

新能源车银十厮杀！比亚迪44万vs零跑7万，谁是真黑马？

来源：黄淑惠 发布时间：2025-11-14 19:10:13

“金九银十”收官战硝烟散尽，2025年10月新能源汽车销量榜堪称神仙打架！比亚迪以441706辆的成绩再创年内新高，零跑首次冲破7万辆大关跃居新势力榜首，小鹏、蔚来纷纷刷新纪录，理想却意外下滑。一边是巨头稳坐江山，一边是黑马强势突围，这场销量大战中，谁才是真正的市场破局者？

比亚迪：44万销量封神，全品类布局无人能及

要说10月新能源市场的“定海神针”，非比亚迪莫属。其10月销量高达441706辆，其中乘用车销量436856辆，乘用车及皮卡海外销售83524辆，同比激增155.5%，累计新能源销量已超1420万辆，霸主地位无可撼动。



从产品矩阵来看，比亚迪早已构建起“全价位、全品类”的护城河。王朝网与海洋网贡献395015辆的坚实基础盘，方程豹交付31052辆、腾势10135辆、仰望654辆，从亲民价位到百万级豪华市场全面覆盖。海外市场的爆发更彰显其全球竞争力，155.5%的同比增幅印证了中国新能源汽车在国际市场的穿透力。

作为行业龙头，比亚迪的高增长并非偶然，而是技术积累与市场布局的必然结果。刀片电池、DM-i超级混动等核心技术构建起技术壁垒，遍布全球的销售网络与完善的供应链体系，使其在旺季竞争中始终保持从容姿态。

零跑：7万交付逆袭，新势力黑马实至名归

在新势力阵营中，零跑汽车堪称10月最大惊喜。其10月交付量达70289辆，同比增

长84.11%，环比增长5.45%，不仅首次突破7万辆大关，更成功登顶新势力销量榜首，成为首个达成月销7万台的新势力车企。

零跑的逆袭秘诀在于精准的市场定位。SUV家族（C16、C10、C11）协同上量，增程路线布局精准，将高端车型的配置下放到亲民价位，打造出极致性价比优势，完美契合主流消费需求。继9月首破6万辆后，零跑连续三个月销量超6万台，增长势头迅猛，成为新势力阵营中最亮眼的存在。

新势力格局生变，有人狂欢有人掉队

10月新势力阵营呈现明显的“两极分化”。小鹏连续两个月交付超4万辆，10月交付42013辆，同比增幅达75.66%，MONA M03车型的持续放量成为增长核心。蔚来则打了一场漂亮的翻身仗，单月交付重回4万台，同比增长92.59%，新发布的乐道品牌贡献17342辆，多品牌战略初见成效。

与之形成对比的是理想汽车，10月交付31767辆，同比、环比分别下降38.25%、6.43%，成为少数销量下滑的头部新势力。不过其新车型理想i6订单已超7万辆，此次销量波动或受产能爬坡影响，后续交付潜力仍值得期待。

市场爆发背后：政策、技术、产品三重驱动

10月新能源市场的全面爆发，离不开多重因素的共同推动。政策端，国家报废更新政策与地方以旧换新政策形成“组合拳”，全国汽车报废更新补贴申请超157万份，置换补贴申请超126万份，直接拉动消费需求释放。

技术端，增程技术成为销量“助推器”，零跑、理想等车企的主力增程车型持续热销，市场份额快速提升。产品端，深蓝L06、阿维塔12四激光版等新车型密集上市，覆盖10万-30万元主流价格带，为消费者提供更多选择的同时激活了市场活力。

真黑马之争：巨头稳增 vs 黑马突围

回到核心问题：比亚迪与零跑，谁才是真黑马？从销量规模看，比亚迪44万的成绩碾压全场，但作为行业巨头，其高增长更多是实力的延续，属于“意料之中的辉煌”。

而零跑在基数较小的情况下，实现84.11%的同比增长，连续突破销量瓶颈，从新势力中脱颖而出，这种“意料之外的爆发”更符合黑马的定义。不过也有网友认为，比亚迪在海外市场的155.5%同比增长，堪称“海外市场的黑马”。

随着新能源汽车渗透率持续攀升，市场竞争已从规模扩张转向质量竞争。比亚迪的全产业链优势与零跑的精准性价比路线，分别代表了行业发展的不同路径。你认为谁才是10月新能源市场的真黑马？欢迎在评论区留下你的观点！

HTML版本：[新能源车银十厮杀！比亚迪44万vs零跑7万，谁是真黑马？](#)