

忠阳车评

车市该跟价格战说再见了

车市价格战走到临界点。据报道,从今年二季度开始,一场覆盖传统车企与新势力车企的“涨价”潮在悄然酝酿。截至5月中旬,比亚迪、特斯拉、小米、蔚来、小鹏、极氪、星途等15家新能源汽车品牌发布调价公告,或收紧终端优惠。

价格是车企参与市场竞争的最直接手段。如果说,早期部分车企通过降价,有效扩大了自身产品销量,但随着价格战的持续,以价换量的边际效应递减。中汽协数据显示,今年前4个月,国内新车销量644.7万辆,同比下降20.6%。这表明,市场对降价促销已经彻底“脱敏”。

与此同时,上游成本正在以刚性方式击穿行业底线。今年以来,作为动力电池的核心原材料,碳酸锂价格从每吨约11万元飙升至18万元左右,涨幅超60%。要知道,电池占整车成本的三四成,仅此一辆中型电动汽车成本直接多出5000元。而车规级存储芯片价格大幅上涨,以及铜、铝等金属价格上升,都在抬高造车成本。此外,新能源汽车购置税从全额免征退坡至减半征收。政策红利的消退,相当于在成本端又加了一层压力。

“一降一升”之间,行业利润却在持续承压。5月初,上市车企的一季度财报陆续出炉。梳理A股及港股上市乘用车企业主要财务数据,大部分归母净利润同比下滑。今年一季度,我国汽车行业利润率仅3.2%,远低于制造业6%的平均水平。汽车产业竞争高度依赖技术创新。企业没有合理的利润,就没有足够的资金投入研发,技术与产品创新就成了无源之水。

在车企被成本与利润两头夹击之际,政策端落下关键一子。今年2月,《汽车行业价格行为合规指南》正式发布并施行,明确禁止低于成本的倾销行为。相关部门建立“重点企业重点车型价格监测及常态化预警机制”,通过新车上保险、4S店终端等监测车价变化,也为遏制价格战创造了政策环境。

多重压力倒逼之下,车市价格战似有“熄火”迹象。当然,也有人会抬杠:最近燃油车不又发动了新一轮价格战吗?此言不假,但这主要是近期油价上涨导致燃油车销量下降幅度过大,“油电”分化加剧,部分燃油车企的无奈之举。问题是,

这样的“内卷式”竞争,也是不可持续的。更何况,今天的国内市场新能源汽车已成为主流,燃油车市场的萎缩难改车市大势。

值得关注的是,消费者对价格战的态度也在发生转变,无底线的价格战开始反噬购车信心。最新发布的《2026麦肯锡中国汽车消费者洞察》显示,在过去一年中购车的消费者中,对价格战持消极态度的比例为22.2%,已超过持积极态度的比例16.5%,净负面感受达到5.7%。大家最怕的就是“买完就贬值”,觉得晚买更划算,特别是买高端车。谁愿意刚买完新车,就被官方大降价“背刺”呢?

竞争是市场经济的本质特征,合理的价格机制是市场竞争机制发挥作用、激发市场活力和增强发展动力的前提和基础。然而,车市以价格战为主要表现形式的“内卷式”竞争,压缩企业利润空间,削弱创新能力和创新动力,还带来居民收入、政府税收减少,甚至引发国内价格水平低位运行,影响预期稳定、内需扩大和国内大循环畅通。如此“多输”的价格战,

不要也罢!

此轮部分车企试探性涨价,并不意味着车市价格战的硝烟完全散去,但或许预示着行业正在站上一个全新的历史节点。当企业不再为争抢市场份额而赔本赚吆喝,而是将竞争重心从价格回归到技术、质量、服务等核心价值层面,那些具备创新力和品牌力的车企将更具竞争优势,而缺乏产品亮点、依靠低价生存的车企有望更快被淘汰出局,从而促进资源要素向先进生产力和优势主体集聚,进而重塑车市运行生态,推动产业高质量发展。



盛泰精密光学摄像头模组封装车间。 赵利萍摄(中经视觉)

创新

走进江西盛泰精密光学有限公司无尘车间,一条条自动化生产线高效运转,机械臂精准完成摄像头模组的金线焊接与芯片贴装等操作;中控大屏实时显示产量、良品率、设备状态等信息;工作人员在操作台轻点屏幕,查看各个环节运行情况,一派井然有序的生产景象。

盛泰精密光学位于江西省新余市分宜县,是一家专注于生产光学摄像头模组的国家高新技术企业。“自成立以来,公司始终把科技创新作为安身立命之本。”盛泰精密光学董事长赵伟告诉记者,面对摄像头模组行业的激烈竞争,公司加大技术研发力度,并引进国际先进的自动化生产线、封装线及检测线,推动生产环节全流程自动化,不断提升产品生产的一致性与精准度。

发展之路并非坦途。资金不足曾一度成为盛泰精密光学扩张规模的“拦路虎”。“2023年,公司订单大幅增加,资金紧张。政府相关部门了解到情况后,加快落实奖补政策,给包括我们在内的一批符合条件的企业提供真金白银的支持,解了燃眉之急。”赵伟说。

