

2026年的智驾竞争，只有两种选择？

来源：陈娇生 发布时间：2025-11-13 21:45:52

“汽车辅助驾驶竞争将在 2026 年结束，国内最终只会有三家参与者胜出。”

Momenta创始人兼CEO曹旭东看似“武断”的预判，揭开了大家不得不面对的现实问题。智驾竞争从辅线到主线，从摸索尝试，到遍地开花，混战了这么多年，总该有个阶段性“总结”了。



而生态闭环型智驾、车企自研型智驾等辅助驾驶技术路线占据市场主流的现状，也更加清晰的指向了一个现实：当下，智驾探索阶段基本过去，下一阶段智驾竞争路线逐渐清晰，车企们不管是否愿意，大家都已经站在了需要抉择的“岔路口”。

只不过，这一次的选择关乎生死存亡。是赌自研，还是抱大腿，车企“押注”，买定离手。



01智驾岔路口的两条路

不管2026智驾终局是否会到来，智驾发展的确已经来到了岔路口。近些年，大大小小的车企纷纷入局，表面上看着是百花齐放，实际上最终能够形成主流的也不过就那么几条路径。具体来说，可以分成三条路径：一是以华为乾崮为主要代表的生态闭环型智驾，绑定车企直接就能实现规模化落地。二是以小鹏、比亚迪、理想、蔚来、奇瑞等头部车企为代表的车企自研型智驾，打造的是专属技术体系。三是以奔驰、丰田、日产、别克、宝马等外资车企为代表的开放赋能型智驾，也就是“车企+专业智驾公司”的联合开发模式。



看上去是三条路径，但是给车企的选择只有两个。换句话说，这是一个只有两条路的岔路口：要么自研，要么“抱大腿”。自研之路相当于是——一条构筑技术壁垒的长征，时间、实力、钱缺一不可，关键是几十个亿投入进去，能不能在市场上翻起浪，这还不一定。万一技术路线错误，市场需求出现变化，前期投入直接打水漂。抱大腿相当于借船出海，“车

企+专业智驾公司”或是“拿来就用”存在一定差异，本质上也都是与更厉害的科技巨头合作，快速实现产品智能化升级。

两条路的本质没什么大的差异，说到底，都是为了提升自家产品的技术壁垒，在市场上拿到更多的“话语权”。不过，“活下来”之外，依然存在关于“灵魂论”的争议。自研的压力确实巨大，但其优势也非常明确，技术同质化的可能性降低，更能在市场上形成差异化优势。一旦成功，车企“辨识度”必然会增加。这么来看，这算得上是一条长期主义道路，以前很多大厂提到过的“灵魂”也能因此得以坚守。

而“抱大腿”等于是智驾核心技术在别人手里，一方面存在技术同质化的风险，难以形成独特的竞争优势；另一方面存在“过度依赖”的可能性，合作中自然是“共赢”状态，万一供应商“撤离”，车企本身的竞争力可能会断崖式下滑。

02不同阵营的不同选择

“过去两年辅助驾驶领域已发生质变：硬件成本直接腰斩，用户体验却实现 10 倍跃升，这种“性价比爆发”让其从高端选配向全车系标配加速渗透。”

曹旭东的另外一些看法，可以看作对其“武断”结论的解释。当智驾“性价比”大爆发，车企总要算一笔“是否划算”的账。现在的确有不少已经通过自研路径获得竞争力的车企，比如新势力中的小鹏、理想、蔚来，或是今年智驾爆发的奇瑞等传统选手。但忽视不了的是，这些车企投入的人力、物力、财力都不一般。就拿奇瑞来说，奇瑞曾试图通过旗下大卓智能推进自研智驾路线，然而受限于研发投入不足、核心算法突破乏力，大卓智能一直都没有真正的自研技术壁垒，量产方案高度依赖外部供应商的技术集成，更谈不上去和头部竞争。之后，奇瑞为扭转产品竞争力劣势，将雄狮科技、大卓智能与研发总院相关业务整合，成立统一的“奇瑞智能化中心”，这才有了“猎鹰大模型”。重构自研体系、摆脱外部依赖，看起来挺“励志”，背后要砸多少钱，不用想也知道。

