混动市场爆发 自主头部车企加速跑马圈地

本报记者 陈茂利 北京报道

进入2022年,一度被视 为"过渡技术"的混动市场开 始复苏。乘联会数据显示, 2022年上半年,插电式混动 汽车销售50.2万辆,增幅高 达 194.3%, 超过纯电动市场 增速。

对于混动产品销量增长, 乘联会秘书长崔东树表示, "一方面,油价高涨的情况下, 消费者既想体验燃油车的驾 驶感受和补能的便利性,又对 节能和智能化有需求;另一方 面,得益于插电混动技术的突 破,近期份额大幅提升。"

就在混动市场正热之时, 近日,由问界M7上市引发了 一场技术论战。华为常务董 事、智能汽车解决方案 BU CEO余承东在问界M7上市之 际为其使用的增程模式"打 call",其表示,"增程模式是目 前最适合的新能源模式。"

对此,魏牌CEO李瑞峰 在社交平台提出不同观点, "增程式是中国混动退步的 技术,我们愿勇敢地站出来 戳破所谓新势力'割韭菜'的 谎言。"

据了解,作为区别于传 统燃油车的新能源技术之 一,混动车型拥有油电混动、 插电式混动及增程式等多种 动力单元。

论辩尚无定论,但根据 《技术路线图 2.0》提出的总体 目标,2025年,混动新车占传 统能源乘用车的50%以上。混 动市场迎来爆发期。

在此背景下,《中国经营 报》记者关注到,比亚迪、长 城、长安、吉利等自主品牌车 企纷纷推出混动车型,以近乎 于燃油车的价格,拉低高阶混 动的人门门槛,向合资品牌发 起挑战。

隔空论辩增程技术

增程式产品可以加油,在充电桩配套并不完善的大环境下,可以解决车主的续航焦虑。

此前余承东发表看法,充电 桩的完善与普及还需要时间,增 程模式是目前最适合的新能源车 模式。

对此,李瑞峰发表了不同看 法,"打铁还需自身硬,增程式混动 技术落后是行业共识,再大的嘴, 也不能大放厥词。"当日,"魏牌 CEO开撕华为余承东"的话题冲 上了微博热搜榜。

一周后,李瑞峰晒出问界M5 车辆购置发票。对此,有业内人士 认为,李瑞峰此举是要亲自证明魏 牌DHT-PHEV技术比增程式混动 技术更先进。

"理不辩不明,时代进步往往 都伴随着技术方面的争论。探讨 不是为了抨击,而是为了行业整 体的进步,我愿意当那个吹哨子 的人。"李瑞锋近日就"插电混动" 与"增程技术"争论一事作出最新

实际上,有关"增程技术"的争 论由来已久。近日,大众中国 CEO冯思瀚对增程式技术再次发 表了自己的看法。"增程式技术对 于消费者是一个有趣的概念,但 放在碳中和的背景下,并不是一 个好的选择。在增程式系统中, 车辆配备小型电池,纯电续航里 程可能达到250公里左右,另外需 要在车内安装燃油发动机来产生 电力,给电池充电。在这种情况 下,其实是内燃机在产生电能并 驱动电动车。"

记者关注到,理想、AITO品 牌、岚图以及今年刚加入造车大军 的NIUTRON(牛创新能源科技)

在纯电技术路线之外,均同时押注 了增程式技术。而喊话华为的长 城汽车魏牌,以及比亚迪、吉利、奇 瑞等车企均采用由内燃机直驱的 深度混动方案。

何为增程式技术,何为由内 燃机直驱的深度混动,两者是怎 样的关系?"带直驱的深度混动 的技术方案更复杂,发动机既可 以发电,也可以直驱车轮,理论上 确实更先进,其本身就包含有增 程式技术。在高速工况下,直驱 深度混动的技术方案能耗更低、 动力更强。"产经观察家、钉科技 创始人丁少将在接受记者采访时 指出。

记者了解到,相比带直驱的深 度混动技术方案,车辆完全由电机 驱动,内燃机作为仅用于发电的增



2022年,比亚迪、长城、长安、吉利等自主品牌车企纷纷推出混动车型。

本报资料室/图

程器使用,与传动机构间无直接机

"增程式方案相对简单,对于 车企来说进入门槛相对更低,另外 很多车主的驾驶场景都是城市中 低速工况,可以发挥增程式方案的 节能优势,规避高速工况的技术和 体验短板。再加上可以增程式也 可以加油,在充电桩配套并不完善 的大环境下,可以解决车主的续航 焦虑。因此,增程式方案依然有一 定的市场。"丁少将表示。

