



“增程”赛道寻增量 阿维塔找到了窍门？

近些年来，国内新能源汽车市场发展迅猛，增程式电动汽车也步入发展快车道。乘用车市场信息联席分会数据显示，2024年1月—8月，我国增程式汽车市场累计销量为74.9万辆，同比增长167%。

行业发展整体向好的大背景下，很多车企纷纷进入“增程”赛道，加大在增程式市场的布局，阿维塔便是其中一家。

为抢占市场发展“增程”

阿维塔作为“国家队”品牌，其由长安汽车、华为、宁德时代三家企业联手打造。在阿维塔07的发布会上，除了阿维塔科技总裁陈卓上台做了发言，宁德时代国内乘用车CTO高焕和華為智能汽车解决方案BU CEO靳玉志也做了发言。三家股东都有代表上台，这也成了阿维塔发布会上的“标配”。

虽然背后一直有三家股东的支持，但阿维塔前期的市场表现算不上优秀。在阿维塔07上市之前，阿维塔已向市场推出了阿维塔11、阿维塔12两款车，今年1月至8月，这两款车累计交付量为36367辆，月均交付不足5000辆。

究其原因，阿维塔此前没有找到足以刺激消费者购买欲望的兴奋点。阿维塔擅于讲述自身的原创设计美学，在阿维塔07发布会上这一点再次被强调。但设计是感性的且“仁者见仁智者见智”，并非所有消费者都能对阿维塔的设计感同身受。

其次，阿维塔的产品在市场上的售价比同级别车型偏高。例如，作为中大型SUV的阿维塔11，上市之初价格定在近35万元起步，高配版达40万元。随着市场竞争日趋激烈，阿维塔11对后续版本进行了一些价格下调，但整体上仍维持在30万元以上。

此外，长安、华为与宁德时代三家联手的“CHN模式”，一向被阿维塔宣传为独特的模式优势。但在汽车行业中，由多个股东联手打造一个品牌的案例颇多，与宁德时代和華為合作的车企也很多，因此，CHN模式的“唯一性”有待强化。

为了能够抓住增程式电动车增长的市场机会，阿维塔计划大举投入其中。不只是阿维塔07用上了增程，已上市的阿维塔11、阿维塔12也已申报了增程车型信息，预计不久之后就会进入市场。

自称是最强六边形战士

阿维塔科技总裁陈卓表示：“阿维塔07是同级最强六边形战士，拥有未来美学设计、都市豪华头等舱、华为乾崮智驾ADS 3.0、鸿蒙座舱4.0、神行电池、昆仑增程、太行智控底盘，以及卓越安全硬核实力，将满足用户对车辆‘高颜值、高科技、高价值’新豪华体验。”

记者注意到，除华为全面赋能外，阿维塔07还搭载了宁德时代和阿维塔自主研发的最新技术成果。宁德时代国内乘用车CTO高焕称：“高品质的电池产品要具备高性能、高可靠、高安全等特点，阿维塔07的增程和纯电车型搭载的电池正是在这种高标准下完成开发的。”

据了解，阿维塔07纯电版搭载了82.16kWh神行超充电池，续航高至650km；采用了自主研发的全新一代电驱系统，前异步电机配合后碳化硅永磁同步电机，零百加速低至3.9秒；同时支持800V高压超充，充电功率最高可达420kW，从30%充至80%仅需10分钟。值得注意的是，阿维塔07增程版不仅解决了里程焦虑，还带来无限接近纯电的体验。

对于阿维塔未来的发展，长安汽车董事长、阿维塔科技董事长朱华荣以线上发言的方式再次强调：“只要阿维塔需要，长安汽车全力支持，要钱给钱、要人给人、要技术给技术，再加上华为、宁德时代‘最强合伙人’的强力加持，阿维塔将一直是最值得用户信赖的品牌。”

新能源车企掉头转向

作为新能源汽车的一种，增程式电动汽车的发展过程并非一帆风顺，此前一段时间内其饱受质疑，但如今增程式电动汽车成了各家车企眼中的“香饽饽”。这一反转，折射了新能源汽车市场用户需求的转变。与此同时，在快速的市场转变之下，增程式电动车产业链还处于早期阶段，如何进一步走向成熟，对增程式电动车的未来前景也至关重要。

近期，多家曾坚定地表态要走纯电动汽车路线的新能源车企“倒戈”，将目光投向了增程式电动车。小鹏汽车将于明年推出首款增程动力车型，极氪、智己、小米汽车等



重庆拍摄的赛力斯汽车有限公司两江智慧工厂作业现场



阿维塔11

也分别对外透露了将进入增程市场的信息。

一时之间，增程电动这一曾经被车企视为“落后技术”的动力类型，咸鱼翻身。从理想汽车独挑大梁，到岚图、问界、深蓝等蜂拥而至，再到如今更多车企的加入，增程式电动汽车才快速蹿红。

实际上，自2021年新能源汽车开启爆发式增长以来，增程式电动汽车的销量增速均高于纯电动汽车。中汽协统计数据显示，2021年至2023年，增程车型销量增长率分别为206%、116%及173%。同期，纯电车型为157.4%、67.5%及24.4%。

