

## 汽车周刊

日均3.6款新车涌入市场  
“速成车”争议背后监管风向趋紧

“开发周期短,不等于‘速成车’”“有些时间,我们真的不敢省”……过去一周,围绕“速成车”的讨论在汽车业内持续发酵,多家车企高管相继公开表态。观点交锋之下,新车研发提速与产品质量之间的张力,成为备受关注的行业议题。

当前,国内乘用车市场正处在存量竞争阶段,新品上市节奏稍有滞后,便可能被竞品分流;与此同时,召回数量攀升、部分车型故障频发,产品安全底线不容退让。在日均3.6款新车型投放市场、研发周期从传统三年左右压缩至一年半左右的背景下,中国汽车产业正经历一场关于开发效率与质量保障的再平衡。

■新快报记者 刘佳淇



■廖木兴/图

新车投放密度持续走高  
高管就“快慢”标准各抒己见

据行业统计,2026年1-5月国内市场累计推出542款新车,折算下来平均每天就有3.6款新品和消费者见面。上新节奏加快的背后,是整车研发周期的持续压缩;传统燃油车时代,一款全新车型从立项到量产,完整的研发验证周期普遍在36个月以上,底盘、动力、耐久性每一项都要经过全工况打磨;相比之下,如今不少品牌全新车型的研发周期已经压缩到18个月左右,而年度改款、配置升级类车型的周期更短。这样的密度,让比亚迪执行副总裁何志奇都忍不住感叹:“彻底疯了,这可是汽车!”

围绕“速成车”的争议,核心分歧从来不是“能不能快”,而是“提速的底线在哪里”。不同车企负责人先后亮出态度,但所有判断最终都指向同一个核心:验证流程是否完整。

奇瑞汽车执行副总裁李学用多次公开谈及这一话题。8月10日,他在社交平台发文直言:“汽车不是快消费品,它关系到的是千万家庭的安全,扛的是全球不同路况、气候、习惯的考验。有些时间,我们真的不敢省。”两天后的风云T7预售发布会上,他进一步解释:“我们用两年的策划、三年的研发时间,打造了风云T7这款全球纯电SUV。因为全球车快不了一点,需要慢工出细活。”

在他看来,风云T7的研发验证周期,花在了三个“不能快”的地方:“研发不能快,产品需要反复打磨;验证不能快,可靠需要真实场景检验;全球用户共创不能快,需要听见不同市场的声音。”他也坦言,外界常说“奇瑞造车慢”,“这话我们听得不少,也认。尤其在今天的环境下,确实‘不合群’”。

在8月11日的小鹏G9L预售发布会上,小鹏汽车董事长何小鹏明确表示,G9L项目早在三年前便已启动,该车历经三年全球路试,覆盖26个国家及地区,累计测试里程超过674万公里,绝非“速成车”。

北京现代总经理李凤刚则从研发流程层面划清了边界。他点名,整车开发分为DV设计验证和PV量产验证两个核心阶段,前者校验设计方案的可行性,后者保证量产工艺稳定、品控一致,缺了任何一个环节,质量都会出现波动。“有些品牌只做其中一项,看似省了时间,实则是把消费者推到了试车员

## 的位置。”

不过,岚图汽车董事长卢放则在社交平台发文,提出要“厘清一个被严重误读的概念——‘速成车’”。他的核心观点是:“开发时间短,不等于‘速成车’。判断一辆车是不是‘速成’,唯一的标尺不是时间,而是它是否完整地走完了所有必需的验证流程。”

在卢放的定义里:“如果一款车在开发中违背规律、偷工减料、削减试验,那是速成车;但如果它虽周期缩短,却一丝不苟地完成了法规和行业标准里的每一项测试,那就该叫‘高效车’。”

卢放认为,如今新能源车开发节奏加快,本质是技术系统性跃升的结果:一方面,平台化、模块化让成熟的驱动架构和三电系统可以跨车型高效复用,无需从零摸索;另一方面,仿真测试技术的成熟,让车企能在虚拟世界里完成数百万公里的极限工况验证,大幅压缩了纯物理测试的周期。“这是效率革命,而非质量妥协。”

卢放最终总结:“评判‘速成车’的分水岭,在于验证是否完整。快慢从来不是标准,有没有偷工减料、有没有进行安全妥协才是。”

越“卷”越快,越快越亏  
“速成车”困局何以形成

高管们的观点交锋,折射的是整个行业的现实困境。“速成车”的泛滥,从来不是某一家企业的短视选择,而是国内车市发展到特定阶段的必然产物。同济大学汽车与能源学院教授朱西产就曾明确指出,“速成车”现象的根源,在于我国汽车产业整体规模大,但产业集中度不足。

中国汽车工业协会数据显示,2026年上半年,国内汽车总销量为1501.7万辆,同比下降4.1%;其中本土市场销量仅992.1万辆,同比下滑超过两成,整体跌幅全靠出口市场的增长才得以收窄。其中,头部车企早已将目光投向海外寻找增量;跻身全球销量前十的比亚迪,上半年海内外销量基本各占一半;奇瑞汽车的海外市场占比更是已经达到三分之二;吉利也在加快全球渠道的布局节奏。

