



纯电与增程“龙虎斗” 造车新势力“技术对调”打破“路线围城”



时报财经图库/供图

证券时报记者 王小伟

曾经聚焦纯电技术的小鹏汽车，高调推出首款超级增程车型；而靠增程式混动出圈的理想，却加速投入纯电赛道的怀抱——中国新能源汽车市场正上演一场耐人寻味的“技术路线对调”。这看似矛盾的举措背后有何逻辑？

业内将纯电车型看作是政策导向的终极目标，纯电车型销量占比亦不断攀升。但现阶段市场却仍然对增程等混动技术用真金白银投票。车企或出于市场诱惑，或面临发展压力，使技术路线不再是“非此即彼”的单项选择，而演变成满足不同需求的多元解决方案。

多位受访人士判断，以“技术对调”打破“路线围城”未来将会继续演绎。在碳中和的大目标下，多条技术路线并行竞争，最终受益的是消费者和整个产业。

打破“围城”

一直聚焦纯电的小鹏汽车，正试图用“新增程”开启“新征程”。

11月上旬，小鹏汽车推出全新一代增程技术解决方案——鲲鹏超级增程，并发布了首款增程车型小鹏X9。针对传统小电池增程车纯电续航短、充电速度慢等痛点，新品搭载增程专属超快充磷酸铁锂大电池，配合60L的大油箱，实现CLTC纯电续航超450公里、综合续航超1600公里。

对于这一动作，有市场声音担忧入局太晚。对此，何小鹏在接受证券时报记者等媒体群访时给出的答案是，“油车仍占据很大的市场份额，油车用户转向新能源的第一站通常就是增程”。按照规划，小鹏旗下产品，未来会有选择性的采用纯电与增程双线并行的策略。

有车圈人士将小鹏的“增程化”视为一场现实妥协。2025年三季度，小鹏汽车交付量突破11万辆，但纯电车型在北方冬季的续航衰减、三线以下城市充电桩覆盖率不足等问题，依然制约着销量扩张。

创立时瞄准纯电赛道的理想，早期因电池成本过高被动向增程式。无论从被市场诟病的纯电MEGA来看，还是从媒体披露的未来计划来看，理想汽车加码纯

电的意愿格外强烈。

在“蔚小理”阵营中，没有出现“折返跑”的只有蔚来。今年下半年以来，李斌在多个场合强调，用户从纯电技术带来的体验收益，已经大于因为加电不便带来体验损失的拐点。基于此，近期越来越多的以大三排SUV为代表的纯电产品，销量开始跃升，增速远超增程、插混和燃油大三排。“用户的选择和市场数据已经显示出大三排SUV的纯电时代正在到来。”李斌认为。

据乘联会数据，今年1—9月，我国新能源车累计批发销量结构比例中，纯电占比已经超过六成，增程的“蛋糕”呈缩小趋势。以纯电大三排SUV为例，2025年9月销量达2.8万台，同比增200%；而增程大三排车型销量增速停滞。

虽然增程略显式微，但有加码增程动作的车企也很多。11月18日，增程式岚图泰山将正式上市，也正是这一车型的热销，让岚图汽车迈过30万辆整车门槛。

在岚图董事长卢放看来，增程是混动的一种形式。在接受证券时报记者采访时，卢放介绍，岚图增程销量仍在快速爬升，岚图FREE+就是典型代表。“无论是纯电，还是增程，用户都是在选择产品和品牌体验。从公司产品发展趋势来看，市场对于岚图增程式还是认可的。比如，岚图泰山采用超混技术，用更大电池，能有更好的纯电驾驶体验。”

而从工信部披露的新车目录来看，理想、问界、小米等，都可能未来在增程市场加码。某新势力车企负责人对证券时报记者分析，增程这条技术路线赛道肯定会越来越拥挤，市场竞争最终会演变为强者的游戏。

