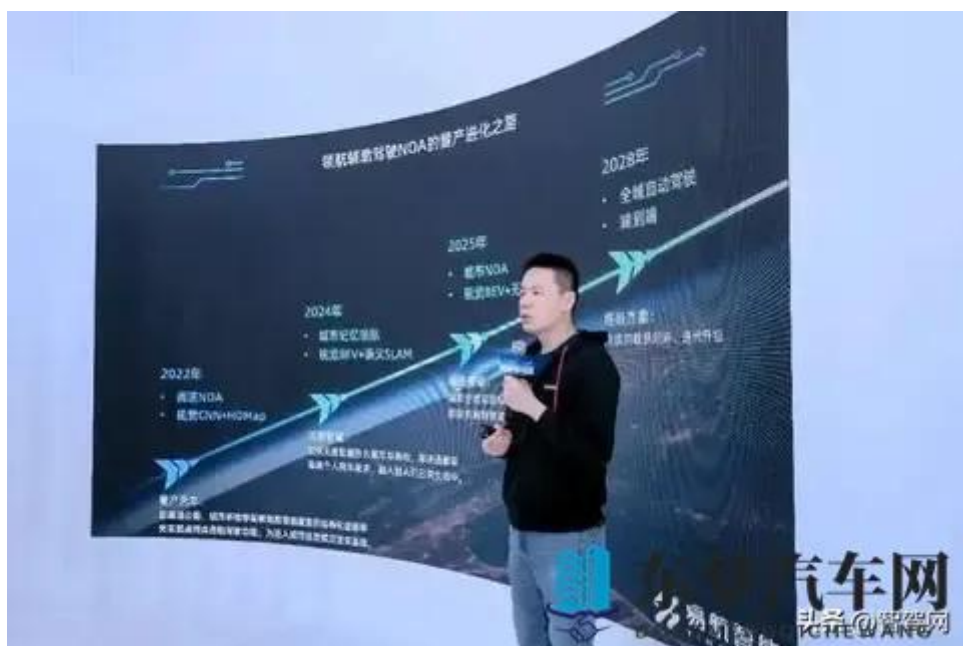


# 一家「非著名」智驾公司的十年

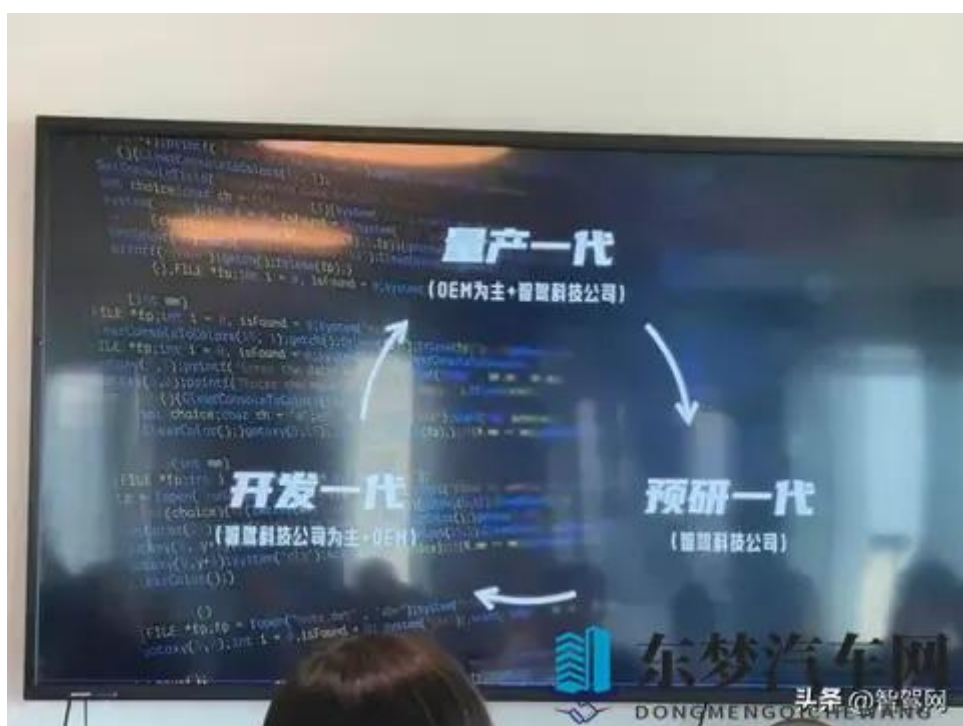
来源：韩意威 发布时间：2025-11-13 01:53:18

智驾没有终局，机会还在。

文 | 智驾网 零酱



编辑 | 雨来



未来智驾公司真的只会剩下三家吗？



进入2025年，智驾赛道正在迅速收敛，资本、媒体的关注度在迅速向Momenta、卓驭、华为车BU、地平线等明星公司身上聚焦。

但在这场竞争中，依然有多家非著名智驾公司在默默前行，他们不是光环满满的第一梯队，但是在诸多量产落地的车型中也有他们一份，他们闯过了一轮轮淘汰赛，来到了依赖数据投喂的大模型时代，易航智能就是这样一家非著名智驾公司，算起来，他们也已经走过了十年。

易航智能最初为媒体关注始于李想和明势资本的投资，易航智能创始人陈禹行从自己母亲的一辆马自达6起步，从服务理想汽车慢慢扩展至上汽大通、北汽、奇瑞等品牌，从地平线生态企业，慢慢开启与车企联合研发的新一代合作模式，易航智能的十年步步为营，虽没有占到舞台中央，但依然是智驾江湖不可忽视的一员。

### 01. 一家「非著名」智驾公司

从普通人的视角来看，易航智能创始人兼CEO陈禹行的履历称得上「天才少年」模板：

十五岁进入西安交大少年班；

随后进入吉林大学师从郭孔辉院士研究驾驶员模型跟车辆控制；

在加州伯克利交流期间做智能车的研究；

博士毕业后，陈禹行直接加入郭孔辉院士的孔辉汽车公司（从事底盘调教、空气悬挂开发等业务）出任先期开发部部长，负责车辆控制算法、驾驶员模型等技术的研发。

然后在国内第一波自动驾驶创业潮中辞职自立门户。

但创业以来，陈禹行有自己的烦恼，相比同时期的创业者，从投资机构的角度来看，自己缺少成功的连续创业史和知名机构背书。

