



领航者

长安汽车赵非： 多品牌协同领跑 智能化与规模化双线并进

●本报记者 龚梦泽

2026北京车展期间，中国长安汽车集团总经理赵非以清晰战略与务实判断，勾勒出长安向世界一流车企迈进的领航路线图。面对行业大势效应加剧、市场竞争日趋白热化，他立足产业现实，给出明确判断：300万辆是生存门槛，500万辆方能稳健经营，800万辆以上才可跻身全球领先。

赵非在访谈中明确，长安已发布“1445”战略，锚定2030年整车销量500万辆、跻身全球车企TOP10，2035年建成世界一流汽车集团。为支撑目标落地，集团将坚决实现新能源、海外、营收、利润、品牌价值五大倍增，以智能化、绿色化、融合化、全球化四大转型推进体系跃迁。

针对一季度市场承压，赵非直言挑战早有预判，政策退坡、外部环境波动带来短期压力。自4月起，十余款全新及改款车型集中上市，同步启动新能源销量50%增长计划与海外销量增长计划，以产品与市场双轮驱动确保全年目标达成。

多品牌协同是长安稳健发展的核心。赵非透露，集团坚持阿维塔、深蓝、启源三大品牌前端独立、中后端协同，打通中台资源，将300万辆级规模效应转化为成本、质量、交付的综合优势，以更高效率构建竞争壁垒，目标打造年销突破150万辆级的中高端品牌群。

智能化与全球化构成长安领航的双支柱。以“北斗天枢”计划为引领，长安依托国内唯一智能汽车安全全国重点实验室，“海纳百川计划2.0”全面升级，从产品出海转向全产业链出海，未来五年投入千亿元级资源，2030年海外销量目标锁定150万辆。

在赵非看来，长安正以AI重构组织，以技术筑牢底线，以规模赢得未来，在行业剧变期保持战略定力，以央企担当与市场锐气，成为中国汽车向上的稳定领航力量。



破局者

小鹏汽车何小鹏： 以智驾破局 在竞争红海中重回主流

●本报记者 龚梦泽

当价格战将行业卷入内卷红海，真正的破局者从不在混战中突围，而是重写规则，定义未来。小鹏汽车董事长何小鹏，正带着这样的决心，带领小鹏走出属于自己的突围之路。

“从L2应该跳到L4，没有中间。”专访中，何小鹏语气坚定。在他看来，L2、L3、L4并非商业分层，而是技术分层。“L3再高级，依旧是辅助驾驶。”这句判断，正是小鹏破局的核心逻辑——不做渐进式改良，要做跨越式突破。技术突破正快速转化为市场动能。第二代VLA全域智能驾驶体系落地后，小鹏全系车型订单环比大涨118%，4月整体订单环比增长74.4%。

但何小鹏的破局野心，远不止于智能驾驶。“去年中国人形机器人的总销量仅一万多台，我们2027年目标远超这个数字。”这句话，成为整场专访最具冲击力的表述，也为“破局者”写下更深层的注脚。在他的战略版图里，机器人是小鹏面向未来的最重押注。

他给出清晰时间表：小鹏机器人2026年底量产，2027年全面商业化。“今年年底走进小鹏门店，大约10%的销量将由机器人完成。”从讲解车型、安排试驾到销售订单，机器人将深度融入服务链路。这背后，是何小鹏对AI时代的笃定判断：人类将专注高价值创造，枯燥、重复、危险的工作交给机器人。

这才是何小鹏眼中更大的破局：不在存量存量竞争中内卷，而是提前卡位下一代产业赛道。在全球浪潮中，这家人形机器人生态，何小鹏用行动证明：真正的破局者，不只冲出红海，更能率先看见红海之外的整片新大陆。



