连涨”的强劲势头。营收与利润同步攀升,2022年至2024年,奇瑞汽车营业收入从926.18亿元增长至2698.97亿元,净利润从58.06亿元提升至143.34亿元,2025年一季度净利润同比增幅更是高达90.9%,展现出规模与效益并重的高质量发展态势。

技术攻坚:构建全链条自主创新体系

奇瑞的跨越式发展,根基在于二十余年坚持的“技术立企”理念。“十四五”期间,奇瑞以“瑶光2025”战略为引领,构建起覆盖火星架构、鲲鹏动力、猎鹰智驾、灵犀智舱、银河生态五大核心领域的技术矩阵,形成了“多路径并行、全场景覆盖、可规模落地”的技术优势,打造了中国汽车产业的“原创技术策源地”。

在动力技术领域,奇瑞鲲鹏动力系统完成六代迭代,构建起燃油、混动、增程、纯电、氢能多技术路线协同推进的全能源形式布局。鲲鹏天擎混动专用发动机热效率突破48%,根据规划将主要用于奇瑞汽车HEV(油电混合动力汽车)、PHEV(插电混合动力汽车)和REEV(增程式电动车)平台产品序列,以进一步打开奇瑞在混动市场增长空间,配合C-DM

6.0高效混动专用发动机与无级超级电混DHT,使搭载车型实现“亏电油耗3.8L/100km,综合续航1400km”的行业标杆水平;2.0T增程专用发动机与轴向磁通矢量双电机组合,总功率高达510kW,峰值扭矩750N·m,兼顾性能与效率。这套动力系统不仅支撑了风云A9L连续四个月交付破万辆的市场表现,更让纵横G700在40万元级豪华电混越野赛道脱颖而出,上市24小时大定1.5万辆。

电池技术的突破成为奇瑞新

能源业务的核心竞争力。特别是在固态电池领域的突破性进展方面,奇瑞“犀牛S”全固态电池模组能量密度高达600Wh/kg,可实现1200—1300公里续航,通过“针刺+钻孔”等极端测试,计划2027年装车验证。

智能化领域,奇瑞率先提出“油电同智”战略,让燃油车用户也能享受第一梯队的智能体验。“猎鹰智驾”系统构建起从L2+到L4级别的全场景解决方案,依托240亿千米全球验证数据与“数字平行宇宙”仿真测试平台,每天完成2000万千米模型学习,实现“精准感知、毫秒决策、全域守护”。

底层架构方面,火星架构作为覆盖全品牌、全动力形式的核心平台,支持L4级自动驾驶与AI智能座舱协同运行,2.5G以太网实现超10万条数据实时流转,整车OTA升级仅需18分钟。

全球扩张:从“产品出海”到全产业链本地化

作为中国汽车出口的“领军者”,奇瑞在“十四五”期间完成了从“产品出海”到“品牌出海”“生态出海”的跨越,构建起覆盖全球120多个国家和地区的营销网络与生产体系,连续22年位居中国品牌乘用车出口榜首。

2024年,奇瑞出口量达114.45万辆,2025年前11个月累计出口119.96万辆,连续七个月单月出口破10万辆,创造了“首个单月出口突破13万辆”“首个累计出口突破500万辆”等多项纪录。在核心海外市场,奇瑞实现全面突破:欧洲市场,通过与西班牙企业合作重启巴塞罗那工厂,成为首个在欧洲实现本地化生产的中国品牌,2025年1—10月在欧盟和英国累计销量达17.1万辆,同比增长2.4倍。

年12月完成第1000只交付,已建成产能达1.5万台。

此外,奇瑞还布局飞行汽车、Robotaxi等新业态,凌霄312飞行汽车完成首飞。这些新兴业务与汽车主业形成协同效应,不仅拓宽了企业的增长边界,更强化了“智能出行生态引领者”的品牌定位。

资本赋能:改革与上市开启发展新征程

“十四五”期间,奇瑞在2025年9月25日成功登陆港交所,为技术研发与全球扩张注入持续动力,也标志着企业治理迈入现代化新阶段。

港股上市为奇瑞募集了充足的发展资金,募集资金将主要用于技术创新、深化全球布局、做强汽车主业,同时培育更多产业链上下游优秀企业。资本市场的认可不仅为奇瑞带来资金支持,更提升了品牌国际影响力,为全球化布局提供了资本背书。上市后,奇瑞在智能驾驶、固态电池、机器人等领域研发投入将持续加大,加速技术商业化落地。

改革与上市也推动奇瑞的决策效率与市场响应速度显著提升。“十四五”期间,奇瑞爆款车型的推出频率持续加快。这种“市场导向、资本赋能、技术驱动”的良性循环,让奇瑞在激烈的行业竞争中保持灵活身段,实现规模与效益的同步增长。

主编视点

“十四五”时期是中国汽车产业从规模扩张向高质量发展转型的关键五年,也是奇瑞汽车实现“从量变到质变”的跨越式发展期。从年销不足百万到跻身全球车企前列,从技术追随者到规则制定者,从“产品出海”到品牌全球化,从单一造车到以汽车产业为核心的多元化、全球化高科技企业集团生态布局,奇瑞以“技术立企、全球化布局”为核心战略,在新能源、智能化、产业链、资本市场四大维度实现突破性进展,不仅刷新了自主品牌的发展速度纪录,更成为“中国制造”向“中国智造”转型的典范。

本刊主编:吴明