理科出身、相对寡言的性格在那个还需要「讲故事」的创业时代没能给易航智能带来大额融资和漂亮的估值：

「当时有的企业，仅做线控改造就能估值几个亿。」

现在回想起来，陈禹行的语气依然可见的羡慕与不平。

「我们所有的项目都是在有成本落地之后拿到的，我们（其实）也想像其他公司一样，在没有落地之前先拿到一笔钱。」

与「有的企业」不同，易航智能的第一笔融资，是自己用产品「跑」出来的。

2016年，明势资本董事长黄明明在易航智能成立第二年给陈禹行抛出了一个颇具挑战的机会：

「你们的智能驾驶要能从长春开到北京，我就投你们。」

陈禹行带着三个人从感知硬件开始改造自己母亲的一台马自达6。

一个月后，这台车载着当时尚未更名为理想汽车的「车和家」工程师和明势资本投资人一起驶上了京哈高速。

但钱该花的花，该省的还是要省，陈禹行并没有真的将车开到北京，而是从长春开到沈阳后折返，在完成了这场近800公里的长春至沈阳的折返跑之后，易航智能收获了第一笔来自车和家的融资，2016下半年，易航的估值达到了4800万元人民币。

对于这笔融资和当进的估值，陈禹行表示：

「理想给的估值与融资金额都不是最高的，易航有其他渠道可以拿到更多的钱，但易航还是选择了理想。」

当然，除了与李想本人互相欣赏外，更关键的是，这份投资让易航后续承接理想的项目变得顺理成章。

双方的合作在理想推出第一款量产车时，升级到承接理想One车型全体系业务（软件+硬件）。

有媒体报道称，在2018年范皓宇（现任理想汽车高级副总裁）加入理想之前，陈禹行甚至兼任理想自动驾驶负责人的角色——在很大程度上，这段时间里的易航智能就是理想的「自动驾驶」部门。

理想当时的目标很具体——对标特斯拉Autopilot的体验，且要尽快量产。

在2019款理想ONE的身上，出于稳定性的考虑，易航给理想提供的硬件是「一个域控制器+一个摄像头」的组合。虽然这种形式会提高成本，但是基于这一组合可以实现行泊一体的功能，整体而言更有性价比。