图强者

东风汽车杨彦鼎： 央企新能源提速 以体系力向上图强

●本报记者 龚梦泽

当行业在价格竞争中消耗，央企的使命从不是跟风逐利，而是以体系定力托举产业向上。2026北京车展，东风汽车战略规划部总经理杨彦鼎带来的不是营销话术，而是一份可落地、可兑现、可复制的央企经营路线图。

面对行业热议的HEV（油电混合动力汽车）技术回潮，杨彦鼎给出清晰判断：到2030年新能源渗透率将逼近70%，剩余市场绝非纯燃油固守，而是以混动为载体的燃油电动化智能形态。在他看来，混动不是过渡，而是适配全球场景、支撑“油电共生”的关键布局。这场向上图强，始于一场彻底的自我革新。杨彦鼎直言，东风正以“年轻态、听劝”破局传统印象。一方面，加快技术上车节奏，建立新技术快速量产机制。另一方面，聆听用户需求，以需求驱动技术，以体验兑现价值，让硬核创新真正被年轻人看见、认可和信赖。

智能化下半场，东风选择躬身入局，拥抱AI。杨彦鼎表示，集团已将人工智能上升为核心战略，以“AI+智能”为骨架，用超大规模模型驱动供应链全流程。他坚信，数据的持续赋能终将触发智能涌现，东风不追昙花一现的概念，只做扎根长期的架构革命。

在全球化布局上，杨彦鼎更是提出格局升维：东风不谈简单“出海”，而是推进真正的全球化。以“国际扬帆”计划深耕本土，将研产供销服务全链条落地目标市场，高效盘活全球产能资源，以合作、共赢、股权等灵活模式稳健拓局，不走贸易老路，只做长久扎根。从技术路线到组织变革，从用户思维到全球布局，杨彦鼎传递出最强烈的信号：这家老牌央企不再慢热，不再低调，正以体系力为底，以长期主义为尺，在新赛道赛道上稳健图强，扛起中国汽车向上的央企担当。



守成者

长城汽车吴会肖： 归元筑底 以长期主义深耕全球化

●本报记者 龚梦泽

当行业陷入单一路线内卷与短期价格厮杀，长城汽车选择回归造车本源，坚守长期价值。2026北京车展专访，长城汽车首席技术官吴会肖勾勒出这家老牌车企不逐风潮、只守本心的全球化路径。以技术守正、品质守信、生态共赢，长城在全球市场中走出独有的稳健路径。

面对全球市场多元需求，吴会肖直言，长城不做非此即彼的技术站队，而是以日元理念重构底层逻辑：一车多动力、一车多品类、一车多姿态，一套方案兼容燃油、混动、插电、纯电、柴油等多种形态，精准适配海外不同基础设施与消费习惯。H14混动、柴油动力、越野架构智能驾驶技术领先，海外订单增速远超预期。

她强调，长城出海绝非简单卖车，而是生态出海、价值现出海。深耕海外近20年，坚持不打价格战、不降品质、不毁口碑，依托本地化产能、渠道与服务，打造高可信靠、高保值率、长生命周期的全球口碑。在吴会肖看来，海外用户第一是为配置买单，复购与推荐则只为质量与信任买单，这正是长城坚守的长期主义。

智能化领域，长城不断概念噱头，以安全与实用为底线。针对不同区域做差异化适配，确保极端场景与复杂路况下的稳定可靠。AI赋能全产业链提升效率，但绝不牺牲性安全与体验为代价。

不激进、不浮躁、不跟风。在全球浪潮中，这家守护者以长期主义为盾，以硬核技术为矛，稳步迈向全球舞台中央，书写中国汽车人的扎实篇章。



坚守者

蔚来汽车李斌： 坚守换电生态 长期主义筑就高端底色

●本报记者 龚梦泽

2026北京车展期间，蔚来创始人、董事长兼CEO李斌再度切入核心。这份逆势增长的底气承托之下，2026北京车展专访里，零跑汽车创始人、董事长兼CEO朱江明尽显投资者的清醒与锐气——在守长期价值，以换电生态为根基，在全球纯电赛道走出不可复制的坚守之路。

