

# 从加分项到回血包 车企被迫拿智驾“开刀”

4月28日比亚迪的一纸调价公告,像一块石头扔进了本就不平静的车市。不是整车普涨,而是精准瞄准了“天神之眼B辅助驾驶激光版”选装包——从9900元涨到12000元,涨幅21%。

然而,这不是一次孤立的营销动作。仅两天后,4月30日长安启源跟进发布调价声明,受全球车规级芯片成本大幅上涨影响,5月7日之后生产的启源Q07天枢智能激光版,官方指导价上调3000元。事实上,开年至今已有多家新能源车企陆续通过各自方式调价,从特斯拉、奇瑞星途到小米、问界等,所有调价动作无一例外,全部指向搭载高阶智驾系统的车型或选装包。

对此,有业内人士认为,持续两年多的价格战把全行业拖到了盈亏边缘,而上游成本的突然暴涨,无疑压垮了车企靠“赔本赚吆喝”维持的脆弱平衡。曾经用来打差异化、抢用户的智能驾驶,正在变成车企消化成本、守住生存线的最后一道防线。

■新快报记者 刘佳淇

## 多家车企调价 为何只涨智驾版本?

2026年的车市,走出了一条所有人都没预料到的曲线。消费复苏不及预期,低价消费惯性依然强劲,所有人都以为价格战还会继续打下去。但从一季度开始,涨价信号就已经在行业内悄然蔓延。

特斯拉率先发难,Model Y长续航、高性能版分别涨价1.8万元、2万元;华为发布新一代896线激光雷达,搭载该雷达的尊界S800和问界M9比192线版本贵1万至2万元;小米SU7全系涨价4000元,雷军在发布会上直言,仅标准版的材料成本就增加了近2万元;蔚来、极氪、小鹏也先后确认,二季度上市的新车型,价格将普遍上调5000元至1万元。而比亚迪4月28日的官宣调价,则把这场“暗涨”变成了全行业的明牌。

乘联会数据显示,2026年1-2月,国内乘用车均价较去年同期上涨1.5万元,3月同比上涨0.7万元,其中新能源汽车的价格上行幅度尤为明显。“如果原材料价格再涨,最后一定会传到终端,形成汽车价格整体上涨,这是大概率的事件。”岚图汽车董事长卢放放前的预判正在变成现实,卢放表示:“汽车产业全价值链最后一定要有利润,哪怕是微利才能循环下去,不能一直是负的,这样不符合商业逻辑,也不符合市场规律。”

从目前的情况看,压垮车企的,不是电池,是存储芯片。记者了解到,引发本轮涨价的核心推手,是平日里几乎不会被消费者注意到的车规级存储芯片。

从去年下半年开始,车载DRAM内存、NAND闪存价格开启了近乎失控的暴涨模式:8GB车规级DDR4颗

粒单价从年初的3.78美元,一路飙升至年末的16.514美元,全年涨幅高达337%;车规DDR5现货涨幅超过300%,主流车用eMMC芯片价格直接翻倍。

多家车企负责人曾公开表示,存储芯片呈现持续季度性上涨,单季度涨幅稳定在40%至50%,2026年单车存储相关成本将增加数千元。而受影响最大的,正是搭载激光雷达和大算力芯片的高阶智驾车型。据瑞银测算,仅存储芯片涨价一项,就导致智驾车型单车成本增加3000至7000元,这一数字已经超过了动力电池价格波动带来的影响,成为当前车企面临的最主要不可控成本。

## 多重成本压力下 芯片自研是否可取?

同样值得注意的是,动力电池原材料的“过山车”式行情,进一步加剧了车企的成本压力。罗兰贝格全球高级合伙人郑贇指出,锂价近年来从七八万元/吨飙升至60多万元/吨,随后又暴跌至6万元/吨,近期又回升至15万元/吨左右。这种剧烈的波动让车企根本无法做长期的成本规划,而动力电池成本占据新能源整车成本的30%以上,每一次价格波动都会直接传导至生产端,进一步压缩车企本就微薄的利润。

实际上,成本压力还在沿着产业链向下传导。4月中旬以来,国内轮胎行业迎来年内第二轮集体涨价潮,超过70家轮胎企业发布涨价函,乘用车胎涨幅普遍在2%-5%之间。天然橡胶减产、合成橡胶受国际原油价格暴涨带动,部分品种价格实现翻倍上涨,炭黑等化工原料受环保限产政策影响,单月价格涨幅达13%,多重因素推动3月全钢胎生产成本较1月涨幅接近7%。轮胎作为汽车高损耗配套部件,价格上涨也会间接传导至整车生产与售后环节,进一步加重行业成本负担。

面对汹涌的成本压力,头部车企开始把目光投向芯片自研。蔚来自研的神玑NX9031芯片已经全系装车,新款乐道L90也将搭载。蔚来创始人李斌算过一笔账:蔚来高峰期每年采购英伟达OrinX芯片的支出高达3亿美元,以当前几十万颗的年用量来看,自研在降本和提升毛利上确实具备可行性。

