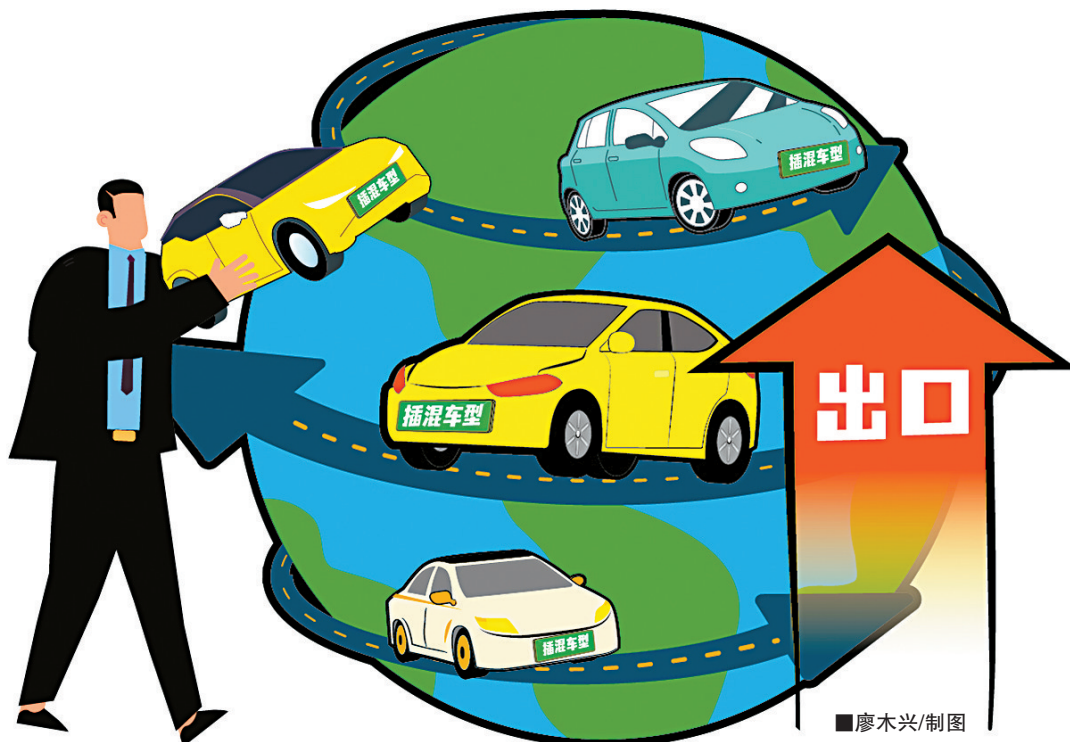


有望从“跟随者”转变为“规则制定者”

插混成为车企征战海外市场“新王牌”

7月25日,中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会(简称:乘联分会)秘书长崔东树发文称,今年1-6月中国汽车实现出口348万辆,同比增长18%,延续了自2021年以来的强劲增长势头。根据崔东树的分析,今年上半年,中国汽车出口呈现明显的结构性变化。新能源汽车出口达142万辆,占出口总量的41%,同比增长41%,增速高于2024年1-6月的25%。细分来看,纯电动车型出口99万辆,同比增长17%;插混车型出口42万辆,同比暴涨177%,增速远超其他动力类型,成为中国汽车征战海外市场的“新王牌”。

■新快报记者 陈璇



■廖木兴/制图

海外市场是插混“第二增长曲线”

从崔东树发布的数据可以看到,2025年1-6月出口插混乘用车的主要是巴西77856辆、墨西哥45882辆、比利时39133辆、英国30949辆、以色列28474辆、西班牙20395辆、阿联酋16958辆、土耳其15957辆、澳大利亚10995辆、菲律宾10876辆。