面对行业“新能源车大内卷”与品牌冗余之争，李斌直言竞争已进入决赛期，胜负不在单一车型，而在体系能力。他回避避重就轻，却始终守住技术主线：全新ES8历时215天交付10万辆，刷新40万元级纯电纪录，靠的是空间、能耗、智能与补能的系统性碾压。

坚守换电，是李斌最鲜明的标签。他强调，换电早已超越提速补能，成为覆盖电池安全、寿命、车电分离、梯次回收的完整生态。依托十三年积累的换电站网络，蔚来将补能痛点变成高端壁垒，也为电池回收提供天然物理通道。

技术坚守同样极致。神玳5mm智驾冗余装车数十万颗，SkyOS天枢全域操作系统统筹整车算力。李斌同时呼吁行业推进电芯标准化、芯片归一化，以底层协同减少千亿元浪费。

他迎合短期参数竞赛，严控车重与配置冗余，坚持为用户创造高质真实价值。在喧嚣市场中，蔚来既保持技术先锋姿态，又守住高端定位与用户信仰。

不疾不徐，行稳致远。李斌以十年坚守证明：真正的高端，源于难而正确的长期选择。在纯电决赛圈，把“坚守”变成最坚固的护城河。担当。



出海者

MG名爵张亮： 深度本土化经营 让中国车走向世界

●本报记者 龚梦泽

2026北京车展期间，上汽乘用车副总经理、上汽乘用车销售公司总经理张亮直接破题：MG不是简单把产品卖到海外，而是让中国汽车真正进入全球主流市场。在行业出海从“走出去”迈向“走进去、扎下去”的关键阶段，MG以超百万辆实销，走出一条可复制、可领跑的中国品牌全球化路径。

MG海外市场发展态势稳健，欧洲区域经营基础持续夯实。品牌重返欧洲市场后，成为首个在欧洲迈入百万级规模的中国汽车品牌。

“中国车正从出口产品，走向输出标准。”这是他反复强调的核心判断。MG的全球力早已跳出单一产品贸易，转向品牌、技术、体系能力的整体出海。2025年，MG Hybrid+技术车型销量达13.7万辆，同比激增近300%。品牌是MG领跑全球化的底气。“我们希望每一辆MG，都体现中国制造的技术实力。”在他看来，技术出海不是附加项，而是中国汽车迈向全球化新阶段必然路径。

目前，MG已覆盖欧洲34个国家与地区，布局1300家销售服务网点。“我们做的不是传统外贸贸易，而是深度本土化经营。”张亮笃定，真正的出海者，关键不在“走出去”，而在“扎下去”。

从30万辆年销到100万辆累计交付，MG早已超越单一品牌的成长故事，成为中国汽车驶向全球市场东区的典型缩影。正如张亮所言：让中国车走向世界，不是一个目标，而是一场正在发生的现实。



逆袭者

零跑汽车朱江明： 全域自研逆势增长 用性价比与规模双突围

●本报记者 龚梦泽

今年一季度国内车市偏冷，零跑汽车仍交出全球销量11万台、海外出货4万台的稳健答卷。这份逆势增长的底气承托之下，2026北京车展专访里，零跑汽车创始人、董事长兼CEO朱江明尽显投资者的清醒与锐气——在守长期价值，以换电生态为根基，在全球纯电赛道走出不可复制的坚守之路。

面对行业“新能源车大内卷”与品牌冗余之争，李斌直言竞争已进入决赛期，胜负不在单一车型，而在体系能力。他回避避重就轻，却始终守住技术主线：全新ES8历时215天交付10万辆，刷新40万元级纯电纪录，靠的是空间、能耗、智能与补能的系统性碾压。

朱江明将逆袭密码归于“全域自研+成本定价”的底层逻辑。依托十年技术积淀，零跑实现三电、智能座舱、智驾全链条自主研发，以平台化大幅摊薄成本，真正做到“好而不贵”。D19上市即热销，均价站稳25万元以上，老用户增购换购成为主力，印证品牌向上与用户口碑的双重突破。

