

“整零同馆”的台前幕后

观察

4月24日,2026(第十九届)北京国际汽车展览会(以下简称“北京车展”)将正式拉开帷幕。据北京车展官方消息,本届车展吸引了来自中、美、德、俄、法等21个国家和地区的厂商参展。业内人士指出,“整零同馆”的展陈布局折射出整车厂与供应商已经从过去简单的供需采购,转向深度绑定的共创伙伴关系。未来汽车产业的竞争将不再是单个企业之间的较量,而是不同生态体系之间的整体对抗。整个产业也将会在生态协同的推动下,进入一个技术迭代更快、产品体验更优的全新发展阶段。

供应商从幕后走到台前

2026北京车展首次采用中国国际展览中心(顺义馆)与首都国际会展中心两馆联动办展,总展出面积达38万平方米,规模跃居全球车展首位。比规模扩张更值得关注的,是展陈逻辑的变化:核心供应商首次大规模进入主展馆,与整车品牌同馆展示。

宁德时代在W4馆入口处打造了超1500平方米的“能源科技体验区”,与宝马、保时捷等豪华品牌相邻,将展示其最新发布的钠电池、超快充等前沿技术;文远知行、地平线、科大讯飞与丰田、长安同在B3馆;斑马智行、元戎启行、卡尔动力与小米、理想同在A4馆。

华为乾崮、华为数字能源也均设有独立展台,集中展示智能驾驶、数字能源等核心技术。鸿蒙智行方面向北京商报记者表示,本届车展展台总面积超4400平方米,目前规划的展车超20台,除鸿蒙智行的新产品亮相外,还有品牌展区、技术展区等。

与华为在HI PLUS联合共创模式下的阿维塔,以及与华为乾崮深度合作的猛士甚至

没有与各自所属的母公司集团相邻,而是选择与华为车BU同处于W3场馆,凸显核心供应商的吸引力。

细数本届进入主展馆的供应商,按其技术领域大致可分为六类:智能驾驶与自动驾驶类数量最多,涵盖文远知行、元戎启行、轻舟智航等;电池与动力系统类以宁德时代、欣旺达动力为代表;芯片与计算平台类包括地平线、黑芝麻智能等;智能座舱与操作系统类包括科大讯飞、科大讯飞等;华为系则以乾崮与数字能源双展台独立亮相;另有火山引擎等企业从互联网领域跨界入局。

值得注意的是,往届北京车展参观零部件需专程前往中国国际展览中心朝阳馆,而本届零部件展区集中分布于两馆主展馆,真正实现了“整零同馆”,观众可一站式观览整车与核心零部件。

“整零关系”正在重构

展馆布局的变化只是表象,更深层的变革发生在整车与供应商的合作模式之中。传统汽车产业模式下,整车厂与供应商之间是

典型的垂直整合关系。整车厂处于“金字塔”顶端,掌控产品定义、技术路线和成本分配,一级供应商负责系统集成,二级、三级供应商逐层向下提供专用零件。但智能电动时代的到来,正打破这一模式。整车厂不再是单纯的集成者,零部件企业也不再只是产品供应商,双方走向“联合研发、数据共享、利益共担”的新型合作关系。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树此前在接受北京商报记者采访时指出,近两年,汽车产业链从“硬件竞争”转向“软件+生态”竞争,技术迭代周期从三年缩至一年,软硬件同步升级成常态。

汽车正从“机械产品”转变为“电子产品+软件产品”,这要求产业链各方必须打破传统边界,开展深度协同。中国城市发展研究院投资部副主任袁帅则进一步分析称,如今整车厂不再能完全主导整车的的核心技术,必须依托供应商的技术能力打造产品竞争力,双方的合作已经从被动的供货,延伸到了产品定义、技术研发、品牌营销的全流程。

华为与车企的合作模式,正是这种新型整零关系的典型代表。华为不直接造车,但以鸿蒙

智能驾驶与自动驾驶:
文远知行、元戎启行、轻舟智航等

电池与动力系统:
宁德时代、欣旺达动力等

芯片与计算平台:
地平线、黑芝麻智能等

智能座舱与操作系统:
科大讯飞、科大讯飞等



生态协同成为竞争新焦点

本届北京车展的供应链参与度显著提升,吸引了来自中国、美国、德国、俄罗斯、法国等21个国家和地区的头部供应链与科技企业参展。众多国际零部件巨头与国内领军企业均将重装亮相,充分展现了北京车展对供应链企业的强大吸引力。

与2024年零部件展区以“汽车部件及组件、电子及系统、新能源及智能网联”为主题不同,本届车展将展区主题升级为“电动化、智能化、数字化”三大主线,重点展示从核心硬件到软件系统的全链条技术成果,以及产业链上下游的协同创新实践。