在政策支持和自身持续投入的共同推动下,盛泰精密光学加快技术升级,顺利完成数字化改造。“全流程实现自动化后,人工成本大幅降低,各环节效率大幅提升。在质量把控环节,我们引入AI质检技术作为辅助,依托人工智能算法与高精度图像识别技术,对产品进行快速、全面、精准检测,减少人工质检的误差,将产品良品率提升至99%以上。”赵伟介绍,2025年,公司摄像头模组出货量达8600万颗,形成高效稳定的生产能力,在市场竞争中脱颖而出。

尽管产品销量呈增长趋势,但赵伟对公司发展保持着清醒认识,“行业更新换代太快,只有紧盯市场需求和技术前沿,扎实提升科研能力,才能行稳致远”。凭借对行业趋势的敏锐洞察,盛泰精密光学聚焦智能驾驶领域进行研发布局。

光学实验室里,记者看到研发人员正在测试车载摄像头性能,有的紧盯屏幕上跳动的数据曲线,有的低头做记录,反复调试、验证各项数据。“依托深厚的技术沉淀与完备的研发测试体系,公司自主研发生产的车载摄像头模组,拥有超高清成像画质与全场景稳定图像采集能力,可全天候精准捕捉行车路况实景画面。”盛泰精密光学研发部光学经理巫添华说。

盛泰精密光学每年拿出营业收入3%以上作为研发经费,依托设在公司的省级博士后创新实践基地平台,组建了一支覆盖光学、软件、机电、电子等多领域的70余人研发团队,研发人员占职工总人数比例超15%。同时,公司通过“揭榜挂帅”、与高校合作等方式,加强核心技术攻关,提升创新能力。

立足150余项专利技术优势,盛泰精密光学全力推动科技成果转化到实实在在的生产力。“公司生产的智能座舱摄像头、360度环视摄像头,高阶自动驾驶摄像头已被多家头部车企采用。2025年,智驾领域营业收入占公司总营业收入比重提升至15%。”赵伟说,公司将秉持创新引领的发展理念,专注摄像头模组领域,持续加大研发投入,争做智驾领域弄潮儿。

本版编辑 刘佳美 编夏祎

恒图科技探索产学研融合路径——

AI 点燃创意火花

本报记者 刘畅

17年前,Photoshop在全球数字创意工具市场形成近乎垄断的格局,绝大多数从业者认为这条赛道早已没有“新玩家”的生存空间,一支携带高校学术基因的创业团队在成都高新区悄然落地,创办了成都恒图科技有限责任公司。

通过多年深耕,恒图科技不仅打破了国际巨头在创意工具赛道的壁垒,也在生成式AI浪潮中率先完成全赛道布局,探索出“学术创新—技术转化—全球市场反哺研发”的一体化产学研融合路径,成长为成都AI原生应用“出海”的标杆企业。

自建渠道

恒图科技的故事,始于一段跨越时差的技术结缘,成于一次“一拍即合”的草根创业。藏着段江、彭韬两位创始人对“让数字创意属于每一个普通人”的执念。

故事的起点要追溯到2004年,彼时的彭韬在微软亚洲研究院做访问学者,段江在海外攻读博士,二人的研究方向都聚焦于HDR技术。“我搞算法工程化,段江主攻学术研究,我们全靠邮件和跨时差的电话沟通,常常要早上7点沟通创意,要晚上11点聊技术,就这样断断续续合作了2年。”恒图科技联合创始人、副总裁彭韬回忆说。

2007年,二人先后回到成都,段江以高层次引进学者的身份入职西南财经大学,彭韬则从事与游戏开发相关的工作。彭韬说,段江某天来找他,提出将手中掌握的核心算法进行商业化的想法,“就冲他这个干劲,我毫不犹豫就跟他一起创立了公司”。

恒图科技成立之初,拥有成熟的HDR技术储备,却对商业化一无所知。“我们做出专业的图形处理软件,却不知道怎么办。负责销售的同事背着光盘,跑遍了成都的各大电脑城挨家推销。”彭韬说,虽然光盘卖得不多,但过硬的技术很快吸引了第一批用户。

2012年,恒图科技引入风险投资方,旗下软件也远销日本、德国等国家。经销商拿走大部分销售收入的现实,让团队下定决心自建销售渠道。

这次转型让恒图科技“踩中”了海外创意工具市场的红利。不同于国内市场的流量“内卷”,海外用户有着成熟的软件使用付费习惯,团队凭借过硬的技术实力和精细的本土化运营,迅速站稳脚跟。

随着图形处理软件品牌Fotor的桌面端、手机端、网页端产品全面成熟,恒图科技不再受制于应用平台的单一抽成模式,而是自主掌控了收费系统与流量渠道,通过SEO(搜索引擎优化)技术,实现搜索首页精准获客。自此,公司营收曲线保持平稳上升。

