

车企天团同台 共议智能网联汽车新途

中经记者 陈燕南 北京报道

无人货运、无人送餐车、智能救医车、智能牙科服务舱，在2026年世界智能网联汽车大会的展览区,《中国经营报》记者看到,这些“聪明”的车受到众多关注。“无人车的细分场景非常多且

从单车堆料走向整车智能

AI与汽车融合并非简单叠加功能,而是为汽车“换脑子”。

记者在现场看到,滴滴展示了自动驾驶新一代Robotaxi车型R2,而且在乘坐体验、语音交互、安全带扣、后备箱打开等相关细节上也做了提升。比如进入车中,安全带扣发光,可以让乘客更好地找到安全带扣。

和此前的自动驾驶企业有何不同呢?对此,滴滴相关负责人对记者表示,新车搭载了滴滴自动驾驶全新一代硬件平台,将激光雷达、摄像头、4D毫米波雷达、红外相机、声音传感器等33个传感器融合,车辆还装配了行业首个量产的三域融合中央计算平台,GPU算力超2000TOPS,比上一代拥有更高性能、更低时延的同时,传感器接入能力提升一倍,成本降低74%。

当前,行业共识正在发生改变,智能竞争告别过去硬件堆料的同质化比拼,转向大模型驱动、以用户体验为核心的整车智能时代。AI大模型、具身智能、世界模型快速迭代,推动汽车从分散独立的单项智能,向着统一底座支撑的整车智能演进。

北京汽车集团有限公司董事长张建勇表示,越是在转型关口,越能看清企业真正的竞争力,也越能看到创新突破的机会。行业正在从同质化堆料的竞争阶段,转向打造差异化体验的全新竞争周期。北汽坚持品牌向上,打造差异化矩阵;以用户为中心,重塑产品理念;筑牢技术底座,把核心能力攥在自己手里,以此破局前行、穿越周期。

记者从北汽方面了解到,北汽孵化北京元启物理智能科技公司,搭建算力基座、大模型、硬件终端全栈自研体系,瞄准Z世代,打造千人千面的座舱服务。北汽下一代搭载

细,只要企业能深耕某一场景就能有机会进入这一赛道。”易森动力相关负责人告诉《中国经营报》记者。

据了解,当前国内智能网联汽车产业已经跨过早期单点示范阶段,进入技术攻坚与商业化落地并行推进的关键窗口期。自动驾

全新“Personal Agent”座舱的产品正在研发当中,将于明年正式上市。

中国第一汽车集团有限公司总经理刘亦功表示,伴随着新一轮科技革命和产业变革加速演进,智能网联汽车产业进入了全方位范式革新的新阶段。未来将有三个跨越值得关注。一是技术跨越。从功能可用迈向体验好用,随着端到端大模型、世界模型的加速上升,组合驾驶辅助从有没有进入好不好用的比拼,用户体验直接决定了产品的价值。二是路线跨越,从单车智能迈向群体智能。智能网联汽车成为感知物理世界协同智慧城市治理的重要终端。三是边界的跨越,从智能汽车迈向聚合智能。智能网联汽车、智能机器人、飞行汽车等底层架构高度相同,要素通用性超过70%。总的来看,这三个跨越相辅相成、层层递进,正沿着更聪明、更安全、更开放的方向,共同绘就智能网联汽车产业的新途径。

小米集团创始人、董事长兼CEO雷军表示,AI正推动智能网联汽车从分离智能走向整车智能。如今汽车已经成为简化版具身智能物理终端,基座大模型、Agent能力持续快速迭代。行业此前的创新多聚焦于单一功能、单一场景,而AI与汽车融合并非简单叠加功能,而是为汽车“换脑子”,整车智能体验升级,有赖于统一、强大的基座大模型作为支撑。

雷军表示,智能网联汽车的下半场,比的不仅仅是车有多聪明,更是生态有多强大,这是中国的优势。中国有全球最完备的产业链、最活跃的AI创新氛围和最大的单一市场,我们完全有机会让整个智

驶快速普及,商业化落地由乘用车向无人配送、智慧医疗、园区接驳等多元垂直场景延伸,差异化场景成为不少科创企业切入赛道的突破口。

“2026年上半年,我国具备L2级组合辅助驾驶功能的乘用车新车渗透率已突破70%,预计2030年



智能网联汽车大会展览区的无人扫地车和无人货运车。

陈燕南/摄影

能生态连成一体,走出一条中国式的创新之路。

据雷军介绍,为了把整个生态体验做好,小米一直在芯片、操作系统、AI、具身智能等底层硬核技术上持续加大研发投入。过去5年,小米在研发上投入了1055亿元,预计在未来的五年投资会超过2000亿元。

