

小鹏增程造车记

来源：宋俊彦 发布时间：2025-11-24 08:55:27

2025年11月，小鹏X9增程版上市，让市场重新审视这家以纯电起家的车企转型增程赛道的深层逻辑。从2019年首次内部推动增程项目被否，到历经五次讨论终获通过，何小鹏坦言这个过程“痛苦且纠结”，就像一把反复推拉的抽屉，最终在2025年完成了这个项目。

一家纯电起家的造车新势力，选择增程路线的动机是什么？小鹏和其他造车新势力在驱动和智能两个战略新能源目标上看问题的角度有什么不同？小鹏X9增程版本上市后，在终端市场的竞争力到底是什么？这些问题是讨论小鹏增程造车绕不开的话题。

增程路线的五年博弈



小鹏对增程技术的探索，始于一场长达五年的内部拉锯。早在2019年，何小鹏就首次在公司内部提出发展增程，但前四次提案均被否决，核心阻力来自技术团队对纯电路线的执念，以及对增程技术成熟度的谨慎判断。彼时新能源行业正陷入“增程是否过时”的论战，作为新势力车企，小鹏的技术基因是纯电驱动系统，而增程器本质上源于传统燃油发动机改良，这让习惯了电驱逻辑的团队难免心存顾虑。直到2022年，随着理想L9凭借增程SUV实现月销过

万，市场用数据证明了增程技术对家用大车的适配性，小鹏才正式启动增程产品调研，这场内部博弈终于迎来转折点。

选择MPV作为增程技术的首发载体，是小鹏产品和市场需求的一种思考。从用户需求来看，MPV的核心场景是家庭长途出行，充电不便、续航焦虑是纯电MPV的天然短板，节假日高速排队充电、冬季续航缩水等问题，让许多家庭用户对纯电MPV望而却步。而增程技术“城市纯电、长途加油”的特性，恰好精准击中这一痛点。数据显示，2025年1-9月MPV市场中，增程、插混等混动车型占据主流，纯电MPV市场份额始终有限，这意味着增程MPV面对的是一片需求旺盛的蓝海市场。小鹏动力总成负责人顾捷曾坦言，增程技术本身并无特别前沿的突破，关键在于能否找到差异化切入点并把握上市时机，而MPV市场的用户痛点，正是最佳的突破口。

增程路线带来的成本与效率优势，成为小鹏双线布局的重要支撑。相比纯电车型，增程版通过“大电池+小增程器”的组合，在保证452km CLTC纯电续航覆盖日常通勤的前提下，大幅减少了电池用量。小鹏X9增程版搭载63.3kWh磷酸铁锂电池，相比纯电版减少31.5度电，按每度电600元计算，仅电池成本就节省约2万元。更关键的是，小鹏与中创新航的深度合作进一步放大了成本优势。而通过供应链多元化布局，小鹏汽车调整供应份额让整体电池采购成本进一步降低。在效率层面，小鹏首创的800V混合碳化硅同轴电驱系统综合效率高可达93.5%，即使电量剩余8%，动力仍无衰减，配合5C超充技术，12分钟即可补能70%，实现了成本与效率的平衡。

这种造车平衡是小鹏“纯电为主、增程为辅”的布局逻辑。按照规划，X9之后，G6、G7、P7+等车型都将推出增程版本，2026年更是计划投放7款新车，覆盖纯电与增程两大赛道。纯电车型聚焦充电设施完善的一二线城市和追求极致电驱体验的用户，增程车型则瞄准充电不便的区域及有长途需求的家庭用户，两者形成互补，共同扩大市场覆盖。贯穿两条赛道的核心，是小鹏智能聚焦战略，通过增程技术解放的成本和精力，最终都将投入到智能系统的研发中。

增程是效率，智能是第一竞争力

小鹏卖的从来不只是新能源汽车，而是智能新能源汽车。这个认知是我们分析小鹏增程战略的大前提。在小鹏汽车的造车逻辑中，汽车的本质正在从机械产品向电子消费品转变，无论客单价高低，用户对电子消费品的核心诉求都是续航更长、功能更多、价格更优，而增程技术恰好为实现这一诉求提供了最佳路径。

增程路线的成本和效率，为智能研发提供了充足弹药。传统车企发展增程往往聚焦于动力系统本身，而小鹏则将增程视为智能战略的载体，通过减少电池成本并非为了单纯降价，而是为了在保持价格竞争力的同时，搭载更先进的智能硬件。以X9增程版为例，其Ultra版本配备三颗图灵AI芯片，总算力达到2250TOPS，Max版本搭载一颗图灵芯片，算力750TOPS，

均能支撑复杂路况下的高阶智能辅助驾驶。这种硬件配置在同价位MPV中实属罕见，而这背后正是增程技术带来的成本空间，如果采用纯电布局，要实现同等智能配置，售价可能远超当前30.98万-32.98万的区间，失去市场竞争力。