但在整套智驾方案的组合上，2019款理想ONE采用了可以更快标准化交付的Mobileye EQ4，易航智能则主要负责后续的规划、控制等功能模块。

稳定交付的新车让理想ONE一炮而红，但在智驾方面，缺点也显而易见。

有前易航员工向媒体爆料称：

「最开始做Mobileye EQ4的时候，Mobileye黑盒的弊端对易航的限制非常大，后者只能在规控端做一些优化。」

陈禹行在回顾十年经历时表示：

「我们当时在做开发的时候发现，很多功能只要在感知上做一些提升就能把整体功能做强很多。」

这种现象无疑意味着需要绕开Mobileye自建感知能力，但这自然也引发了新的矛盾。当时有报道称，在双方的一次谈判中，Mobileye用带有「威胁」意味的口吻同理想交涉：

「如果你们还希望我们提供芯片，那就把你们车上的摄像头拿掉。」

彼时Mobileye的强势和相对滞后的响应速度，让易航智能和理想同时意识到了全栈自研的重要性。

对于理想，这开启了后续与地平线的合作和自研智驾之路，而对于易航智能，其感知团队的搭建正式提上日程。

## 02. 把红旗插到Mobileye大本营去

由于Mobileye的封闭性，原本互相成就的理想与易航智能不得不在2021改款理想ONE的项目上分手。

此后，易航智能陆续为比亚迪、广汽、威马等车企提供域控制器、摄像头、毫米波雷达等硬件在内的智能驾驶系统。

2019年3月，易航获得广汽资本旗下基金1亿元的B+轮投资，同时广汽曾经和易航智能探讨过两次泊车项目，但最终因各自开发节奏不同未能成行。

而在一次给政府的POC（Proof of Concept概念验证）项目中，作为当时唯一自研AEB解决方案的企业，易航智能的AEB功能引起了雷诺的兴趣。

这是一个让陈禹行心心念念的「黑衣人」的故事。

在整套AEB功能的开发中，一个技术难点是要突破ENCAP要求的转弯工况难题，难度远高于国内的简化方案。

当时一批又一批法国工程师来到中国，从白天测到晚上，把所有的ENCAP工况都测了一

遍。

在一次夜间无路灯工况的测试中，一位法国工程师突然脱下自己的黑色外套，围在了测试假人原本的蓝裤子上，模拟了一个几乎全黑的障碍物形态。

对于这一突发场景，陈禹行回忆：

「当时觉得很新奇，甚至没觉得紧张。」

好在最后测试车辆在距离假人1.5米处顺利刹住，彻底打消了法国人的疑虑。

后续在量产过程中，为了适配欧洲路试适配窄路、多自行车横穿、低AEB误杀容忍度等场景，易航这套系统在欧洲进行了大范围的路试。

2022年2月，由雷诺江铃集团生产的雷诺Mobilize Limo(图片)和江铃「羿」车型正式出口欧洲，易航的纯视觉AEB方案成功搭载在雷诺车型上，在西班牙、法国、德国等国拿到了销售几千辆的成绩。