大众汽车集团(中国)首席技术官、大众汽车(中国)科技有限公司首席执行官吴博锐则表示:“在2027—2028年,我们努力达到L3、通过合资公司开发L3—L4级别产品并部署在中国市场。”

Momenta CEO曹旭东指出,过去四年智驾能力实现了100倍提升,下半场可能变成每年提升10倍。随之而来的是商业模式的重构。“只要安全价值真正创造出来,用户的支付意愿就会变强。面向L3的订阅模式会变得更加普遍,未来会有越来越多的企业加入这个模式。”曹旭东说。

地平线创始人兼CEO余凯表示,当前城区高阶智驾仅处于“可用”阶段,实现“好用”“爱用”仍需完

将达到95%以上。”中国科学技术协会名誉主席万钢在2026世界智能网联汽车大会上预测,2030年L3级有条件自动驾驶渗透率将超过35%。工业和信息化部副部长辛国斌则表示,智能网联汽车产业正处于技术攻坚与商业化落地并行推进的关键窗口期。

成多次量级跨越。

余凯以MPCl(碰撞相关人工接管间隔里程)作为衡量智驾体验的核心指标。他介绍,行业头部城区NOA水平刚刚达到MPCl100公里,MPCl达到1000公里可实现“好用”,而真正做到用户“爱用”适配Robotaxi等L4级场景,则需要MPCl提升至10万公里以上。他判断,完成这一系列技术跃迁预计需要4—5年时间,单纯依靠增加数据训练并不一定能带来线性的性能提升。

“中国新能源汽车产业增长呈指数级,在国内市场、众多海外出口市场都走在前列,尤其是电池领域,整车企业在纯电、插混赛道同样领先,取得巨大进步。自动驾驶方面,中国同样实现跨越式发展。”英国汽车制造和经销商协会(SMMT)技术和创新领域负责人黄俊杰(David Wong)在接受记者采访时表示,“中英合作空间非常大,尤其在研发端、电池技术、自动驾驶都是合作的切入点。双方可以借助对方本土供应商,互相落地商业化。”

开放协同构建全球产业新生态

未来汽车方向在于加强交流合作,找到合作共赢的增长点。

智能化加速落地的同时,安全优先、标准先行、国际协同成为中外政企、学界共同强调的底层准则。依托《智能网联新能源汽车产业发展“十五五”规划》,国内正加快车路云一体化试点、自动驾驶标准体系建设,同步推进国际规则对接。

梅赛德斯—奔驰集团股份公司董事会成员、大中华区负责人佟欧福(Oliver Thne)表示:“对于梅赛德斯—奔驰而言,中国是推动电动化和智能化转型的重要创新基地,为我们持续扎根、投资和创新提供了广阔机遇。创新越向前,越要以安全为先、以责任为本。”

宝马集团大中华区总裁兼首席执行官柯睿辰表示,人工智能必须安全、可靠、可控,必须负责任。他提出三点建议,一是营造公平、开放、健康且可预期的竞争环境;二是对所有技术保持开放态度;三是在追求创新与速度的同时,绝不牺牲质量与安全。

辛国斌表示,工业和信息化部将扎实推进《智能网联新能源汽车产业发展“十五五”规划》落地实施,推动智能网联汽车产业健康可持续发展。一是推动人工智能赋能汽车研发、生产、供应、服务全链条,加快构建新一代智能网联新能源汽车技术体系。二是加快自动驾驶重点场景规模化示范,深入实施“车路云一体化”试点,推动汽车与信息通信、能源、交通、智慧城市深度融合。三是抓好自动驾驶相关强制性国家标准宣贯落地,加快运行监测、数据安全等重点标准研制,深入实施汽车质量提升专项行动,构建良好政策环境。四是积极参与国际经贸规则制定,支持中外企业深化研发、投资、产业化合作,共同打造优质产品,为全球消费者提供绿色智

能安全交通工具。

交通运输部副部长李扬指出,交通运输部将深入实施“人工智能+交通运输”行动,加快推动智能网联汽车与交通运输融合发展。坚持技术引领,夯实数智技术底座。围绕“人工智能+交通运输”关键技术,加强关键技术科技攻关。突出场景驱动,构建要素协同格局。支持中国企业参与全球竞争,欢迎各国企业共享中国发展机遇,共建开放包容、互利共赢的智能网联汽车产业生态。

