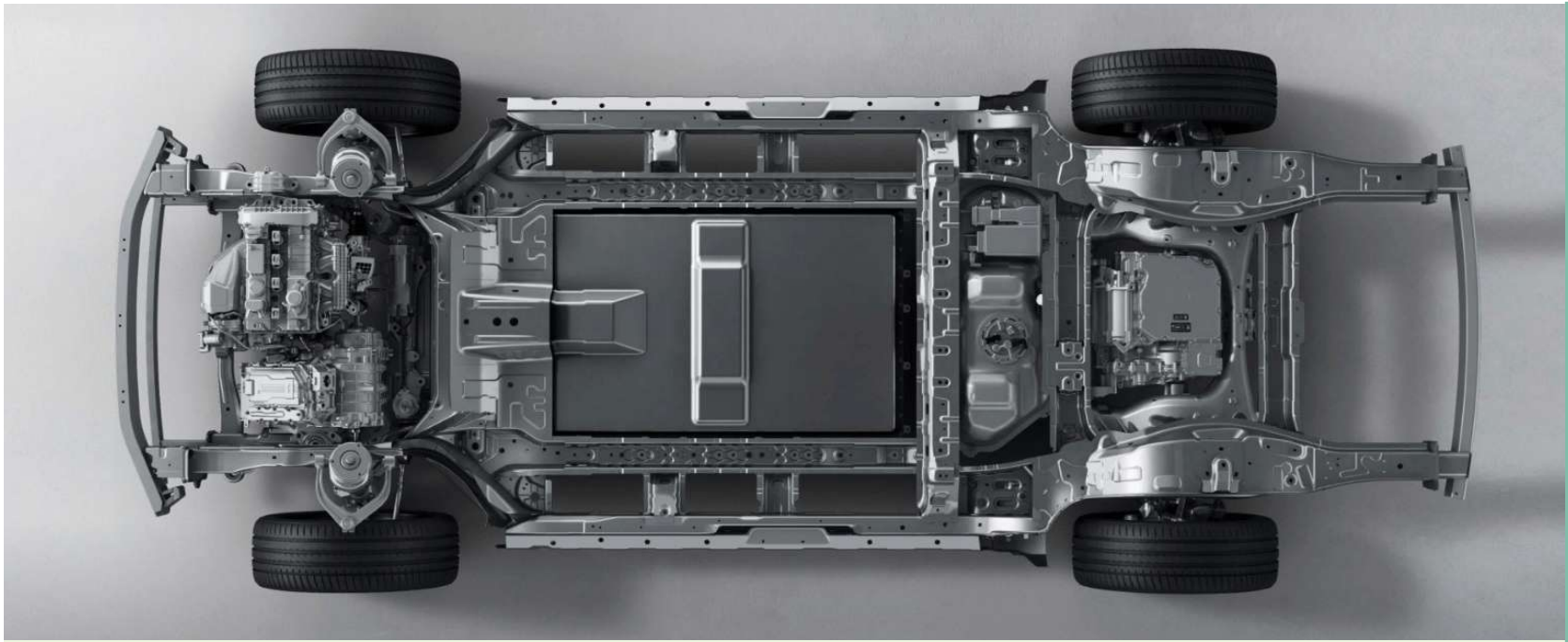




跨国车企竞相布局

增程式开启“第二次黄金时代”？

近日,韩国现代汽车宣布,现代汽车首款增程式电动车将在 2027 年上市。按照计划,该车型将于 2026 年开启投产。

除了现代汽车,福特、Stellantis、大众汽车等跨国车企都在纷纷涌入增程式赛道。有行业分析认为,市场需求是技术发展的根本导向,增程式汽车在全球市场的崛起,正是契合了消费者对于汽车使用场景多元化、可长途行驶的需求。

增程式技术让消费者在享受大空间、强动力车型的同时,无需担忧续航问题,无论是日常出行还是户外探险,增程式皮卡和 SUV 都能轻松应对。在技术进步层面,增程式电动车也正从原来的“小电池大油箱”演进到“大电池小油箱”,进一步提升续航能力,同时降低排放。