易航智能设立的技术+量产目标第一次在雷诺的身上落地，成为国内首家实现全栈智驾方案出海欧洲的第三方供应商。

这套方案不仅在ENCAP主动安全获五星评分，后续还在以色列售卖了几千台。

「在Mobileye的老家有一个（我们做的）全栈自研感知的算法，在那边量产让我们感觉是很振奋的一件事。」

### 03.「最便宜」的智驾系统

2021年底，整个智驾行业曾陷入一段时间的低谷，曾经涌动的热钱突然变得谨慎。

但陈禹行对媒体表示，「非著名」智驾公司在行业低谷的时候的优势，就是不太容易受影响。

那一年，上汽启动大通G90智驾方案开发，易航成为备选项之一，与另一家相对更为知名的公司一同竞标，两个团队都想第一个做出高速NOA。

这一项目的技术难题是大通G90是燃油车，其与电动车的运作逻辑差异巨大，感知、规控等所有模块都需重新适配；项目时间紧迫，两个团队都面临技术与进度的双重压力。

但在大通和易航团队的共同努力下，易航智能帮助大通G90完成了上汽集团内第一个实现高阶NOA功能的项目，而且G90成了国内第一个搭载NOA功能的MPV车型。

此后上汽大通几乎将全量车型的项目交给了易航，只要上汽大通有自身的新规划，都会选择易航作为供应商。

在与上汽大通的合作落地之后，2022年易航智能又收获了与北汽的合作，当年的BJ40系



列车型搭载易航智能的L2级前视一体机（集成摄像头等传感器的硬件套件）和L2+级高速NOA方案。

2024年9月，北汽产投参与了易航智能的C轮融资。

此后，易航与北汽研究总院达成合作，北汽通过研究总院的量产项目都优先考虑易航，双方在核心项目上采取联合开发的模式，北汽给了易航智能不少平台化的产品，帮助易航大大提高了经验的复用率。

目前，易航智能已经完成C+轮融资，最新一次融资是在今年5月12日，地平线参投约2亿后占股9.27%，成为其第四大股东。

亿航智能是地平线生态链上的企业之一，双方的合作始于2024年，易航智能基于地平线J6E/M研发了中阶方案，成为地平线生态里面最早拿到中阶定点和量产交付的合作伙伴之一。

亿航智能在2024年北京车展发布的「笃行」城市智驾平台，采用了BEV架构，官方命名为「灵眸」，囊括了城市智驾标准版、城市智驾性能版和城市智驾全能版三个不同版本。

在笃行平台上，主推的即是基于地平线征程6E的方案，它有四种不同配置（主推配置是7V1R配置），可以实现L2全功能场景以及城市记忆领航、高速NOA、记忆泊车等L2+功能。

目前，易航智能的高阶方案也已经可以实现车位到车位的能力：

城市记忆领航方案（pro）：基于单颗地平线征程 6M，具备无图城市记忆领航辅助驾驶、跨楼层记忆泊车等高阶智驾能力；

全场景领航方案（Max）：基于两颗英伟达 Orin 芯片，通过端到端技术实现车位到车位的全场景智驾。

在「笃行」平台发布时，陈禹行曾表示，

「我们可以实现低于5000元的7V1R方案，并且增加记忆行车功能。如果有车厂对成本比较敏感，我们还推出了一款5V1R的更低成本方案，具备实现极致性能的高速NOA功能。」

