

中国汽车NOA系统正上演春秋战国争霸赛

来源：张克清 发布时间：2025-11-20 09:18:00

电脑系统，微软一家独大垄断多年；手机系统，安卓、苹果二分天下后，鸿蒙才勉强杀出重围形成三足鼎立。可中国汽车的核心智能命脉——NOA（导航辅助驾驶）系统，却走出了完全颠覆常识的“混战剧本”：2025年11月6日，来自广州的小马智行、文远知行两家“不造车”的NOA企业，同步登陆港交所，小马智行募资77亿港元，文远知行募资23.9亿港元，合计超100亿港元，创下年内智驾赛道IPO募资新高。这并非孤例，截至目前，黑芝麻智能、佑驾创新等4家纯第三方NOA企业已扎堆赴港上市，不靠造车却能敲开资本市场大门，实在令人费解。

更颠覆认知的是，当所有人都默认华为是中国NOA市场的绝对王者时，佐思汽研的最新行业数据却给出了反转答案：Momenta以60.1%的市占率稳居第三方供应商榜首，华为仅以29.8%屈居第二，双雄合计垄断近90%的第三方NOA市场。而曾经的力帆汽车，如今化身千里科技，与吉利深度绑定打造的“千里浩瀚”智驾系统，凭借23.5EFLOPS的星睿智算中心算力、吉利750万辆保有量的百亿公里行驶数据，已悄悄跻身行业前三，其L3级方案更率先搭载于吉利银河星耀8、全新银河E8等车型实现量产。



放眼全球，特斯拉FSD曾是智驾领域的唯一标杆，可在中国市场，这场“战国风云”早已打得火热——据统计，国内自动驾驶产业链企业超1.6万家，仅智驾相关研发企业就达7371家，上百家企业扎堆研发的盛况，让NOA赛道成为全球最热闹的“竞技场”。

诸侯割据：双雄垄断九成市场，头部车企却集体“不买账”

Momenta能成为“隐形霸主”，靠的是极致开放的“朋友圈战术”。它不与车企争控制权，而是以“赋能者”身份合作，全球十大主机厂中近七成都是其合作伙伴，合作量产车型超130款。自主品牌里，比亚迪“天神之眼”核心算法由其提供，上汽智己、广汽传祺向往S7等车型都搭载其方案；合资品牌中，一汽丰田bZ3、通用别克Electra E5的中国路况适配方案出自其手，甚至宝马、奔驰也与其联合开发本土化系统。其每天能获取1000万公里的真实路况数据，通过“数据飞轮”反哺技术迭代，第三个10万辆搭载仅用3个月就完成。

而华为则走“深度绑定”路线，鸿蒙智行模式下深度介入整车开发，在35万元以上高端市场占据52.7%的份额，问界M9(图片|配置|询价)、阿维塔07等车型长期霸榜高端智驾车型销量。但这种“强势主导”让不少车企望而却步，也为其市场扩张划下了边界。

可即便双雄手握近九成市场，蔚来、小鹏、理想、小米、长安等头部车企却清一色选择“自立门户”，活脱脱一副“诸侯割据”的图景。蔚来的NAD ARCH 2.0用4颗Orin X芯片撑起1016TOPS算力，能预判216种驾驶场景；小鹏XNGP全面切换纯视觉方案，BEV+Transformer架构实现全国无图智驾；理想AD Max搭载Thor-U芯片，精准匹配家庭用户的泊车、拥堵跟车需求；小米Xiaomi Pilot与北大联合研发“Uni-OCC”技术，已实现全场景端到端智驾。长安则采用“双轨并行”，深蓝系列搭华为系统，启源系列选地平线方案，自研的天枢大模型也已落地高速NOA。

就连奇瑞、长城这类车企，也只是“半合作半自研”：奇瑞风云T11搭载Momenta方案，同时自研的猎鹰智驾已实现300城无图NOA；长城魏牌部分车型采用元戎启行方案，旗下毫末智行自研的城市NOA也已量产装车。这些车企的坚持，让中国NOA市场没有沦为“双寡头”天下，反而形成了“第三方赋能+车企自研”的多元割据格局。