全球化布局更是逆袭关键。零跑摒弃传统总代理模式，以轻资产重运营深耕欧洲、德国、英国、意大利销量领跑，成为欧洲市场最畅销中国品牌之一。

面对行业淘汰赛，朱江明目标清晰，先以规模站稳脚跟，再以技术与盈利穿越周期。从后发新势力到全球百万辆竞争者，零跑的逆袭证明：真正的强者，不靠资本催熟，靠跟风内卷，而是以自研打底，以性价比破局，以规模制胜。朱江明与零跑，正用实际行动书写行业规则，成为中国汽车向上的硬核力量。



焕新者

日产汽车马智欣： 加速电动化转型 为中国市场全面焕新

●本报记者 龚梦泽

“在中国市场，你必须真正为用户拿出有诚意的产品。”面对行业白热化竞争，日产汽车全球执委会委员兼中国区主席马智欣给出了最直白的转型答案。

他直言，过去简单将全球车型导入中国的模式已然失效，中国市场迭代速度、用户需求、竞争强度都在剧烈回潮，焕新绝非简单推出几款电动车，而是从体系、速度、理念上全面适配中国市场。这正是焕新者的核心内涵：在变革中自我刷新，在转型中重回主流。

金鹏向来自，焕新不止于中国。马智欣强调，“在中国、为中国、向全球”并非口号，而是切实行动。日产目标2030年底国内全年销量达100万辆，N7率先以出口拉美为东南亚，更多车型将开启反向输出，以中国智慧赋能全球布局。

在他看来，汽车行业已进入体系化竞争时代，慢一步便可能错失全窗。从销量回落到新能源全链发力，从深度本土化到全球反向输出，日产以一场彻底的自我革新证明：真正的焕新者，从不被动适应变化，而是主动重塑未来。



精进者

法雷奥周松： 深耕本土化 以技术精进赋能整车

●本报记者 龚梦泽

当中国汽车市场以极致速度与创新驱动重构产业链，国际零部件巨头如何在本土化中保持领先？2026北京车展法雷奥展台会议室里，法雷奥中国总裁周松以一份扎实答卷给出答案：以深度本土化扎根，以平台化迭代精进，以中国创新反哺全球，成为整车品牌最可靠的长期技术伙伴。

作为法雷奥全球最大单一市场，中国2025年销售额突破280亿元，占集团15%以上。本土车企订单占比超60%，新订单规模达销售额的2.8倍，动能系统订单更是高达3倍。周松将竞争力凝练为三大精进策略：坚持本土化投入，打造中国速度、推行高性价比平台化方案。

面对行业“传感器+算法+域控”打包采购趋势与本土供应商激烈竞争，法雷奥以体系化精进破局。通过提前平台化开发，将开发周期压缩至半年内，在提速同时不减质量、不降安全，实现快而稳的交付优势。

组织与生态同步精进。法雷奥中国化产能布局，生产基地从40余个精简至22个，研发与软件人员逆势增长20%—30%，组织更扁平高效，决策更贴近市场。周松提出“在中国，为中国，为全球”，超越五国中原创技术输出全球，以标准化平台+模块化组合，助力中国车企出海合规、认证、落地全流程无忧。周松强调，精进不是被动适配，而是主动与客户共创，与行业同频、可靠、高效、高性价比的解决方案。

