

混动市场爆发 车企争相布局



上汽 DMH 超级混动系统

在 2024 中国品牌日上，上汽发布了超级混动系统。DMH 超级混动技术具有模块化、集成化、专属化三大技术特点。该系统按照模块化设计、系列化构型，通过一套系统匹配 PHEV/EREV/HEV 等不同混动路线，可覆盖不同用户的驾驶需求及油耗法规，同时，该系统拥有“能量域”全域热管理、动力总成大脑 PICU、发动机 +P1 电机同轴结构等多项领先技术，以软件算法为核心，匹配混动专用高效发动机、变速箱、长续航电池等专用硬件，“软硬兼施”，做到超级融合，实现各项性能指标质的提升。简单来说，DMH 超级混动技术整个系统的联系更加紧密，信息的处理更加智能，工作的状态更加高效，类似于一个简单而聪明的工作团队，能出色地完成想要实现的目标。混动专用的 1.5T L4 发动机，采用 VGT 可变几何截面废气涡轮增压器，相比之前的 1.5L 自吸，其最大功率提升 110kW；同时，在 WEGR 废气再循环、深度米勒循环加持下，其超宽域热效率达到 42%。双电机单元也采用时下主流的 P1+P3 布局，最大功率分别为 110kW、145kW，并且支持两个物理档位，发动机 + 双电机均可直接提供动力。

具体到产品层面，荣威 D5X DMH 的峰值功率和扭矩分别为 110kW 和 235 N·m，零百加速仅 6.9 秒，纯电续航达到同级最长的 135km，综合续航达 1300km。

上汽通用 PHEV 智电插混系统

在外界普遍看衰合资车企新能源转型的当下，上汽通用带来了全新一代 PHEV 智电插混系统，并率先装车别克 GL8 以及雪佛兰探界者 Plus，打破了“合资无插混”的固有印象。据悉，上汽通用汽车全新一代 PHEV 智电插混技术真正做到了无惧匮电、全工况一条龙，即使在匮电情况下，其加速表现依旧和满电情况相差无几。这套智电插混系统之所以能够做到全工况下性能表现如一，一方面跟整套系统使用的 1.5T 混动发动机有关，搭配了升功率行业领先的 Ecotec 1.5T 电混发动机，米勒循环在兼顾能耗的同时，性能也能得到保证，这也使得整套系统在实现 11% 燃油经济性改善和更大的高效区的同时，拥有混动同级 1.5T 最强的动力表现。其二是泛亚研发中心根据中国市场特色全栈自研的 P1+P3 串并联的 PHEV 插混架构以及采用行业独创的“AI 智控算法”，通过“车云一体、协同预测、动态控制”，将多能量源、多动力流的插混硬件系统效能，发挥到最佳，保障全场景、全工况和全生命周期的全局最优。正是由于多年来的深厚技术积累，让上汽通用汽车全新一代 PHEV 智电插混技术的价值内核变得更强大。

具体到产品层面，搭载这台系统的探界者 PLUS 拥有 6.8s “破百”的实力，最高车速 180km/h，CLTC 纯电续航里程为 155km，满油满电续航里程超 1000km。至于 GL8 陆尊 PHEV，系统综合功率 292kW，最大扭矩

580Nm，外加更大容量的电池包，其 CLTC 综合续航里程将达到 1370km，同时实现 0-100km/h 加速时间提升 15%，大约在 8.5s 左右。

比亚迪第五代 DM-i

比亚迪一直是中国新能源汽车的领军车企，近年来在混合动力技术方面也有着很多的成就，尤其是第五代 DM-i 备受行业内外关注。据悉，第五代 DM-i 将采用了更为先进的双行星齿轮混合动力系统，相较于前代技术有显著提升。此系统集结了双电机及传统差速器，具备四大运行模式——纯电动四驱、混合驱动四驱、增程式后驱以及高效发动机直驱。具体来看，新系统由一个内燃机、两个电动机（A 与 B）及两套相互联接的行星齿轮构成核心驱动力组件。这一创新型的齿轮布局巧妙地避开离合器，大幅提升了系统的连接强度与效率。相比以前的设计，新系统具有更高的灵活性，两台电动机均可完成发电与动力输出。

具体到产品层面，比亚迪全新秦 L DM-i 5.0 采用前横置布局的“混动专用发动机 + 前桥双电机”技术路线，搭载一台混动专用的 1.5L L4 自吸发动机，拥有更高压缩比的阿特金森循环，其最大功率压缩到了 74kW，热效率更高，燃油经济性更好。电池模块，采用磷酸铁锂材质体系的刀片电池组，有 15.874kWh 和 10.08kWh 两种容量，分别对应 90km、60km 的纯电续航里程，满油满电的情况下综合续航可以打 1200 多公里。

闻言培

近年来，国内新能源汽车在经历爆发式增长后，纯电车市场增速开始放缓，混动车呈现高速增长态势。中汽协发布的数据显示，今年 1-4 月份期间，新能源汽车销量达到 294 万辆，同比增长 32.3%。其中，插混车型销量同比增长 84.5%，远高于纯电动车型同期 12.8% 的增速。此外，据 Counterpoint 研究机构发布的电动汽车市场追踪报告显示，2024 年第一季度，全球乘用车新能源车（纯电+插混）的销量同比增长 18%。其中，纯电动车同比温和增长 7%，而插电式混合动力汽车销量增长强劲，涨幅达 46%。销量攀升、竞争激烈，切中新能源汽车消费痛点的混动车型已经迈入发展快车道，诸多车企开始争相布局插混赛道。

