

比亚迪 VS 华为:谁主智驾沉浮?

本报记者 陈靖斌 广州报道

近日,比亚迪推出“天神之眼”,“智驾之争”一触即发。智能驾驶(智驾)技术,曾是华为、特斯拉、小鹏等车企的核心竞争力,尤其是华为,在过去一度被认为是国内智驾领域的领军者,而比亚迪则以电动化著称。如今,比亚迪通过“天神之眼”杀入了华为主

导的智驾市场,显然不再满足于仅在电动化领域的优势。

华为终端BG董事长余承东对此表示关注。2月11日,他在微博上公开发声,直言:“智能驾驶,能凑合用与好用且安全,是完全不同的境界!就像打电话有信号就行,但上网就得用5G!这就是为什么很多人说华为鸿蒙智行在智能驾驶领域领先一步!”余承东的

这一言论,恰逢比亚迪发布“天神之眼”后不久,因此外界普遍解读为对比亚迪的间接“反击”。

紧接着,2月20日,华为为售价超过100万元的尊界车型举办技术发布会,L3级智驾成为核心卖点,“实现从被动智能到自主智能的跃迁”,主打“智驾向上”。

在这种情形下,销量巨头比亚迪深耕智驾领域,其推出的技

术能否挑战华为在该领域的领导地位,谁将成为“智驾一哥”,成为了市场关注的焦点。

事实上,《中国经营报》记者采访了解到,除了华为与比亚迪的智驾之争,其他车企也早已开始在智能驾驶领域布局,竞争态势日益激烈。小鹏汽车、长安汽车、广汽集团及赛力斯等品牌均在加紧提升自身的智能驾驶竞争

力,以巩固市场地位。

针对比亚迪“全民智驾”战略带来的影响,北京社科院副研究员王鹏指出,比亚迪将高阶智驾技术下放至10万元级车型,势必在短期内加剧市场竞争,特别是智能驾驶功能的竞争。部分车企可能被迫采取价格战策略,以维护市场份额,但这种做法无疑会对盈利能力构成挑战。

然而,从长期来看,竞争压力或将加速行业的技术升级。“为了保持竞争力,车企需要持续加大研发投入,提升智驾系统的性能和稳定性。同时,随着技术普及和成本下降,智能驾驶功能有望成为汽车标配,进而推动整个行业向智能化转型。这一趋势不仅将重塑汽车产业生态,也可能催生全新的商业模式和盈利点。”王鹏表示。

引燃智驾价格战

在电动化的“上半场”,比亚迪无疑是行业领军者。然而,在智能化的“下半场”,华为则暂时领先一步。

在电动化的“上半场”,比亚迪无疑是行业的领军者,被誉为“一哥”。然而,在智能化的“下半场”,华为则暂时领先一步。

最新数据显示,华为鸿蒙智行的2024年度智能驾驶总里程已达12亿公里,智能泊车辅助功能的使用次数超过8000万次,智能驾驶里程占比为33.09%,活跃用户数突破41.21万。余承东曾表示:“在智能驾驶的体验上,只有开过华为ADS和其他两种,才能真正感受到差异。”

余承东的底气来源于华为在智能驾驶领域的深度自研。与之对比,比亚迪在智能驾驶芯片、算法和传感器方面仍依赖外部供应商,尚未建立起在该领域的技术壁垒。尽管如此,比亚迪依然将“降本增效”作为核心战略,旗下从7.98万元的海鸥车型起,共推出21款智能驾驶版本车型,逐步向市场提供智能驾驶功能。

对于智能驾驶技术的普及,华为始终保持谨慎态度。余承东曾明确表示:“我们在智能驾驶技术上投入了大量研发资金,售价低于30万元的华为高阶智能驾驶技术,实际上都是亏本销售。”然而,从2025年开始,华为也有计划将智能驾驶技术向下延伸,目标锁定15万元级别的市场,进一步

拉低智能驾驶的门槛。

尽管华为在智能驾驶领域占据话语权的优势,但比亚迪的战略发布依然在资本市场引发了强烈反应。2月11日,多家竞争对手股价承压。其中,小鹏汽车在香港股市股价下跌9%,广汽集团A股下跌2.05%,赛力斯股价跌幅达5.7%。比亚迪的强势入局,使得行业竞争格局瞬息万变,也让智能驾驶成为新能源汽车市场的新竞争焦点。

