

增程的尽头是什么？ 上半年市场数据给出答案

闻言培

近半个月，“增程的尽头是什么？”成为车圈全民热议话题。蔚来高管一句“增程尽头是纯电”，理想直接回击“增程尽头是5C增程”，两大路线代表隔空论战，背后是2026上半年新能源市场天翻地覆的结构洗牌。

纯电走强 增程迎来拐点

想要看懂“增程尽头之争”，核心是读懂2026上半年真实的市场数据，市场份额的变化最能反映行业风向。

当前国内汽车市场，新能源渗透率正以肉眼可见的速度快速攀升，最新数据显示，国内新能源乘用车渗透率持续突破62%，意味着每卖出10台新车，就有超6台是新能源车型，新能源已全面成为汽车消费主流，燃油车市场份额持续萎缩，退出主流赛道已是大势所趋。但在大盘整体向好的背景下，新能源内部三大细分赛道走势截然不同，呈现出纯电强势回血、插混份额收缩、增程由盛转衰的鲜明格局，赛道冷暖分化肉眼可见。

纯电BEV依旧牢牢占据新能源市场绝对主力位置。1-5月纯电车型在新能源内部占比稳定在65.6%，相较2025年全年水平大幅提升，是纯电、增程、插混三大路线中，唯一保持同比正增长的品类。纯电强势回暖，绝非偶然，而是技术、基建、成本三重因素共同作用的结果。随着800V高压平台大规模量产普及，主流纯电车型实现10-15分钟快充补能300公里，600km以上续航成为标配，高端车型续航突破800km，长期困扰消费者的续航焦虑被大幅缓解。同时，全国公共充电桩数量突破500万根，高速服务区快充覆盖率接近98%，县域及乡镇充电网络全面铺开，补能基础设施短板基本补齐。再加上用车成本远低于燃油与混动车型，消费者用脚投票，持续向纯电倾斜。

插电混动PHEV则增长红利见顶，市场份额持续缩水，批发销量同比下滑明显。早年插混凭借可油可电、油耗更低、绿牌政策加持的优势，快速抢占下沉家用市场。但如今处境尴尬，一边被纯电车型更低的用车成本、更强的智能化体验挤压，一边被增程车型无里程焦虑的特性分流。叠加原材料上涨、车型均价持续走高，性价比不断下滑，生存空间持续收窄，逐渐沦为小众补充路线。

争议最大的增程式REEV，正式宣告结束连续多年的高速增长黄金期。5月增程车型销量同比暴跌近25%，创下近年最大单月跌幅，1-5月累计销量同步下滑，在新能源内部的市场份额从去年同期的10.3%收缩至7%左右，行业普遍判定，增程高速增长时代正式落幕。传统增程的核心痛点在今年集中暴露：结构复杂导致整车自重偏大，高速亏电油耗偏高；随着纯电长续航、超快充技术普



及，增程“加油兜底、无续航焦虑”的核心卖点优势被不断削弱；再加上购置税政策调整，增程成本优势消失，大量中小品牌扎堆内卷，产品同质化严重，低端增程车型销量普遍承压，市场淘汰速度加快。

整体来看，上半年新能源市场的底层逻辑已经十分清晰：纯电依靠技术迭代、基建完善、成本优势，持续收复主流市场；低端、同质化、缺乏核心竞争力的增程车型，正在被市场加速淘汰。

增程的尽头 是纯电还是高性能迭代？

市场份额的剧烈分化，直接催生了行业两大对立观点，不过其本质上就是短期用户场景需求与长期产业终局逻辑的碰撞，也是车企战略、用户需求与技术趋势之间的深度博弈。

一派观点坚定认为，增程的尽头是纯电。以蔚来为代表的头部新能源车企明确提出，增程只是新能源汽车普及阶段的过渡产物，是燃油车向纯电车转型的“摆渡车”。从用户使用习惯来看，绝大多数增程车主日常通勤、城市代步，基本只用纯电模式，增程器全年启动次数寥寥无几，常年处于闲置状态，仅仅作长途出行的备用兜底部件。而用户一旦养成用电出行的习惯，换车时绝大多数会直接选择纯电车型，用电体验一旦形成，很难再回归燃油兜底模式。从长期产业角度来看，随着固态电池、千公里续航、全域快充网络全面落地，纯电车型的续航焦虑将被彻底解决，增程唯一的核心优势不复存在。同时，在国家碳中和、节能减排的长期政策导向下，纯电是行业