值得注意的是,其中今年较去年同期增量增大的前五个是:比利时34329辆、以色列28369辆、墨西哥28155辆、英国23556辆、西班牙19534辆。

插混车型出口激增,与中国车企长期以来的研发布局和技术快速迭代密不可分。从专利数据来看,2023年世界知识产权组织数据显示,中国插混技术专利占全球总量的68%,涵盖电池管理(BMS)、电机控制(MCU)、动力耦合(DHT)等核心领域;从企业竞争力来看,比亚迪、吉利、长城、理想等车企的混动技术已达到国际领先水平。更重要的是,中国插混技术形成了“研发-生产-供应链”的完整闭环,成本比国际竞品低20%-30%。

崔东树此前在其《中国插混必将走向世界》一文中指出,海外市场为中国插混提供了“第二增长曲线”。他认为,全球汽车市场正在经历“电动化洗牌”,中国插混凭借“技术领先+成本优势”,正在快速抢占多个海外市场。例如,欧洲部分国家(如德国)已调整政策,将插混纳入“环保车型”补贴范围,为中国插混进入高端市场打开了窗口。

对于插混车型的海外销量爆发,罗兰贝格全球合伙人时帅接受媒体采访时提到:“世界各国的消费者对于纯电车的接受度是不一样的,东南亚国家对于纯电车的接受度还不错,但是放到非洲、南美,消费者就不接受纯电车。在欧洲,西欧的消费者跟东欧的消费者对于纯电车的接受度也完全不一样。所以纯电车出海道阻且长,但是插混的出

海更加切合全球更多消费者的需求。”

当下,燃油车的痛点已被插混“精准破解”,其通过“油电协同”实现“全场景覆盖”:纯电模式下,城市通勤零排放、低噪音;亏电模式下,发动机直驱或发电,热效率提升至43%以上(比亚迪DM-i热效率43.04%),综合油耗低至3.8L/100km(仅为同级燃油车的60%);长途高速时,油电切换平顺无顿挫,续航轻松突破1000公里(如理想L系列综合续航超1300公里)。

沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔表示,从欧洲到中东,中国插混汽车出海的爆发绝非偶然。从技术层面看,中国企业通过“以电为主”的架构,进一步实现了动力效率与成本的平衡,而且很多车型的性价比已经超过了燃油车。从市场层面看,全球充电基础设施的滞后为中国插混创造了独特机遇,要知道欧盟和美国的新能源充电桩“车桩比”是远逊于中国的。此外,中国国内产业政策对纯电与插混的“一视同仁”也为车企技术路线选择提供了自由度。这种多维优势叠加,使中国插混车型在海外市场形成“降维打击”。

插混走向世界不能仅靠“性价比”

崔东树认为,随着美国的政策调整,世界纯电动发展的速度可能受到一定影响,充电桩等公用设施不足的问题可能对新能源车的普及带来抑制作用,但中国的插混方案实现油电同价,替代燃油车的效果会进一步显现。

值得一提的是,中国插混技术经过三代演进,已从“油改电”的初级阶段进入“原生混动”时代。例如比亚迪DM-i主打“以电为主”,亏电油耗3.8L/100km,可油可电无里程焦虑;长城柠檬DHT-PHEV实现“全速域电驱”,高速工况下仍能保持电机主导,能耗更低;理想增程式技术则聚焦家庭用户,通过“大电池+增程器”组合,实现“城市用

电、长途发电”的无缝衔接。在崔东树看来,技术代差让中国插混的能耗、动力、成本全面领先国际竞品(如丰田THS、本田i-MMD),甚至反向输出技术标准。

不过,中国插混汽车在全球多个市场“狂飙突进”的同时,一些新的竞争态势也在逐渐形成,对中国车企发出新的“考题”。相关报道显示,目前全球80%的混动车市场由日系品牌占据。在欧洲市场,日系车企正在混动领域发起反击——丰田2025年一季度在欧洲售出25.8万辆插混车型,同比增长155%,其插混技术虽基于燃油平台,但凭借品牌认知度与成熟供应链仍占据优势。德国《世界报》预测,2025年全球混动汽车销量将创新高,一场全球范围的竞争刚刚开始。

