

# 汽车周刊



本报专刊部主编 | 总第916期 | 2022年8月16日 星期二 本版编辑:张云 视觉设计:竹建英 编辑邮箱:xmqc@xmwb.com.cn

## 插电混动车市场风生水起

进入2022年,一度“寂寞冷落”的插电混动市场热闹非凡,众多中国本土车企打破原有格局,扎堆加入“混动”大军,一江春水被彻底搅动了。

### “混动”峰回路转

之前几年,国内插电混动市场只有中国品牌比亚迪和上汽荣威全力主推。2020、2021年开始“暗流涌动”,而进入2022年,插电混动迎来爆发期,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。随着新能源汽车补贴逐步退出,加之纯电动车原材料价格上涨,插电混动汽车成为试水新能源路径的不错选择。

国内新能源车市场,一边是以特斯拉、蔚来为代表的20万-40万元高端车型,另一边是以五菱宏光MINI EV为代表的10万元以下低端市场。在这两个价格带中间,是目前国内燃油车的最大市场,给插电混动路线留下了机会。在此背景下,比亚迪、长城、

长安、吉利等自主品牌车企全部加入了插电混合动力阵营。

### 政策引导市场

政策一直是影响新能源风口最为重要的因素。前年发布的新版《节能与新能源汽车技术路线图》将插电式混合动力和纯电动车划分为新能源汽车,燃料电池、增程式混合动力和普通混合动力车则属于节能汽车范畴。

2.0版路线图明确提出混合动力是有效的节能汽车技术,2025年,混动新车占传统能源乘用车的50%以上,2030年要达到75%,2035年要达到100%。新版路线图最大的变化是混合动力技术路线的分量加码,被定义为“内燃机汽车最有效的节能技术”,从政策偏转上,插电式混合动力被重视起来。

另外,混合动力车的成本比电动车低,具备长续航、补能方便等优点,无里程焦虑、符合当前能源实际状态,是未来一段时间内实现电动化转型的关键之一。

### 助推“自主”向上

比亚迪今年上半年累计销售插电式混动31.46万辆,取得了超50%的市场份额。技术研发层面,以比亚迪为代表的自主插电混技术崛起,除比亚迪的DMI混动技术之外,长安汽车推出蓝鲸i-DD混动系统,吉利有雷神智擎Hi.X混动系统,长城研发柠檬DHT混动系统,奇瑞鲲鹏混动系统……这些技术兼顾燃油经济性与动力水平,成本优势也远超丰田本田等合资品牌。自主品牌先后推出为混动车型设计开发的专用架构,产品热效率均突破41%大关。

本土车企全面进军插电混动汽车市场,并展示出实力产品,加之插电混动技术路线在节能减排方面的能力被政策导向认可,权重增加,这些都释放出插电混动市场将迎来更大爆发期的信号。

### 混动纯电互补

根据新版《节能与新能源汽车技术路线图》,纯电动汽车与插

电混动汽车被视为目前最为核心的两条技术路线,都有自己存在的价值和优势所在。在汽车实现全面电驱动化目标的过程中,包括插电式混合动力在内的混合动力技术将发挥重要作用,并非否定纯电驱动战略取向。

对于传统车企而言,想要完全进入电气化时代无法一蹴而就,在现有燃油车基础上推出插混版本是最经济实惠、最容易被大众接受的方式,同时也是满足现有政策法规最好的方式。插电混动不但可以平衡补贴退坡的政策不足,也可以平衡电池价格和里程增加之间的矛盾。

目前纯电动汽车发展在全球范围内都属于起步阶段,无论在技术水平、充电设施、续航里程、安全性能上还需很大提高,而插电混合动力车在很大程度上可以作为纯电动汽车发展的补充与过渡,纯电动和插电混合动力两者之间并不冲突,在未来相当一段时间里,完全可以优势互补、并举发展。

李永钧

伴随着“珠峰机电一体化架构”的发布,基于其打造的重磅车型上汽全新第三代荣威RX5/超混eRX5日前上市交付。

全新第三代荣威RX5共推出6款配置,官方指导价11.79万-15.59万元;超混eRX5共推出3款配置,售价15.39万-16.59万元。新车提供5种车身颜色和活力棕、典雅黑两款内饰配色。

全新第三代荣威RX5/超混eRX5诞生于上汽重磅打造的珠峰架构。这一基于全球标准打造的整车架构,具备“全尺寸带宽、双源多核、越级智能、车身安

## 珠峰架构新车 第三代荣威RX5上市

全、随心操控、静享舒适”六大自由度,聚焦电驱化和智能网联两大关键技术,代表了上汽在机械时代的高度,与迈入智能时代的起始厚度。

在珠峰架构的赋能下,全新荣威RX5/超混eRX5拥有同级首创的情感交互智舱与视觉司南智驾,以及持续进阶的情感律动设计、超感驾控性能和五星安全防护等核心产品优势,带来跨时代的智慧出行体验。 余音



上汽集团日前发布的产销快报显示,7月份,上汽自主品牌、新能源、海外市场“新三驾马车”持续发力,整车销量达到50.7万辆,同比大增43.7%,5、6、7月份成功实现环比“三连涨”。今年1-7月份,上汽整车销量突破274万辆,累计销量同比增速“由负转正”。