三十载深耕不辍，从适配到引领、从制造到原创，法雷奥以精进者姿态，在变革浪潮中行稳致远，成为中外汽车产业协同升级的坚实桥梁。



探索者

小马智行彭军： 深耕前沿技术 向高阶无人驾驶持续发力

●本报记者 龚梦泽

“自动驾驶最大的难点，从来不是单点技术一鸣惊人，而是全系统的复杂度把控。”当无人驾驶驶入深水区，小马智行联合创始人兼CEO彭军，把竞争的终极标尺落回系统能力。

在他看来，行业下半场早已告别故事比拼，真正的决胜场，藏在技术、运营、法规、硬件的全方位协同里。高阶自动驾驶正迎来规模化拐点。高盛预测，2035年全球Robotaxi市场规模将触及470亿美元，中国自动驾驶货运赛道亦进入商业化快车道。小马智行已在广州、深圳实现Robotaxi业务盈利，并立下2026年目标：车队规模突破3000辆，营收翻三倍，覆盖城市超20座。

彭军对规模化有着清醒的克制：扩张的前提是安全与冗余到位。“我们不会贸然投放数万辆车，极端场景与安全体系必须先行跑通。”

这场探索已从出行延伸至货运。小马智行联手中国外运，开通全国商客仓到仓跨省全无人货物运输，“1+1”无人编队商业化稳步推进。彭军表示，京津冀跨省标杆的意义，在于把场景验证推向可复制的规模化落地。

成本边界也在持续突破。公司目标2027年将Robotaxi的BOM成本降至23万元以下，真正叫开大规模商业化大门。“所有长期积累，都是别人拿不走的壁垒。”

“系统会失灵，通信会中断，所以我们坚定单车智能，坚持多级冗余。”对彭军而言，无人驾驶从来不是追逐风口的游戏，而是日复一日向技术极限靠近的征途。



驭芯者

地平线余凯： 舱驾融合芯片上车 以算力驱动智能未来

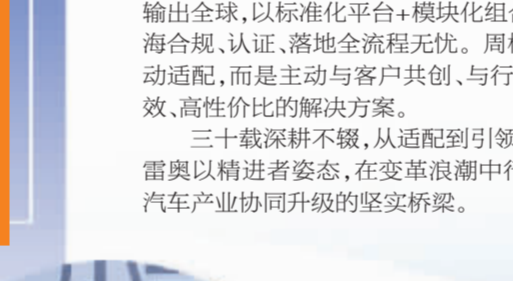
●本报记者 龚梦泽

地平线“征程无限，取悦星空”技术发布会日前在北京举行。这场被地平线创始人兼CEO余凯定义为“成立以来最重要”的发布会，不炫概念、不卷参数，而是直指行业本质：智能汽车的终局，不是整车争锋，是计算平台竞争。余凯在拆分域控、厘清算力，他已带领舱驾融合芯片与整车智能体方桌，把竞争拉入“集成度、可靠性、工程化”的决胜赛道。

在余凯看来，计算工业的终极规律只有一条：集成、集成、再集成。传统多芯片分散架构带来冗余DDR、浪费算力、拉高BOM成本，而地平线星宇空舱驾一体芯片，正是用最集成度打破内卷。一颗芯片统御智驾与座舱，算力不浪费、内存不重复、系统不割裂，这正是“驭芯者”的底层逻辑。

他拒绝在红海中内斗，坚持做“在无竞争处竞争”的外卷者。不靠低价换份额，而是用60%—70%的高毛利维持高强度研发，以三代芯片的节奏提前卡位。余凯直言，智能驾驶第三方独立芯片供应链的牌桌早已收拢。地平线的目标，是成为全球智能汽车的芯片架构标准与软件平台标准制定者。与大众的深度绑定，成为这一野心的落地凭证。作为大众之夜唯一受邀的中国科技企业合作伙伴，地平线凭借落地能力与合规实力，让中国芯片方案走进全球巨头核心供应链。

地平线不追“黄金子弹”，只聘魏“马步功夫”。用可验证、可交付、可规模化的技术，把智能体从实验室搬进千万台车。



驱动者

爱芯元智仇肖莘： 以高带宽算力芯片 擎起普惠智驾底座

●本报记者 龚梦泽

当智能驾驶步入算法迭代与成本约束并行的深水区，车载芯片正成为决定竞争胜负的算力底座。2026北京车展期间，爱芯元智创始人、董事长仇肖莘接受了中国证券报记者的采访，她以清晰逻辑勾勒出成长路径：坚守Tier2中上位体，以哑铃型产品矩阵覆盖全场景，用高性能、高带宽、高性价比的芯片方案，为行业筑牢可进化、可普惠、可出海的算力底座。

