

小鹏汽车退出英伟达朋友圈 赌自研芯片能否救场？

本报记者 陈靖斌 广州报道

小鹏汽车悄然退出英伟达合作伙伴名单。

在2025年CES展会开幕的首日，英伟达创始人兼CEO黄仁勋公布了公司在汽车领域的最新合作伙伴名单。名单中包括了特斯拉、比亚迪、捷豹路虎、理想汽车、奔驰、丰田、Rivian、小米汽车、沃尔沃、Lucid、极氪等一系列知名整车企业，以及若干L4级自动驾驶公司。

然而，去年宣布自研智能驾驶芯片的小鹏汽车并未出现在这一合作伙伴名单中。这一变化引发了业内的广泛关注，尤其是小鹏作为英伟达早期Orin芯片的客户，其旗下P7系列车型均已搭载了英伟达的芯片。

小鹏汽车此次退出英伟达合作的背后，或与此前英伟达芯片量产的延期问题相关。小鹏的P7+车型未能按照原计划搭载英伟达的芯片配置，这一延期无疑影响了小鹏的产品规划和市场节奏。与此同时，小鹏也在加速推进自研智能驾驶芯片“图灵”的研发，试图通过自主技术替代英伟达的汽车芯片。

北京市社会科学院管理研究所副研究员王鹏指出，如果小鹏汽车选择等待英伟达Thor芯片的量产再进行搭载，P7系列车型的交付时间可能会进一步推迟，这不仅会影响到产品的上市进程，还可能在市场竞争中失去先机。

对于小鹏的“图灵”芯片目前的研发进展，能够覆盖多少车型的自给率，以及在过渡期间可能采用的替代芯片品牌等问题，《中国经营报》记者也曾尝试联系小鹏汽车方面进行采访。然而，截至发稿时，小鹏汽车方面尚未就此提供进一步的回应。

“缺芯”压力凸显

在小鹏P7+上市后，小鹏汽车的产品负责人透露，原本P7+计划直接使用英伟达Thor芯片，但由于芯片延期，最终选择了双Orin-X配置。

英伟达的旗舰车载AI芯片Thor的连续推迟，正在加大丢失核心客户的风险，其中小鹏汽车便是受影响较大的客户之一。

小鹏汽车曾是最早量产搭载

英伟达第一代车载AI芯片的企业之一。2018年，英伟达发布了其首款智能驾驶芯片Xavier。到2020年，小鹏汽车将Xavier芯片成功量产并搭载在其P7车型上，

以30 Tops的算力实现了高速领航辅助驾驶（NOA）功能。这一合作奠定了小鹏在智能驾驶领域的领先地位。

当前，国内智能驾驶技术热度

空前高涨，整个行业都在关注英伟达最新一代车载AI芯片的表现。作为支撑端到端、AI大模型等前沿技术的硬件平台，Thor芯片自然备受期待。然而，Thor芯片的延期却让小鹏汽车的新车型面临配置低于预期的尴尬。

根据公开资料，Thor芯片于2022年的GTC大会上首次亮相，其算力达到惊人的2000 TFLOPS，是Altan的两倍，Orin的八倍。原计划在2024年量产，2025年正式上车。然而，这一时间表已经多次被推迟。

最初的量产计划是2024年年中，但不久后被推迟至2025年4月至5月进行大规模量产和交付。根据最新的消息，Thor芯片的量产时间将进一步延后至2027年。

在此背景下，小鹏汽车的P7+车型不得不做出相应的调整。在小鹏P7+上市后，小鹏汽车的产品负责人透露，原本P7+计划直接使用英伟达Thor芯片，但由于芯片延期，最终选择了双Orin-X配置。这一调整虽然暂时解决了技

术难题，但也暴露了小鹏汽车对英伟达芯片依赖过重的风险。

小鹏汽车产品负责人Nick甚至在社区平台上公开表示，Thor芯片的SOP（小外形封装）时间尚未确定，“能在2026年见到已经不错”。

国际智能运载科技协会秘书长张翔在接受《中国经营报》记者采访时表示，小鹏汽车与英伟达的深度绑定存在多重风险。英伟达作为智能驾驶芯片的主要供应商，其市场地位日益巩固，使车企对其依赖增加。这种供需关系的逆转可能导致车企在供应链中失去主动权。