值得注意的是,在比亚迪发布“天神之眼”前一天,长安汽车率先发布了“北斗天枢2.0”计划。长安汽车董事长朱华荣明确表示,从2025年起,公司将不再开发非数智化的新产品,并计划在未来三年内推出35款智能汽车。

其他车企也在加速布局智能驾驶技术。小鹏汽车、广汽集团、赛力斯等企业纷纷加大投入,以提升自身的市场竞争力。赛力斯相关负责人表示,问界系列车型已全面升级至ADS 3.0高阶智能驾驶系统,具备全景3D信息综合感知,使得智能驾驶体验更加接近人类操控。在最新的用户体验活动中,ADS 3.0的表现获得了广泛认可,尤其是许多首次接触智能驾驶技术的用户,对“人机共驾”模式逐步接受,为智能驾驶的普及提供了新的动力。

事实上,早在2024年下半年,广汽埃安、小鹏汽车等企业已率先将智能驾驶技术下放至10万元至15万元级别车型。例如,小鹏MONA 03和埃安RT均搭载了智能驾驶系统,并在市场上取得良好反响。其中,埃安RT的销量快速突破月销万辆,小鹏MONA 03更是持续热销,为智能驾驶市场的扩张奠定了基础。

为了进一步巩固市场竞争,广汽集团与华为的合作迈出了关键一步。2025年1月10日,广汽集团宣布与华为共同成立GH公司,计划打造全新的智能新能源汽车品牌。GH公司注册资本达15亿元,双方将在产品研发、营销策略、生态服务等多个领域展开深度合作。首款产品将定位于30万元级豪华智能新能源车,剑指高端市场。

2025年伊始,小鹏汽车创始人何小鹏透露,公司计划在2025年内实现L3级自动驾驶,并在2026年向全球市场推广。他强调,自动驾驶的核心在于芯片、操作系统、数据以及软硬件一体化。为此,小鹏汽车将于2025年大规模量产自研的高性能“图灵芯片”,该芯片不仅应用于智能汽车,还将拓展至飞行汽车和机器人等领域。

车企或将迎新一轮洗牌

比亚迪率先将高阶智驾下放至10万元级车型,直接打破了高端车型对智能驾驶的垄断,这不仅加剧了市场竞争,更将价格战从传统燃油车与新能源车的比拼,延伸至智能驾驶领域。

在众多车企推动智能驾驶技术普及的背后,“加量不加价”成为行业竞争的关键,这也直接引燃了智驾市场的新一轮价格战。

“目前,智驾普及的最大障碍是高昂的价格,大部分消费者尚未真正体验过智能驾驶。”比亚迪董事长王传福表示,公司将通过“全民智驾”战略,加速智能驾驶的普及,实现高阶智驾技术的全面覆盖。

在智能驾驶技术发展初期,车企主要围绕激光雷达、高算力芯片等硬件展开竞争,而这些高成本硬件曾一度成为高阶智驾的准入门槛,使其长期局限于高端车型。数据显示,2024年前11个月,国内乘用车市场智能领航驾驶系统(NOA)的累计标配量达到175万套,其中高速NOA为145.8万套,城市NOA为29.4万套,对应渗透率分别为7.2%和1.5%。然而,在20万元以下车型中,领航系统的渗透率仅为0.9%,智能驾驶仍未真正走入大众市场。

不过,这一局面正在被迅速改变。中国电动汽车百人会发布的《汽车智能化发展报告(2024)智驾篇》指出,高阶智能驾驶技术已迈过“尝鲜期”,高速NOA、城市NOA等功能正逐步渗透至10万—20万元的主流车型市场。预计到2025年年底,乘用车NOA的整体渗透率将提升至20%,较2024年上半年几



比亚迪发布会上宣布全系车型搭载“天神之眼”。

本报资料室/图

乎翻倍。

随着智驾硬件成本的下降,智能驾驶车型的价格门槛也在不断下探。国泰君安的研究报告指出,智驾车型销量的快速增长将进一步推动感知硬件与算力芯片的降价,而DeepSeek技术的进步也有助于降低对高算力的依赖,优化数据需求,从而降低智能驾驶的成本门槛,加速市场普及。

民生证券的研报进一步预测,到2025年,智驾技术的成本降低将使其广泛应用于20万元以内的主流车型市场。以比亚迪、小鹏等车企为代表的智能化领先企业,将借助智能驾驶的平价化策略,形成差异化竞争优势,并推动整体销量增长。