为何焦灼

何小鹏透露，2019年起，在公司内部，他本人曾五次推动增程动力，这才推动了小鹏汽车首款增程车型的问世。这映射出在部分车企内部，两大技术路线的选择焦灼。

押宝增程，被小鹏视为解锁增量的新钥匙。

背后逻辑从其他车企成绩单中就可以看出端倪。此前数年内，问界品牌销量起飞；今年以来，零跑也在增程+纯电

双路线并进，在新势力中销量持续领先，这直接拆散了“蔚小理”固有格局，“零小蔚”重构头部阵营。这从很大程度上证明，增程俨然成为助力车企名利双收的“香饽饽”。

长期关注汽车产业链投资的机构人士杨勇对记者说，尽管纯电动车是政策导向的终极目标，但消费者用真金白银投票时，仍对增程、混动技术有强烈需求。从中短期来看，混动是纯电车企撬动增量的可行抓手。

杨勇认为，小鹏汽车之所以把X9当成首发载体，背后逻辑是，用目前的家族旗舰，帮助“超级增程”系统树立足够高端的行业初印象，并且引导潜客。因此，增程更像是一种配置，而不是动力形式。未来公司G6与P7+等超级增程版，可能将驶向台前。

也有汽车人士将其视为一种竞争策略。有其他车企负责人认为，“对于小鹏而言，与其直接降价销售削弱品牌形象，倒不如响应市场的需求，顺势推出增程版，把部分产品价格打到30万以内。”

资本市场对于这一战略比较认可，叠加人形机器人、Robotaxi预期，近期小鹏汽车股价涨势明显，其中11月11日一度上涨18%，反超理想，站稳“蔚小理”市值一哥。

对于理想汽车发力纯电，也是市场竞争的结果。前述汽车人士表示，“理想在增程式市场面临鸿蒙智行等强劲对手的分流，而其纯电车型尚未能形成足够的势能。在调整的阵痛期，理想需要依靠其他技术路线的尝试来打好攻坚战。”

近年来，新能源汽车快消品化，与互联网公司类似，“生态”成为不少新势力的战略关键词。以小鹏为例，各种AI研发投入巨大，强研发需要靠“生态”挣回来。

杨勇认为，生态型车企不仅需要产品做好，还要收入做高，毛利做高。在纯电市场之外，再开辟一个增程的新市场，能带来显著增量，带来更多现金，这可以为小鹏的AI大计输血。

“车企战略转向看似矛盾，实则是对市场趋势、技术瓶颈与生存法则的深度回应。”一位接近中国汽车工业协会的人士告诉记者，对于此前聚焦纯电车型的很多车企来说，如果说纯电兜住底线，那么增程决定上限。如何利用好“油箱”和电池两种动力，从某种程度上决定着这些车企

能否顺利迈入决赛圈。

非此即彼？

看似平行的两条路线，正在形成交汇。无论纯电还是增程，都对燃油车构成颠覆，选择哪条道路，业内普遍认为，最终都不会带来本质差异。

不过，造车新势力以“技术对调”打破“路线围城”，大概率将掀开产业竞争的涟漪。

例如，小鹏汽车的增程车型有望拉低入门价区间，这会直接切入比亚迪、吉利等传统车企的腹地。

同样受到影响的，还包括车企自身。前述接近中汽协的人士就认为，“双线并行”的车企，核心愿望都是冲击增量，但也需避免出现左右手互搏的情况，比如，不要让增程吃掉自家纯电份额。“整体来看，在充电网络完善前，增程式是规模扩张的利器；而在电池技术突破后，纯电车型将主导高端市场。”

在杨勇看来，以电为主、油为辅的设计，既保留了纯电驾驶质感，又通过增程器消除了里程焦虑，是对市场需求的精准狙击。无论是蔚来坚守纯电体验，还是小鹏发力增程路线，都来自各自对客户需求的判断。“面对当下新能源汽车市场的大洗牌，没有哪一家品牌敢押注一方，只有审时度势，快速调整发展战略，才能在竞争激烈的市场中留在牌桌上。”

