

埃安i60，广汽的恐怖实力开始显现

来源：钱玫沛 发布时间：2025-11-20 22:25:48

“一个手套箱也值得拿出来说道说道吗？”在观看埃安i60的上市发布会时，当主持人提到副驾驶手套箱容积达14.5升时，我媳妇突然冒出这么一句话，瞬间点醒了我：“过去看的那么多新车发布会，好像确实没见谁专门拿手套箱来宣传。”

把手套箱做大，说难，其实还真挺难！

因为其背后是庞大的空调风箱，侧方有仪表板横梁，要想在不影响副驾乘坐舒适性的前提下，把手套箱做大，真有可能会牵一发而动全身，改变整个发动机舱的布局。



埃安i60之所以想要突出这一点，明面上是在强调它的储物空间很丰富，但其实暗地里或许正是在宣示，其原生纯电平台所带来的工程紧凑性，绝非一般“油改电”或油电共用平台所能媲美。

纯电出身的增程车！

埃安i60作为埃安首款增程+纯电双动力车型，同时也是广汽集团首次以插电混动车身份进军10-15万价格区间的新能源市场（严格来说，增程也属于插电混动的一种）。的确，广汽在新能源领域摸爬滚打那么多年，终于进军最核心的家庭用户市场。

然而，抛开埃安给i60定义的种种荣光，我认为这款车型相较于同级别其他竞品，其最大亮点在于其空间利用率。

埃安i60的车长仅为4685mm，却拥有2775mm的轴距。这样一款A级车的尺寸，竟然蕴含着B级车的空间表现。其后排腿部空间达到1037mm，头部空间为1020mm，即便是像我这样身

高1米8的壮汉，坐在后排也显得颇为宽敞。

除了乘员舱空间的出色表现，埃安i60的后备箱空间同样令人满意。在常规容积（即满员情况下）下，后备箱仍能提供416升的储物空间，轻松容纳8个20寸行李箱。相比之下，同价位的一些车型，即便标榜自己为中型SUV，后备箱常规容积却不足400L。

可以说，埃安i60的空间布置能力在同级中确实非常罕见，既能保证后排乘客的宽敞舒适，又拥有出色的后备箱储物能力。而这背后，正是“纯电平台打造增程车”所带来的结构性优势。

与传统燃油车平台围绕发动机、变速箱进行布局不同，纯电平台以电池、电机为核心，机械结构更紧凑、布置更灵活，从而实现了“得房率”的最大化。i60虽然加入增程系统，但其底层架构仍遵循纯电平台的空间逻辑，而非在燃油车框架中“见缝插针”，这才是其空间表现超越同级的根本原因。

正因为“电”是它的原生基因，只有不到4.7米车长的i60得以搭载接近30度的大容量电池，实现CLTC工况210公里的纯电续航，真正满足用户“日常通勤不用油”的需求。同时，它也继承了纯电车型的补能效率，支持3C快充，15分钟即可从30%充至80%，极大缓解了续航焦虑。

更进一步说，这种平台优势体现的是一种“系统性的高效”。

从更合理的底盘布局、更优的重量分布，到更短的开发周期和更强的零部件通用性，纯电平台不仅是技术路径的选择，更是研发理念和产品定义的革新。i60作为这一理念下的产物，其每一个细节——包括那个能装下笔记本电脑的手套箱——其实都是这种系统性能力在外部的自然显现。

埃安做回自己最擅长的领域

然而，在纯电平台上打造“油车”实为一大挑战。因其发动机舱空间本就有限，如何在有限空间内布置一台性能强大的发动机，成为埃安i60必须直面的难题。如今，埃安成功给出了一个近乎完美的解决方案——星源增程技术。

星源增程技术最初应用于昊铂HL的混动系统，旨在实现小体积但高性能的动力输出。目前，其能量转化效率高达3.73kWh/L，位居行业领先地位。在匮电状态下，其百公里综合油耗仅为5.5L，经媒体实测甚至能达到4.9L/100km的优异表现。

当然，高能效并非星源增程的最大亮点。其最大优势主要体现在两方面：

一是匮电状态下的性能表现，增程器持续发电功率高达85kW，同级领先，配合180kW高功率电机，即使在亏电状态下仍能保持150公里/小时的高速持续行驶，有效解决了传统增程车匮电时“光吼不走”的痛点；

二是出色的静谧性，凭借发动机黄金悬停技术，埃安i60在启动和停机时的抖动分别降低70%和55%，结合全车多处隔音措施，实现了怠速充电时车内噪音仅40分贝的静音水准。在时速120km/h条件下，车内噪音表现优于部分进口豪华纯电SUV，也因此荣获中汽中心“静音之星AAA”认证。

