

2025年的中国车市，一场无声的战争正在定义未来。

来源：郑琦希 发布时间：2025-11-18 13:51:52

消费者以为自己在挑选一辆车，实则是在为一种技术路线投票。问界M9的车主或许为华为智驾的果决而折服，小鹏XNGP的拥趸则信奉“无图”的自由。然而，当聚光灯之外，Momenta已悄然将其算法植入超过三十家车企，甚至包括奔驰这样的巨头时，人们才恍然大悟，这并非几款车型的较量，而是一场关乎全球智能驾驶话语权的路线之争，中国正是这场风暴的中心。

华为选择了一条最为直接的路径，它扮演着“技术包工头”的角色。从硬件到软件，ADS系统提供了一整套即插即用的解决方案。对于在智能驾驶领域起步较晚、技术储备不足的车企而言，华为无异于一个随叫随到的“技术便利店”。阿维塔、极狐、问界是其忠实的客户，连比亚迪和奥迪也开始投石问路。这种模式的优越性在于“快”。城市NOA与自动泊车功能得以迅速落地，车企绕开了漫长的研发周期，消费者能第一时间体验到前沿科技。但其弊端也同样明显，如同享用一份标准化的快餐，问界M9与极狐阿尔法S的智驾表现如出一辙，连反应逻辑都像是同个模子刻出来的。车企若想追求品牌独有的驾驶个性，只能被动等待华为更新“菜单”。华为模式像一辆共享单车，轻便快捷，却也注定了它难以承载个性化的长途旅行。

与华为的高调不同，Momenta则是一位沉默的布局者。它不追求终端消费者的认知，却在不知不觉间占据了超过六成的市场份额。它的哲学是“授人以渔”，而非“授人以鱼”。Momenta不提供全家桶，而是构建一个开放的算法平台，一个智能驾驶的“安卓系统”。车企可以在这个统一的底层架构上，尽情挥洒创意，注入品牌灵魂。奔驰可以优化高速变道的沉稳，宝马可以调校城市路况识别的敏锐。这种“我提供工具，你保留灵魂”的合作范式，赢得了从奔驰、大众、丰田到吉利、上汽、比亚迪等众多品牌的青睐。



这种开放性为Momenta带来了最宝贵的资产——数据。它收集了从一线都市到三线乡镇最广泛、最真实的驾驶行为数据，这些数据喂养出的算法，其场景通过率比行业平均水平高出15%。这种由海量真实世界数据构筑的“算法肌肉”，并非单纯依靠资本就能速成。Momenta的胜利，是生态的胜利，是信任的胜利，它用一种“从群众中来，到群众中去”的方式，悄然成为了行业的基石。

蔚来、小鹏、理想则代表了第三种力量——孤独的自研派。它们像是决心从开垦荒地开始的“农场主”，坚持从芯片、算法到数据闭环的全链条自主掌控。这条路听起来充满理想主义色彩，实则布满荆棘。小鹏一年八十亿的研发投入，零跑为自研芯片一度资金告急，蔚来用四颗Orin芯片堆砌算力，小米也在奋力追赶。巨大的投入、漫长的周期、狭窄的适配面，让它们的初期体验难免磕绊。

但它们赌的是未来。它们追求的并非一时的功能领先，而是在即将到来的L3、L4时代，掌握不被任何人“卡脖子”的技术主权。更重要的是，自研赋予了它们定义差异化的能力。小鹏的“无图智驾”挑战技术极限，理想的“亲子模式”洞察家庭用户，蔚来的“全感知融合”追求极致安全。这些根植于品牌基因的功能，是任何外部供应商都无法给予的。在法规与技术即将迎来突破的临界点，这群咬牙坚持的“农场主”，或许才是能笑到最后的人。

这三种路径，看似相互竞争，实则共同推动着中国智能驾驶产业的成熟。一个健康的生态，既需要华为这样能快速普及技术的“普及者”，也需要Momenta这样能构建开放平台的“连接者”，更需要车企自研派这样能探索未知边界的“开拓者”。这场“三国杀”的真正意义，不在于决出唯一的胜者，而在于通过多元化的探索，共同决定了中国乃至全球智能驾驶的未来方向。最终的赢家，将是那个能引领整个产业走得更远、更稳的力量。