混动市场迎来爆发期

今年上半年,插电式混动汽车销售50.2万辆,增幅高达194.3%。

记者关注到,今年上半年混动 市场增长强势。乘联会数据显 示,今年上半年,纯电汽车销量达 174.5万辆,增幅为107.8%。插电 式混合动力汽车销售50.2万辆,接 近2021年全年54.5万辆的销量, 增幅高达194.3%。

对此,有业内人士向记者指 出,相较过去,混动价格下沉是 混动得以放量的核心因素。以 比亚迪为代表的自主品牌生产

的混动产品价格下沉到与普通 合资燃油车差不多的价格,且油 耗显著更低。

在插电式混动厂商中,比亚 迪是当之无愧混动"巨人"。今 年上半年,比亚迪累计销售插 电式混动 31.46 万辆,同比增长 454.22%,取得了超50%的市场

比亚迪取得的成绩并非侥 幸。据悉,比亚迪在混动市场已有

超15年的研发积淀。

2008年,比亚迪便推出首款 量产的插电式混动车型F3 DM, 而后,比亚迪推出第二代DM、第 三代DM混动系统。2020年6月, 比亚迪发布了DM混动系统的双 平台战略,即 DM-i、DM-p。 DM-i主打超低油耗超级混动,以 电为主的混动技术 DM-p 四驱动 力版,主打动力。

虽然晚于比亚迪人场,但吉利

发力混动市场成绩显著。今年3 月底,吉利雷神智能混动系列车型 上市后,销量持续攀升。6月销量 环比大涨超161%,累计销量达 12556辆。帝豪L Hi·P 超级电混 (PHEV)于4月底开启预售,累计订 单已超3万。

作为混动技术路线中的一个 动力单元,虽然增程式混动面临 质疑,但消费者却很买账。造车 新势力阵营中, 蔚来、小鹏分别用

了近4年、3年半时间突破20万辆 交付大关,但理想仅用时2年7个 月,且凭借理想 ONE 单车累计交 付18.45万辆(截至今年第二季 度),截至7月底有望突破20万辆 交付大关。

在"蔚小理"三家中,理想能成 为销量爬坡最快的一家,没有续 航焦虑、没有充电焦虑的增程式 技术成为理想与蔚来、小鹏竞争 的优势。

自主混动提速布局

自2021年以来,自主品牌便开始抢滩混动赛道。这一年,自主混动市场快速增长,市占率迅速提高。

过去很长一段时间,行业主流 的混动主要是丰田THS的功率分 流、本田 i-MMD 的串并联驱动、日 产e-Power的串联驱动。但现在 这一格局已经被打破。

自2021年以来,自主品牌便开 始抢滩混动赛道。这一年,自主混 动市场快速增长,市占率迅速提 高。除比亚迪的 DM-i 混动技术

外,长城、吉利、长安、奇瑞等自主 品牌纷纷推出自家混动系统,且基 本选择的都是插电式混动路线。

长城汽车发布高度集成、高效 能、多模油电混动系统——柠檬混 动DHT,吉利推出模块化智能混 动平台——雷神智擎Hi·X, 奇瑞 汽车推出鲲鹏 DHT 超级混动,长 安汽车推出蓝鲸iDD混动系统。

进入2022年,自主品牌提速布 局混动产品。今年6月,吉利领克 品牌发布基于雷神智能混动技术 平台打造而来的领克智能电混 Lynk E-Motive_o

记者了解到,今年,领克将推 出4款智能电混产品;两年内还会 再推3款;到2025年,领克全系产 品都将搭载领克智能电混技术,实 现全系产品电气化。

柠檬混动 DHT 系统被陆续搭 载于长城魏品牌车型,目前上市的 包括 4 款 HEV 车型及 2 款 PHEV 车型。今年还将陆续上市拿铁 DHT-PHEV 及圆梦2款混动车型。