针对汽车产业链从过去“垂直整合”向“生态协同”的转变,袁帅指出,这是产业发展到智能电动阶段的必然趋势,生态协同的模式能够让产业链各个环节的参与者充分发挥自身的优势,整车厂专注于品牌建设、用户需求洞察、整车集成调校,供应商专注于自身擅长的技术领域做深做精,双方通过深度合作实现能力互补,既能够提升研发效率、降低研发成本,也能够快速整合最新技术成果,推出更有竞争力的产品。

影响力研究院品牌与IP委员会主任陈彦颐则进一步指出,产业链重塑正带来深远影响。首先,价值链重心正从制造端向智能化、能源服务端倾斜,传统的规模效应逐渐让位于技术溢价。其次,竞争主体不再是单个车企,而是“整车厂+核心供应商”构成的生态联盟,品牌竞争由此升维为体系竞争。此外,行业准入门槛也被重新定义,资金壁垒有所下降,技术整合能力与生态位卡位能力成为新的护城河。

展望未来,袁帅认为,汽车产业的竞争将不再是单个企业之间的较量,而是不同生态体系之间的整体对抗。以头部整车厂和核心技术供应商为核心搭建的生态联盟,将会成为产业竞争的核心主体,哪个生态能够整合更优质的技术资源、能够实现更高效的协同,就能在市场竞争中占据优势地位,“整个产业也将会在生态协同的推动下,进入一个技术迭代更快、产品体验更优的全新发展阶段”。

北京商报记者 雷雨 实习记者 苏洋

观点

蔚来创始人李斌:

坚持全栈自研,用研发“换”成本

近日,蔚来正式发布2026款乐道L90,新车将亮相2026(第十九届)北京国际汽车展览会。新车搭载5nm车规级智驾芯片、中国首个面向自动驾驶的世界模型等公司自研的最新技术。4月22日,针对新车快速迭代下老车主的权益问题,蔚来创始人、董事长、CEO李斌在接受媒体采访时坦言,这是智能电动时代发展的普遍困境,智驾芯片快速迭代,不提供最新的技术,便无法参与市场竞争。对于正在践行“结硬寨、打呆仗”的蔚来,摆在面前的是2026年必须实现盈利的重要目标。正如李斌所言,只有先活下来、再活得好,企业才有能力去兑现对用户的长期承诺。

靠新技术抢用户

2026款乐道L90以70余项软硬件升级完成智能焕新,核心搭载了“神玑NX9031”芯片、高精度激光雷达的Coconut+ 3.0智驾方案,以及行业唯一面向AI的整车全域操作系统“SkyOS·天枢”等。Pro版将继续搭载英伟达Orin X芯片,并采用纯视觉智驾方案。

针对乐道L90老车主质疑车型迭代过快等问题,李斌坦言最纠结的便是现有用户的利益和情绪,“不是我们想这么快,是智能电动时代发展的普遍困境,智驾芯片快速迭代,如果不提供最新的技术,确实无法参与市场竞争”。

从企业视角看,迭代越快意味着开发费用越高、零部件沉没成本越大、营销投入重复消耗,但在行业快速发展之下,不迭代就没有新用户买单,只靠现有用户公司无法持续稳健经营。

李斌同时强调,硬件升级存在法规与成本双重约束,涉及安全与外观变更,后续年检无法保障,且中央计算单元、线束、车顶重构成本高达数万元,“相当于要把整个车拆一遍,即便我们承担一半费用,用户依然要投入很多钱”。

行业进入技术收敛期

实际上,乐道L90实现快速迭代的底气,也来自蔚来始终坚持的12项全栈自研。李斌认为,具备全栈自研能力的公司,在开发效率、成本和体验上将有优势。

从智能化、电动、汽车这三个维度看,现在整个行业已进入技术收敛期。李斌举例称,蔚来从乐道L60起收敛至全域900V高压平台,涵盖电驱、电池等所有高压部件,在轻量化和效能上优势突出,“蔚来在内部推进分层解耦原子化的能力,就是希望把蔚来、乐道和萤火虫三个品牌的底层

能力打通,这也是全栈自研的好处”。

在技术定义权层面,神玑芯片由AD团队与芯片团队联合定义,解决算力纸面化、算法芯片不匹配痛点;在效率和体验一体化方面,蔚来全栈自研的换电站,可以从底层设计上支撑三个品牌的换电,领航换电功能也受益于此。“领航换电功能需要把车上的App、车机等全链路打通,全栈自研可以避免多厂商协同的效率损耗。”李斌表示。