仇肖莘表示，当前智驾市场正呈现出鲜明的哑铃结构，一端是法规驱动下的AEB普惠市场，追求极致性价比；另一端是高阶NOA赛道，需要澎湃算力、堆资源就能取胜。”于睿表示，轻舟不追逐概念车，而是不断把无人驾驶的可能性向外拓展。拓展的第一步，是量产落地。周光透露，搭载元戎启行新系统的车辆保有量已突破30万辆，2026年新增100万辆保有量基本确定。

先行的底气，来自可落地的产品力。乘风MAX以500 TOPS算力实现对对标上车的10倍算力，开通全国商客仓到仓跨省全无人货物运输，“1+1”无人编队商业化稳步推进。彭军表示，京津冀跨省标杆的意义，在于把场景验证推向可复制的规模化落地。

成本边界也在持续突破。公司目标2027年将Robotaxi的BOM成本降至23万元以下，真正叫开大规模商业化大门。“所有长期积累，都是别人拿不走的壁垒。”

“系统会失灵，通信会中断，所以我们坚定单车智能，坚持多级冗余。”对彭军而言，无人驾驶从来不是追逐风口的游戏，而是日复一日向技术极限靠近的征途。



精进者

禾赛科技李一帆： 激光雷达全球领跑 为智驾铸锐利感知

●本报记者 龚梦泽

2026北京车展期间，智能驾驶感知赛道迎来技术升级关键节点。作为全球激光雷达龙头企业，禾赛科技以锋芒之势亮相产业前沿。禾赛科技联合创始人、CEO李一帆明确提出，激光雷达已从成本内卷转向性能进阶，将以更锐利的感知能力，为智能驾驶筑牢安全底座，并向物理世界AI基础设施全面升级。

李一帆表示，当前智能驾驶已进入多传感器融合深水区，激光雷达并非要替代摄像头，而是与视觉方案形成高效协同的6D融合感知体系。在L2及以下普及阶段，激光雷达的核心价值是安全冗余，可在逆光、强光、弱光、遮挡等极值头失效场景中，有效辅助车辆完成制动与避障决策。

针对行业关注的探测距离、分辨率等指标，李一帆强调，600米测距等参数并非单纯追求极限，而是系统级能力的集中体现。更远的探测距离，不仅能提升远场识别安全性，也能同步强化中近程物体检测精度，让更窄、更小的障碍物更早被识别。他同时指出，线数、距离均非唯一标尺，优质激光雷达需在测距、分辨率、可靠性、功耗等多维度实现平衡，行业应回归安全与实用本质。

面向产业下一程，李一帆透露，在车载激光雷达渗透率仍有巨大提升空间的背景下，禾赛已提前布局高速增长曲线。公司正从车载感知向物理世界数字化渗透，实现从空间感知到空间智能的跨越。

以技术为锋，以安全为核。李一帆表示，禾赛将持续深耕感知创新，在性能升级与商业化落地双线领跑，以全球领先的激光雷达与空间智能方案，赋能中国智能汽车产业向上突破。



拓境者

元戎启行周光： 前装量产落地 做物理AI量产先行者

●本报记者 龚梦泽

当行业仍在争论智驾路线与算力高低，物理AI已用量产实绩站稳先行位置。2026北京车展，轻舟智航联合创始人、董事长兼CEO于睿清晰亮出路径：以世界模型+强化学习为技术底座，以城市NOA规模化落地为突破口，在物理AI浪潮到来前，把无人驾驶的工业化做实。

