

低调务实的技术流：SERES（赛力斯）以增程式电动车突围

近日，SERES（赛力斯）创始人兼CEO张正萍在国内接受媒体专访时表示：“SERES选择增程式技术路线，不仅可解决用户‘里程焦虑’痛点，还可免除用户日常找桩的‘充电焦虑’。”作为SERES品牌旗下首款量产车型，SERES SF5已于上海车展开启预订，预售价格区间为27.80万起-45.80万元。



据介绍，SERES（赛力斯），是金康赛力斯汽车公司推出的中高端智能电动汽车品牌。SERES品牌名由5个英文字母组成，词形正反对称协调，达到完美平衡。其中“S”代表硅谷（Silicon valley），“E”代表电动汽车（Electric vehicle），“R”代表增程式（Range-extended），整体代表SERES品牌致力于打造全球领先的“基于纯电的增程式”智能电动汽车，即“新电动”。

增程式电动技术是SERES的研发核心

在国家大力鼓励新能源汽车发展之时，中国多数汽车制造商选择纯电动或插电式混合动力“上车”，增程式技术路线则无人问津。因为增程式车型同时搭载发动机和电机，技术更为复杂，而且该技术优劣势均很明显。研究显示，增程式车型优势在于比燃油车省油，节油率最高可达50%以上；且比电动车省电，动力供给及能量回收逻辑合理，尤其是续航能力更强，完全可以打消“里程焦虑”。但劣势在于高速行驶时油耗偏高，结构复杂，成本较高等。因此即便增程式电动车更“实用”，但鉴于其技术复杂、成本较高等因素，车企少问津。



对于增程式技术的选择，张正萍表示：“首先，从用户诉求端讲，我要用更环保的方式解决里程焦虑的痛点。”据张正萍介绍，免除用户里程焦虑是SERES研发增程式技术的初衷，也是SF5车型的卖点之一。此外，增程式电动车既可以让用户享受纯电动的极限操控性能，又可以做到零排放。从能源端来看，电能来源主要有煤电、核电、风能水能及太阳能发电等三种形式，第一种煤电并不是清洁能源，核在中国主要靠进口且是国家战略性能源储备，靠核电站取代火电站可能性不大，而最后一种形式的清洁能源由于产生不稳定等因素被归类“垃圾电”。因此相对而言，目前增程式技术是更好的选择，不仅可以做到零排放，还可以通过提升发动机效率提高能源利用率。

其次，增程式电动车除了解决里程焦虑之外，还解决了充电问题。张正萍认为，充电桩是固定充电形式，增程式电动车则是车载移动充电。从企业端考虑，要想保证电动车主用车体验，建充电桩是必要途径，但充电桩是一个烧钱的模式，特斯拉依靠资本市场建设超级充电站，但对中国的企业来说，很难复制该模式；其次从用户端考虑，公共充电桩和快充桩是外出时的基础设施需求，但现状却是充电桩数量少且排队充电时间长，甚至在寻找充电桩的半路“趴窝”，导致用户用车体验不佳。而增程式电动车则可以免除用户的充电焦虑，车主不必为找桩和充电浪费时间和精力。

最后是增程式技术渐趋成熟。由于增程式技术的能量传输是发动机到发电机再到驱动电机，那么发动机作为能量源头，其热效率越高，驱动电机接收到的能量提升越明显。五年前发动机热效率能达到30%左右，现在发动机效率则可以达到35%-40%，未来发动机热效率规划达到45%，这将促使增程式技术的普及应用。此外，张正萍提到，随着技术发展，未来发动机还可以被氢燃料反应堆等多种清洁能源替换，真正实现车辆的零排放零污染。