比亚迪率先将高阶智驾下放至10万元级车型,直接打破了高端车型对智能驾驶的垄断,这不仅

加剧了市场竞争,更将价格战从传统燃油车与新能源车的比拼,延伸至智能驾驶领域。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇表示:“短期来看,比亚迪的这一策略势必引发市场跟进,车企可能不得不进一步调整价格策略,导致毛利空间压缩,加剧盈利压力。”在此背景下,车企间的竞争将更加激烈,或将迎来新一轮洗牌。

不过,从长期来看,智能驾驶的快速下沉有望加速技术普及和行业创新,推动自动驾驶技术成熟,并促使产业链各环节的成本进一步降低。安光勇指出:“企业通过技术下沉,不仅能加快自动驾驶软硬件的标准化进程,还能推动行业生态升级,提升整体智能化水平。这一趋势将促进智能驾驶技术的进一步发展,并增强企业在全球市场的竞争力。”

全民智驾时代:果真宣传“水分大”?

本报记者 陈燕南 北京报道

“没想到不到10万元的车还能拥有多重的智驾体验,真的很惊喜。”多位消费者对《中国经营报》记者表示。

近期,随着高阶智驾向更低价格的车型普及,多家车企喊出了“智驾平权”的宣言。智驾企业地平线方面对记者表示,随着搭载天神之眼C的比亚迪车型正式面向用户交付,征程6系列也在2月正式开启大规模量产交

付。据透露,地平线自2025年起将助力超100款中高阶智驾车型上市,并将在2025年内突破百万规模的出货。

里斯品类创新战略咨询中国区合伙人何松松对记者表示,智能驾驶加速普及,未来将成为用车标配,影响消费者的购买决策。

不过天使投资人、资深人工智能专家郭涛对记者表示,目前市场上虽然概念众多,但真正能将端到端、大模型等技术应用并取得良好用户体验的车企仍属少数。



全民智驾已然来临。图为长城汽车新开的一家长城智选零售中心。

陈燕南/摄影

景。高速NOA这种功能早就屡见不鲜了,两年前长城汽车的部分产品就已经应用了。

华为常务董事、终端BG董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东发文称:“智能驾驶,凑合能用与好用并安全,是完全不同的境界!就像打电话有网就行,上网就需5G!”

此后,余承东又在朋友圈“补充”,“把成本做低,让最基础

的智能驾驶辅助普及,是值得表扬、可喜可贺的!而混淆高阶智能驾驶概念,把最基础入门级的智能驾驶辅助说成高阶智驾,是不合适的呵!”

轻舟智航联合创始人、CEO于骞则认为,只要上NOA基本都可以算高阶,这个定义是比较模糊的,会根据时间变化,可能以后城市NOA也不算高阶,L3才算高阶,再往后L4才算高阶。

等车企也已纷纷祭出大招,无论是长安欲将激光雷达下放至10万元级车型,还是吉利意欲在10万级市场普及高阶智驾,都反映了各大主机厂在智驾领域投入的决心和能力,只不过这一次作为行业领军者,比亚迪要彻底撕下过去没有智能的电动车这一标签,以400万+的规模体量,这一重大的战略升级,将推动行业以及消费者对智驾的关注上升到一个全新的高度。

高阶智驾含义起纷争

全民智驾战略的发布,可谓是开启了最终决赛的倒计时。在智能化的下半场,智驾将成为留在牌桌上的入场券。

据了解,天神之眼C系统主要面向普通家用市场,价格覆盖7万元级到20万元级,是比亚迪开启全民智驾的最重要的组成部分。例如搭载着天神之眼C系统的海鸥智驾版价格6.98万元起,不过在功能上,比亚迪的这套智驾

系统暂时只支持高速NOA,自动泊车、AEB自动刹车和碰撞预警等功能,不过天神之眼C将在年底上线城市记忆领航功能,该功能能够实现路线记忆下的红绿灯识别、全路况避障等功能,预计将于年内通过OTA的方式进行升级。

长城汽车哈弗品牌总经理赵永坡发文称,高级智驾至少应该用极致的安全、丝滑的控制、拟人的体验满足用户高频的城市出行场

“蛋糕”重新分配 车企放“大招”

