

混动市场爆发 自主头部车企加速跑马圈地

本报记者 陈茂利 北京报道

进入2022年，一度被视为“过渡技术”的混动市场开始复苏。乘联会数据显示，2022年上半年，插电式混动汽车销售50.2万辆，增幅高达194.3%，超过纯电动市场增速。

对于混动产品销量增长，乘联会秘书长崔东树表示，“一方面，油价高涨的情况下，消费者既想体验燃油车的驾驶感受和补能的便利性，又对节能和智能化有需求；另一方面，得益于插电混动技术的突破，近期份额大幅提升。”

就在混动市场正热之时，近日，由问界M7上市引发了一场技术论战。华为常务董事、智能汽车解决方案BU CEO余承东在问界M7上市之际为其使用的增程模式“打call”，其表示，“增程模式是目前最适合的新能源模式。”

对此，魏牌CEO李瑞峰在社交平台提出不同观点，“增程式是中国混动退步的技术，我们愿勇敢地站出来戳破所谓新势力‘割韭菜’的谎言。”

据了解，作为区别于传统燃油车的新能源技术之一，混动车型拥有油电混动、插电式混动及增程式等多种动力单元。

论辩尚无定论，但根据《技术路线图2.0》提出的总体目标，2025年，混动新车占传统能源乘用车的50%以上。混动市场迎来爆发期。

在此背景下，《中国经营报》记者关注到，比亚迪、长城、长安、吉利等自主品牌车企纷纷推出混动车型，以近乎于燃油车的价格，拉低高阶混动的入门门槛，向合资品牌发起挑战。

隔空论辩增程技术

增程式产品可以加油，在充电桩配套并不完善的大环境下，可以解决车主的续航焦虑。

此前余承东发表看法，充电桩的完善与普及还需要时间，增程模式是目前最适合的新能源车模式。

对此，李瑞峰发表了不同看法，“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。”当日，“魏牌CEO开撕华为余承东”的话题冲上了微博热搜榜。

一周后，李瑞峰晒出问界M5车辆购置发票。对此，有业内人士认为，李瑞峰此举是要亲自证明魏牌DHT-PHEV技术比增程式混动技术更先进。

“理不辩不明，时代进步往往都伴随着技术方面的争论。探讨不是为了抨击，而是为了行业整体的进步，我愿意当那个吹哨子”

混动市场迎来爆发期

今年上半年，插电式混动汽车销售50.2万辆，增幅高达194.3%。

记者关注到，今年上半年混动市场增长强势。乘联会数据显示，今年上半年，纯电汽车销量达174.5万辆，增幅为107.8%。插电式混合动力汽车销售50.2万辆，接近2021年全年54.5万辆的销量，增幅高达194.3%。

对此，有业内人士向记者指出，相较于过去，混动价格下沉是混动得以放量的核心因素。以比亚迪为代表的自主品牌生产

自主混动提速布局

自2021年以来，自主品牌便开始抢滩混动赛道。这一年，自主混动市场快速增长，市占率迅速提高。

过去很长一段时间，行业主流的混动主要是丰田THS的功率分流、本田i-MMD的串并联驱动、日产e-Power的串联驱动。但现在这一格局已经被打破。

自2021年以来，自主品牌便开始抢滩混动赛道。这一年，自主混动市场快速增长，市占率迅速提高。除比亚迪的DM-i混动技术

外，长城、吉利、长安、奇瑞等自主品牌纷纷推出自家混动系统，且基本选择的都是插电式混动路线。

长城汽车发布高度集成、高性能、多模油电混动系统——柠檬混动DHT，吉利推出模块化智能混动平台——雷神智擎Hi·X，奇瑞汽车推出鲲鹏DHT超级混动，长安汽车推出蓝鲸iDD混动系统。

