

# 增程式电动车将成为 新能源市场新的增长点

闻言培

春节刚结束不久，两家造车新势力就迫不及待上线了两款全新车型。2月8日，理想发布了首款五座SUV——理想L7。2月9日，零跑汽车发布了首款增程式车型——零跑C11。无论是理想L7还是零跑C11，在传动系统方面它们都是属于增程式电动车。截至目前，包括比亚迪仰望、长安深蓝、赛力斯问界、吉利星越、哪吒、岚图等多个品牌车型陆续加入到增程式汽车的序列。这是否意味着，在“内卷”愈发激烈的2023年新能源市场中，增程式电动车将成为新的增长点？

## 什么是增程式电动汽车？

增程式电动汽车是一种配备车载辅助发电系统（又称增程器）的电动汽车，由发动机、发电机、控制器组成，发动机与车辆驱动系统没有传动轴（带）等传动连接。车辆驱动能量完全并始终是电能，当车载可充电储能系统无法满足车辆续驶要求时，增程器为车辆动力系统提供电能，延长续驶里程。由于增程式电动车是以内燃机做发电机，电池不需要太大，也无需复杂的变速器。因此，其架构和技术更加简单，成本更低，入门门槛也相对较低。

相比于插电混动和纯电动汽车，增程式电动汽车解决了消费者最担心的里程焦虑问题。“可油可电”的技术特点，更符合现代家庭城市用车的实际需求。另外，增程式电动汽车还拥有纯电车的驾驶体验，动力输出和平顺性都非常出色。

## 布局增程式是技术倒退吗？

在新能源技术高速发展的当下，“增程式”一直处在争议的中心。在理想L7上市的前一天，理想创始人李想发微博提到：“如果汽车销量前三的比亚迪、吉利、长安都开始使用增程电动，某企业关于增程落后的营销规划可以停止了，省点钱干正事吧”。

去年时任魏牌CEO的李瑞峰曾吐槽华为



智能汽车解决方案BU CEO余承东关于“增程模式是目前最适合的新能源模式”一说，他表示“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”。一时间对于增程式电动车是不是落后技术引起行业内的热烈讨论。

事实上，增程式电动车并不算新鲜产物。上个世纪初，保时捷为了改善纯电动汽车Lohner-Porsche的续航里程，专门为其设计了一台内燃机来发电增加续航里程。不过，随着石油开采技术以及内燃机技术的提高，电动车以及增程式电动车慢慢地被内燃机所取代。时间来到21世纪，雪佛兰沃蓝达概念车、宝马i3增程式车型、奥迪A1 e-tron增程版以及广汽传祺推出的国GA5增程版等不断涌现。可惜的是，受当时大环境的影响，上述的几款增程式电动车并未得到市场的认可，在上市之后销量低迷而逐渐走向停产退市。

增程式电动车最大的缺点就是传动效率不高导致动力浪费，尤其是在高速路况下油耗比其它车型要高许多。不过，随着增程技术研发投入的加大，增程式电动汽车不断迭代优化，产品逐渐丰富，其产品技术呈现出发动机专用化、小型化，增程器燃料清洁化和动力电池容量逐步升级的趋势。增程式电动汽车通过搭载更大容量的动力电池，进一步提高了纯电动运行里

程占比，提升增程式的传动效率，大大优化了消费者的使用体验。

## 增程式电动车是当下最优解

关于增程式电动车落后技术的争议，零跑科技SVP、整车产品线负责人曹力表示：“在技术上，只有更好满足用户需求的技术，才是先进的技术。”技术没有好坏之分，只要能满足消费者的需求，它就是有价值的，具备发展前景的。

根据中国汽车工业协会近日联合相关单位编写并发布的《中国增程式电动汽车产业发展报告》分析表明，增程式电动汽车节能减碳，符合国家政策导向；增程式产品的持续完善让相关产品呈现全时电驱，具备较长纯电续航里程，兼顾高质量用车体验和友好，相较于纯电动汽车减少了对充电基础设施的依赖和里程焦虑，能够明显降低用户的出行成本。