一位自主品牌的经销商对记者表示,“高阶智驾”的概念确实对品牌的声量是一个特别好的提升,会为品牌增加光环效应,对消费者来说,诸如现在比亚迪就成为了“又便宜又好用”的标签。该经销商也透露,自从比亚迪发布“天神之眼”以来,不少消费者也会主动进店咨询。

广州眺远营销咨询公司总监高承飞对记者表示,这一举措将对大众、丰田等合资品牌以及吉

利汽车、长安汽车、华为系车型带来挑战。因为比亚迪此举打破了智能驾驶技术的价格壁垒,使得更多消费者能够接触到智能驾驶技术。

据了解,近日,北汽蓝谷决定要通过更改公司名提高品牌辨识度。而作为华为界的四界之一享界S9增程版更是在战略上放到了重要位置。

值得关注的是,长城汽车董事长魏建军近日在微博发布视频,亲

自坐镇展示魏牌全新高山,并预告将开启魏牌全新高山“车位到车位”全场景高阶智驾直播。

此外,有消息称,理想汽车的组织架构也进行了“变阵”,理想汽车总裁马东辉主管理想汽车业务,董事长、CEO李想则专心负责AI。

小米汽车2025年则预投入300亿元搞研发,目标是到2025年小米进入智能驾驶的第一阵营。

何松松对记者表示,其实早在比亚迪之前,理想、小米、长城

宣传“水分大” 价值“战场”待深耕

不过多位业内人士认为,无论技术发展何种阶段,还是应以用户的需求为主。

记者在采访中了解到,不少以代步为主要需求且买车预算在十万元左右的消费者坦言,其在购买新能源车时注重点大多会放在车辆的基础性能和安全配置上,同时,续航里程的真实可靠性也是他们会反复权衡的点。“虽然不少车搭配了智驾,但是在使用过程中,有时候还是觉得不太灵敏。”一位消费者表示。

实际上,在众多消费者眼中,智能驾驶领域存在的夸大成分依旧较为显著。地平线副总裁兼首席架构师苏箐认为,智驾行业不应活在营销里。我们应该去解决一些真正的问题,而不是天天活在营销里面,坦白地讲,中国(智能驾驶行业)这几年的氛围是我不太喜欢的。”苏箐认为,智驾行业应该做一点正确的产品,解决一些正确的问题。

于骞表示,我觉得这个市场卷是瞎卷,因为市场还属于比较早期。真正卷到一定程度,大家真是靠产品说话,不是靠营销。智驾领域还没有真正进入到为用户带来价值的阶段,所以大家都是喊的居多、口嗨居多、宣传居多,真正为用户实打实创造价值方面还比较少。

那么什么是真正的用户价值?于骞表示,现在大家都说智驾好、安全,都是宣传,有本事出了事赔,消费者才会真的为这件事买单,“你真有足够的底气才敢做这件事。否则,我认为离真正的用户价值还有一段距离,离预期还差很远。”他说道。

“企业要不要负责,是两种完全不同的产品体验,对消费者而

言购买需求会不一样。所以,L3、L4的体验将会是质的飞跃。”一位业内人士对记者表示。

长城汽车CTO吴会肖则对记者表示:“技术变革期,要经过很长时间的积累,到一个点上才能真正地突破。”

数据显示,2024年我国乘用车L2级及以上自动驾驶的渗透率是55.7%,中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟预计这一数字到2025年可能会接近65%。浙商证券研报指出,作为本轮汽车产业革命的下半场,L2智驾正在普及,领先车企有望在2025年率先进入L3阶段,随着L2+的普及,L3有望成为下一个车企竞争的焦点。

“近年来,消费者对智能化的需求明显加强,而在自动驾驶各等级别中,L3级别正是车辆驾驶权变更的关键分水岭。”乘联分会秘书长崔东树表示。

事实上,全民智驾仅是序章,未来的竞赛赛道还蕴藏着极为广阔的拓展空间。“可以预见,未来智驾系统的价格将会越来越便宜。这主要得益于几个因素:一是随着技术的不断进步和规模化生产,硬件成本将持续下降;二是软件算法优化减少了对昂贵硬件的依赖;三是市场竞争加剧促使各厂家寻求更具成本效益的解决方案。尽管如此,全民智驾的概念并非单纯依靠价格战来实现。更重要的是通过技术创新提高产品质量和服务水平,满足消费者多样化的需求。因此,未来的竞争将更加注重综合能力,包括技术研发、成本控制、市场营销等多个维度。”郭涛对记者表示。