虽然晚于比亚迪入场，但吉利

重构品牌基因

《中国经营报》：极狐阿尔法S全新HI版现在有多少销量？

刘宇：目前我们接到的订单大概是1500辆左右，产品上市发布会当天有500个订单，现在正在小批量地陆续交付。一方面生产需要过程，另一方面供应体系包括芯片等一系列问题在缓解过程中，大概在10月份整体的生产节奏就会上来，所以在10月份之前我们会先针对全款和定大的车主陆续进行交付，10月份之后大批量交付。

其实一个品牌真正的成长是从包括终端的销量兑现的，是一个互相推动往前走的过程。极狐还处在一个偏早期，在品牌这块儿，今年做了一些创新尝试，很高兴的是我们看到越来越多的人知道极狐，也越来越多人认可极狐是一个高端电动车品牌，这是一个非常好的趋势和苗头。终端销量兑现上，我们也正在努力提升兑现的能力。

《中国经营报》：极狐阿尔法S全新HI版未来会在极狐的产品销量中达到怎样的占比？如何保持智能化优势以及如何撑起超过40万元的价格？

刘宇：销量占比我希望是100%，但是将来不只是一款车，明年这个时候第二款车型出来了，后年的春节前后第三款车型就出来了，高等级辅助驾驶一定是标配，所以占比将来一定是100%，或者是准100%。当然我们要考虑到不同的技术解决

方案，可能有一些雷达少一点，算力低一点，但是通过算法再强一点，来解决一些没有那么复杂的问题。

我们理解的极狐是高速移动的物体，驾驶空间有两个属性，一个是“不自己开”，一个是“自己开”。所以阿尔法S全新HI版有两个维度，一个是你不自己开，我替你开；第二个维度是零百加速3.5秒，这样你即便不喜欢我的驾驶策略，但是你自己开车我让你顶到极致。我们明年三季度末还会出一些有很多

黑科技很有意思的车。极狐应该是以高速移动空间为主打的，当然我们还很看中华为的鸿蒙座舱，这是我们的一个窗口。国内手机行业鸿蒙有很强的大脑、穿戴的大脑、家居的大脑和公共设施的大脑“四个合一”，应用鸿蒙系统，基于鸿蒙系统之后的二次开发，基于开快车的状态和使用自动驾驶的二次开发，是极狐品牌看重的，我们希望把这些事构成极狐的主要基因，通过算法持续迭代。

《中国经营报》：发布会上曾提到极狐阿尔法S全新HI版的算力，零百加速可以到3.5秒。再加上整车平台，这个整车平台我们做的很有意思的就是操控性能，自己开我们可以做到在法规允许的前提下，双手双脚离开。

未来最强，第一是硬件能力可以持续升级，400T的算力足够了。第二是极狐对于迭代的通路是完全打开的，去年极



2022年，比亚迪、长城、长安、吉利等自主品牌车企纷纷推出混动车型。 本报资料室/图

程器使用，与传动机构间无直接机械连接。

“增程式方案相对简单，对于车企来说进入门槛相对更低，另外很多车主的驾驶场景都是城市中低速工况，可以发挥增程式方案的

节能优势，规避高速工况的技术和体验短板。再加上可以增程式也可以加油，在充电桩配套并不完善的大环境下，可以解决车主的续航焦虑。因此，增程式方案依然有一定的市场。”

了近4年，3年半时间突破20万辆交付大关，但理想仅用时2年7个月，且凭借理想ONE单车累计交付18.45万辆（截至今年第二季度），截至7月底有望突破20万辆交付大关。