销量暴跌 90%，魏总回应来了！

当传统车企大佬开始亲自下场直播，汽车圈的竞争开始变得越来越激烈和精彩了。5 月 26 日，长城汽车董事长魏建军首次直播“带货”，亲自试驾全新一代哈弗 H6。老板下场直播的背后，是传统车企向互联网营销思维的转变。魏总这次用意直白明了，借用个人的 IP 效应，为即将上市的全新一代哈弗 H6 拉流预热。不过，广大网友最关注的还是魏总回应，关于曾经拿过 103 个月销量冠军的哈弗 H6 销量下滑的问题。

魏建军表示，虽然哈弗 H6 不再是冠军，但他并不为此后悔，哈弗 H6 的销量下滑是因

为现在有很多无序竞争、恶意竞争给行业带来混乱，但长城汽车是有底线的，不会参与。

“刚才我已经致敬了吉利的董事长李书福先生，我们要合规合法，让那些奋斗的人善良的人不做坏事的人，讲规矩的人得到回报。H6 虽然不是月销冠军了，但是它有一身的正义和纯正，纯洁。”魏建军表示，哈弗 H6 会成为长城历史上最光荣的车型，后续新车会给大家带来更多的惊喜。

据悉，哈弗 H6 自 2011 年推出以来，历经三代车型的迭代，曾在中国 SUV 市场连续蝉联月销量冠军，2021 年 12 月，哈弗 H6 单

月销量 80495 辆，创下中国汽车消费市场单月销量纪录。然而，随着新能源汽车的快速崛起，电动化、智能化的产品开始受到消费者青睐，哈弗 H6 的市场地位受到威胁，其销量持续下滑，据最新数据显示，今年 4 月哈弗 H6 销量已跌至不足 1 万辆，相较于巅峰时期暴跌 90%，在整体 SUV 市场中的排名也滑落到 20 名之外，远低于目前市场主流的 SUV 车型。

5 月 20 日，长城汽车 CGO 李瑞峰发文称，在最近一次内部会议上，魏建军再次痛批哈弗 H6 的营销策略，指责相关者缺乏用户思维和市场敏感性。为此，李瑞峰从三大方面进行反思，首先是魏建军走向台前，但团队没有跟上。其次是哈弗 H6 曾经享受市场腾飞的红利，却也丧失改革创新的动力。最后，哈弗 H6 最需要改变的，是把全面 To C 落到实处。

魏建军指出，尽管哈弗 H6 在技术上不断进步，如配备先进的 2.0T 发动机和 9DCT 变速箱，以及备受赞誉的 Hi4 安全体系，但这些卖点并没有被有效传递给消费者，营销策略未能突出这些技术优势，导致市场感知不足，而且“不会营销”不止是在这一款车上，这是暴露了整个营销团队的短板。

据了解，新一代哈弗 H6 已于 2024 北京车展发布。新车基于长城柠檬平台打造，采用全新外观设计，试图通过产品升级来重振销量。不过，新一代哈弗 H6 仍然以燃油车为主，依旧搭载 1.5T 和 2.0T 涡轮增压四缸发

动机，但参数有所提升，其中 2.0T 发动机最大功率从 155 千瓦提升到 170 千瓦，1.5T 车型最大功率从 110 千瓦调整至 130 千瓦，传动系统匹配 7 挡湿式双离合变速箱，仍然采用后多连杆式悬架，在性能方面依旧给人一种吃老本的感觉。

产品线的冗余也是困扰哈弗 H6 的一个重要问题。一直以来，哈弗在紧凑型 SUV 市场疯狂布局，仅这一市场就布局了近 10 款车型，例如哈弗大狗、哈弗赤兔、哈弗猛龙、哈弗 M6、哈弗酷狗等，间接导致哈弗 H6 市场的崩塌。

除此之外，哈弗 H6 走下“神坛”，还因为其新能源转型过于缓慢，错过了最佳进入新能源汽车市场的时机。放眼同级竞品，长安 CS75、吉利博越 L、瑞虎 8 和比亚迪宋等自主品牌紧凑型 SUV 都在近几年完成了新能源的替换，至还有零跑 C11 等新势力选手对于 10-15 万级的 SUV 市场虎视眈眈，这些产品带给用户的用车成本更低，产品价值感更高，再加上价格战影响下，合资品牌 SUV 价格下探，属于哈弗 H6 的生存空间越来越小。

事实上，在本次痛批 H6 营销团队之前，长城汽车也在组织结构上进行了重大调整，特别强调了中台的作用。这种改革旨在通过更有效的资源整合和快速响应市场需求，以提高公司的整体运作效率和市场适应性。长城汽车希望在产品推广和消费者沟通方面改进其营销战略，更好地与目标客户群体对话，从而快速恢复其市场地位。

