

从“价格内卷”到“价值跃迁” 车企掌门人共绘产业新图景

文/ 丁楠

作为实体经济的重要支柱，汽车产业成为今年全国两会关注的焦点之一。广汽集团冯兴亚、吉利控股李书福、小鹏汽车何小鹏、小米汽车雷军等多位上市车企掌门人密集发声，围绕自动驾驶合规落地、低空经济与智能机器人布局、行业内卷破局、新质生产力落地、质量出海等核心议题建言献策。

2025年，中国汽车产销规模历史性突破3400万辆，新能源汽车市占率逼近50%，出口量迈上700万辆新台阶。然而，在规模狂飙的背后，行业正经历着从“量变”到“质变”的深刻阵痛与转型。

在中国汽车行业告别单纯“价格战”，全面转向“技术战”与“价值战”的关键节点，车企代表们的两会声音，既折射出行业发展的当下痛点、指明了未来前行方向，更蕴含着上市车企的长期投资逻辑。

破局自动驾驶 从“试点验证”迈向“规模化普惠”

2025年底，工信部首批L3级有条件自动驾驶车型准入许可落地，多家品牌率先拿到上路“通行证”；2026年初，北京、上海、广州、深圳等地正式开放L3级路权，广深两地自动驾驶小巴已实现商业化收费运营。中国自动驾驶产业正踩着政策与技术的双轮，驶入从“试点验证”向“规模化普及”过渡的关键窗口期。

广汽集团董事长冯兴亚指出，自动驾驶已成为新一轮科技革命的战略高地。“中国的技术硬实力已然成型，但制度软实力的配套刻不容缓。”他强调，如果说技术突破是让自动驾驶“能跑起来”，那么商业化落地就是让它“能跑下去”。这需要全国统一的标准、完善的法规，更需要构建一个让企业敢投入、用户敢使用的良性商业生态。

针对商业化落地的阻碍，小米创始人

雷军在《关于共建智能汽车时代交通安全文明体系的建议》中直言，当前汽车智能化发展与传统驾驶培训、交通法规存在严重“脱节”，用户误用辅助驾驶引发的安全事故频发。

他提出两项核心建议：一是必须将L2级辅助驾驶的“脱手脱眼”行为纳入交通违法行为范畴；二是尽快明确L3、L4级的安全准则，让用户清晰知晓“机器能做什么，人该做什么”。雷军呼吁，应将智能网联汽车相关内容纳入驾考体系，“只有让用户懂技术、信技术，自动驾驶才能真正走进千家万户，技术普惠才是商业化的核心逻辑。”

小鹏汽车董事长何小鹏则提出了更具突破性的方案。他认为，L3级作为人机共驾的过渡阶段，存在监管冗余和责任认定复杂的问题，商业化成本高昂。他建议政策层面直接推动从L2向L4级的跨越，允许地方在夜间无人充电、自主泊车等低风险场景开展试点。

“中国的车路云一体化优势，让我们有条件跳过‘单车智能’的弯路”，何小鹏表示，“直接在区域化、规模化的L4级应用上实现突破，这将是中国自动驾驶商业化的差异化路径。”

跨界布局未来产业 掘金低空经济与具身智能

政府工作报告明确提出培育壮大新兴产业和未来产业，建立风险分担机制。汽车行业与低空经济、具身智能的跨界协同，成为本次两会行业代表关注的焦点。

针对低空经济，何小鹏建议适当下放低空空域管理权至副省级及以上地方政府，提升使用效率；同时明确飞行汽车的税收归类，实施阶段性减免以降低产业成本。

冯兴亚则从顶层设计角度出发，指出我国低空经济核心产业规模虽已突破6000亿元，但仍处起步阶段。他呼吁制定低空经济“十五五”规划，编制“低空数字



空域图”，构建“干一支一末”三级航线网络，并在长三角、粤港澳等城市群打造示范性的“低空走廊”。

在具身智能领域，何小鹏聚焦“端侧本地大脑”的突破，建议设立国家级研发基金，出台税收优惠政策，鼓励端侧大模型、数据合成与算力研发。他主张参照自动驾驶分级标准，构建人形机器人智能化标准体系，统一技术规范，减少重复投入。