在“蔚小理”三家中，理想能成为销量爬坡最快的一家，没有续航焦虑、没有充电焦虑的增程式技术成为理想与蔚来、小鹏竞争的优势。

现全系产品电气化。

柠檬混动DHT系统被陆续搭载于长城魏牌车型，目前上市的包括4款HEV车型及2款PHEV车型。今年还将陆续上市拿铁DHT-PHEV及圆梦2款混动车型。

7月初，五菱宣布进入混动市场。据五菱官方介绍，五菱将依托于公司百万规模的新能源车三电供应链生

集集成优势，以及在电池、电控、芯片等方面的自主研发能力，正式进军混动市场，将拥有常规油电混动(HEV)和插电式混动(PHEV)两条路径。

同期，广汽集团在接洽机构调研时表示，广汽传祺明确“XEV+ICV”双核驱动的发展战略，2025年实现全车型混动化。今年下半年，广汽传祺计划推出多款智能产品。

学习、折腾、定向

北汽新能源刘宇：过程很痛苦 但极狐品牌方向可持续

本报记者 郭少丹 北京报道

从摸索、走弯路，到确定方向，极狐品牌在北汽新能源品牌向上转型之路上承担着主力角色。7月16日，极狐与华为合作的首款搭载华为HI全栈智能汽车解决方案的高阶智能豪华纯电轿车极狐阿尔法S全新HI版正式向用户交付，这款打破极狐在售车型

定价上线，超40万元的新车型再次让极狐“出圈”。

近几年，纯电动汽车百花齐放，更不乏已经有一定知名度的高端品牌。在此背景下，北汽新能源通过极狐破局立新都做了什么？新车有何优势？产品线如何“弹性”部署？针对外界关注的问题，北汽新能源董事长刘宇近日接受了《中国经营报》记者采访。

这不是一个简单的功能，挡风玻璃后面的摄像头需要通过视觉读取，而且需要在雨天雪天的时候也能读取，极狐原有的车辆玻璃是无法读取的，雨雪天会有重影，不清楚2和8。还有，极狐阿尔法S车身防撞梁是1.5毫米，但由于激光雷达的安装工艺需要提高到0.5毫米，这样对整个冲压、焊接甚至尺寸都有影响。面对这些问题我们都一一克服，双方团队在一起4年，耗费这么多时间，就是想解决这些问题。极狐从2018年到现在走过了这个过程，我们后面的友商可以享受这些既得成果。

《中国经营报》：极狐阿尔法S全新HI版会在42.99万元以上继续往高端走，还是会出一些价格更亲民的车型，今后的定位是什么？

刘宇：从产品维度看，重点是推动智能驾驶成为标配，如当年的ABS、安全气囊成为标配一样。明年我们会陆续推出尺寸更小但空间不小的产品，主打高阶智能辅助驾驶，而且还有更亲民的价格。我们现在在研发阶段已经做了很多优化，基于用户需求、场景、专属人群做了大量工作，让产品个性更鲜明。

我们学习、迭代，甚至折腾了很多，包括做直销。做直销实际上不是为了卖车，而是出于我们对整个流通领域的敬畏之心，我们认为能HOLD得住，但是做了之后才发现原来这么难，所以这个过程很痛苦，但是方向是可持续的。

像之前提到的识别红绿灯问

题，这不是一个简单的功能，挡风玻璃后面的摄像头需要通过视觉读取，而且需要在雨天雪天的时候也能读取，极狐原有的车辆玻璃是无法读取的，雨雪天会有重影，不清楚2和8。还有，极狐阿尔法S车身防撞梁是1.5毫米，但由于激光雷达的安装工艺需要提高到0.5毫米，这样对整个冲压、焊接甚至尺寸都有影响。面对这些问题我们都一一克服，双方团队在一起4年，耗费这么多时间，就是想解决这些问题。极狐从2018年到现在走过了这个过程，我们后面的友商可以享受这些既得成果。

《中国经营报》：极狐阿尔法S全新HI版会在42.99万元以上继续往高端走，还是会出一些价格更亲民的车型，今后的定位是什么？

刘宇：从产品维度看，重点是推动智能驾驶成为标配，如当年的ABS、安全气囊成为标配一样。明年我们会陆续推出尺寸更小但空间不小的产品，主打高阶智能辅助驾驶，而且还有更亲民的价格。我们现在在研发阶段已经做了很多优化，基于用户需求、场景、专属人群做了大量工作，让产品个性更鲜明。