“物理AI才刚刚起步，自动驾驶是其最大、最快落地的场景，绝非单纯堆算力、堆资源就能取胜。”于睿表示，轻舟不追逐概念车，而是不断把无人驾驶的可能性向外拓展。拓展的第一步，是量产落地。周光透露，搭载元戎启行新系统的车辆保有量已突破30万辆，2026年新增100万辆保有量基本确定。

先行的底气，来自可落地的产品力。乘风MAX以500 TOPS算力实现对对标上车的10倍算力，开通全国商客仓到仓跨省全无人货物运输，“1+1”无人编队商业化稳步推进。彭军表示，京津冀跨省标杆的意义，在于把场景验证推向可复制的规模化落地。

成本边界也在持续突破。公司目标2027年将Robotaxi的BOM成本降至23万元以下，真正叫开大规模商业化大门。“所有长期积累，都是别人拿不走的壁垒。”



驭芯者

地平线余凯： 舱驾融合芯片上车 以算力驱动智能未来

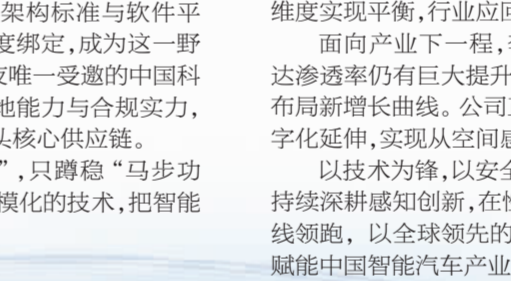
●本报记者 龚梦泽

地平线“征程无限，取悦星空”技术发布会日前在北京举行。这场被地平线创始人兼CEO余凯定义为“成立以来最重要”的发布会，不炫概念、不卷参数，而是直指行业本质：智能汽车的终局，不是整车争锋，是计算平台竞争。余凯在拆分域控、厘清算力，他已带领舱驾融合芯片与整车智能体方桌，把竞争拉入“集成度、可靠性、工程化”的决胜赛道。

在余凯看来，计算工业的终极规律只有一条：集成、集成、再集成。传统多芯片分散架构带来冗余DDR、浪费算力、拉高BOM成本，而地平线星宇空舱驾一体芯片，正是用最集成度打破内卷。一颗芯片统御智驾与座舱，算力不浪费、内存不重复、系统不割裂，这正是“驭芯者”的底层逻辑。

他拒绝在红海中内斗，坚持做“在无竞争处竞争”的外卷者。不靠低价换份额，而是用60%—70%的高毛利维持高强度研发，以三代芯片的节奏提前卡位。余凯直言，智能驾驶第三方独立芯片供应链的牌桌早已收拢。地平线的目标，是成为全球智能汽车的芯片架构标准与软件平台标准制定者。与大众的深度绑定，成为这一野心的落地凭证。作为大众之夜唯一受邀的中国科技企业合作伙伴，地平线凭借落地能力与合规实力，让中国芯片方案走进全球巨头核心供应链。

地平线不追“黄金子弹”，只聘魏“马步功夫”。用可验证、可交付、可规模化的技术，把智能体从实验室搬进千万台车。



拓境者

元戎启行周光： 前装量产落地 做物理AI量产先行者

●本报记者 龚梦泽

当行业仍在争论智驾路线与算力高低，物理AI已用量产实绩站稳先行位置。2026北京车展，轻舟智航联合创始人、董事长兼CEO于睿清晰亮出路径：以世界模型+强化学习为技术底座，以城市NOA规模化落地为突破口，在物理AI浪潮到来前，把无人驾驶的工业化做实。

“物理AI才刚刚起步，自动驾驶是其最大、最快落地的场景，绝非单纯堆算力、堆资源就能取胜。”于睿表示，轻舟不追逐概念车，而是不断把无人驾驶的可能性向外拓展。拓展的第一步，是量产落地。周光透露，搭载元戎启行新系统的车辆保有量已突破30万辆，2026年新增100万辆保有量基本确定。