未来势必将是纯电动车的天下，但当下增程式用了一种折中的方式去克服目前纯电动汽车存在的缺陷。由此可见，增程式电动车是新能源过渡的最佳选择。根据中汽协的预测，预计到2025年，增程式电动汽车销量有望突破50万辆。

## “降价潮”来袭，新势力率先开启深度调整

2月8日晚，理想汽车推出旗下首款家庭五座SUV理想L7，售价为31.98万-37.98万元。该车是理想L系列的第三款车型，也是目前推出的售价最低的一款产品。



理想L7五座的布局和更低的售价，让理想汽车得以将产品攻势扩展到更低的市场。值得注意的是，今年开年以来，新能源市场掀起了大范围的降价潮，车企纷纷通过降价促销、新产品、权益补贴等多种形式来提振销量。

今年1月份，特斯拉率先吹响降价的号角，国产Model 3、Model Y均刷新国产以来最低价格。随后，问界、小鹏汽车在春节前快速跟进降价。春节后，沃尔沃、广汽埃安、五菱、飞凡、蔚来、广汽丰田等多家车企，以膨胀金、交付激励、保险补贴等多种形式降低消费者的购买成本，都想以此增强产品竞争力，促进销量表现。

乘联会数据显示，特斯拉降价后，销量取得了明显提振，1月销量达到了66051辆，环比增长18%，同比增长10.4%，创下国产以来最好成绩。而其他品牌，大部分都出现了大幅下滑，尤其是造车新势力阵营，除理想依旧保持破万成绩外，其他均不足万台。整个新能源市场1月零售销量33.2万辆，

同比下滑6.3%，环比下滑48.3%。对于1月市场低迷的情况，蔚来汽车董事长、CEO李斌解释道：“一方面，补贴取消导致一些购车需求提前释放；同时，供应链以及消费者需求信心，都还需要一个恢复的过程。”李斌判断，今年上半年，行业供需压力都会比较大，需求压力会更大，行情有望在5月份逐步恢复。

乘联会秘书长崔东树也表达了同样的观点：“新能源销量的增长达到了一个瓶颈阶段，在2023年新能源政策退市后，销量增长

会是一个严峻的问题。”总之，新能源需求收缩已经成为了业内对2023年趋势研判的共识，为了应对更加严峻的挑战，蔚小理等头部造车新势力率先开始了新一轮调整。理想汽车在2022年末进行了一番人事变动，执行董事兼总裁沈亚楠将退出董事会，加入理想汽车流程变革委员会；总工程师马东辉将接替沈亚楠担任理想汽车总裁并进入董事会，整体负责研发与供应群组。李想此前表示，人事变动旨在进行矩阵型组织模式升级。针对2022年销量不佳的表现，小鹏汽车董事长、

CEO何小鹏1月份，在内部的讲话上表示：“小鹏汽车重塑组织和价值观，要先从高管、中管身上找问题，要先破而后立，敢于向过去的经验、逻辑挑战，‘如果’不破，我们只是面临早死和晚死的区别。”

随后，小鹏汽车引进了两名强力外援——原长城汽车总裁王凤英和吉利系营销老将易寒。前者将负责产品规划、产品组合管理、销售管理、生产计划以及整体利润管理。后者将负责市场营销和公关传播工作。

何小鹏表示，期待王凤英的加入能够给“智能化+汽车”的融合带来更多不一样的火花，为小鹏汽车从一到二的行稳致远提供更有力的管理支持。

在2022年疯狂扩张的蔚来也开始冷静下来。2023年开年，李斌对内发表全员信，列出销量增速慢、供应链不稳定、市场响应慢、质量问题、扩厂过快等共计8项不足。李斌直言，蔚来持续扩张之后，团队和组织上存在职责不清晰、目标不一致、流程不完善、重复建设的情况，2023年会针对“低效的组织、低效的团队、低效的流程、低效的项目”，会进行全面梳理和优化。有蔚来内部人士近日告诉我们：“这两年蔚来增加了自研电池、自研手机、阿尔比斯、萤火虫以及百万级超豪华品牌等多个项目，扩张速度过快，这给蔚来的财务、管理精力都带来了很大压力。从今年开始，公司将开始进行精简，取消一些低效项目。”