可见,尽管全球混动汽车的市场潜力巨大,也依旧存在变数。有相关汽车经济学者表示,中国品牌汽车在保持高性价比的同时,要继续加快技术创新,构建更加完善的服务网络。这也意味着,走向世界的中国插混,不能仅靠“性价比”,更要构建“技术标准+服务体系+品牌价值”的全球竞争力。

记者了解到,在技术标准层面,中国企业正积极参与国际标准制定——比亚迪参与制定ISO/PAS 24154《电动汽车用动力电池系统通用要求》,吉利参与修订UN R152《轻型车污染物排放法规》,推动中国插混技术成为全球标杆;在服务体系层面,蔚来、小鹏等企业已在海外建立“换电+超充+远程诊断”的全周期服务网络,解决用户的补能焦虑;在品牌价值层面,理想、问界等品牌通过“家庭友好”“科技豪华”的定位,打破“中国车=低价低质”的刻板印象。

崔东树预测,未来随着中国插混在全球市场的渗透率提升(预计2030年达25%),中国有望从“跟随者”转变为“规则制定者”,引领全球混动技术发展方向。

7月狭义乘用车零售
预计185万辆

新能源占比将超五成

新快报讯 记者陈璇报道 根据乘联分会日前发布的初步推算,7月狭义乘用车零售总市场约为185万辆,同比增长7.6%,环比下降11.2%,其中新能源零售预计可达101万辆,渗透率有望提升至54.6%左右。从分析来看,受6月末厂商及经销商冲刺半年目标带来的消费潜力提前释放影响,叠加7月各地车企陆续开启高温假进入产销休整期,供需两端共同作用导致7月整体车市呈现常规季节性回落。

尽管6月末冲量对后续需求产生了一定程度的透支,但7月车市仍以旧换新及报废更新“双新”政策为核心增长点,整体热度维持在相对高位。具体来看,7月第一周受6月底厂商冲击半年目标透支影响,市场呈现正常季节性回落,日均零售3.97万辆,同比增长1.2%,环比下降5.8%。第二周车市温和恢复,日均零售达4.75万辆,同比增长11.3%,环比跌幅收窄至4.3%。第三周日均零售5.82万辆,同比增长16.8%,环比受季节性高基数影响下降19.8%。第四周预计日均销量可达6.81万辆,同比增长7.6%,环比下降28.8%;第五周末销售节奏加快,预计日均销量可达9.88万辆,同比微增0.5%,环比下降2.9%。

与此同时,最新厂商调研数据显示,零售量占总市场八成左右的头部厂商7月零售目标同比增长6%,环比则下降约10%;为此,乘联分会综合估算,7月狭义乘用车零售总市场预计为185万辆左右,同比增长7.6%,环比下降11.2%,其中新能源零售可达101万辆左右,渗透率有望提升至54.6%。

值得一提的是,为引导行业健康发展,工信部联合多部门部署进一步规范新能源汽车产业竞争秩序工作,严控恶意降价行为,引导行业由价格战转向聚焦技术升级与服务品质提升的“价值竞争”转型。各厂商已积极响应号召,相应调整竞争策略。

最新市场调研显示,7月初市场整体折扣稳定在25%左右,比6月末促销力度有所减弱,政策规范效果初步显现,行业竞争格局趋于优化。政策动能延续的同时,出现了一定的区域分化风险。以旧换新政策持续为车市提供增长动能,有力支撑车市平稳运行,然而部分补贴资金提前耗尽的区域,置换更新补贴出现阶段性暂停,中央资金拨付与地方政策重启存在的时间差使区域市场表现分化,短期内抑制部分区域消费潜力释放。

更多优质汽车资讯
请关注新快网汽车频道