雷军则直指行业痛点：当前人形机器人尚处于“学徒工”状态，面临工艺稳定性差、硬件成本高、应用场景少等难题。他呼吁：“加快突破工程化落地难题，形成规模化量产条件；扩大智能制造应用场景，提高使用率；加强安全标准体系建设，促进人形机器人真正走向‘正式工’。”

摒弃内卷式竞争 聚力打赢技术价值攻坚战

回望行业发展，2025年之前汽车行业核心矛盾是“立足市场、留存实力”，步入2026年，行业发展重心已从“活下去”转向“高质量活下去”，在微利时代构建可持续商业模式成为核心议题。摒弃内卷式低价竞争，转向技术、品质、品牌的价值比

拼，成为车企掌门人的共识。

吉利控股集团董事长李书福明确表态，坚决不打“价格战”，要在巩固成本与价格优势的基础上，聚力打赢技术战、品质战、服务战、品牌战与企业道德战。他强调，车企要坚持内涵式发展，聚焦技术创新、品质提升、服务优化、品牌建设与企业道德建设，以核心竞争力驱动行业高质量发展。

奇瑞控股集团董事长尹同跃直言，内卷式竞争违背企业家精神，中国企业要坚守行业底线，杜绝损人利己的恶性竞争行为，自觉维护行业良性发展生态。长安汽车董事长朱华荣则指出，我国现有超50家独立汽车集团，大量品牌扎堆竞争导致资源碎片化，既分散研发投入，也增加消费者选择成本，部分弱势品牌还存在售后服务中断的潜在风险。

对此，朱华荣建议，以数字化转型与平台化协作为抓手，通过技术升级实现降本增效；加速制造端数智化转型升级，深挖生产制造潜力；打造行业底层共性技术平台，整合优质研发资源，推动行业从分散竞争走向协同提质，助力中国汽车产业从规模大国迈向质量强国。

比亚迪发布第二代 刀片电池及快充技术

3月5日，比亚迪举行“闪充中国改变世界”主题发布会，正式推出仰望2026款旗舰车型矩阵，包括U7、U8及U8L鼎世版，三款车售价分别为65.8万元起、100.8万元起、130万元起。本次发布会的核心内容为第二代刀片电池及配套快充技术的发布，同时比亚迪宣布启动“闪充中国”战略。

距离比亚迪首款刀片电池发布已过去6年。在此期间，中国新能源汽车行业完成从培育期到市场导向成熟期的过渡，行业竞争进入存量阶段。业内认为，比亚迪在2026年初推出第二代刀片电池，恰逢国内汽车市场存量竞争加剧的关键节点。

作为坚持技术研发的车企，比亚迪此次推出的新技术既关乎企业自身发展，也为新能源汽车行业下一阶段发展提供了参考方向。

核心技术迭代 优化动力电池补能与续航表现

本次发布会的核心技术成果为第二代刀片电池及配套快充技术，二者协同应用，对动力电池的补能效率、续航里程与安全性能进行了优化，重构了新能源汽车的补能体验。与行业普遍标注“10%—80%”快充区间的方式不同，比亚迪闪充技术实现全程高速补能，缓解了充电后半段效率下降的行业共性问题。

性能数据显示，常温环境下，搭载第二代刀片电池的量产车型，电量从10%充至70%耗时5分钟，从10%充至97%耗时9分钟。其中，剩余3%电量预留为刹车动能回收使用，兼顾补能效率与整车能耗。低温环境测试中，该技术表现稳定：在哈尔滨零下20℃实车测试、零下30℃低温舱极限测试中，测试车辆经24小时冷冻后，电量从20%充至97%耗时12分钟，较常温环境增加3分钟。

第二代刀片电池在能量密度上实现升级，较第一代提升5%以上。腾势Z9GT作为首款搭载该电池的车型，CLTC工况下续航里程达1036公里。为适配该电池性能，比亚迪同步研发出1500kW单枪最大功率闪充桩，支持即插即充、无感支付功能。

战略全域升级 推进补能生态建设与技术普惠

本次发布会不仅是比亚迪的技术成果发布，更是其新能源战略的全面升级，体现了企业从“技术突破驱动”向“技术+生态+普惠”布局的转变。

补能生态方面，“闪充中国”战略明确了具体建设目标：2026年底前，比亚迪计划建成2万座闪充站，其中包含2000座高速闪充站。为加快布局落地，比亚迪采用“闪充站+中站”模式，与全国充电网络运营商开展合作，预计年底建成18000座合作闪充站，实现一二线城市3公里、三四线城市5公里、五六线城市6公里的闪充站覆盖半径。高速闪充站方面，将覆盖近三分之一的高速公路服务区，平均间距约100公里，首批1000座计划于今年“五一”前建成。