7月初,五菱宣布进入混动市 场。据五菱官方介绍,五菱将依托于 公司百万规模的新能源三电供应链生

态集成优势,以及在电池、电控、芯片 等方面的自主研发能力,正式进军混 动市场,将拥有常规油电混动(HEV) 和插电式混动(PHEV)两条路径。

同期,广汽集团在接受机构调研 时表示,广汽传祺明确"XEV+ICV" 双核驱动的发展战略,2025年实现 全系车型混动化。今年下半年,广 汽传祺计划推出多款智混产品。

北汽新能源刘宇:过程很痛苦 但极狐品牌方向可持续

本报记者 郭少丹 北京报道

从摸索、走弯路,到确定方 向,极狐品牌在北汽新能源品牌 向上转型之路上承担着主力角 色。7月16日,极狐与华为合作的 首款搭载华为HI全栈智能汽车解 决方案的高阶智能豪华纯电轿车 极狐阿尔法S全新HI版正式向用 户交付,这款打破极狐在售车型

定价上线,超40万元的新车型再 次让极狐"出圈"。

近几年,纯电动汽车百花齐 放,更不乏已经有一定知名度的高 端品牌。在此背景下,北汽新能源 通过极狐破旧立新都做了什么? 新车有何优势?产品线如何"弹 性"部署?针对外界关注的问题, 北汽新能源董事长刘宇近日接受 了《中国经营报》记者采访。

学习、折腾、定向

《中国经营报》: 极狐如何跟 之前的北汽新能源的产品做形象 上的区隔?如何改变用户心中的 固有印象?

刘宇:北汽新能源从2009年开 始,是中国第一家专属做纯电动形 式新能源产品的企业,而且是独立 法人企业,那个时候没有供应链, 也没有标准、法规和充电设施,都 是供应商找我们要标准,在黑暗中 摸索,所以我们走了很多的弯路, 也吃了很多的亏,这是一个毋庸置 疑的事实。但是在2017年的时候, 北汽新能源认定,基于电动车产生 的智能化汽车才是未来,所以2018 年才有的蓝谷麦格纳工厂,2018年 年末才有和华为的合作,才有了极 狐这个品牌,其实就是清晰、准确 地塑造一个新的基于自己造车野 心或者说梦想的产品。

我们学习、迭代,甚至折腾了 很多,包括做直销。做直销实际上 不是为了卖车,而是出于我们对整 个流通领域的敬畏之心,我们认为 能HOLD得住,但是做了之后才发 现原来这么难,所以这个过程很痛 苦,但是方向是可持续的。

像之前提到的识别红绿灯问

题,这不是一个简单的功能,挡风 玻璃后面的摄像头需要通过视觉 读取,而且需要在雨天雪天的时候 也能读取,极狐原有的车辆玻璃是 无法读取的,雨雪天会有重影,分 不清楚2和8。还有,极狐阿尔法S 车身防撞梁是1.5毫米,但由于激光 雷达的安装工艺需要提高到0.5毫 米,这样对整个冲压、焊接甚至尺 寸都有影响。面对这些问题我们 都一一克服,双方团队在一起4年, 耗费这么多时间,就是想解决这些 问题。极狐从2018年到现在走过 了这个过程,我们后面的友商可以 享受这些既得成果。

《中国经营报》: 极狐阿尔法S 全新HI版会在42.99万元以上继续 往高端走,还是会出一些价格更亲民 的车型,今后的定位是什么?

刘宇:从产品维度看,重点是推 动智能驾驶成为标配,如当年的 ABS、双气囊成为标配一样。明年我 们会陆续推出尺寸更小但空间不小 的产品,主打高阶智能辅助驾驶,而 且还有更亲民的价格。我们现在在 研发阶段已经做了很多优化,基于 用户需求、场景、专属人群做了大量 工作,让产品个性更鲜明。

重构品牌基因

《中国经营报》: 极狐阿尔法 S全新HI版现在有多少销量?