增程式是更加安全稳定的电动解决方案

近来电动汽车安全问题甚嚣尘上，对于能否从技术上规避起火安全事故这一问题，张正萍表示“可以很大程度上杜绝（起火风险）。”张正萍解释称，人们追求电动车续航里程的提升导致车企采用更高能量密度的电池，但高比能的电池对于续航里程的提升是线性的，对于安全风险的提升却是指数级的。对于消费者而言，更高能量密度的电池包，除了更大的续航里程表现外，还伴随着更大的安全风险。人们的直观感受就是，越来越多的电动车“火”起来了。

张正萍介绍，从安全角度讲，他个人更推崇增程式技术。原因在于增程式电动车通常需要的电池包不大，30-40度电即可；其次对于电池的能量密度要求不高，电芯可采用更成熟且更安全的磷酸铁锂电池。而且就技术本身讲，由于增程式电动车既需要发动机对电池包充电，又需要电池包对电机放电，能同时满足充放电需求且成本较低的选择是磷酸铁锂而非三元锂电池，因此增程式电动车相比纯电动车型来说，天然具备更安全更稳定的优势。

就纯电动汽车本身来说，电池包内部某个电池异变，很容易引起局部过热，或导致热量迅速聚集导致自燃或爆炸。SERES的解决方案是对电池包重新设计，据张正萍介绍，其电池研发团队通过自主开发，实现了电池正负极在一个断切面，这样就使得发热最大的区域位于电动车底部，通过这种方式更容易实现集中冷却，保证“电池包的底下像冰块

一样”。

SF5面向三类人群，2025年前还将推出25款车型

对于产品定位，张正萍认为SERES SF5主要面向的消费者分为三派，第一是年轻派，这里的年轻派是指心态年轻的一类人，他们愿意尝试及追随新技术，愿意为极致的驾驶体验买单。这类人并不是年轻人专属，因为部分60岁左右的人也不服老，称自己是年轻派，那么也欢迎他们来反馈驾驶SF5的体验；第二是自然派，这类人的特征是认可电动技术对环境的保护作用，并认为电动化是一种趋势。而且SF5的内饰还会更进一步地采用环保材料，满足自然派的环保理念；第三则是实力派，因为SF5定价区间在27.80万起-45.80万元，这意味着SF5的消费者在工作、事业等方面有所成就，同时也从多方面考察和认可产品的“实力”。



张正萍介绍，SF5不仅是正向研发的产品，同时底盘及三电技术也是其产品的核心实力；此外，和以往购车的一次性不同，用户将SF5带回家后，后期还可通过OTA升级实现0-100km/h加速度提升及其他整车性能的提升，而不仅仅是控制面板、车内交互等软件升级。“整车性能升级这方面，目前除了特斯拉之外少有车企能做到，不过SERES也是有这样实力的车企，这源于SERES的整车性能控制系统是我们自主研发的核心，我们有实力对消费者做这样的承诺。”

除了SERES SF5之外，SERES还将于明年推出增程版的中大型SUV车型SF7；此外，为满足市场上用户的多样化需求，SERES计划在2025年前累计推出25款以上的产品，类型涵盖SUV、轿车、MPV及跑车等。

量产车型有了，下一步自然是铺设销售渠道将产品推向市场，张正萍介绍，SERES SF5将于第三季度分阶段开启用户试驾，并于第四季度按照预订顺序在15个核心城市进行集中交付。与传统车企通过4S店销售产品不同，SERES将从直营体验店开始进行全新的体验式营销，即“先体验、后定制、再交付”的销售模式。



相比其他造车新势力来说，SERES（赛力斯）的表现颇为低调，但默默集齐了发改委盖章的新建纯电动乘用车造车资质、自建智能工厂、前特斯拉创始人等人才加盟、三电核心技术、正向研发的量产产品等牌面。对于外界评价的“晚来者”标签，张正萍认为，当前真正满足用户对性能、里程、服务及价值等综合需求的产品并不多，增程式电动技术路线及中国多样化的市场需求，正是SERES的机会点。此外，加之SERES（赛力斯）在纯电动、氢燃料、固态电池等技术路线的储备，未来将通过自身的差异化优势打开市场。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/139470.html>