## 何小鹏真拉开了增程的"抽屉"

来源: 周筱婷 发布时间: 2025-11-23 06:21:56

五次推动,终见天日,何小鹏的增程梦照进现实,但这迟来的拥抱是深思熟虑还是被迫 求生?

何小鹏终于拉开了增程技术的"抽屉"。在11月6日的小鹏X9鲲鹏超级增程技术发布会上,这位小鹏汽车掌门人宣布公司正式进军增程领域,从此"蔚小理"中只有蔚来仍在坚守纯电路线。



这看似是一场技术创新的胜利,却掩盖不了其背后的无奈与妥协。

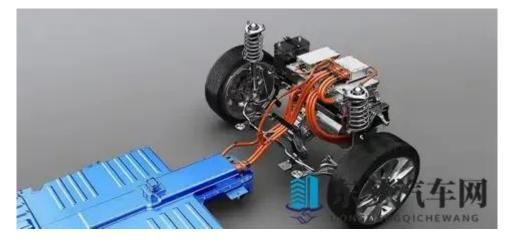
01 五次推动: 技术理想的现实妥协

何小鹏透露,自2019年起,他曾在公司内部五次推动增程技术,前四次均遭到否决。这背后的阻力,既有技术团队对纯电路线的执念,也有对增程技术是否过时的争议。



小鹏汽车一直以来都以纯电技术为核心竞争力,如今转身拥抱增程,无疑是对市场压力的让步。

增程技术并非新生事物,理想、问界等品牌早已在这一领域赚得盆满钵满。小鹏此时入局,不免让人质疑其创新乏力。



一位接近小鹏的行业人士点明:"增程技术本质上是源自传统燃油车发动机的改良设计",这与小鹏一直塑造的高科技形象有所出入。

02 X9增程版:华丽数据下的市场焦虑

作为小鹏首款增程车型, X9增程版确实拿出了一些亮眼数据: CLTC纯电续航452公里、综合续航1602公里、充电12分钟补能70%。

这些数字背后,透露的是小鹏对市场份额的焦虑。

在纯电市场,小鹏虽然月销已突破4万辆,但主攻A级轿车市场的MONA MO3几乎占据半壁 江山,车型均价与同阵营的竞争队友相比毫无优势。

在高端市场,小鹏缺乏爆款产品。X9纯电版的表现只能用"差强人意"形容,推出增程版实为无奈之举。

03 增程市场:红海中的生存之战

小鹏选择此时进军增程市场,前景并不乐观。根据乘联会数据,今年9月增程车型销量同比下跌8%,1-9月的累计涨幅与纯电、插混相比也最为势微。

更严峻的是,增程市场的蛋糕本就不大,仅占新能源车批发销量的9%,却已有理想、问界、岚图、腾势等众多品牌在此厮杀。

小鹏汽车动力总成负责人顾捷坦言:"增程的动力总成系统并没有特别前沿、高新的技术,真正的关键在于,能否精准找到差异化的点,并且在合适的时机将其推向市场。"这话听起来更像是对缺乏技术突破的辩解。

04 战略转型:为AI梦想输血

小鹏进军增程领域的深层原因,是为其庞大的AI研发计划提供资金支持。

在前一天的小鹏科技日上,公司展示了第二代VLA大模型、人形机器人IRON、飞行汽车等十大技术成果,这些都需要巨额投入。

何小鹏直言:"这么大的研发要靠自己挣回来。所以我们不断的要把自己的产品做好,收入做高,毛利做高。"

汽车业务已成为小鹏AI梦想的"输血机器"。

从"面向全球的AI汽车公司"到"面向全球的具身智能公司"的定位转变,揭示了小鹏的未来野心。但在实现这些野心之前,首先要在激烈的汽车市场中活下来。

小鹏的增程故事,是中国新能源汽车市场从蓝海走向红海的缩影。当技术理想碰上现实压力,连最坚定的纯电主义者也不得不拉开增程的抽屉。

抽屉里装的,既是应对市场变化的权宜之计,也是为AI未来铺路的长期战略。

市场会买账吗?这个问题的答案,将决定小鹏能否在2026年新能源汽车购置税政策调整前,抓住最后一波窗口期。

HTML版本: 何小鹏真拉开了增程的"抽屉"