联合国欧洲经济委员会副秘书长德米特里·马里亚辛表示,全球汽车行业进入更广泛部署自动驾驶技术及相关监管监督阶段,而中国处于这一发展进程的核心。

中国工程院主席团成员、国家质量强国建设专家咨询委员会主任委员、车辆与交通工程专家钟志华表示,推动人工智能加速赋能汽车转型发展,要以应用为导向,以人为本。面向老龄化、重体力作业、危险场景等领域,设计方面要建立超级共享体系,推动共性架构、资源与能力共享,支撑多样化产品设计;控制方面做好细分场景和共享底座,面向不同场景开展引导式及其他控制方案,兼顾安全性、可靠性与性价比;制造方面要做好材料、结构、工艺与装备协同;应用方面要优化城市交通方式,围绕人的出行需求,创新城市出行模式。

欧洲汽车工业协会秘书长狄薇斯表示,对于汽车这个高度全球化紧密相连的产业而言,未来方向在于加强交流合作。我们要立足实际,找到合作共赢的未来增长点:一是发挥行业专业优势,解决贸易问题;二是深化国际研发合作;三是国际监管协调仍是关键。

理想芯片子公司融资16.25亿 车企“造芯”走向市场化变现

中经记者 陈茂利 北京报道

新能源车企的竞争,正在从整车产品比拼,向上游芯片、功率器件等底层硬件延伸。

日前,理想汽车宣布,旗下专注芯片及域控制器业务的子公司上海马赫心科技有限公司(以下简称“马赫心科技”)签署总额16.25亿元股权融资协议。

本次融资中,理想体系出资10亿元,杭州经韬、蓝驰创投、华业天成、奇绩创坛等外部投资方合计出资6.25亿元。融资完成后,理想仍将保持对马赫心科技的控制权,并合并其财务报表。

接近理想人士告诉《中国经营报》记者,此次融资将支持芯片及域控制器的研发与商业化,推进面向外部客户的产品供应与合作,“除了马赫M100芯片之外,碳化硅模块、增程器也开始考虑对外销售,为公司开拓新的增长空间”。

汽车“新四化”产业研究者、知行经略合伙人杨继刚向记者表示,理想此举意在推动芯片业务,从内部成本中心转型为独立经营主体。引入外部资本后,芯片业务不能只追求技术先进,还需要兼顾研发效率、成本、商业化前景与资本回报,依靠市场化机制倒逼经营能力升级。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪向记者指出,理想引入外部资本可能有两层考量:一层是因为芯片投入规模大、回报周期长且不确定性较高,引入外部投资者可以分摊资金压力;另一层是,外部投资者也能在其生态中帮助推广,因为仅靠整车业务很难完全支撑芯片所需的规模,所以也需要引入外部投资者。

引入外部资本

杭州经韬及其关联基金作为追加投资方获得一项认购权:可在2026年12月31日前一次性行使,按照本次认购相同的新增注册资本单价,向马赫心科技追加投资,总对价最高不超过5亿元。若该认购权悉数行使,马赫心科技投后估值可达171亿元。

融资完成后,理想仍将保持

启动“外供”

“除了支持芯片及域控制器的研发与商业化,此次融资还将推进面向外部客户的产品供应与合作,尤其是拓展非汽车领域的市场机会。”上述接近理想人士指出。

实际上,在本次融资之前,理想已释放出外供芯片的“信号”。

2026年6月,理想CTO谢炎对媒体明确表示,理想不排除对外供应自研芯片的可能,“对外供

对马赫心科技的控制权,合并并其财务报表。假设两项股权激励计划全部落实,且杭州经韬全额行使追加认购权,理想汽车、外部投资者以及马赫心科技股权激励管理相关主体,预计将分别持有马赫心科技约74.01%、6.58%及19.41%的股权。

此次融资所投向的芯片业

应是水到渠成的事”。他同时透露,“有好多机器人公司对我们的芯片感兴趣”。

2026年9月,据36氪报道,理想已启动马赫芯片、碳化硅模组及增程系统的对外供应计划,马赫M100除供给理想车型外,已与部分具身智能企业展开商务洽谈,探索车载之外的落地机会。