将汽车定义为电子工业产品，决定了小鹏的智能研发逻辑。何小鹏在2025年科技日提出“物理AI”概念，将公司定位从“AI汽车公司”升级为“具身智能公司”，而汽车正是这一战略落地的核心场景。小鹏第二代VLA大模型跳过语言转译环节，实现从视觉+语言到动作的直接输出，这套系统已率先应用于X9的智能驾驶辅助功能中，使其能更精准地理解路况、预判风险。同时，小鹏图灵AI芯片获得大众汽车集团定点，技术实力得到行业认可。这种自上而下的智能布局，需要持续的高额投入——何小鹏坦言在第二代VLA上“花了很多钱，走了很多弯路”，而增程路线带来的盈利空间，正是支撑这种长线研发的重要保障。

效率优先、优势领先，是小鹏新能源战略的核心规则。在增程系统的研发中，小鹏并不追求参数的极致堆砌，而是以效率为核心优化方向，1.5T增程器采用深度米勒循环、350bar高压喷射等技术，热效率达到42.8%-45.8%，WLTC亏电油耗仅6.4L/100km；9合1超集成后桥设计实现95.8%的空间利用率，在不牺牲功能的前提下保障车内空间。这些效率优化不仅提升了用户体验，更降低了全生命周期成本。而在智能领域，小鹏则坚持保持领先优势——当同级插混MPV还在解决智能座舱“有无”问题时，X9已实现“好坏”的迭代，这种差异化竞争，正是增程路线为其赢得的战略优势。可以说，增程是小鹏的“生存术”，而智能才是其的“必杀技”。

大增程+高智能，小鹏X9如何降维打击新能源MPV市场？

小鹏X9增程版上市后的市场反馈，印证了其战略的正确性，说明消费者愿意为其智能配置支付溢价。在充电设施不完善的北方及内陆城市，X9增程版成功转化了大量纯电车型难以触达的燃油车用户，成为“燃油车向新能源过渡的关键桥梁”。这种认可度的背后，是大增程系统带来的成本优势与性价比感知。

30.98万的起售价，让X9增程版与同级插混MPV站在同一起跑线，却拥有更优的配置表现。其价格与腾势D9 DM-i入门版持平，低于岚图梦想家PHEV 32.99万的起售价，更关键的是，X9增程版标配双腔空悬、后轮转向等配置，而这些配置在竞品车型中往往需要选装或仅搭载于高配版本。成本优势还体现在使用层面，1.5T增程器适配92号汽油，相比竞品常用的95号汽油，每升可节省0.3-0.5元，年行驶2万公里的用户每年可节省燃料成本600-1000元，配合6.4L/100km的亏电油耗，长期使用成本优势显著。452km的纯电续航远超腾势D9 DM-i的190-200km和岚图梦想家PHEV的235-236km，1602km的综合续航更是解决了长途出行的后顾之忧。

智能领域的降维打击，成为小鹏X9增程版脱颖而出的关键。当前30-40万MPV市场的主流产品中，腾势D9以商务属性和品牌认知度见长，岚图梦想家主打豪华配置和四驱系统，魏牌

高山凭借价格优势吸引实用型用户，但三者智能层面均存在短板，智能座舱多以基础娱乐功能为主，辅助驾驶仅能实现基础的巡航和车道保持。而小鹏X9增程版搭载的XNGP全场景智能辅助驾驶，能应对复杂路况的自动变道、超车、泊车等场景，三颗图灵芯片加持的智能座舱响应速度更快、交互更流畅。这种差距并非简单的配置差异，而是底层技术逻辑的不同：当竞品还将汽车视为机械产品时，X9已实现电子消费品的智能迭代，这种“有和没有”到“好和不好”的跨越，成为其最核心的竞争壁垒。

在动力体验上，X9增程版的电感优势进一步拉开差距。增程系统的发动机仅负责发电，车辆始终由电机驱动，带来纯电车特有的安静、平顺的驾驶感受，前后双电机400匹马力的输出，使其加速响应远超传统插混MPV的机械传动模式。即使在10%的低电量状态下，X9仍能保持150km/h的高速巡航，动力无衰减，这是许多插混车型难以企及的。综合来看，X9增程版以“大增程解决续航焦虑、高智能提升体验、高性价比降低门槛”的组合拳，在腾势D9、岚图梦想家、魏牌高山的包围中找到了差异化路径。

基于当前的市场反馈和竞品格局，小鹏X9增程版未来有望实现5000-7000台的月销量。这一预测基于两个维度，一方面，增程MPV市场仍处于增长阶段，2024年增程车型销量达116.7万辆，同比增长78.7%，市场空间充足；另一方面，X9增程版有市场竞争力，随着产能释放和渠道渗透，有望进一步抢占燃油MPV和入门插混MPV的市场份额。对小鹏而言，X9增程版不仅是一款车型，更是其增程+智能战略的首次落地验证，它标志着小鹏正式告别纯电单一赛道，迈入更具竞争力的双线发展时代。

HTML版本： [小鹏增程造车记](#)