7月份,上汽集团的自主品牌整车销量达26万辆,占集团总销量的比重保持在50%以上。其中,上汽乘用车销售整车8.6万辆,同比增长72.8%。

上汽新能源车销量当月成功突破10万辆大关,销售10.6万辆,同比增长118.1%,达成“史上最佳”单月表现。其中,上汽乘用车销售2万辆,同比增长48%;上汽大众销售1.5万辆,同比增长294.7%,”ID.纯电家族”月销量首次站上“万辆台阶”。

7月份,上汽海外销量达9.8万辆,同比增长91.3%,创下海外市场中国车企销量的全新纪录。

此外,7月份上汽大众销售13万辆,同比增长85.2%,上汽通用销售11.5万辆,同比增长27.8%,上汽通用五菱销售14.5万辆,同比增长31.8%。 江美

销量回升 上汽今年累计由负转正



新豪华C级车型旗舰新奥迪A6L近日上市,共提供40TFSI、45TFSI、55TFSI三种动力配置,价格区间为42.79万-65.68万元。立足8代产品的成功经验,新奥迪A6L实现了外观设计焕新和豪华体验的全面升级。新车采用更具个性辨识度的双外观设计,动感型采用全新“星空点阵”式格栅造型,致雅型采用“星环双线”式格栅造型。其45TFSI车系2.0T发动机动力升级,最大功率可达180kW,最大扭矩为370Nm,并保留了同级少有的3.0T车型。 雨林

## “小康”更名“赛力斯”意欲何为?

近日,一向“低调内敛”的小康股份放出一个大招。小康股份董事长、创始人张兴海宣布把“小康”改为“赛力斯(集团)”。小康更名赛力斯意欲何为?

1986年,小康股份最早以零部件起家;2003年,小康股份正式进军整车制造领域;2016年,小康股份进入新能源领域。2021年初,华为宣布与小康股份达成合作,双方签署了新能源汽车领域合作备忘录,跨入高端智能电动

汽车新赛道。

在华为强大的品牌背书下,小康股份迎来了高光时刻。在首款产品赛力斯SF5推出后,全新打造的问界品牌首款车型问界M5不断刷新交付纪录,累计销量达到18344辆。7月的新能源汽车市场中,小康股份单月售出7807辆,同比增长8873.56%,其中问界M5的交付量达7228辆。问界系列的热销使赛力斯的名声大噪。

另外,在华为的加持下,小康

股份自2020年11月起成为了资本市场的新宠。其股价在7个多月的时间里翻了7倍有余,今年7月还飙升至创历史新高的90.50元,这或许也是张兴海敢于将小康股份变更为“赛力斯”的底气所在。可以说,小康股份更名为赛力斯,某种程度上表明了自己将“押宝”新能源造车领域。脱掉“小康”的马甲,换上赛力斯新装后,其骨子里的“华为属性”更甚。

赛力斯正处于智能新能源汽

面对复杂严峻的国内外形势和诸多风险挑战,长三角苏浙皖沪三省一市高效统筹疫情防控和经济社会发展,2022上半年汽车业运行优于全国同业水平,车市总体趋势持续向好。

### 产量复苏增速转正

上半年全国汽车企业整车产量1211.71万辆,同比下降3.7%。苏浙皖沪三省一市上半年车市运营轨迹与全国大体相同。1-2月延续去年平稳增长势头,受上海等地严重影响,3、4两月增速大幅下滑,5、6月随中央和地方稳市场稳主体系列举措落地见效,产销复苏。

三省一市上半年汽车产量增速,均好于全国平均数。江苏产量35.84万辆,增长7.1%;上海生产由负转正,产量125.24万辆,增长6.6%。浙江在复苏中处于“增长面”“回升面”层次;安徽汽车产量增长6.1%。

### 增加值增速全国居前

随着汽车产业链供应链恢复,6月全国汽车制造业增加值同比增速,由5月的-7.0%,转为较大幅增长16.2%,为全国工业经济贡献了1.3个百分点。其间,长三角三省一市6月汽车业增加值增速,均明显高过全国水平,对全国工业经济的贡献,功不可没。

江苏6月汽车工业增加值同比增长21.6%,高出全国同业5.4个百分点。浙江6月汽车工业增加值增速,大幅回升至22.4%,高出全国同业6.2个百分点。安徽汽车工业增加值增长17.1%,略高全国同业0.9个百分点。上海6月汽车工业总产值773.57亿元,环同比增长168.2%、54.1%,产值及其增速两项指标,在全市规上工业双双夺魁。

### 新能源车独领风骚

全国新能源车上半年产销量同比增速118.2%、115.0%。新能源车在苏浙皖沪汽车市场的表现,依然独领风骚。

上海新能源车产销两旺,6月产量9.90万辆,同比增长1.4倍;上牌量8.52万辆,零售额增长1.0倍多。江苏新能源车上半年产量增长98.2%,零售额同比增长163.4%,其中,6月同比增长342.1%。上半年浙江新能源汽车销售增长1.2倍。安徽上半年新能源汽车销量增长4.3倍。

张伯顺

车这个长赛道上,具有很大的成长空间。不过,目前赛力斯还远未可以高枕无忧。在问界M5大热之际,有关赛力斯沦为华为“代工工厂”的声音此起彼伏。问界系列虽然提升了赛力斯的营收和现金流,但仍未解除公司在盈利方面的压力。其业绩预亏公告显示,预计2022年上半年营收同比增长62.50%到70.63%,而净亏损则在16亿元至17.6亿元之间。

亏损扩大与研发投入较大、产销尚处于爬坡阶段等有关,赛力斯如何提高“造血”功能,尚待时间考验。 雍君

上半年长三角车市优于全国水平