理想总裁马东辉确认消息

第二增长曲线

在业内人士看来,对理想而言,启动芯片、碳化硅模组、增程器等核心零部件外供,并非简单的业务增收,而是把原本服务整车的内部自研资产,升级为一条独立的第二增长曲线,重构公司的收入结构与产业角色。

在此之前,理想方面也多次表示,自研马赫芯片的核心目标,是解决自身智能驾驶、座舱域控的算力供给,保障整车产品迭代节奏,降低核心器件对

外依赖度。

有机构分析指出,芯片能力的价值,完全内嵌在汽车销售中,收益只能通过卖车兑现。一旦转向外供,逻辑就发生根本变化:芯片不再是整车的成本项,而是可单独定价、批量交付、持续迭代的标准化产品。它的客户边界,也从理想自身车型,拓展到具身智能机器人企业、其他车企等多元终端厂商,开辟出整车销售之外的增量收入。

务,正是马赫心科技的核心资产——自研芯片马赫M100。理想方面曾介绍,该芯片为“全球首款动态数据流AI芯片”,采用5nm车规级工艺,单颗算力达1280TOPS。今年5月,马赫M100芯片实现量产上车,首发搭载于全新理想L9 Livis车型。

在业内人士看来,5nm车规芯片及域控制器研发投入大、周

称,芯片、碳化硅模组可以对外输出。“这类芯片体积较小,其他厂商可以完成适配,通用性较强。”

在组织上,7月,理想注册全资子公司“芯创智核(上海)科技有限公司”,经营范围包括:集成电路芯片设计及服务、芯片及产品销售,为芯片业务的独立运营和对外销售做了实体准备。而8月设立、10月完成融资的马赫心

第二增长曲线的兑现并非没有挑战。在杨继刚看来,自研芯片和经营一家芯片公司,是两回事。“把芯片业务发展成独立公司,至少要跨过两道坎:第一道坎,是技术和经济性。研发的芯片能不能在性能、功耗、成本和软硬件协同上,真正创造出比外部方案更大的价值?第二道坎,是市场化能力。你的芯片能不能卖给理想之外的客户?内部使用,某种程度上

期长,引入外部投资者有助于理想分担资金压力,并为芯片业务建立市场化估值和独立融资通道。

“芯片研发是典型的高投入、长周期、高风险业务。尤其是高端智能驾驶芯片,从设计、流片到验证、量产,每一步都需要大量资金。新能源汽车市场竞争这么激烈,整车研发、产品迭代、AI投入,

科技则是芯片及域控制器业务的融资与并表主体。

从战略动作来看,两家公司共同服务于同一个方向:把芯片从“内部配套”推向“可以对外报价、签约和交付”的市场化经营。

“芯片的应用场景不局限于汽车,未来还可能延伸到机器人、具身智能等领域。”杨继刚进一步指出,“如果一直放在整车业务内

是战略安排;外部客户愿意采购,才说明产品真正经得起市场检验。”

“还有一个现实问题:市场上已有独立第三方芯片或方案供应商,部分车企在考虑采用理想芯片时,也会顾虑与理想汽车是否存在竞争关系。”纪雪洪称。

杨继刚进一步指出:其他车企愿不愿意把核心智能化能力,建立在竞争对手控股的芯片公司之上?这不仅涉及技术和价格,

哪一样不需要钱?”杨继刚指出,“引入外部资本,既能分担研发压力和风险,也能让理想把更多资源留给整车主业。”

“从资源投入与生态支撑角度看,理想汽车希望采取更开放的方式。”纪雪洪称,“当前,芯片、AI及整车智能化投入巨大,单靠车企自身推进压力较大,需要生态伙伴协同。”

部,发展空间可能受到限制。”

实际上,放到更大的产业竞争维度,外供战略还有一层隐性价值:通过对外销售芯片与碳化硅模组,理想可以扩大马赫芯片的出货规模,摊薄单颗芯片的研发和制造成本。规模提升反过来持续反哺芯片迭代,形成“出货量→成本下降→产品竞争力提升→更多外部订单”的正向循环。

“所以,芯片子公司要真正独立发展,除了技术能力外,还要建立自己的商业信用和客户服务能力。”杨继刚称,对理想而言,自研芯片能不能让自己的汽车更有竞争力,是第一次考试;芯片能不能走出理想、赢得外部客户,则是第二次大考。后者才真正决定,它有没有机会成为理想的第二增长曲线。