但自研芯片不是谁都能走的路。黑芝麻智能首席战略官杨宇欣直言,一颗大算力自动驾驶芯片的研发投入通常超过10亿元,周期长达3-5年。他以手机行业类比,全球仅苹果实现了芯片全栈自研,当行业分工成熟后,全面自研并不具备普适性。单一车企的产销规模很难支撑自研的成本摊薄,且随着智驾技术路线收敛、芯片性能趋同,自研打造差异化的窗口期也正在快速收窄。

## 智驾成定价分水岭 供需博弈进入深水区

有意思的是,面对上游成本压力,国内车企并没有出现过去那种无序的涨价潮,反而不约而同地选择了同一种策略:把成本压力精准地转移给智驾用户。

尽管各家车企采取的涨价形式不同,但内核完全一致:智能驾驶已从品牌营销卖点,彻底转变为车市的定价分水岭和利润缓冲屏障。品牌智驾技术的市场认可度,直接决定了企业的成本消化能力和生存空间。

来自乘联分会秘书长崔东树披露的数据更能说明问题的严重性,2026年1-3月,国内汽车行业利润总额784亿元,同比下滑18%,销售利润率降至3.2%,这一数字已经无限接近行业的盈亏平衡线,行业整体进入微利运行状态,任何一点微小的成本波动,都可能让一家车企陷入亏损的泥潭。

有业内人士分析认为,对车企而言,短期内只能在销量与利润之间寻找动态平衡,通过优化产品结构、提升高附加值智驾车型占比来消化成本;长期破局的核心,仍然是供应链自主可控与核心硬件的自研替代。

尽管不少车型的智驾版本已经官宣涨价,但记者在广州多家4S店走访时发现,看车的消费者依然在反复追问:“什么时候会有优惠?”“会不会过两个月又降价了?”一边是车企死死卡在盈亏红线上的生存底线,一边是消费者“越涨越等”的消费惯性,这种供需两端的认知错位,正在演变成一场前所未有的博弈。曾经是车企攻城略地“矛”的智驾,如今成了它们守住生存底线的“盾”,而这场错位的拉扯,或将成为未来半年甚至更长时间内,左右车市走向的核心矛盾。

## 一周人物 |



## 段建军“归巢” 全面执掌 沃尔沃大中华区业务

5月11日,随着沃尔沃汽车官宣大中华区管理层换帅,原奔驰在华首位中国籍CEO段建军,开始全面执掌沃尔沃大中华区研产销全价值链端到端业务。这位被业界戏称为“段子手”的金牌经理人,时隔30年从沃尔沃售后技师的起点重回老东家执掌全局,备受行业关注。

段建军与沃尔沃的缘分始于30多年前,2013年加入奔驰并迎来职业生涯的高光时刻,13年间带领奔驰完成从BBA末位到榜首的惊天逆袭,推动中国连续十余年稳居奔驰全球最大单一市场,助力品牌达成在华产销“双500万”里程碑。即便在2025年行业价格战白热化、车市整体下行的严峻环境下,他仍带领奔驰牢牢守住40万级高端市场与百万级顶级豪华市场双份额第一。产品与转型层面,他率先落地“品牌更中国”核心思路,推出14款本土化专属车型,同时以稳中求进的节奏推进电动化布局,巧妙平衡了燃油车基本盘与新赛道卡位。可以说,段建军擅长的豪华品牌价值塑造、渠道激活与本土化运营,正是当下沃尔沃最稀缺的核心能力。

## 记者点评

当前,沃尔沃深陷系统性困境:销量连续三年疲软,2024年跌至五年低谷,2025年更是迎来十年首度年度亏损,中国市场营收暴跌23%,陷入“以价换量、有量无利”的恶性循环。其中,电动化转型滞后是核心症结,2024年其在华新能源渗透率不足10%,远低于行业主流水准,智能化短板也越发凸显。

段建军面对的绝非单纯的营销问题,而是产品、技术、组织的全方位挑战。如何在保留“安全”核心基因的同时快速补齐智能化短板,重塑品牌溢价,将是上任后的首要考题。留给这位“救火队长”的时间并不多,未来半年的市场表现,或将直接决定沃尔沃在中国豪华车市场的最终排位。

(新快报记者 刘佳淇)

## 一周股市 |

### 汽车整车动态行情

5日跌幅前九 (05.06-05.12)	
海马汽车(000572)	-4.47%
长安汽车(000625)	-3.78%
比亚迪(002594)	-3.64%
广汽集团(601238)	-3.41%
上汽集团(600104)	-2.76%
赛力斯(601127)	-2.25%
北汽蓝谷(600733)	-1.55%
长城汽车(601633)	-0.90%
江铃汽车(000550)	-0.21%



更多优质汽车资讯  
请关注新快报汽车视频号及新快网汽车频道

■本版制图:廖木兴