根据小鹏汽车官方数据，自2024年11月7日P7+车型上市以来，截至2025年1月10日，累计交付量已突破2万辆，显示出该车型在市场上的强劲需求。然而，尽管交付量增长迅速，Thor芯片的延期却对小鹏P7+的原有产品规划造成了不小的影响。由于芯片的推迟，小鹏汽车不得不调整原定的配置和技术路线，否则将面临交付进度和市场节奏的双重压力。



2024年10月，小鹏P7在巴黎展出。

本报资料室/图

自研芯片尚存不确定性

小鹏汽车退出英伟达的合作名单后，若要使用自研芯片，自研芯片与现有系统的兼容性需要得到保证，否则可能会影响智能化系统的整体性能和稳定性。

随着智能驾驶技术的快速发展，小鹏汽车决定不再依赖于英伟达，开始自研AI芯片，打造自己的核心技术体系。

早在2024年8月，小鹏汽车董事长何小鹏便宣布了图灵芯片成功流片的消息。在同年11月的小鹏科技日上，他进一步披露了这一芯片的最新进展：图灵AI芯片已于10月完成最新版本的智驾功能测试，并在短短40天内完成了2791项功能验证。测试结果显示，芯片表现优异，座舱与智能驾

驶系统的配合更加紧密。

何小鹏表示，智能驾驶的竞争正在云端和车端同时展开，对车端高算力提出了更高要求。公版芯片在实际应用中存在大量通用算力的浪费，为了匹配这一需求，小鹏汽车选择自研芯片，旨在实现更高的资源利用效率和更强的技术掌控力。

据悉，图灵AI芯片将是全球首款可应用于AI汽车、AI机器人和飞行汽车的芯片。这一芯片针对AI大模型进行了定制，集成了2个自研的神经网络处理单

元（NPU）和2个独立图像信号处理器（ISP），采用特定领域架构（DSA）优化神经网络运算。此外，芯片还配备了40核处理器，能够本地运行最高30B参数的大型模型，大幅提升了智能驾驶系统的计算能力。

张翔指出，随着国内芯片技术的进步，中国车企研发智能驾驶芯片的门槛正在逐步降低。得益于国内芯片产业链的快速发展和人才技术水平的提高，车企研发自己的芯片的周期和难度都在减少，研

发费用也随之降低。因此，越来越多的车企开始尝试自主研发芯片。

但王鹏也向记者指出，小鹏汽车退出英伟达的合作名单后，若要使用自研芯片，自研芯片与现有系统的兼容性需要得到保证，否则可能会影响智能化系统的整体性能和稳定性。

此外，国内车载芯片领域仍面临巨大挑战。高端芯片的设计制造环节仍与国外企业存在显著差距。一个明显的例子是，2024年中国汽车芯片的自给率未能达到

预期，仅略低于上年的10%。这主要是因为尽管国产芯片技术和产量在不断突破，但相较于市场的爆发式需求，仍显得捉襟见肘。

尤其是在高端汽车芯片领域，清华大学教授魏少军此前直言，当前中国先进芯片（7nm、5nm）制造技术与国外企业相比仍有较大差距，而中国对成熟芯片的重视是“脆弱的”。全球最先进的芯片制造工艺主要掌握在台积电、三星等少数巨头手中，国内企业在这一领域的技术水平尚需进一步提升。

蔚来造车十年+连亏 李斌说2026年要盈利

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

“新年第一天，开始2200公里的东北出差行程。我给自己布置了一个挑战任务，从大连出发，途经沈阳、长春、哈尔滨、黑河，最后抵达漠河北极村，挑战全程只用蔚来换电站和充电桩。”2025年1月1日，蔚来创始人、董事长、CEO李斌在其个人社交媒体上说道。

此后的几天内，李斌都坚持在社交媒体上分享他的东北之行，可

率先步入“三胎生活”