产品与技术布局上，比亚迪宣布将战略重心转向“全民覆盖”，明确2026年内将闪充技术下放至15万元级主流车型，宋Ultra EV、海豹07EV为首批搭载车型。目前，比亚迪已形成覆盖15万元级至百万元级市场的产品矩阵，满足多元消费市场。

(安静雅)

产品大年序幕已启 上汽大众驶入“合资2.0”快车道



3月5日，上汽大众宁波工厂的生产线上，首台ID.ERA9X缓缓驶下，这款被定义为“德系满级旗舰SUV”的车型正式启动量产。上汽大众总经理陶海龙在现场直言，这一天“足以载入上汽大众史册”。作为上汽大众2026产品大年的首款旗舰，更是ID.ERA序列的开篇之作，ID.ERA9X的量产，不仅是这家深耕中国市场四十余年的合资车企向高端增程市场的重磅进军，更标志着其“合资2.0”时代战略蓝图的正式落地，为中国高端新能源市场带来了兼具德系品质与中国智慧的全新选择。

从技术导入到深度共创

过往的合资模式，多以成熟技术的海外导入与本土化适配为核心，而ID.ERA9X的诞生，勾勒出了上汽大众“合资2.0”的全新轮廓，让德国制造的硬核实力与中国市场的需求、审美深度融合。这款中大型SUV车身长宽高达5207mm×1997mm×1810mm，轴距3070mm，以大气、纯粹、硬朗的经典德系设计语言为基底，其中巧妙融入东方设计哲学，让旗舰车型的气场多了一层中式审美意境。首发公布的大漠金与山踪绿两款车色，从命名到色调都贴合中国消费者的审美偏好；内饰以方圆合蕴为设计理念，将中式美学的方圆之道融入座舱布局，15.6英寸双联屏、21.4英寸后排吸顶大屏与12.8米环舱氛围灯相得益彰，让冰冷的科技装备有

了文化的温度。

从设计理念到色彩命名，从座舱布局到功能配置，ID.ERA9X不再是简单的德国设计中国落地，而是从产品定义之初，就以中国市场的核心需求为导向，重新打造一款适配中国用户的德系旗舰。这种转变，正是上汽大众合资2.0时代的核心内涵：全球智慧与中国速度相融，德国技术与中国需求共创。而在新能源技术路径的选择上，ID.ERA9X的增程配置，尽显上汽大众对中国市场的深刻理解。新车搭载大众集团经典的EA211黄金增程器，匹配宁德时代65.2kWh大电池，实现CLTC工况下纯电续航超400km的表现。

400km的纯电续航，足以覆盖绝大多数城市用户的日常通勤，契合新能源用户的使用习惯；而EA211增程器的加持，则彻底消除了长途出行的里程焦虑，解决了当下新能源车型的核心痛点。与宁德时代的合作，更是依托中国成熟的新能源产业链，实现了核心零部件的本土化适配。在纯电、混动、增程的技术赛道中，ID.ERA9X精准切入快速膨胀的高端增程SUV市场，用中国消费者最认可的技术方案，包裹德系成熟可靠的技术内核。

本土化迈入核心供应链深水区

ID.ERA9X选择在宁波工厂实现量产，这一选址背后，是上汽大众本土化布局的深度升级。宁波工厂作为大众集团全球

(丁延吉)

荣威发布20周年战略 将推出AI原生高端系列

3月10日，上汽荣威举办品牌沟通会，正式对外发布20周年全新战略规划与核心产品矩阵。2026年，品牌将以“科技品位”为核心内核，推出AI原生高端产品系列，明确重返20万元以上价位的高端化发展目标，开启品牌高质量发展全新篇章。