奇葩势力：4家不造车企业，上市只为“烧钱续命”？

与吉利、比亚迪等“有车可造”的车企不同，小马智行、文远知行、佑驾创新、黑芝麻智能4家企业，始终坚守“不造车”定位，它们的核心业务并非挑战双雄，而是在细分赛道寻找生机，上市则成为它们“烧钱续命”的关键。

小马智行（美股+港股上市） 作为唯一在北上广深实现全无人Robotaxi收费运营的企业，核心收入其实来自干线物流，170余辆自动驾驶卡车已在多条干线规模化运营，此次港股募资40%将用于卡车服务商业化，2025年Q2其营收达1.54亿元，同比增长75.9%。

文远知行（港股上市） 走全球化场景运营路线，业务覆盖11国30余城，手握7国自动驾驶牌照，除Robotaxi外，自动驾驶扫路机、小巴已在北京、新加坡等地落地，2025年二季度产品收入同比增长309.6%，募资主要用于算力投入和海外车队扩张。

佑驾创新（港股上市） 瞄准10 - 20万元主流价格带，提供低成本L2+方案，适配比亚

迪海鸥、奇瑞小蚂蚁等经济车型，这个价格带占中国乘用车销量的一半，恰好是双雄布局薄弱环节，目前它已合作35家车企，量产车型超80款。

黑芝麻智能（港股上市） 专注车规级智驾芯片，华山A1000系列已搭载于领克08、东风en007等车型，合作OEM及供应商超49家，为Momenta、华为及自研车企提供算力支撑，上市募资用于新一代芯片研发，以应对更高算力需求。

它们扎堆上市的核心逻辑很简单：智驾研发是典型的“烧钱游戏”，一款L4级方案研发投入需数十亿元，上市是获取持续现金流的最佳途径。同时通过股权绑定供应链资源，赌的是2030年Robotaxi及细分场景商业化后的巨大市场空间。

外部玩家：特斯拉FSD，独立于战局的“旁观者”

全球智驾标杆特斯拉，带着FSD系统成为这场“春秋战国”的特殊玩家。它坚持纯视觉+端到端架构，依托全球400万辆车队的数据湖和Dojo超级计算机，在结构化道路的决策效率比传统架构提升15%。但受中国数据合规政策限制，其本土化进程严重滞后：对潮汐车道、非机动车混行等本土复杂场景识别错误率达23%，版本更新周期长达3 - 6个月，远慢于华为“按城市月度迭代”的节奏。

虽有品牌溢价支撑，但FSD未进入中国第三方供应格局，既不与本土车企合作，也不参与本土化数据共建，更像一个独立的“诸侯国”，与中国本土的“诸侯们”形成差异化竞争，却难以真正融入这场混战。

结语：百家混战是烧钱换未来，还是无序内耗？

电脑、手机系统用几十年时间才形成稳定的“少寡头”格局，可中国NOA市场却在短短几年内，涌现出“双雄争霸、诸侯割据、第三方突围、外部围观”的复杂局面。Momenta是第三方市场的隐形霸主，华为是高端市场的明牌王者，吉利+千里科技是隐藏的实力派，蔚来、小鹏等是割据一方的诸侯，4家不造车企业是细分赛道的挑战者，特斯拉则是独立参战的外部势力。

上百家企业扎堆研发，动辄数十亿的烧钱投入，双雄垄断九成市场却难撼头部车企的自研决心，不造车企业不靠卖车也能上市融资——这场“春秋战国”到底是技术爆发前的必然阶段，还是资源浪费的无序内耗？没人能给出确切答案。

但可以肯定的是，这场混战正在倒逼技术普惠：7万级车型能用上高阶智驾，10万级车型标配激光雷达，消费者正在成为最大受益者。或许中国NOA市场的“大一统”永远不会到来，而这种多元竞争的生态，恰恰是中国智能驾驶超越全球的核心密码。

这场春秋战国的大戏，才刚刚拉开帷幕。

HTML版本： [中国汽车NOA系统正上演春秋战国争霸赛](#)