核心发展方向，增程器自带内燃机，能耗、排放层面存在天然短板，长期迭代空间有限，最终会完成历史使命，逐步退出主流市场。

另一派观点则提出截然不同的判断：增程的尽头是5C高性能增程，以理想汽车为代表，坚持增程与纯电是两条长期并行的赛道，不存在替代关系。中国地域辽阔，用车场景差异极大，北方冬季低温导致电池续航大幅衰减，节假日高速出行充电排队拥堵，偏远地区自驾出行充电网点稀疏，这些都是现阶段纯电车型难以彻底解决的现实痛点。对于多孩家庭、经常跨省长途出行、无固定车位无法安装家充电桩的用户而言，增程加油即走、全场景无限制出行的优势，短期内无法被替代。随着5C快充电池、长续航电池下放，新一代高性能增程车型，大幅补齐了传统增程亏电油耗高、补能速度慢的短板，纯电续航突破400km，日常通勤完全用电，长途出行用油兜底，兼顾纯电的平顺静谧与燃油车的无焦虑自由，精准锁定特定细分用户，形成独立稳定的市场空间。

两种观点其实并无绝对对错，分歧的核心来自不同的品牌战略与目标用户圈层。站在当下的消费市场，高性能、长续航、高品质的增程车型，依旧拥有不可替代的用户基础与生存空间。

上汽大众 ID.ERA 9X 万台交付 重新定义高端增程生存逻辑

2026上半年增程赛道整体销量下滑，多数车型环比、同比持续走弱，市场整体进入存量内卷、份额收缩阶段。但上汽大众ID.ERA 9X走出逆势独立行情，4月上市稳步起量，5月销量大幅攀升，6月累计交付突破1万台，登顶大型增程SUV销量第一，反超多款国产头部增程车型。在增程市场收缩、国产新势力激烈内卷的大环境下，一台德系旗舰增程SUV实现快速破万，背后藏着当下增程车型突围市场、穿越周期的三大核心生存逻辑。

首先是精准卡位30万级高端家用赛道，填补合资品牌高端增程市场空白。过去两年，国内30-40万大型三排六座增程SUV市场，几乎被国产新势力完全垄断，合资品牌长期缺席这一核心赛道。很多注重底盘质感、整车安全、制造工艺的家庭用户，想要购买合资品牌高端家用新能源车型，只能被迫选择燃油SUV。上汽大众ID.ERA 9X精准抓住这一市场空白，定位5.2米级大型六座旗舰增程SUV，以极具诚意的定价，直接对标理想、问

界等头部国产车型，用百年德系造车底蕴、扎实的整车安全、稳健的底盘调校，打出差异化竞争力。从用户画像来看，超六成车主来自外部品牌置换，大量理想、问界、豪华燃油车主选择入手，30-45岁多孩品质家庭占比极高，精准避开低端市场价格内卷，站稳高端家用细分赛道。

其次是补齐传统增程核心短板，实现全场景用车体验升级。传统增程车型长期被用户诟病三大痛点：高速亏电油耗偏高、底盘调校松散、车内静谧性不足。上汽大众ID.ERA 9X依托大众全球整车研发体系，针对性解决行业通病，搭载高效EA211黄金增程器，优化高速工况发电效率，大幅降低亏电状态能耗，解决长途高速出行油耗痛点；德系专业底盘调校，兼顾城市通勤滤震舒适性 with 高速行驶稳定性；搭配大容量电池，保障日常通勤完全纯电行驶，保留电车平顺、静谧、低成本的优势。同时车型搭载行云高阶智驾、云栖智能座舱，入门即满配，打破合资新能源智能化落后的固有刻板印象，实现德系硬核品质与本土化智能体验的完美平衡，全面适配中国家庭用车习惯。

最重要的是，上汽大众ID.ERA 9X的热销印证了行业底层规律：低端同质化增程加速被淘汰，差异化的高性能增程依然坚挺。这款车型的市场表现充分说明，增程不会在短期内彻底消失，但只有补齐能耗、续航、快充短板，兼顾日常通勤与长途无焦虑出行的高端产品，才能穿越市场周期。

对于普通消费者而言，无需陷入技术路线鄙视链，选车不必纠结纯电好还是增程好，只需匹配自身真实用车场景。有家充条件、日常市区通勤、一年长途出行极少，优先选择纯电车型，用车体验与成本最优。经常长途自驾、多孩家庭、注重全场景出行，那么增程SUV就是更均衡的选择，能完美兼顾日常用电与长途无忧。

技术路线从来没有绝对的标准答案，市场份额、用户真实需求、产品力迭代，才是检验技术价值的唯一标尺。2026上半年的新能源市场洗牌，已经为“增程尽头之争”写下阶段性答案：纯电是未来不可逆转的大势，而增程的尽头，不是消亡，而是走向高端化、精品化、差异化。以上汽大众ID.ERA 9X为代表的优质增程产品，正在用实打实的市场成绩证明，只要精准匹配用户痛点、持续打磨产品核心力，增程就能在新能源赛道中站稳一席之地，与纯电路线互补共存，共同推动中国新能源汽车产业持续向前发展。