我们学习、迭代，甚至折腾了很多，包括做直销。做直销实际上不是为了卖车，而是出于我们对整个流通领域的敬畏之心，我们认为能HOLD得住，但是做了之后才发现原来这么难，所以这个过程很痛苦，但是方向是可持续的。

像之前提到的识别红绿灯问

重构品牌基因

《中国经营报》：极狐阿尔法S全新HI版现在有多少销量？

刘宇：目前我们接到的订单大概是1500辆左右，产品上市发布会当天有500个订单，现在正在小批量地陆续交付。一方面生产需要过程，另一方面供应体系包括芯片等一系列问题在缓解过程中，大概在10月份整体的生产节奏就会上来，所以在10月份之前我们会先针对全款和定大的车主陆续进行交付，10月份之后大批量交付。

其实一个品牌真正的成长是从包括终端的销量兑现的，是一个互相推动往前走的过程。极狐还处在一个偏早期，在品牌这块儿，今年做了一些创新尝试，很高兴的是我们看到越来越多的人知道极狐，也越来越多人认可极狐是一个高端电动车品牌，这是一个非常好的趋势和苗头。终端销量兑现上，我们也正在努力提升兑现的能力。

《中国经营报》：极狐阿尔法S全新HI版未来会在极狐的产品销量中达到怎样的占比？如何保持智能化优势以及如何撑起超过40万元的价格？

刘宇：销量占比我希望是100%，但是将来不只是一款车，明年这个时候第二款车型出来了，后年的春节前后第三款车型就出来了，高等级辅助驾驶一定是标配，所以占比将来一定是100%，或者是准100%。当然我们要考虑到不同的技术解决

方案，可能有一些雷达少一点，算力低一点，但是通过算法再强一点，来解决一些没有那么复杂的问题。

我们理解的极狐是高速移动的物体，驾驶空间有两个属性，一个是“不自己开”，一个是“自己开”。所以阿尔法S全新HI版有两个维度，一个是你不自己开，我替你开；第二个维度是零百加速3.5秒，这样你即便不喜欢我的驾驶策略，但是你自己开车我让你顶到极致。我们明年三季度末还会出一些有很多

黑科技很有意思的车。极狐应该是以高速移动空间为主打的，当然我们还很看中华为的鸿蒙座舱，这是我们的一个窗口。国内手机行业鸿蒙有很强的大脑、穿戴的大脑、家居的大脑和公共设施的大脑“四个合一”，应用鸿蒙系统，基于鸿蒙系统之后的二次开发，基于开快车的状态和使用自动驾驶的二次开发，是极狐品牌看重的，我们希望把这些事构成极狐的主要基因，通过算法持续迭代。

《中国经营报》：发布会上曾提到极狐阿尔法S全新HI版的算力，零百加速可以到3.5秒。再加上整车平台，这个整车平台我们做的很有意思的就是操控性能，自己开我们可以做到在法规允许的前提下，双手双脚离开。

未来最强，第一是硬件能力可以持续升级，400T的算力足够了。第二是极狐对于迭代的通路是完全打开的，去年极



刘宇
北汽新能源董事长

方案，可能有一些雷达少一点，算力低一点，但是通过算法再强一点，来解决一些没有那么复杂的问题。

我们理解的极狐是高速移动的物体，驾驶空间有两个属性，一个是“不自己开”，一个是“自己开”。所以阿尔法S全新HI版有两个维度，一个是你不自己开，我替你开；第二个维度是零百加速3.5秒，这样你即便不喜欢我的驾驶策略，但是你自己开车我让你顶到极致。我们明年三季度末还会出一些有很多

黑科技很有意思的车。极狐应该是以高速移动空间为主打的，当然我们还很看中华为的鸿蒙座舱，这是我们的一个窗口。国内手机行业鸿蒙有很强的大脑、穿戴的大脑、家居的大脑和公共设施的大脑“四个合一”，应用鸿蒙系统，基于鸿蒙系统之后的二次开发，基于开快车的状态和使用自动驾驶的二次开发，是极狐品牌看重的，我们希望把这些事构成极狐的主要基因，通过算法持续迭代。