而在一年后，陈禹行将这一售价数字细化到了4000元，并继续有下探的空间：

「这个4000块钱包含硬件和传感器的成本，还有一部分自己的成本，下探的空间就是我们继续开发的软件算法，如果拥有更多的客户来平摊，成本我认为会继续下探。」

在「全民智驾」的浪潮之下，高性价比是易航智能最大的竞争资本。

#### 04. 「联合开发」正成为解决方案企业共识

创业十年，陈禹行直言看过了太多的公司从辉煌走向落寞，而这些倒掉的公司都存在一个共同的问题：

「他所解决的问题和他创造的价值不是客户真实的价值。」

回归到创业的本质，即是「无技术」或「技术无法量产」的公司没有办法解决车企的刚需：

「车企不会再支持他。」

相关数据显示，2025年1-7月搭载高速NOA的车有190多万辆，比去年增加了185%。智能化的普及速度大有超过新能源化的趋势。

现阶段行业最关心的是，如何安全地解决城市高频使用场景。

而OEM的焦虑是如何将技术传势转化为实打实的销量，而从技术角度看，车企希望在智驾领域被解决方案公司带着走，但又能不失自身特性。

陈禹行总结了四点「OEM对供应商的核心需求」：

1. 有全局能力——为车企自主开发模块的量产兜底。

供应商需具备软硬全栈、感知规控经验，能结合多类车企（海外/传统/新势力，油车/电车）需求提建议。

2. 量产技术位列第一梯队——紧跟技术迭代。

行业主流技术路线经历了从CNN→BEV→端到端的变化，供应商企业应该有领先的技术，同时不断探索新的路线和功能。

3. 具备长期技术领导力——能规划技术路线，带领车企应对下阶段需求，而非仅满足当下。

每个阶段都会有一些公司倒下，车企的「不安全感」需要被安抚。陈禹行举例称，某家车企曾经向他抱怨自己内部孵化出来的公司效率比车企还低：

「在行业发展这么快的阶段，我们肯定是希望智驾公司带着我们车企向前走，现在发现我们车企还得带着内部孵化的智驾公司向前走，我们投入了那么多，这是划不来的事情。」

4. 联合开发、共生合作——供应商需要提供开发思路和方法论，助力车企功能定义与测试，共生模式具有长期优势。

智驾供应商与车企业联合开发被陈禹行认为是今后双方合作的新范式。

这一合作模式的前提是，供应商和车企存在先天性的分歧和矛盾：

供应商追求平台化与规模化，希望通过标准化方案实现可复制的量产收益；而车企更关注差异化，希望智驾系统能体现品牌特性，形成差异化竞争力。

而经过近十年的相互博弈，供应商与车企的关系正在完成「供应商主导—车企自研—二

者共生合作」的转变。

这并非陈禹行的独家洞察。

在9月底与千里科技的交流过程中，CEO印奇同样向智驾网表述了几乎完全相同的判断。

当时的印奇，将吉利与千里的合作形容为「你中有我」的开放模式，他认为，这一模式值得行业借鉴。

陈禹行与印奇二人只是在表述上有所不同。

事实上，目前除了华为乾崮、地平线和Momenta外，包括千里+吉利、轻舟智航+奇瑞、元戎启行+长城、卓驭+大众系等智驾方案解决商也正逐步与车企形成绑定的联合研发模式。

换言之，这一趋势正在逐渐成为行业共识。

在具体的方法论上，陈禹行和其团队在与上汽的合作中摸索出了属于易航的联合开发的「三代并行」合作框架：

量产一代：车企主导，供应商辅助。

由车企主导成熟功能的量产，易航协助组建与培养智驾团队，并在项目交付中承担技术兜底职责。

开发一代：供应商主导，车企共创。

易航主导当前中阶智驾方案的开发与落地，同时进行硬件迭代，优化性价比。车企可基于功能需求与成本目标提出要求，与供应商共同定义产品方向。

预研一代：供应商引领，面向前沿。

易航独立负责下一代智驾架构的前沿探索，包括端到端城市 NOA、世界模型等方向，为车企提供前瞻技术储备。

在这一合作框架下，车企的量产需求和供应商对技术推进的探索都得以保障，另外双方联合开发也能很大程度上避免适配多个供应商导致的资源浪费。

据陈禹行透露，目前易航智能与包括上汽、北汽在内的现有客户已经逐步开始采用「联合开发」的合作模式。

但这一模式也存在一个算不上「弱点」的问题，即如果从集团层面绑定供应商，那各旗下品牌内部必然出现智驾体验的同质化。

如何让基石客户的产品内部做出差异化，应该是包括易航智能在内的智驾供应商们后续需要重点解决的问题。

写在最后：



客观而言，较弱的融资能力的确制约了易航智能的早期发展速度，易航智能没能在创业之初获得明星公司的光环和众星捧月的地位。

陈禹行在反思自己创业过程时，对于那些「先拿钱再落地」的同行者，没有表达不满与批评：

「我们怎么样能像其他公司一样，在产品还没有的时候就能拿到这个项目，我不觉得这是一种缺点，反而这也是一种能力。」

但处在「非著名」地位的易航智能在资本的喧嚣与技术路线的频繁更迭之外，可以更冷静、理性地思考产品落地的逻辑，这为其后续选择「技术+量产」的双轮驱动方案打下了基础。

站在一个正在到来的新十年，陈禹行对未来的看法相对乐观：伴随着汽车行业的逐渐稳定，与之相伴的自动驾驶行业正逐渐趋于平稳、务实。

「回顾过去十年，我们的目标就是为用户创造真实价值，这也让我们一次次回归到行业本身，回归到商业本身，回归到产品本身。」

在华为、地平线、Momenta等「明星」智驾供应商走上前台划分智驾版图之时，对于易航智能这样的「非著名」公司，正在适合自己的「共生」模式下蓄势成长。

「我们一次次的穿越行业周期的低谷，也能把握行业的高峰时刻。」

智驾没有终局，机会还在。

HTML版本： [一家「非著名」智驾公司的十年](#)