在全球汽车产业加速向新能源转型的浪潮下,以往争议不断的增程式电动技术正从边缘走向舞台中央,成为跨国车企竞相布局的热点。

曾经被部分企业视为“过渡方案”而冷眼旁观的增程式,如今却被诸多跨国车企巨头当作突破新能源市场困境、实现电动化转型的关键技术路线。专家认为,这种态度的转变,背后是市场、技术、政策等多重因素交织作用的结果。

近年来技术的不断迭代,是增程式汽车从被质疑走向更多被认可的关键因素。早期的增程式汽车由于电池成本高昂,为了控制成本,采用了“大油箱小电池”的设计思路。这种设计虽然在一定程度上降低了成本,但也带来了明显弊端,纯电续航普遍较低,使得车辆在大多数情况下需要依赖燃油发电,不仅增加了使用成本,还让消费者对其“新能源”属性产生怀疑。

然而,近几年,动力电池技术迎来更多进展,为增程式汽车的发展带来了曙光。电池包成本的下降,使得车企有了更大的技术发挥空间。通过搭载更大容量的电池,增程式汽车的纯电续航能力得到了大幅提升。这意味着,在城市日常通勤中,车主一周仅需充电一次,即可满足日常出行需求,燃油发电机仅在长途出行或紧急情况下作为应急补能手段,大大降低了燃油系统的使用频率,扭转了增程式汽车的以往印象。

专家指出,这种从“小电池大油箱”到“大电池小油箱”的技术转变,不仅是电池和油箱容量的简单调

整,更是增程式汽车技术路线的一次重大升级,从曾经被视为纯电动技术发展过程中的“妥协方案”,转变为如今精准适配用户多元出行需求的优势选择之一。

迎来“第二次黄金时代”

在当前新能源汽车技术日新月异的情况下,增程式汽车正在凭借自己的实力回击以往的质疑、不屑、轻蔑的眼光。

经过若干年的发展,如今的新一代增程式车型技术,在系统、配置、设计等方面都展现出更强大的竞争力。随着现代、福特、Stellantis、大众等跨国车企的强势入局,更是为增程市场注入了新的活力,使得市场竞争格局走向重塑。

眼下,随着技术的不断进步,增程式汽车在用户价值层面实现了质的飞跃,从最初单纯解决用户的续航痛点,逐渐转变为为用户提供超越期待的全方位出行体验,开启了增程式电动车的新时代。

如今,增程式与纯电车相比,可更多减少充电频率,让用户无需频繁寻找充电桩,节省了用户的时间和精力;相较于插电混,增程式汽车通过优化发动机介入逻辑,降低了发动机介入时长,使车辆在大多数情况下能够以纯电模式安静、平稳地行驶,为用户带来更加静谧、舒适的驾乘感受。这种多方位的体验升级,让用户的出行从“无焦虑”进阶到“更从容”。

行业调研数据表明,增程式汽车的用户复购率高达 65%,而纯电

车型的复购率为 42%,这一数据对比,充分显示出增程式汽车在用户心中的认可度和吸引力不断提高,用户对增程式汽车的满意度和忠诚度正在不断增强。

或许,正是这些来自技术驱动带来的用户、市场等方面的显著变化,也让以往对于增程式技术的一些质疑无的放矢。

然而,随着技术的不断优化和市场的检验,增程式技术逐渐证明了自己的价值,开始从被质疑走向被认可,成为与纯电、插混并行的重要技术路线。

国际能源署(IEA)发布的预测数据表明,到 2030 年,增程式汽车在全球新能源车市场的占比将达到 18%。这一数据表明,增程式汽车将在全球新能源汽车市场中占据重要地位,成为纯电与插混之外不可或缺的重要分支,与其他技术路线长期共存、共同发展。

未来发展仍有挑战

技术发展几乎是没有止境的,而增程式汽车在技术、市场等方面都将迎来新的发展机遇,也仍然有技术发展中的挑战因素。

从新能源汽车技术演进方向看,智能化深度融合、能源形式拓展以及结构轻量化将成为主要发展方向;在市场扩张路径上,区域分化和场景细分将进一步深化。因此,在新能源汽车市场日益激烈的竞争中,增程式汽车同样面临着来自纯电技术、插混技术的竞争。