先行的底气，来自可落地的产品力。乘风MAX以500 TOPS算力实现对对标上车的10倍算力，开通全国商客仓到仓跨省全无人货物运输，“1+1”无人编队商业化稳步推进。彭军表示，京津冀跨省标杆的意义，在于把场景验证推向可复制的规模化落地。

成本边界也在持续突破。公司目标2027年将Robotaxi的BOM成本降至23万元以下，真正叫开大规模商业化大门。“所有长期积累，都是别人拿不走的壁垒。”

“系统会失灵，通信会中断，所以我们坚定单车智能，坚持多级冗余。”对彭军而言，无人驾驶从来不是追逐风口的游戏，而是日复一日向技术极限靠近的征途。



驭芯者

禾赛科技李一帆： 激光雷达全球领跑 为智驾铸锐利感知

●本报记者 龚梦泽

2026北京车展期间，智能驾驶感知赛道迎来技术升级关键节点。作为全球激光雷达龙头企业，禾赛科技以锋芒之势亮相产业前沿。禾赛科技联合创始人、CEO李一帆明确提出，激光雷达已从成本内卷转向性能进阶，将以更锐利的感知能力，为智能驾驶筑牢安全底座，并向物理世界AI基础设施全面升级。

李一帆表示，当前智能驾驶已进入多传感器融合深水区，激光雷达并非要替代摄像头，而是与视觉方案形成高效协同的6D融合感知体系。在L2及以下普及阶段，激光雷达的核心价值是安全冗余，可在逆光、强光、弱光、遮挡等极值头失效场景中，有效辅助车辆完成制动与避障决策。

针对行业关注的探测距离、分辨率等指标，李一帆强调，600米测距等参数并非单纯追求极限，而是系统级能力的集中体现。更远的探测距离，不仅能提升远场识别安全性，也能同步强化中近程物体检测精度，让更窄、更小的障碍物更早被识别。他同时指出，线数、距离均非唯一标尺，优质激光雷达需在测距、分辨率、可靠性、功耗等多维度实现平衡，行业应回归安全与实用本质。

面向产业下一程，李一帆透露，在车载激光雷达渗透率仍有巨大提升空间的背景下，禾赛已提前布局高速增长曲线。公司正从车载感知向物理世界数字化渗透，实现从空间感知到空间智能的跨越。

以技术为锋，以安全为核。李一帆表示，禾赛将持续深耕感知创新，在性能升级与商业化落地双线领跑，以全球领先的激光雷达与空间智能方案，赋能中国智能汽车产业向上突破。



拓境者

元戎启行周光： 前装量产落地 做物理AI量产先行者

●本报记者 龚梦泽

当行业仍在争论智驾路线与算力高低，物理AI已用量产实绩站稳先行位置。2026北京车展，轻舟智航联合创始人、董事长兼CEO于睿清晰亮出路径：以世界模型+强化学习为技术底座，以城市NOA规模化落地为突破口，在物理AI浪潮到来前，把无人驾驶的工业化做实。

“物理AI才刚刚起步，自动驾驶是其最大、最快落地的场景，绝非单纯堆算力、堆资源就能取胜。”于睿表示，轻舟不追逐概念车，而是不断把无人驾驶的可能性向外拓展。拓展的第一步，是量产落地。周光透露，搭载元戎启行新系统的车辆保有量已突破30万辆，2026年新增100万辆保有量基本确定。

先行的底气，来自可落地的产品力。乘风MAX以500 TOPS算力实现对对标上车的10倍算力，开通全国商客仓到仓跨省全无人货物运输，“1+1”无人编队商业化稳步推进。彭军表示，京津冀跨省标杆的意义，在于把场景验证推向可复制的规模化落地。

成本边界也在持续突破。公司目标2027年将Robotaxi的BOM成本降至23万元以下，真正叫开大规模商业化大门。“所有长期积累，都是别人拿不走的壁垒。”