“firefly萤火虫是一个高端小车品牌。”NIO Day 2024次日，李斌在接受媒体记者采访时直言，“有人问问我firefly萤火虫有几款车，我非常肯定就只有一款车，它运营更简单一些，价格高，产品的款数会多一些，价格低的反而会少一些，它背后主要还是看在这个价位区间用户购车的目的、购车的需求，根据这个决定我们到底有多少款车型是最高效的投资。”

记者了解到，随着firefly萤火虫品牌的发布，蔚来也是造车新势力阵营中，率先步入“三胎生活”的车企，该品牌总裁为金钊。据悉，作为蔚来打造的智能电动高端小

不止于用户型企业

“我们2024年对整个公司的价值体系进行了一次更新，从我们的使命愿景，更清晰地把我们这十年的事情也算做了一个阶段性的迭代，更明确地说，我们（公司的使命）是共创可持续、更美好的未来，这适合我们所有的业务。我们的愿景是成为技术与体验领先的用户企业。我们会更加专注地讲到一些更具体的，不像以前我们只是讲用户企业。大家讲到用户企业，就是把技术创新的底色很多东西都忘掉了，（现在）我们会讲我们是技术与

谓车圈最勤劳的CEO之一。而在这场开年直播的十余日之前，李斌在2024年的NIO Day上刚打出一套“组合拳”。

2024年12月21日，2024蔚来日（NIO Day 2024）在广州举行，蔚来宣布智能电动行政旗舰ET9正式上市。除此之外，蔚来旗下第三品牌firefly萤火虫品牌也在当天对外发布。

“今天，蔚来十周岁了。蔚来的十年，是与创新者同行的十年。”

车品牌，firefly萤火虫预售价14.88万元。预订用户可享受萤光闪烁礼，199元预订金抵2000元购车款。

实际上，纵观中国汽车市场，小车的市场规模并不是很大。李斌也坦言，从全球来看，小车有1000多万辆的市场规模，但在中国确实不是一个特别大的市场。“在欧洲，像萤火虫所在的（车型）大小区间，是400多万辆的市场。400多万辆是非常大的一个比例。”

“萤火虫是要为全球用户造最好的小车。”李斌直言，“萤火虫所在的市场就是一个1000多万辆的全球市场，中国的小车市场确实没有那么大。同样的价格，很多用户

体验都领先的用户企业，我们更清晰自己要成为什么样的公司。”李斌向记者说道。

值得一提的是，十周岁生日那天，网上也有一封李斌向全体员工《保持初心，专注行动》的内部信流传开来。对于内部信的真实性，《中国经营报》记者也从蔚来方面得到证实。

记者注意到，在内部信中，李斌就直言：“我们正处在智能电动汽车产业资格赛最激烈最残酷的阶段，两三年后，只有少数优秀的企业能

时间回拨至2024年11月25日，成立于2014年的蔚来汽车迎来十周岁生日，李斌在其社交媒体上如是发文。

蔚来成立十年，造车新势力格局不断变化。汽车分析师任万付称，蔚来作为国内成立较早的新能源车企，历经艰难困苦，能够始终处于前列，就已经证明了其是一家成功的企业。“蔚来早期的成功坚定了国内新能源汽车的发展方向，彻底打破了国内自主品牌汽车高端化智

能化的瓶颈。从这点来讲，蔚来在中国汽车工业发展史上可以说是添上了浓重的一笔。”

但亮眼成绩的背后，蔚来也始终处于亏损境地。任万付告诉记者，短期来看，相较其他车企，蔚来首创的车电分离模式，以及自建充电桩等，属于重资产运营，也导致其一直处于难以盈利的困境。从长期来看，随着时间推移，蔚来建立的壁垒将会越来越高，很难被复制。

倾向于买更多、更大的车，所以萤火虫是定位在一个高端小车市场，也是出于一个商业的考虑。”