增程式逐渐走向新能源汽车的

舞台中央,为用户带来了前所未有的出行体验,重新定义了新能源出行概念。它也为全球范围内部分地区充电不便的用户提供了一种“可油可电、无缝切换”的解决方案。在一些发展中经济体等地区,增程式汽车的优势尤为明显。这些地区的充电基础设施相对薄弱,纯电动车的使用受到很大限制。而增程式汽车既可以在城市日常通勤中使用纯电模式,享受零排放、低噪音的出行体验,又可以在长途出行时通过燃油发电,确保续航无忧。

在行业专家看来,如今增程式汽车的“逆袭”,既让跨国车企重新审视“技术至上”的思维模式,也开始加速向“场景导向”的研发理念转型。市场反馈表明,只有真正关注用户需求,从用户的实际使用场景出发,才能开发出具有市场竞争力的产品。跨国车企纷纷加入增程式汽车行列,这一现象充分印证了增程模式具备全球复制性。增程式汽车的发展,也推动着汽车产业走向“多元技术共生”的新格局,为汽车行业的可持续发展注入了新的活力。

事实表明,当跨国车企向市场进一步贴近,也使增程式的“第二次黄金时代”加速到来,这不仅是技术创新的阶段性成果,更是用户需求驱动产业变革的生动注脚。有关行业人士认为,这场由增程式电动汽车技术路线带来的新变化,正在重塑全球汽车产业新能源汽车发展的新格局。

(中国汽车报)

汽车快讯

理想 i6 正式上市

24.98 万元起 标配 5C 超充



近日,理想汽车全新五座纯电 SUV——理想 i6 正式上市,全国统一零售价为 24.98 万元,限时 23.98 万元,赠送双腔空气悬架、压缩机冷暖箱、静音电吸门。据官方透露,新车上市 5 分钟大定订单即突破 1 万台。

理想 i6 定位为五大座纯电 SUV,外观采用短前悬、长轴距、溜背式的造型设计,它的长宽高分别为 4950/1935/1655mm,轴距达 3 米。全车座椅采用七层材质,标配四座通风、五座加热及前排十点按摩。后排右侧配备“皇后座椅”,搭配 8.8 升智能冷暖冰箱、21.4 英寸 3K 后舱娱乐屏及侧窗隐私帘,支持“单人床模式”“i 人空间”等多种场景模式。

理想 i6 基于原生纯电架构打造,搭载 87.3 度 5C 磷酸铁锂电池,CLTC 综合续航最高达 720 公里,支持最高 500 千瓦充电功率,两驱版可实现“充电 10 分钟,续航 500 公里”。

智能化是理想 i6 的核心亮点,理想 i6 首发搭载 A2A(智能体到智能体)能力,全系标配基于 VLA 司机大模型的 AD Max 高级辅助驾驶,不仅可以语音控车,而且更加拟人。

全球首款新能源家用智慧小房车

vala home 开启预售



由赛力斯集团运营的瑞驰汽车与中国露营车头部玩家 vala 联合设计,全球首款家用智慧小房车——vala home 日前正式开启预售,预售价 16.99 万元。

vala home 的核心突破在于空间创新与多功能设计。车身采用六座灵活布局,前排座椅支持旋转、中排可收起,结合升顶机构与侧天幕拓展,形成双层“移动别墅”空间,最多容纳 4-6 人。车内配备双侧收纳系统、中央拼桌及尾部大容量储物仓,斜升顶结构和柜体使用实心铝材质,兼顾轻量化与坚固性。

新车搭载 L2 级智能辅助驾驶系统,集成自动紧急制动(AEB)、集成式巡航(TJA/ICA)等 7 项功能,并配备 360°全景影像与上坡辅助。车内环境监测系统可实时检测湿度、二氧化碳、PM_{2.5}等数据。

动力方面,该车采用巅峰系列电池技术,支持 2C 高倍率快充,充电效率与续航表现显著优化。同时配备 360°全景影像、上坡辅助、自动驻车等功能,全方位守护驾驶安全。

