

中国汽车淘汰赛进入倒计时？何小鹏提出“5家强+0thers”格局

来源：侯品亚 发布时间：2025-11-12 08:58:15

“再过10年，中国汽车厂家可能只剩5家左右强的，其他都叫0thers。”小鹏汽车董事长何小鹏的这番言论，近期在汽车行业掀起轩然大波。

无独有偶，华为常务董事余承东早有预判，称2030年中国汽车市场主要玩家或少于5家；比亚迪董事长王传福更是直言行业淘汰赛窗口期仅三至五年。当新能源汽车渗透率突破40%、年销量超3000万辆的中国市场，正上演着与当年手机行业相似的“野蛮生长”到“残酷洗牌”的剧情，这场关乎数百车企生死的博弈，究竟谁能笑到最后？



热闹背后的隐忧：超百车企的“生存焦虑”

当前中国汽车市场呈现出“冰火两重天”的景象。一面是新能源汽车销量持续攀升，中汽协数据显示，2025年前三季度新能源汽车销量达2890万辆，同比增长35%，市场渗透率升至42.1%；另一面是车企数量居高不下，据国家市场监督管理总局统计，国内拥有汽车生产资质的企业超130家，其中新能源车企占比超60%，但近半数企业月销量不足千辆。

这种“产能过剩”与“创新不足”的矛盾日益凸显。某新势力车企高管私下透露：“现在行业里‘PPT造车’少了，但‘同质化造车’多了，一款热门车型出来，半年内至少有5款仿制品上市，大家都在拼价格、拼配置，却很少有人沉下心做技术研发。”2025年上半年，国内汽车行业价格战波及90%以上车型，平均单车售价同比下降8.3%，但研发投入占比超过5%的车企不足10家，这种“低水平内卷”正加速行业洗牌。

“5家强”的竞争壁垒：四大维度定生死

在汽车行业，技术研发能力直接决定企业生存周期。比亚迪凭借刀片电池、DM-i超级混动、e平台4.0等核心技术，构建起强大的技术护城河，2025年前三季度研发投入达210亿元，占营收比重6.2%，其自研的碳化硅模块成本较行业平均水平低30%，电机效率突破97%。小鹏汽车则聚焦智能驾驶，XNGP 4.0系统实现城市、高速、泊车全场景无图智驾，智驾研发团队超3000人，专利数量超2000项。

反观部分二线车企，研发投入捉襟见肘，甚至依赖外部技术供应商。“我们的智驾系统是采购的第三方方案，虽然能快速上车，但后续升级迭代受制于人，用户体验始终比头部企业慢半拍。”某二线新势力车企工程师坦言。技术上的“代差”，正成为拉开车企差距的关键。

全球供应链的不稳定，让“自主可控”成为车企的重要课题。比亚迪通过垂直整合，构建了从电池、电机、电控到整车制造的全产业链布局，旗下弗迪电池产能占全球28%，半导体业务实现IGBT芯片自给率超90%。华为则通过“HI模式”与车企深度合作，打通鸿蒙座舱、智能驾驶、电驱系统的生态链路，已与长安、奇瑞等车企共建5个联合研发中心。

而供应链掌控力薄弱的车企，正面临“断供风险”。2025年二季度，由于某核心芯片供应商产能受限，三家新势力车企被迫停产两周，直接损失超10亿元。“没有供应链话语权，就没有定价权和交付能力，在淘汰赛中只能任人宰割。”行业分析师张翔表示。

国内市场竞争白热化，海外市场成为车企增长的“第二曲线”。2025年前三季度，中国汽车出口量达450万辆，同比增长48%，其中比亚迪海外销量占比25%，在欧洲、东南亚建立6个海外工厂；吉利通过收购沃尔沃、入股奔驰，借助其渠道快速打开全球市场，极氪品牌在欧洲月销量突破5000辆。

相比之下，多数中小车企仍局限于国内市场，海外业务几乎为零。“海外认证、渠道建设、本地化服务都需要大量资金投入，我们现在连国内市场都没站稳，根本没精力拓展海外。”某地方车企负责人表示。这种“偏安一隅”的策略，在全球汽车市场一体化的趋势下，生存空间将越来越小。

头部车企已开始从“交通工具制造商”向“智慧出行服务商”转型。蔚来通过换电站、NIO House、用户社群构建起独特的“蔚来生态”，用户复购率达65%，转介绍率超50%；华为与车企合作的“鸿蒙智行”，实现手机、汽车、智能家居的无缝连接，用户生态规模突破8亿。

而中小车企仍停留在“卖车赚差价”的传统模式，缺乏用户粘性。“我们没有能力做生态，只能靠低价吸引用户，但低价用户忠诚度低，很容易被其他品牌抢走。”某新势力车企市场总监无奈地说。

“Others”的生存空间：细分市场与差异化突围

“5家强”之外的车企并非完全没有机会，细分市场和差异化竞争可能成为其“避风港”。理想汽车聚焦“家庭用户”，凭借大空间、舒适性和增程式技术，在30-50万元家庭SUV市场占据35%份额；极氪聚焦“性能车”市场，极氪001 FR零百加速2.02秒，吸引了大量年轻性能爱好者。

此外，部分车企通过“专精特新”路线存活，比如专注商用车领域的宇通客车，在新能源客车市场占有率超40%；专注低速电动车市场的雷丁汽车，在三四线城市及农村市场拥有稳定客户群。“未来‘Others’不会消失，但会高度细分，每个细分市场可能只有1-2家头部企业存活。”张翔分析道。

淘汰赛加速：三大因素倒逼行业洗牌

政策退坡是淘汰赛的“催化剂”。2025年是新能源汽车补贴完全退出的第二年，地方政府的购车补贴和牌照优惠也逐步取消，车企失去了政策“保护伞”，盈利能力面临严峻考验。2025年前三季度，国内新能源车企净利润率平均为1.2%，较2023年下降2.5个百分点，15家车企出现亏损，其中8家亏损超10亿元。

资本收紧是淘汰赛的“加速器”。2025年新能源汽车行业融资额同比下降45%，不少中小车企面临“融资难、融资贵”的问题。某新势力车企创始人透露：“我们已经融了5轮资，但还是没能实现盈利，现在投资方对新能源汽车项目非常谨慎，估值也降了很多，再融不到资可能就撑不过明年了。”

技术迭代是淘汰赛的“试金石”。随着固态电池、800V高压平台、L4级自动驾驶等新技术的不断涌现，车企需要持续投入大量资金进行技术升级，否则将被市场淘汰。2025年，搭载固态电池的车型陆续上市，续航里程突破1000公里，充电时间缩短至10分钟以内，那些仍采用传统锂电池技术的企业，市场竞争力将大幅下降。

何小鹏所说的“10年只剩5家强”，并非危言耸听，而是汽车行业发展的必然趋势。从手机行业的发展历程来看，当年的“中华酷联”到如今的“华米OV”，行业洗牌用了不到10年时间。汽车行业由于产业链更长、技术壁垒更高，洗牌周期可能会更长，但趋势不会改变。

HTML版本：[中国汽车淘汰赛进入倒计时？何小鹏提出“5家强+Others”格局](#)