换言之，即便在匮电状态，埃安的星源增程技术仍能确保驾乘体验媲美纯电车。这种能力，正是广汽过去二十年在发动机领域厚积薄发的成果。

进入2025年，你会发现，曾经专注于纯电的车企，也开始涉足增程或插混领域。然而，在广义混动的领域，主导权无疑将落在广汽这类传统主流厂家手中。原因无他，电驱方面的高度同质化已为纯电市场所验证，真正决定各款插混、增程车优劣的，只会是发动机。

正如埃安i60所展现的，发动机不仅决定了匮电性能，甚至也影响了空间布局。然而，在油混领域，高低之分尤为明显——无论是发动机的热效率，还是油电的转化效率，几乎只有传统主流厂家在刷新纪录，曾经口悬若何的新势力在这方面似乎集体哑火。

毋庸置疑，新势力车企在电驱智能化、用户体验创新上常领先一步，但在高效内燃机、复杂能源管理、精密NVH控制等需深厚机械工业底蕴的领域，传统车企凭借长期研发、测试和数据积累，构筑了坚实的“护城河”。

星源增程技术的优势，正是这种体系化能力的集中体现。

你可以永远相信埃安

其实，广汽涉足混动领域的时间并不比比亚迪晚多少，甚至还是国内首家推出增程技术的车企。早在2012年，广汽便推出了首款，同时也是国内首款增程车型——GA5 REV，并正式上市。即便在如今的广州街头，你偶尔仍能见到这款车的身影。

然而，遗憾的是，广汽并未坚持混动技术路线，而是几乎以“All in 纯电”的姿态全面投入新能源市场。这一“All in”策略意味着广汽要将自己与零跑、小鹏等一众新势力车企置于同一起跑线，抹去了过去数百亿计的投入与积累。

当然，这一选择也不难理解。作为国企，广汽必须以国家政策方针为重，而事实上，它也确实享受到了纯电市场的红利。

自2021年乘联会开始统计新能源厂商数据以来，埃安一直稳居纯电车企前三名，并在新能源总榜中稳定在前六名。到了2023年，埃安更是以48.36万辆的销量跻身总榜前三，同比增长76.7%，市占率达到6.3%。

然而，成也萧何，败也萧何。尽管广汽埃安借助政策红利迅速成为新能源市场的“三小龙”之一，但其销量构成中网约车占比过高，且C端市场与B端市场缺乏明显区分，导致品牌形象严重受损。

损害到何种程度？我好几次在广州的高速路口遇到运管截停网约车，发现只要是挂着埃安车标的三厢、两厢轿车，都会被无差别地叫停。渐渐地，埃安在广州这一大本营成了网约车的代名词，遭到C端消费者的嫌弃。

B端市场有一个显著特点，即销量来得快，去得也快。从2024年开始，网约车市场趋于饱和，多地开始对网约车总量进行动态管控，甚至直接停发运营资格证。埃安失去了重要的销量支柱，开始走下坡路。

在原有体系内挣扎，只会越陷越深，因此埃安进行了一场自我革命。这或许也是为什么自i60之后，埃安将启用全新的命名体系——其中“A”代表轿车、“i”代表SUV、“N”代表MPV——其目的显然是为了明确区分B端和C端市场。

尽管B端市场给埃安带来了阵痛，但从长远来看，这一市场实则蕴藏着巨大机遇。每年数以百万计的网约车和出租车，以10-15万公里的年行驶里程，为埃安提供了持续优化零部件和系统品质的宝贵资源，不断锤炼埃安电动车的品质。

这正是埃安的独特优势，其他厂商难以匹敌。或正因如此，我们才在发布会上见证了埃安所做出的震撼承诺——烧一赔三！要知道，即便是“烧一赔一”也只有极少数主机厂敢承诺，“烧一赔三”无疑彰显了埃安的勇气和担当。

埃安i60不仅仅是一款新车，它更是广汽埃安的一场“正名之战”和“回归之战”。

它揭示了，新能源市场的竞争，正在从上半场的“电动化普及”和“智能化炫技”，转入下半场的“硬核技术内功”和“体系化效率”的比拼。当行业趋于理性，那些曾被忽视的、需要时间沉淀的核心能力，将重新成为决定胜负的关键。

这不仅是埃安的自我救赎，更预示着一属于传统主流车企的逆袭之路：用最深厚的造车底蕴，打造最懂用户的新能源产品。（文|大雄）

HTML版本：[埃安i60，广汽的恐怖实力开始显现](#)