在成本转化力上,通过自研降低成本,可以摆脱外部高毛利芯片依赖,提升供应链话语权。李斌坦言,蔚来自研的神玑芯片更为省钱,“因为现在能够提供大算力智驾芯片的企业数量少、毛利率高,而我们正在将这部分毛利转变成公司的毛利”。

不过,全栈自研并不是一条好走的道路,这也意味着公司将面临高投入、长周期、慢回报的压力。目前,蔚来累计研发投入已超670亿元,其中充换电领域累计投入超200亿元。底层攻坚的投入,短期会让公司的盈利节奏面临挑战,但也唯有久久为功,方能实现长期的技术护城河。

眼下,摆在蔚来面前的是2026年必须实现盈利的重要目标。2025年四季度,蔚来实现首次季度盈利。在2025年四季度及全年财报电话会上,蔚来CFO曲玉强强调,2026年公司维持全年40%—50%的增长目标,以及全年实现NON-GAAP口径盈利的目标。

当智能电动汽车行业迈入决赛阶段,或许正如李斌所言,只有先活下来、再活得好,企业才有能力去兑现对用户的长期承诺。

北京商报记者 雷雨 实习记者 苏洋

展望

大五座SUV瞄向空间与体验竞争

4月22日,岚图汽车旗下旗舰级大五座SUV——岚图泰山X8开启预售,新车也将亮相2026(第十九届)北京国际汽车展览会。新车提供PHEV和EV两种动力版本,共5款车型,预售价区间为30.29万—38.99万元。据岚图官方消息,预售发布20小时内订单已突破2万台。

岚图泰山X8定位“五座新王”,以“庭院级空间、极致舒适、顶尖操控、华为最强智能”四大核心卖点,重新定义大五座SUV价值标杆。车身尺寸达5200毫米×2025毫米×1814毫米,轴距3090毫米,座舱面积达6.1平方米,为中国五座SUV最大座舱。

空间之外,舒适配置是泰山X8的另一卖点。新车搭载五座SUV唯一的二排双享零重力座椅、行业首创的揉捏式机械按摩座椅,以及同级唯一的全自动一键成床功能——1分钟铺开2米大床。后备厢基础容积1148升,底部还设有110升下沉储物空间,满足家庭多场景出行需求。

智能化方面,泰山X8行业首发鸿蒙座舱5.2,内置MOLA语音大模型,配备华为双15.6英寸双联屏。智驾硬件上,搭载全球量产最高线束的896线双光路图像级激光雷达和华为乾崮智驾四激光雷达方案,硬件层面已具备L3级智能辅助驾驶能力。

续航方面,新车采用全域800V架构,支持5C超充技术。PHEV版本搭载65度电池包,CLTC纯电续航370公里,综合续航1506公里;EV版本搭载120度电池包,CLTC纯电续航727公里。底盘配备三腔空气悬架与EDC魔毯技术,支持双向16度后轮转向。

值得注意的是,泰山X8是岚图汽车3月

19日登陆港交所后推出的首款战略车型,也被称为“港股上市第一车”。岚图汽车科技股份有限公司董事长、总经理兼CEO卢放在发布会上用大篇幅讲述车辆的应用场景,将用户需求作为出发点。

对此,经济学者、工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林指出,当前新能源车品牌竞争已经成为红海,泰山X8想要通过在用户乘坐体验上做出差异化,在新能源车品牌竞争中赢得一席之地。

泰山X8以30.29万元起售,瞄准的是竞争日趋白热化的“8系”大五座SUV赛道。目前,在30万—40万元价格区间内,理想L8、问界M8、腾势N8L、智己LS8、极氪8X等车型已相继上市,覆盖增程、插混、纯电多条技术路线,而蔚来乐道L80、比亚迪海狮08等也蓄势待发。

车企集体锚定这一赛道并非偶然。中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会数据显示,2026年一季度,国内乘用车市场整体同比下滑17.5%,而30万—40万元SUV细分市场同比下降幅度为10%,远优于大盘表现,其在整体市场中的销量占比稳定在5%,与20万—30万元SUV(10.9%)及40万元以上SUV(2.8%)共同构成中高端SUV的核心阵地。

盘和林指出,大五座SUV面向大家庭用户,增加车内空间、提高空间场景舒适度,一直是大型SUV车辆的发展方向 and 竞争焦点。当然,竞争焦点必然不会局限于单一的空间,三电、智能、视听和交互屏等领域竞争依然激烈。“未来大五座SUV的价格还会更加亲民、突出实用性,智能化将会是竞争焦点”。

北京商报记者 雷雨 实习记者 苏洋