但对绝大多数不具备出海能力的中小品牌而言,只能在持续收缩的国内市场里争抢存量份额。眼下新能源车型同质化越来越严重,三电、智能座舱方案大多出自同几家供应商,产品很难

做出本质差异。对这些企业来说,高频上新几乎是获取流量、守住市场份额最直接的手段。

这就形成了行业里的囚徒困境:几乎所有车企都清楚仓促上市会埋下质量隐患,也会摊薄单款车型的研发资源,但没有谁敢主动放慢节奏——晚上市两个月,话题热度和终端份额可能就会被竞品瓜分殆尽。最终全行业被动卷入提速竞赛,谁也无法独善其身。

再一个,产业集中度偏低,则进一步放大了内卷效应。国内车企主体数量众多,但真正具备规模效应、能够靠庞大销量摊薄研发与模具成本的头部企业屈指可数。对中小车企而言,完整的冬夏极限测试、长里程可靠性验证,意味着极高的时间成本与资金投入。在生存压力面前,压缩测试周期、削减非核心验证环节、依托成熟供应链方案快速“拼车”,就成了性价比最高的生存策略。而大量“速成车”涌入市场,又会拉低整个行业的价格基准与质量底线,倒逼原本坚持完整验证的企业跟进降本、提速,最终演变成劣币驱逐良币的恶性循环。

验证环节打折扣的代价,已经实实在在地显现出来。市场监管总局发布的数据显示,2026年上半年全国累计召回汽车约165万辆,其中自主品牌召回数量较2025年同期暴涨681.2%,问题集中在新能源车型的软件缺陷与设计疏漏。高温天气下车辆大面积行驶趴窝、动力电池批量出现故障,甚至车身防锈这类早已成熟的工艺也出现批量问题,追根溯源,大多与研发阶段验证不充分直接相关。

对此,中山大学岭南学院经济学教授林江表示,汽车属于强安全属性产品,不能简单套用消费电子“快速迭代”的逻辑,新车型上市前,应当完成耐久、极端工况、充电安全、智能驾驶、人机交互等充分验证,否则相关风险最终都将由消费者承担。

同样值得关注的是,速成模式也在持续消耗行业自身。比亚迪执行副总裁何志奇曾算过一笔账:一款全新车型的研发投入动辄10亿元以上,开发周期至少两年,可终端市场的热度窗口期往往撑不过3个月。大量同质化车型仓促上市后快速滞销,研发、模具、产能投入全部随之浪费。2026年上半年,汽车行业整体利润1954亿元,同比下降20%,行业利润率仅3.8%，“上新即过气、投产就亏损”逐渐成为行业常态。

## 标准短板加速补齐

## “速成车”粗放生长难以为继

针对“速成车”带来的种种问题,监管端已经开始系统性收紧,从准入标准到细节设计接连出手,给狂奔的行业踩刹车。

最先对准的,是验证缩水的核心痛点。近期全国汽车标准化技术委员会就三项新能源汽车定型试验规程公开征求意见,核心调整就是把新能源车可靠性行驶试验的总里程,统一提升到不低于3万公里,和传统燃油车标准拉齐。其中纯电车型要求直流充电对应里程占比不低于90%,插混车型还要额外完成至少1万公里的纯电模式测试,相当于从市场准入的源头,卡死了偷减路试、省掉验证的操作空间。

这不是单一的政策调整。今年以来,针对新能源车的规范一直在密集落地:动力电池热失控防护标准升级、智能驾驶车辆“小蓝灯”强制标识、隐藏式门把手安全优化、半幅式方向盘合规整改,每一项都对准了过去行业“重噱头、轻安全,重速度、轻验证”的老问题,一步步补上高速发展期留下的标准短板。

就连被当成“科技感”标配的全触控座舱,也迎来了明确约束。工信部此前发布的《汽车操纵件、指示器及信号装置的标志》强制性国标征求意见稿提出,转向灯、双闪、雨刮、挡位切换等19项核心行车功能,必须配备专属实体操纵件,新标准预计2027年7月全面实施。

有不少业内人士明确指出,产业集中度偏低是“速成车”泛滥的核心根源。而针对国内汽车行业的整体破局,“一是通过兼并重组提升产业集中度,减少同质化内耗;二是推动车企拓展海外市场,用全球市场分摊研发成本”。也成为行业主流的两大建议方向。

林江提到,反对“速成车”,并不等同于否定研发效率提升。平台化开发、仿真测试、全球化分摊成本固然可以提升开发效率,但绝不能成为缩减实车验证、放松质量管控的借口。车企需要在上市速度与行车安全之间守住底线思维,将产品质量打造为长期核心竞争力,而非博取流量的短期营销手段。

更多优质汽车资讯  
请关注新快报汽车视频号及新快报汽车频道