《中国经营报》：发布会上曾提到极狐阿尔法S全新HI版的算力，零百加速可以到3.5秒。再加上整车平台，这个整车平台我们做的很有意思的就是操控性能，自己开我们可以做到在法规允许的前提下，双手双脚离开。

未来最强，第一是硬件能力可以持续升级，400T的算力足够了。第二是极狐对于迭代的通路是完全打开的，去年极

集集成优势，以及在电池、电控、芯片等方面的自主研发能力，正式进军混动市场，将拥有常规油电混动(HEV)和插电式混动(PHEV)两条路径。

同期，广汽集团在接洽机构调研时表示，广汽传祺明确“XEV+ICV”双核驱动的发展战略，2025年实现全车型混动化。今年下半年，广汽传祺计划推出多款智能产品。

《中国经营报》：极狐和华为的合作成果是专享的还是有可能用到别的车上去？

刘宇：这个要看合作模型，极狐与华为选择的HI模式是联合打造产品，如果是我们北汽主导的业务，知识产权是属于我们的，如果是华为主导的业务，知识产权是属于华为的。所以，属于极狐的可以用到极狐的其他产品上，华为也是一样。

《中国经营报》：阿尔法S和阿尔法T的车主能否享受到极狐科技研发、软件升级带来的新的服务？

刘宇：我们在算力上有准备，并持续进行算法迭代。比如，通过算法让所有人的驾驶习惯和所有人遇到的各式各样的紧急状况，都通过算法进行迭代。我们的硬件能力从400T可升级到800T，这个算力本身就就有准备。整个激光雷达部署的数量我觉得也就这样了，剩余的就是靠持续的算法迭代，具备执行能力、运算能力、大量的迭代能力，所以对于老车主来说是另外一个思路方式，完全可以持续迭代。

刘宇：我们在算力上有准备，并持续进行算法迭代。比如，通过算法让所有人的驾驶习惯和所有人遇到的各式各样的紧急状况，都通过算法进行迭代。我们的硬件能力从400T可升级到800T，这个算力本身就就有准备。整个激光雷达部署的数量我觉得也就这样了，剩余的就是靠持续的算法迭代，具备执行能力、运算能力、大量的迭代能力，所以对于老车主来说是另外一个思路方式，完全可以持续迭代。

刘宇：我们在算力上有准备，并持续进行算法迭代。比如，通过算法让所有人的驾驶习惯和所有人遇到的各式各样的紧急状况，都通过算法进行迭代。我们的硬件能力从400T可升级到800T，这个算力本身就就有准备。整个激光雷达部署的数量我觉得也就这样了，剩余的就是靠持续的算法迭代，具备执行能力、运算能力、大量的迭代能力，所以对于老车主来说是另外一个思路方式，完全可以持续迭代。

刘宇：我们在算力上有准备，并持续进行算法迭代。比如，通过算法让所有人的驾驶习惯和所有人遇到的各式各样的紧急状况，都通过算法进行迭代。我们的硬件能力从400T可升级到800T，这个算力本身就就有准备。整个激光雷达部署的数量我觉得也就这样了，剩余的就是靠持续的算法迭代，具备执行能力、运算能力、大量的迭代能力，所以对于老车主来说是另外一个思路方式，完全可以持续迭代。

刘宇：我们在算力上有准备，并持续进行算法迭代。比如，通过算法让所有人的驾驶习惯和所有人遇到的各式各样的紧急状况，都通过算法进行迭代。我们的硬件能力从400T可升级到800T，这个算力本身就就有准备。整个激光雷达部署的数量我觉得也就这样了，剩余的就是靠持续的算法迭代，具备执行能力、运算能力、大量的迭代能力，所以对于老车主来说是另外一个思路方式，完全可以持续迭代。