技术为核

如果说创业初期破局,恒图科技靠的是对用户需求的精准洞察和HDR技术的创新型应用,那么在生成式AI浪潮中实现弯道超车,靠的则是长期主义与技术定力。

2018年,团队完成了基于神经网络的图像风格转换技术突破,能把普通照片转



恒图科技团队在讨论产品优化方案。(资料图片)

化为油画效果,优化到工程化落地级别。尽管当时还没有和盈利模式绑定,却为公司后来的AIGC转型埋下关键的技术伏笔。

AIGC即人工智能生成内容,指的是人工智能通过学习大量的数据,自动生成包括文本、图像等在内的大量内容。“当时我们面临一个核心痛点,用户创作需要大量素材、字体、贴纸,而版权成本极高,即便是简单贴纸也要设计团队耗费大量时间原创,而AIGC能从根本上解决这个问题。”彭韬说。

2022年8月,恒图科技下定决心,全线“进军”AIGC。此举为公司AI转型按下加速键。此后不久,公司完成Fotor全产品线AI功能升级,成为国内首批实现生成式AI功能全量落地的创意工具企业。

技术突破的背后,是团队攻克四大核心难题:模型能力不稳定、推理成本和响应速度压力大、用户不会写提示词、内容安全与结果可控性要求高。

“从传统图像处理走向生成式AI,最大的跨越是技术范式的变化。传统图像处理是‘确定性编辑’,在已有内容上做处理,而生成式AI是‘概率性创造’,系统需要理解语义、推断内容结构,生成原本不存在的内容。”恒图科技副总裁、CTO颜河介绍,面对攻坚难题,团队采取了“模型、工程、产品三线并行”的解决方案:模型侧快速建立批量评测与调优机制,保障生成稳定性;工程侧优先优化推理链路和资源调度,把用户等待时间控制在可接受范围;产品侧通过模板化输入、风格预设、场景引导,把复杂能力包装成普通用户也能上手的功能,彻底解决提示词门槛问题。

也正是这次攻坚,让恒图科技构建起行业领先的技术“护城河”。Fotor形成完整的一站式AI图像、视频数字内容生产体系,打造了专属的电商营销AI视觉引擎产品,推出基于语音控制的Agent功能与Skill专业技能包,实现“生成—编辑—增强—修

复—导出”全链条一体化能力的全覆盖。全球首款一站式AI视频平台Cliply,跳出通用大模型的“内卷”赛道,从用户完整的视频创作链路出发,把AI深度嵌入脚本、素材、剪辑等全流程。

深耕技术换来了市场的高度认可。2023年,恒图科技AIGC功能全面上线后,产品月活跃用户数较上年增长近7倍,全年营收较上年增长近5倍。

谈及如何抓住用户流量翻番的“红利”,恒图科技副总裁、COO张家俊说,“我们打造了低门槛的产品,让用户通过简单操作,创作生成符合需求的专业作品,形成用户黏性。同时,我们在运营上允许用户先体验产品功能,之后再决定是否付费使用”。

深耕赛道

恒图科技的成长,从来不是孤军奋战。公司始终把产学研融合作为发展的核心动力,并在全球化发展的过程中,为AI产品“出海”探索出一条可复制的差异化路径。

恒图科技在推动数字图像与人工智能融合创新应用中,联合国内外多所知名高校教授,组建顶级的科学家团队,为公司人工智能基础算法的研究突破和落地应用,提供了有效支撑和科学指导。同时,公司主动与四川本地高校开展合作攻关。其中,公司联合西南财经大学开展的“基于AI的超大规模视觉内容生成和处理SaaS服务系统”是四川省人工智能重大科技专项首批项目。

作为一家技术主导的企业,恒图科技70%的人员为技术岗位,近200人的创新团队撑起了全球近8亿用户的产品运营与迭代。

人才是技术创新的根基。恒图科技留住人才的秘诀,并非单纯的高薪,而是给年轻人一个“被看见、被认可、能成长”的舞台。公司从成立之初就打破“论资排辈”,

建立了管理、技术双轨晋升通道,对表现突出的年轻员工全面开放管理层竞聘,让有能力年轻人快速成长。

基于扎根本土的产学研融合闭环以及完善的人才成长体系,为恒图科技拓展全球市场筑牢核心底气。“中小科技企业‘出海’,最重要的是要在技术成本与商业化应用上找到平衡点,尽早验证商业模式,同时提前规划好目标市场,明晰当地的合规要求,规避潜在风险。”张家俊说。

如今,随着生成式AI技术持续迭代,恒图科技仍在持续深耕AI创意赛道,不断完善全链条数字内容创作能力,致力于用更低的门槛,让全球更多普通用户享受AI带来的创作红利。



山西建龙实业有限公司生产车间内,工人在生产彩涂板产品。该公司坚持以市场需求为导向,以提质增效为抓手,加强精品特种钢材研发,构建品类齐全、特色鲜明的差异化竞争优势。 常奇摄(中经视觉)