回望荣威20载发展征程，两大关键点筑牢品牌根基。2006年，荣威750正式上市，作为中国自主品牌首款中高端轿车，凭借近25万元的售价突破自主品牌20万元价格门槛，打破彼时自主品牌难以冲击高端市场的行业格局。“贵雅亦激情”的品牌主张，既彰显了自主品牌的格调与高度，也凸显了上汽集团技术赋能下的驾控实力，成为荣威品牌发展的重要起点。2016年，荣威RX5重磅上市，首次定义互联网汽车品类，率先搭载OTA升级功能，凭借“你好，斑马”智能语音系统，实现天窗控制等智能化语音交互，开启汽车智能交互新纪元；其提出的云端一体化架构、用户ID打通、基础流量终身免费等行业标准，至今仍被行业广泛沿用。

当下汽车行业深陷“堆料内卷”的同质化竞争困局，荣威精准研判行业趋势，明确互联网汽车的下一发展赛道为人工智能，立下“不做AI追随者，争做AI汽车定义者”的发展目标。此次发布的AI原生高端产品系列，区别于行业内仅接入AI模型、新增基础语音控制的浅层应用模式，实现从技术底层架构到终端用户体验的全链路AI融合，打造真正意义上的完整AI汽车生态。

荣威将携手头部AI企业开展联合研发，打造专属AI原生系列，更多细节将于4月21日荣威品牌之夜正式揭晓。该高端系列精准锚定20万元以上市场，品牌对其市场表现寄予厚望。产品体验层面，荣威坚持同价位产品价值拉满，不仅升级舒适性配置，更在驾乘质感、智能科技等核心维度对标并超越行

(丁延吉)

懂车帝联合中汽信科发布 《汽车以旧换新消费洞察白皮书》

今年的政府工作报告中明确提出，安排2500亿元超长期特别国债支持消费品以旧换新，并强调深化“人工智能+”与智能经济发展。在此宏观背景下，懂车帝联合中汽信科正式发布《汽车以旧换新消费洞察白皮书》(以下简称《白皮书》)，以翔实数据揭示了政策驱动下汽车市场的变革。

置换规模激增 新能源成绝对主流

《白皮书》数据显示，2024至2025年间，全国汽车以旧换新总量达1830万辆，其中新能源汽车占比近60%。最为显著的趋势是动力类型的转换：在置换旧车中，燃油车占比高达64.1%，但在置换新车中，燃油车占比骤降至13.3%。这意味着81.2%的原有燃油车用户在换车时坚定选择了纯电动、插电式混动或增程式等新能源车型，“弃油向电”已成为不可逆转的市场潮流。

中汽信科市场运行研究总监刘锋指出，2026年政策进一步优化为按车价比例补贴，标志着以旧换新进入“精准施策”新阶段。预计全年申请量将超1200万份，有望撬动超260万辆的增量市场，持续释放消费潜力。

消费升级明显 七成用户预算破20万元

随着绿色转型与消费升级的双重驱动，用户购车预算显著提升。《白皮书》勾勒出清晰的置换画像：2025年，旧车价格在15万元以下的消费者占比达59%，而置换后新车价格在20万元以上的消费者占比升至74.1%，其中20万至30万元成为主流价格区间。这表明以旧换新政策有

效降低了购车门槛，驱动消费价格带向上迁移。

截至2026年2月5日，当年汽车以旧换新补贴申请已达33.5万份，直接带动新车销售额537.7亿元，参与置换的新车平均价格超16万元，较上年实现大幅跃升。工信部长风计划特聘专家雷洪钧认为，这一政策成功实现了满足群众需求、推动产业升级与促进绿色环保的多重目标，形成了消费端、产业端与环境端的乘数效应。

政策全国统一
终结“跨省套利”

回顾2025年，因各地补贴标准不一，部分消费者为追求高额补贴而跨省购车，“跨区域领补”现象频发。《白皮书》调研显示，当时仅有43%的消费者选择“就近领补”，其余用户愿为更高补贴跨区流动。

2026年，随着补贴标准在全国范围内统一，这一现象迎来根本性转折。汽车报废与置换更新补贴由地方自主制定调整为全国统一，从普惠式定额补贴转向与价格挂钩的精准补贴，彻底抹平了地域间的“政策红利差”。国家信息中心经济预测部副研究员袁剑琴指出，统一的品类、标准与实施方式，有效避免了“政策洼地”和套利行为，防止市场分割，让竞争回归产品本身。

此外，政策执行层面更加精细化。全国平台连通税务数据，强化了信息核查；湖北、上海、河南等地也推出了动态调控、摇号分配及打破地方保护等创新举措，确保政策落地的公平与高效，让消费者决策真正回归产品力。

(徐崇闻)