对于firefly萤火虫的产品力，李斌告诉记者：“firefly萤火虫的产品力肯定比Mini还是要强多了，它是有机会在高端小车市场，靠自己把这个市场做得大一些，但是它肯定做不到国内五六万元、六七万元小车那么大的市场规模。我们是理性的经营者，我们也不会有不切实际的预期。我们有一个合理的预期。但是以这样的成本结构在全球，在保证安全、同样级别产品的情况下，我认为它的产品竞争力是非常强的，即使考虑到可能的一些关

生存下来。虽然我们在过去的十年中多次经历过至暗时刻，但接下来我们要面对的是更高维度的竞争，不能有短板，也不可能速胜。”

“蔚来很幸运创办于汽车产业百年一遇大变革的时代。从Blue Sky Coming的使命出发，我们在成为技术与体验领先的用户企业的道路上坚定前行。”在内部信中，李斌如是说道。

可，在中国成交均价30万元以上的纯电市场，市场份额超过了40%。

回望蔚来十年来的发展，北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔告诉记者：“李斌作为一名连续创业者，他所带领的蔚来汽车，算是国内最早一批造车新势力之一，虽然过去十年曾多次身处困境，但都走出来了。经过十年的发展，蔚来在高端纯电这条赛道已经站稳了脚跟，很多消费者提起高端纯电就会想到蔚来，这是蔚来做得非常成功的地方。”

税影响，它的产品力也是非常强的，所以我们会加快firefly萤火虫进入全球市场的步伐。”

在NIO Day 2024上，蔚来也宣布智能电动行政旗舰ET9正式上市，售价78.8万元起，采用BaaS电池租用方式购买，售价66万元起；同步发售999辆首发限量版，售价81.8万元，采用BaaS电池租用方式购买，售价69万元。ET9计划将于2025年3月开启交付。

“首发版已经卖完了。”谈及ET9订单情况，李斌直言，“ET9作为这么贵的一款车，我想用户肯定是需要试驾体验完，才能做最终的决定，订单肯定是超过我们预期的。”

“接下来两年是至关重要的两年，持续推出有竞争力的新产品，持续提升运营效率，2025年实现销量翻番，2026年实现公司盈利，是不容有失的工作任务。”李斌在内部信中说

道。如何赢得决赛资格？李斌



在NIO Day 2024上，李斌宣布智能电动行政旗舰ET9正式上市，售价78.8万元起。

本报资料室/图

立下2025年销量翻倍目标

作为行业最为火热的赛道之一，智能电动车行业近些年不断上演着魔幻与现实。造车新势力有过多轮淘汰赛，有些新造车企业仍活跃在舞台上，有些新造车企业早已黯然离场。

近几年，国内汽车市场极度内卷。这种内卷体现在很多方面，既体现在价格上、技术上，还体现在车企高管上，车企老板亲自下场搞直播、亲自向用户交车等，他们带头冲向一线。

以价格为例，新车市场这两年“价格战”持续不断，李斌表示，企业正处在智能电动汽车产业资格赛最激烈最残酷的阶段，两三年后，只有少数优秀的企业能生存下来。

“接下来两年是至关重要的两年，持续推出有竞争力的新产品，持续提升运营效率，2025年实现销量翻番，2026年实现公司盈利，是不容有失的工作任务。”李斌在内部信中说

道。如何赢得决赛资格？李斌

表示，要保持初心。“在充满不确定性、越来越注重短期利益的市场环境中，我们依然坚信从用户利益出发，踏踏实实通过技术创新为用户创造产品、服务、社区的价值，从而实现商业成功的理念，符合常识，符合商业理性。共同的价值观会让组织内阻更低，效率更高，市场竞争力自然也会更强。过去十年间，我们经历了很多跌宕起伏。”

值得注意的是，对于保持初心，李斌在内部信中坦言：“我们有好几次深刻的教训，在蔚来只要背离初心去做事情，一开始的效果也许不错，但不可持续，很快就会被市场惩罚。而我们每次能够从困境中走出来都是因为回到了初心，改正了背离蔚来价值体系的做法。”

赢得决赛资格还是专注行动。李斌称：“Vision, Action, 愿景和行动一起构成了蔚来标识的内涵。好的想法离开执行力就是空谈，长期主义更不应该是做好短期执行的借口。”