乘用车市场信息联席会数据显示，2023年，增程车销量64.2万辆，同比增长181%，是纯电、插混、增程三大主流新能源汽车市场中增幅最大的动力市场。2024年前8个月，增程车销量已经达到74.9万辆，同比增长167%，在新能源汽车中占比12%。同期，纯电车型销量增长39%，插混车销量增长90%。增程式销量的增长是纯电动汽车增长的4倍。

跨国巨头也来凑热闹

加码“增程”赛道的不仅仅有新势力车企、合资车企，多家跨国车企巨头，也对外透露计划推出增程车型。

8月28日，现代汽车表示，其正在研发全新的增程式电动汽车车型，兼具燃油车和电动车的优势。在现代汽车看来，增程车型是实现电气化的关键桥梁，不仅提供与电动汽车相同的灵敏驾驶体验，为消费者提供自然过渡到电动汽车的用车方案，同时还通过优化电池容量，使价格相比电动汽车更具竞争力。

同样是在8月份，福特汽车取消此前的纯电三排SUV计划，改为混动车，福特汽车CEO吉姆·法利表示，在福特汽车取消原定的三排纯电SUV后，正在考虑为这款新车采用增程式技术。

值得关注的是，跨国车企当下青睐增程车辆的原因何在？

“无论是新能源汽车还是燃油车，目前全球最大消费市场都是在中国”，中国汽车流通协会专家委员会委员章弘认为，对于跨国车企而言，中国市场的重要性无可替代。“因此，为了保持在中国市场上的竞争优势，关注中国市场变化、满足中国市场需求，是跨国车企进行市场路径规划、产品线布局的优先考量。”

纵深

产业链有待进一步开发

增程式电动汽车市场兴起的背后，是中国电动汽车市场转型、补贴退坡、增程技术进步等多方因素共同推动的结果。按照最初国家的新能源汽车补贴政策，纯电动汽车比起其他动力形式的汽车获得了更多的政策资源倾斜，但近两年随着新能源汽车进入市场化阶段，插电式混动和增程式混动异军突起。

虽然增程式电动汽车的增速飞快，但这一动力形式的核心部件——增程器动力系统，其当前的产业发展却还不够成熟，主要表现为供应商偏少。

国内向整车厂供应增程器的企业，主要有绵阳新晨动力机械有限公司（以下简称“新晨动力”）、哈尔滨东安汽车动力股份有限公司（下称“东安动力”）等少数几家第三方公司。同时，赛力斯汽车、长安汽车等车企也在自研增程器。

新晨动力由于与理想汽车进行了深度捆绑，因此其市场规模较大。资料显示，新晨动力成立于1998年，由华晨汽车和五粮液共同控股，是华晨宝马的发动机供应商之一。新晨动力的产品涵盖新能源增程器总成、汽油机和柴油机三个平台共6大系列，功率覆盖70kW—170kW。

2020年，新晨动力与理想汽车达成合作。2021年，新晨动力与理想汽车成立合资企业——四川理想新晨科技有限公司，为理想汽车生产电动车增程器总成。

今年上半年，新晨动力实现营收约26.20亿元，较去年同期增加约16.43%。新晨动力表示，报告期内，本集团销售持续增长，主要源于与理想汽车组建的合资公司生产的增程汽油发动机交易额增加。同时，新晨动力也提到，由于增程汽油发动机毛利率较低，因此交易量进一步上升让集团毛利率由去年同期的4.76%下跌至4.19%。

东安动力是理想汽车最早的动力系统供应商，之后其与理想汽车“分道扬镳”，目前其增程器车企客户包括岚图汽车、零跑汽车与合众汽车（哪吒汽车母公司）。刚刚宣布入局的小鹏汽车也选择了东安动力作为其增程器的供应商。东安动力2023年年报显示，其增程式发动机的市占率连续三年全国第一。

东安动力始建于1948年，隶属于中国兵器装备集团有限公司（长安汽车母公司），是一家同时生产汽车发动机、手动变速器、自动变速器、增程动力系统的国有控股上市公司。目前，东安动力正投资1.62亿元建设增程动力系统研究院。

在整车企业中，尽管长安汽车是东安动力第一大股东（持股比例49.97%），但长安汽车旗下的阿维塔与深蓝汽车均表示，产品所搭载的增程器由长安汽车自研而来。另外，重庆小康动力有限公司除了为自家的问界系列车型提供增程器之外，也开始对外供货，目前的主要客户为零跑汽车。

随着增程式电动汽车市场快速扩容，新晨动力、东安动力等少数几个玩家掌握了增程器的主要产能，成为整车厂为数不多的选择。从行业多样化竞争的大趋势看，增程器动力系统目前仍是一个待开发的蓝海。

此外，增程式电动车普遍存在着怠速噪音大、馈电时油耗高、缺电时动力不足等痛点，这需要整车企业从动力电池、增程器系统和整车调校等多个层面加以技术解决。

目前虽然有一些动力电池为增程车型开发了增程专用电池，但比起纯电动车的电池包，增程专用电池仍算不上主流。因此，要解决增程式电动车的诸多产品痛点，还有待相关产业链企业共同克服。

综合经济观察网、中国经营网等