

小鹏，才是最像特斯拉的中国车企

来源：邱建彰 发布时间：2025-11-20 20:16:24

11月5日，小鹏科技日上，一台名为IRON的人形机器人迈着猫步走上舞台，其姿态之自然引发了直播间观众质疑“是不是真人套皮”。

何小鹏的回应方式很直接，拉开机器人背部拉链，露出内部的晶格结构、控制器与麦克风阵列。

作为中国造车新势力中技术标签最鲜明的一家，小鹏汽车这一次向外界展示了一份超出汽车边界的技术路线图。

从第二代VLA智驾系统到计划于2026年推出的三款Robotaxi车型，从走猫步的人形机器人IRON到预计2026年交付的飞行汽车“陆地航母”，何小鹏宣布企业定位升级为“物理AI世界的出行探索者，面向全球的具身智能公司”。



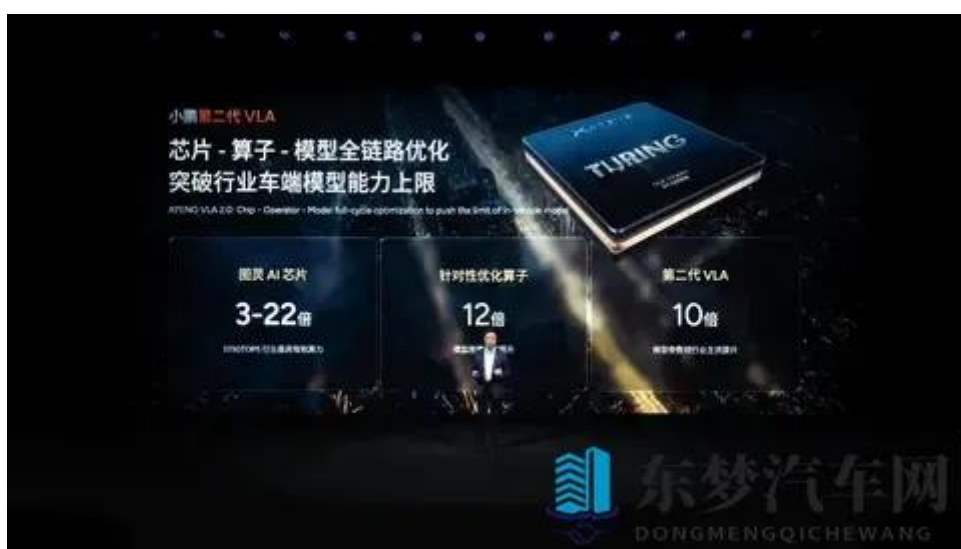
这场发布会后，不少专业人士感叹：小鹏越来越像特斯拉了。

1. 战略对齐

纵观特斯拉的发展历程，有一条清晰的演进路径。



从电动汽车出发，逐步扩展到自动驾驶、超级计算、人形机器人的完整AI体系。在2021年的首届AI Day上，特斯拉就明确提出要“解决现实世界的AI问题”。



今天的小鹏，几乎复刻了这一路径。

刚刚过去的科技日上，小鹏围绕“物理AI”发布的四项关键成果：第二代VLA大模型、小鹏Robotaxi、全新一代人形机器人IRON以及汇天两套飞行体系。这些布局与特斯拉的FSD、Dojo超算、Optimus机器人形成了战略上的对齐。

特斯拉在2015年建立OpenAI，2021年发布Dojo训练芯片，2023年推出Optimus机器人，如今已不再是一家单纯的汽车公司。

相比之下，小鹏的跟进速度惊人。特斯拉花了十年形成从芯片、模型到机器人的一体化体系，而小鹏在短短两年内，已建立自研算力平台、AI大模型与三大具身智能产品。

2. 落地竞赛

虽然战略布局高度相似，但小鹏与特斯拉在技术路径的执行上却展现出不同的思路。

在智能驾驶方面，小鹏第二代VLA模型体现出更为开放的技术生态。何小鹏宣布将其面

向全球商业伙伴开源，大众成为首发客户。这种开放性一定程度上区别于特斯拉相对封闭的技术路线。

在算力布局上，小鹏依托阿里云3万卡算力集群，而特斯拉则凭借Dojo超级计算机构建算力护城河。两者都在追求超强算力，但实现路径各异。

小鹏自研的图灵芯片在2250TOPS算力平台上成功搭载了数十亿参数规模的模型，这一规模是行业平均水平的数百倍。

在实际道路表现中，小鹏XNGP在广州晚高峰的实测中接管次数仅为5次，而特斯拉FSD达到19次，相差近3倍。这一数据凸显了小鹏在本土化适配方面的优势。

从汽车到机器人再到飞行汽车，表面上看，小鹏似乎在四处出击，但其背后有着与特斯拉相似的商业逻辑：用汽车业务产生的现金流支撑AI技术的研发，最终实现AI技术的反哺。

这种商业逻辑的核心在于，汽车不是终点，而是AI商业化的现金流管道。

然而，理想很丰满，现实很骨感。小鹏与特斯拉之间，横亘着一道尚未逾越的鸿沟——盈利能力和销量结构。

3. 现实困境

2025年前三季度，特斯拉销量为121.78万辆，而小鹏仅为31.32万辆。更关键的是，特斯拉早在2020年就实现了全年盈利，而小鹏2025年还在为实现单季度盈利而努力。

仔细分析小鹏的销量结构，问题更为明显。

在今年前10个月35.5万辆的销量中，主攻A级轿车市场的MONA M03占比超50%的份额。低价车型占比过高，直接制约了企业的盈利能力。

小鹏的其他车型也屡屡出现“高开低走”的现象。P7+在销量短暂站上月销万辆台阶后，一路向下至5000台水平；G7上市9分钟大定超过1万台，但9月销量就下滑至2960台，环比下滑56.54%。

比销量结构更令人忧心的是小鹏汽车的财报表现。上半年，小鹏汽车总收入为340.9亿元，同比增长132.5%，净亏损为11.4亿元，与2024年上半年26.5亿元的净亏损相比有所收窄。

对于未摆脱亏损困境的小鹏汽车而言，如何兼顾造车和具身智能的资源投入，如何尽快结束亏困走向正轨，是其首要面临的挑战。

尽管在技术路径和商业逻辑上如此相似，但小鹏在资本市场上的表现却远不及特斯拉。截至近期，特斯拉市值超过1.4万亿美元，而小鹏的美股市值则在200多亿美元。

这一差距既反映了特斯拉作为全球电动车领头羊的现有地位，也揭示了市场对其技术优势的认可。但与此同时，这也可能意味着小鹏有着更大的成长空间，随着小鹏AI技术的逐步

落地和商业化，市场可能会重新评估其价值。

从全球科技产业格局看，小鹏与特斯拉的竞争已经超越了汽车领域，本质上是“物理AI”战略的较量。

从追赶到对标，小鹏与特斯拉的较量，已经超越了简单的模仿与被模仿关系。它标志着中国车企在核心科技领域首次与全球巨头站在同一起跑线，并且有望参与定义“物理世界AI”的落地规则。

不过小鹏的当务之急，是在2026年技术全面落地前，先证明自己能够造好车、卖好车、赚到钱。

HTML版本： [小鹏，才是最像特斯拉的中国车企](#)