超充和换电着眼于未来，而增程则立足于当下，是车圈的主流判断。前述接近中汽协人士表示，随着电池技术突破、快充网络完善，纯电动车的劣势将逐渐减弱，最终成为主流。但在过渡期内，插电混动和增程电动仍将扮演重要角色。

何小鹏在接受证券时报记者采访时也表示：“很多东西，没有对错，只是选择。”

某国有车企负责人也对记者表示，技术创新本就不该是“非此即彼”之争，而应是满足不同需求的多元解决方案。在碳中和的大目标下，多条技术路线并行竞争，最终受益的是消费者和整个产业。

证券时报·人民智行研究院出品

中油工程中标30亿元 哈萨克斯坦乙烷丙烷项目

证券时报记者 李映泉

11月11日晚间，中油工程(600339)发布公告，由公司所属全资子公司中国石油管道局工程有限公司及其全资子公司CPPE(Kazakhstan)Ltd.与中信建设有限责任公司组成的联合体，收到哈萨克斯坦国家石油天然气化工公司发来的哈萨克斯坦阿特劳州单走廊乙烷丙烷干线管道EPC项目(简称“哈萨克斯坦乙烷丙烷项目”)授标函。主要工作范围包括建设长度分别为211.17公里的乙烷管道和218.7公里的丙烷管道，投标金额为4.24亿美元(约30.03亿元人民币)，项目达到预验收条件的计划工期为开工通知发出之日起36个月。

公告显示，中信建设有限责任公司是中国中信有限公司全资子公司，致力于为客户提供项目前期咨询与融资、工程建设及运营服务等全生命周期“一揽子”解决方案，负责哈萨克斯坦乙烷丙烷管道项目部分设备材料的采购与物流、部分施工及融资协助和支持工作；管道局工程公司作为项目联合体牵头方，与其全资子公司CPPE(Kazakhstan)Ltd.负责项目设计、部分设备材料采购与物流、部分施工及投运工作。

本次项目的招标方哈萨克斯坦国家石油天然气化工公司是哈萨克斯坦国家石油天然气公司(KazMunayGas)全资子公司，总部位于哈萨克斯坦阿特劳州，负责规划、建设与运营哈萨克斯坦关键石化项目，具体业务贯穿上游原料保障、中游物流运输及下游产品生产等。

中油工程表示，若该项目正式签约并顺利实施，将有利于公司在哈萨克斯坦乃至中亚地区油气储运工程业务市场的进一步巩固和拓展，并将对未来3—4年的营业收入和利润总额产生一定积极影响。中国石油管道局工程有限公司具备较为丰富的油气储运工程建设以及在哈萨克斯坦开发执行项目的经验，现有的技术、资源能够满足该项目实施需要，公司将切实全面管控风险，确保项目安全平稳高效运行。

此前，中油工程披露2025年三季报显示，前三季度公司实现营业收入575.29亿元，同比增长12.42%；实现归属于母公司股东的净利润5.23亿元。2025年前三季度，公司累计新签合同额992.16亿元，同比增长5.25%。

10月中旬，中油工程接受机构投资者调研时，谈及公司在新兴业务上的进展情况，2025年上半年，公司在新兴业务和未来产业工程领域实现新签合同额205.96亿元，同比增长16.56%，成功签约了中国石油独山子石化公司塔里木120万吨/年二期乙烯配套绿色低碳示范工程项目CO₂捕集装置、甘肃巨化新材料有限公司高性能硅铝新材料一体化项目二标段工程总承包等34个合同额亿元以上项目，呈现出技术引领市场开发的良好态势。

雷迪克拟设合资公司 研发机器人灵巧手部件

证券时报记者 康殷

雷迪克(300652)投资入股上海傲意信息科技有限公司(简称“傲意科技”)后，迅速展开合作，布局机器人灵巧手部件业务。雷迪克11月11日公告，公司与关联方傲意科技签署《战略合作协议》，双方拟合资设立浙江雷傲机器人有限公司，共同开展机器人灵巧手相关部件、灵巧手模组、机器人关节执行器等相关技术的研发与应用。合资公司注册资本1亿元，公司拟出资9000万元，占比90%；傲意科技出资1000万元，占比10%。