谈钱太现实，但是事实就是，并非所有车企都有能力走自研之路。比如有些实力单薄的车企，活着都困难，根本没必要去搞自研。把钱用在刀刃上，选择与华为或Momenta合作，借助成熟技术快速推出智能驾驶产品，既能满足市场需求，又能控制成本，这不比说不定什么时候就把自己“耗死”了的“自研”更务实。当然，如果是吉利、奇瑞、比亚迪一类的传统车企，倒可以在智驾方面权衡一下。毕竟这些传统车企底子在那摆着，凭借自身强大的技术研发能力和资金实力，在智能驾驶领域可以拥有更多选择，甚至采取自研与合作并行的策略，也不是不可以。比如比亚迪有自己的“天神之眼”智能辅助驾驶系统，同时，比亚迪也和Momenta合作，提升部分车型高速NOA能力。

而对于广汽丰田这类合资车企来说，“借东风”显然更加合适。很多合资品牌之前在电动化转型的时候就是吃了“自研”的亏，本身新能源的底子就不怎么样，结果还非得坚持“灵魂论”，结果导致连新能源步调都和主流趋势不一致。现在，广汽丰田与Momenta和

华为都展开了深度合作，目前来看，效果还不错。据华为智能汽车解决方案 BU CEO 靳玉志透露，目前搭载乾崑智驾的上市车型已达 28 款，覆盖鸿蒙智行“五界”、阿维塔、深蓝、广汽传祺、奥迪等多品牌，累计交付量已突破 100 万辆。这一数据也足以证明，“抱大腿”对于很多车企来说，也是一条光明大道。

03 “大腿”背后的差异

当然，“抱大腿”也不是随随便便的抱。对于选择“抱大腿”的车企来说，怎么抱？抱谁的？这都需要深思熟虑。虽然前几天刚有专家说“智能网联没有头部”，但这并不代表智驾领域没有跑在前面的选手。现在抛开自研那条路上的车企，大家比较认可的智驾“领跑者”主要就是华为和Momenta。从特点上来说，前者主要是全面布局，后者擅长专精突破。

这两个特点很好理解，华为从底层的芯片研发，到感知算法，再到决策与规划算法都有一套自己的技术体系，等于是一个完整的生态系统，可以为车辆提供全方位的智能驾驶解决方案。Momenta则专注于端到端大模型技术的专精突破，基于深度学习的端到端架构，能够直接从输入的传感器数据输出车辆的控制指令，Momenta的飞轮大模型大家应该都听过，现在Momenta R6飞轮大模型已经可以很好地适应复杂多变的路况，可以不断提升驾驶体验的流畅性和智能性。

如果有点资本，实力又不足以支撑智驾自研，“背靠华为”显然能为车企立足市场，带来更大的助推。别的不说，起码在智驾竞争这么激烈的时候，有华为的名气和技术撑着，只要品牌口碑在，总归可以活下来。当然，选华为要付出的代价还是非常高的，毕竟，人家的技术优势是以高昂的研发投入为支撑的，好东西总会要贵一点。

那么，实力资金都一般的那部分车企怎么办？这个时候，Momenta的性价比优势就派上用场了。Momenta在成本控制方面表现出色，通过优化算法和硬件选型，Momenta能够为车企提供性价比更高的智能驾驶解决方案。如果主打“亲民”的中低端车型这一块，Momenta当然比走高端的华为更实在。而且，Momenta注重与车企的深度协同，车企的个性化需求也能被满足。

04结语

目前来看，2026年智驾进入竞争终局的说法还是太过“武断”，即便科技巨头们与自研车企之间可能产生“三国杀”的局面，但技术始终都是向前的、流动的、多样的，所以大概率不会突然“终局”。不过，充满变数的发展进程里，车企们仍然需要在岔路口及时做出选择，激烈竞争环境下，自研或是抱大腿不重要，生存更重要。当然，能在生存之余守住自己的“灵魂”自然更好。