中式美学配硬核科技

岚图旗舰 SUV“泰山”首秀



近日,岚图汽车正式发布全新旗舰 SUV“泰山”全球首秀,并同步开启新车预订。新车定位“全尺寸大六座旗舰 SUV”,预计将于今年第四季度正式上市,价格区间或在 47 万至 50 万元。

设计上,岚图泰山以“大境天成”为理念,采用四大黄金比例勾勒体态,取代传统腰线,形成动态光影流动的视觉效果。车身尺寸为 5230×2025×1817mm,轴距 3120mm,配备 DLP 智慧大灯、迎宾光毯、流光门把手等。

驾乘体验上,“泰山”首发三腔空气悬架与 EDC 魔毯系统,实现毫秒级路况感知与自适应调节,兼顾舒适与稳定。其后轮转向系统最大角度达 16°,令整车转弯半径仅 5.4 米,媲美 A 级轿车。车内配备超感 AI 云舒零重力座椅,支持多部位自适应调节,为乘客提供量身定制的舒适体验。

动力方面,作为首款华系 800V 智能超混 SUV,“泰山”搭载岚海智能超混系统,基于全域 800V 高压平台,支持 5C 超快充,并标配 65kWh 大容量电池,CLTC 纯电续航达 370 公里,综合续航超 1400 公里,实现能效与续航的双重突破。

智能方面,“泰山”搭载华为乾崮 ADS 4.0 高阶智能驾驶系统,配备 4 颗激光雷达,支持 L3 级辅助驾驶,覆盖全场景复杂路况。

记者 伍智东/整理

政策“组合拳”激发购车热情 市场洗牌步入深水区

近日,财政部、中国人民银行、金融监管总局联合印发《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》。该政策对单笔 5 万元及以上的家用汽车消费贷款提供财政贴息,涵盖汽车购置、保险及维修等支出,执行期为今年 9 月 1 日至 2026 年 8 月 31 日。

《方案》明确规定,相关财政年贴息比例为 1%(按符合条件的实际消费贷款本金计算),最高不超过贷款合同利率的 50%。政策执行期内,每名借款人在一家贷款经办机构享受的累计贴息上限为 3000 元(对应符合条件的累计消费金额 30 万元)。

中国汽车工业协会数据显示,今年 1-7 月,汽车产销分别完成 1823.5 万辆和 1826.9 万辆,同比分别增长 12.7%和 12%。尽管 7 月属于销售淡季,产销仍分别达到 259.1 万辆和 259.3 万辆,同比增长 13.3%和 14.7%,反映出消费者购车需求依然旺盛。

工业和信息化部通信经济专家委员会委员盘和林认为,上半年汽车市场内需表现强劲,主要受益于以旧换新政策推动。但他也指出,政策拉动的耐用消费品更新潜力存在局限,上半年需求集中释放后,下半年汽车销售或将迎来“升降临界点”。

业内人士普遍认为,随着经济

稳步复苏及政策效应持续释放,汽车市场有望逐步回暖。但复苏过程并非一蹴而就,需政策、企业、消费者多方协同。

“提振汽车销售,售后服务质量与售前价格吸引力同样关键。”盘和林指出,现阶段部分车企过度聚焦价格战,却忽视了售后服务。“汽车属于长周期消费品,使用年限往往

超过 10 年,不过不少车型在购车 5 年后,产品问题就会明显增多,此时优质的售后服务和稳定的性能表现,将为车企赢得更多潜在用户。”盘和林总结道。

值得注意的是,在市场复苏、产销同比增长背后,车企的盈利状况却呈现出明显的分化态势。据不完全统计,今年上半年,20 家主要上市车企中仅有不到 45%实现利润增长,仅有半数企业勉强维持盈利状态。这一数据揭示了中国汽车行业在营收增长之下所面临的盈利挑战。

一位国内龙头车企高管近日在接受媒体采访时表示,现有车企过多,价格战一旦退潮,不具竞争力的企业将难以生存。“就算最后只剩下 20 家车企,其实还是太多了。”她直言,过去许多车企靠打折、送优惠吸引消费者,但随着低价策略失效,不少整车厂将面临生存压力,最终被市场淘汰。

(中国青年报)