本次交易完成后，雷迪克持有合资公司90%股权，合资公司将成为公司控股子公司，纳入公司合并报表范围。

雷迪克与傲意科技11月初才达成股权交易。雷迪克11月4日公告，拟以现金方式购买傲意科技74.41万元注册资本，并以现金方式向傲意科技增资共计取得20.41%股权，整体对价约为1.6亿元。

傲意科技成立于2015年，是一家拥有脑机接口与机器人两大底层技术的复合型高科技企业，专注于神经接口(肌电、脑电采集交互)与机器人技术的研发，主营业务为人机交互脑机接口、灵巧手及机器人核心部件的研发、生产和销售。目前主要生产和销售的产品为智能仿生手、灵巧手、智能绘图机、可穿戴外骨骼设备等，产品广泛应用于教育科研、神经康复、人形机器人等场景。

傲意科技以仿生手与灵巧手产品切入医疗与工业两大场景，凭借在神经接口与机器人技术领域的先发优势及持续积累，已在产品性能与成本控制等方面形成核心竞争力，技术实力与产品成熟度位居国内人形机器人行业前列。

目前，傲意科技客户已与教育科研、神经康复、人形机器人等领域的多家国内知名企业建立了合作关系，积累了丰富的客户资源。此外，傲意科技已获得美国FDA与FCC认证，产品销售覆盖美国、中东、俄罗斯、乌克兰、印度等全球多个国家。

傲意科技先后被认定为国家高新技术企业、上海市“专精特新”中小企业，目前共拥有发明专利11项、实用新型专利42项、外观设计28项及软件著作权9项，并参与了《人形机器人分类分级应用指南》《具身智能智能化发展阶段分级指南》《智能肌电控制仿生手》等团体标准的制定。

据了解，雷迪克主营业务是汽车轴承的研发、生产和销售。公司主要产品包括轮毂轴承、轮毂轴承单元、圆锥轴承、离合器分离轴承、涨紧轮等汽车轴承类产品。该类产品的广泛应用于汽车底盘、动力系统、转向系统、制动系统，为传统车辆和新能源汽车提供高精度、高性能的关键功能部件。

雷迪克表示，此次战略投资傲意科技，是公司深化机器人产业布局的关键举措，旨在增强从机器人核心元件到系统总成的垂直整合能力，进一步提升市场领先地位。



工信部重新划定明后年新能源汽车积分比例

证券时报记者 韩志楠

为适应节能与新能源汽车产业发展需要，按照《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》等要求，工业和信息化部近日印发《关于2026—2027年度乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分管理有关事项的通知》(下称《通知》)，明确2026—2027年度新能源汽车积分比例、新能源汽车车型积分计算方法等要求。

通知主要调整包括三方面：一是明确

新能源汽车积分比例和分值要求，2026年度、2027年度的新能源汽车积分比例要求分别为48%和58%，新能源乘用车标准车型分值较上一阶段平均下调50%；二是调整新能源车型技术指标要求；三是其他顺应产业发展新形势的调整，具体包括提高低油耗车型奖励幅度、延续小规模企业核算优惠、延续循环外技术核算优惠等。

《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》2017年发布实施以来，在推动传统汽车节能与新能源汽

车发展方面取得显著成效。

当前，新能源乘用车新车销量占比连续9个月超过50%，最新发布的《通知》恰好是为了满足产业发展新形势做出的政策更新。

除了在积分比例上做出调整，此次《通知》的最大亮点在于调整了新能源车型技术指标要求。

纯电动乘用车车型积分计算的公式中，新增了低温续驶里程调整系数，对低温续驶里程相比电动汽车续驶里程(工况法)下降率低于35%的纯电动车型，给予1.2倍