

比亚迪的两难 跟“大电”潮还是死磕DM-i? 销量数据背后的路线博弈

来源：杨文孝 发布时间：2025-11-13 01:26:14

比亚迪10月销量数据一出炉，一条清晰的分化曲线引发热议：乘用车全系销量436856辆，其中纯电车型销量222559辆，同比逆势增长17.4%；而插混车型销量214297辆，同比大幅下滑31.1%。拉长时间线看，1-10月插混累计销量1827256辆，同比微降2.7%，与纯电34.5%的高增速形成鲜明对比。

与此同时，国内新能源市场正刮起“大电池+小油箱”的增程热潮：智己、昊铂等品牌的增程车型已搭载80多度电池包，CLTC纯电续航突破450km，部分车型甚至达到500km。消费者对长纯电续航的呼声越来越高，不少人喊话比亚迪给DM-i车型配上50度以上大电池，但比亚迪的选择却透着一股“执拗”。

一、死磕DM-i：比亚迪的“成本-效率”算盘

在比亚迪工程师眼中，第五代DM技术已是插混效率的极致：1.5T发动机44.2%的热效率搭配智能能量管理系统，将亏电油耗压至2.6L/100km，满油满电续航更是达到2100km。这种“以油为主、以电为辅”的策略，根植于他们对市场的核心判断。

1. 补能现实的考量：比亚迪坚信，在充电设施尚未完全普及的当下，3分钟加油就能解决续航焦虑的优势无可替代。若为匹配增程车型的续航水平扩容电池，每辆车将增加数万元成本，直接打破“油电同价”的核心竞争力——无家充条件下DM-i每公里0.24元的成本，已与商用电价下的出行成本基本持平。



2. 技术路线的审视：在比亚迪看来，增程式“电量到顶才用油”的模式存在天然缺陷，如同“大负重马拉松”：市区用纯电时，大电池包是多余负担；长途需补能时，大电池短时间充不满，反而沦为累赘。更关键的是，跑高速时增程车发动机仅发电，电机高转速导致油耗飙升至8L/100km，而DM-i的发动机直驱模式能将时速120km的油耗控制在5L左右，动力响应也更迅猛。

这种判断支撑着比亚迪持续深耕DM-i：近期不仅通过软件策略再降10%油耗，还通过OTA让老车主同步享受技术红利，用“榨干每一滴油”的执着巩固优势。



二、有限妥协：在坚守中接招“大电”浪潮

市场的压力终究无法忽视。当DM-i 110-160km的纯电续航上限遭遇增程车型的降维冲击，比亚迪终于释放出调整信号，只是这种调整带着明确的边界感。

海豹07 DM-i的推出，标志着比亚迪“有限度电池扩容”策略的落地：纯电续航提升

至230km，同时借助9000T压铸生产线实现车身减重150公斤，巧妙抵消了电池扩容带来的重量增加。实际用车场景中，这一续航表现已能满足多数用户需求——杭州一位车主反馈，日常通勤来回40km，周一充满电周五仍剩30%左右，无需中途补能。更重要的是，第二代插混电池将快充倍率提升至5C，即便电池容量不及增程车型，补能效率也得到了补偿。

这种妥协背后，是比亚迪对核心优势的坚守：既不放弃DM-i混联架构的高效特性，又通过电池迭代和轻量化技术适度迎合市场需求。正如业内分析所言，比亚迪的底线很清晰：可以加长续航，但绝不牺牲成本控制与全场景适应性，海豹07 DM-i满油满电跑300多公里仅掉一格油、亏电油耗约3.3L/100km的表现，正是这种平衡的有力证明。



三、路线博弈的本质：两种出行场景的预判

DM-i与“大电小油”的对立，本质是两种用户场景假设的碰撞。

比亚迪的DM-i系统默认用户充电条件有限，核心服务于“无固定充电桩、需频繁跨城”的群体，用极低油耗和灵活补能解决全场景出行痛点。而增程式路线则笃定充电便利性将持续改善，瞄准“市区通勤为主、偶尔长途”的用户，用长纯电续航提供接近纯电车的体验。

这种差异在补能场景中尤为明显：DM-i用户如同“带适量干粮且沿途有补给站”，不用背负沉重负担，随时能补充能量；增程用户则是“背足干粮再出发”，虽能应对长途，但冗余的负担和补能效率短板始终存在。可惜的是，比亚迪擅长强调“吃得少”，却没能充分传递这种“动态补充能力”的价值，错失了部分用户的情绪认同。

四、未来战场：成本、技术与基建的三方角力

这场路线之争的结局，终将由三个关键变量决定。

1. 电池成本下降速度：若电池价格能快速下探，比亚迪或许会更大胆地为DM-i扩容，在成本与续航间找到新平衡点。

2. AI能量管理的潜力：能否通过算法进一步压榨硬件性能，让小电池实现“类长续航”体验，将成为DM-i的破局关键。

3. 充电基建建设进度：这是最核心的变量——若3年内充电便利性显著提升，大电池增程式的前瞻性将凸显；若加油仍为主要补能方式，DM-i的全场景优势就难以替代。

对消费者而言，选择的本质是对未来出行的预判：频繁跑长途、无固定充电桩，DM-i的低油耗与灵活补能更靠谱；市区通勤为主、有家充条件，大电池增程能带来更纯粹的电动体验。

比亚迪的“执拗”与“妥协”，实则是电动化过渡期行业焦虑的缩影。它既不想放弃眼前的现实优势，又不敢错失未来的技术方向。这场博弈没有标准答案，最终将由用户用脚投票，在成本、体验与现实需求的天平上决出胜负。而比亚迪“榨干每一度电、每一滴油”的技术执着，无论哪种路线胜出，或许都是其最坚实的底气。

HTML版本：[比亚迪的两难 跟“大电”潮还是死磕DM-i？销量数据背后的路线博弈](#)