刘宇:目前我们接到的订单 大概是1500辆左右,产品上市 发布会当天有500个订单,现在 正在小批量地陆续交付。一方 面生产需要过程,另一方面供 应体系包括芯片等一系列问题 在缓解过程中,大概在10月份 整体的生产节奏就会上来,所 以在10月份之前我们会先针对 全款和大定的车主陆续进行交 付,10月份之后大批量交付。

其实一个品牌真正的成长 是从包括终端的销量兑现的, 是一个互相推动往前走的过 程。极狐还处在一个偏早期, 在品牌这块儿,今年做了一些 创新尝试,很高兴的是我们看 到越来越多人知道极狐,也越 来越多的人认可极狐是一个 高端电动车品牌,这是一个非 常好的趋势和苗头。终端销 量兑现上,我们也正在努力提 升兑现的能力。

《中国经营报》: 极狐阿尔法 S全新HI版未来会在极狐的产 品销量中达到怎样的占比?如何 保持智能化优势以及如何撑起超 过40万元的价位?

刘宇:销量占比我希望是 100%,但是将来不只是一款车, 明年这个时候第二款车出来 了,后年的春节前后第三款车 就出来了,高等级辅助驾驶一 定是标配,所以占比将来一定 是100%,或者是准100%。当然 我们要考虑到不同的技术解决



刘宇

北汽新能源董事长

方案,可能有一些雷达少一点, 算力低一点,但是通过算法再 强一点,来解决一些没有那么 复杂的问题。

我们理解的车是高速移动 的物体,驾驶空间有两个属性, 一个是"不自己开",一个是"自 己开"。所以阿尔法S全新HI 版有两个维度,一个是你不用 开,我替你开;第二个维度是零 百加速 3.5 秒,这样你即便不喜 欢我的驾驶策略,但是你自己 开车我让你顶到极致。我们明 年三季度末还会出一些有很多

黑科技很有意思的车。极狐应 该是以高速移动空间为主打 的,当然我们还很看中华为的 鸿蒙座舱,这是我们的一个窗 口。国内手机行业鸿蒙有很强 的能力,兼容性很强,将来车上 的大脑、穿戴的大脑、家居的大 脑和公共设施的大脑"四个合 一",应用鸿蒙系统,基于鸿蒙 系统之后的二次开发,基于开 快车的状态和使用自动驾驶的 二次开发,是极狐品牌看重的, 我们希望把这些事构成极狐的 主要基因,通过算法持续迭代。

《中国经营报》:发布会上曾 提到极狐阿尔法S全新HI版的 高阶智能驾驶是当今的"地表最 强",那么,明年后年是不是还是 地表最强?

刘宇:极狐阿尔法S全新 HI版搭载的技术包括激光雷 达、毫米波雷达、摄像头加上 400T的算力,是当之无愧的豪 华阵容。首先,400T 算力是什 么概念呢? Model 3 现在是 144T,大部分传统车是2T,而极 狐现在是400T。另外,整车平 台兼容了智能驾驶和个人驾驶 两个维度,零百加速可以到3.5 秒。再加上整车平台,这个整 车平台我们做的很有意思的就 是操控性能,自己开我们可以 做到在法规允许的前提下,双 手双脚离开。

未来最强,第一是硬件能 力可以持续升级,400T的算力 足够了。第二是极狐对于迭代 的通路是完全打开的,去年极

狐的两款产品进行了四次大的 OTA、多次小的 OTA, 尤其是 在智能驾驶上,我们通过算法 持续迭代,让最强智能驾驶技 能通过OTA在车上体现,因为 它的感知能力强、处理突发问 题能力强,再加上迭代强,我认 为就是持续最强。

《中国经营报》: 极狐和华为 的合作成果是专享的还是有可能 用到别的车上去?

刘宇:这个要看合作模型, 极狐与华为选择的HI模式是 联合打造产品,如果是我们北 汽主导的业务,知识产权是属 于我们的,如果是华为主导的 业务,知识产权是属于华为 的。所以,属于极狐的可以用 到极狐的其他产品上,华为也 是一样。

《中国经营报》:阿尔法S和 阿尔法T的车主能否享受到极 狐科技研发、软件升级带来的新

刘宇:我们在算力上有准 备,并持续进行算法迭代。比 如,通过算法让所有人的驾驶 习惯和所有人遇到的各式各样 的紧急状况,都通过算法进行 迭代。我们的硬件能力从400T 可升级到800T,这个算力本身 就有准备。整个激光雷达部署 的数量我觉得也就这样了,剩 余的就是靠持续的算法迭代, 具备执行能力、运算能力、大量 的迭代能力,所以对于老车主 来说是另外一个思路方式,完 全可以持续迭代。