

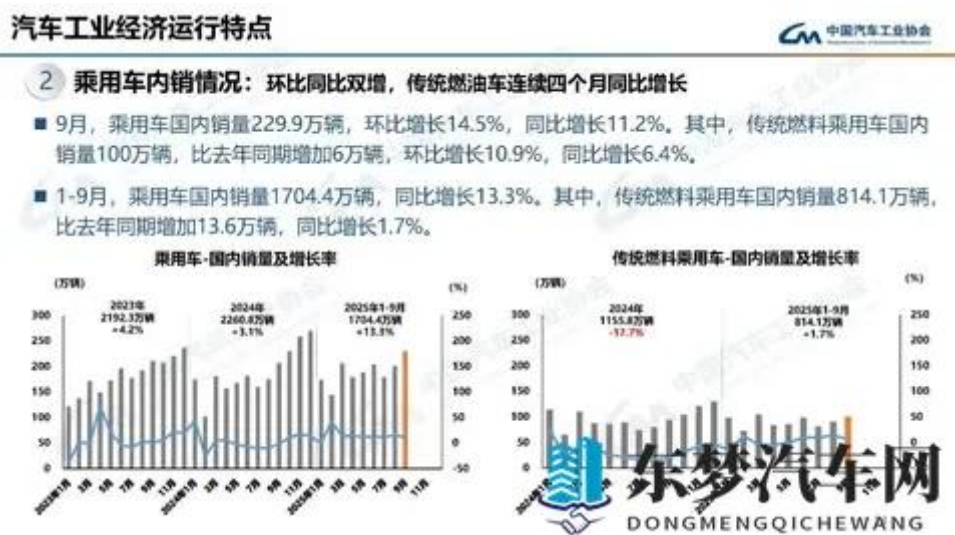
燃油车销量意外回温 惠誉预计明年新能源增速将出现放缓

来源：林健学 发布时间：2025-11-20 13:00:51

全球汽车业和政策制定者普遍预期，传统燃油车在中国这一全球最大电动汽车市场的份额将持续缩减。然而，最新数据却描绘出一幅截然相反的景象。

中国汽车工业协会发布数据显示，今年9月，传统燃油车国内销量达到100万辆，实现连续4个月同比增长。1至9月，传统燃油车销量累计超过800万辆，较去年同期逆势增长1.7%。

这看似微小但意义重大的增长，显示出传统动力车型影响仍在。就在去年，中国燃油车销量还遭遇了近18%的同比大幅下滑，悲观情绪一度充斥在底特律、斯图加特和东京的汽车总部。



惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁接受界面新闻采访时表示，中国燃油车市场的产品结构正在发生上移。入门级车型的需求被插电混动产品取代，使得燃油车逐渐集中于中高端价格区间。行业高端化趋势推动头部企业份额集中增长，而边缘燃油车品牌则面临加速出清。

图片来源：中国汽车工业协会

终端售价的大幅下探是燃油车止跌反弹的首要因素。中国乘联分会数据显示，2025年9月，新能源车的促销力度维持在10.2%的水平，而传统燃油车的促销力度已经高达23.9%，并已连续10个月稳定在22%左右。

界面新闻记者注意到，过往东风日产轩逸等小型轿车的定价在10万元以上，但如今终端补贴和经销商折扣让利后，已经跌至6至7万元；大众帕萨特等经典中型轿车的定价同样降低了5万元左右。即使是喜欢追求单车利润的豪华车品牌，价格下探幅度也超过了10万元以上。

今年以旧换新政策对燃油车的消费刺激同样明显。不同于过去仅将满足国五排放标准的燃油车纳入补贴名单，今年国四排放标准的燃油车同样可以享受政策优惠。并且，2.0L及以下排量报废补贴1.5万元，转让置换补贴最高1.3万元。

中国汽车流通协会专家委员会专家委员李颜伟向界面新闻分析各地补贴政策和销量表现指出，对燃油车补贴倾向性明显的成都市，今年销量增长明显，多次位居全国销量冠军，可见政策刺激作用的显现。

为了刺激燃油车销量增长，东风日产、北京现代、广汽丰田等以燃油车位销量主力的合资品牌还学习新能源汽车的定价模式，实施终端“一口价”政策。它取消传统的价格谈判环节，标价等同于实际成交价格，品牌经销商门店对同一配置车型的定价透明、一致。

界面新闻此前实地走访多家上汽通用门店了解到，“一口价”模式能够减轻吸引客源的壓力，不需要将大量的精力消耗在与用户价格谈判上，而是可以聚焦车型产品本身。更重要的是，统一终端价格能够避免经销商集体陷入无序的低价竞争。

一位上汽通用的销售向界面新闻透露，在“一口价”政策实施后，门店的进店量还有成交量都出现增长。“新政策将车型价格定在了符合目前市场发展趋势的合理区间，让产品的性价比得以突出。”

今年传统燃油车市场显现的另一趋势是，老款产品更新或换代后，智能化能力提升明显。上汽大众9月发布的帕萨特、途观L和途昂三款Pro家族车型，均支持高速快速路领航辅助驾驶功能；东风日产日前宣布，旗下经典燃油车型天籁将搭载华为智能座舱功能，是全球首款搭载华为智舱的燃油车。

一位合资品牌研发高管向界面新闻指出，燃油车智能化面临更高的技术挑战，它需要突破电力供应障碍，实现更高精准度的动力控制。它本质上要求发动机、变速箱、刹车以及识别四大系统的高度融合，十分考验燃油车在预处理和预诊断方面的能力。

杨菁告诉界面新闻，燃油车在中国市场拥有较为稳定的基本盘。部分消费者对新能源汽车，尤其是电池的安全性仍心存疑虑。传统汽车公司对燃油车进行智能化升级，可以使其产品拥有代际上的体验提升，刺激到原有的燃油车车主置换。

明年新能源汽车购置税将实施减半征收政策，也将在一定程度上影响消费者的购车决策。杨菁表示，消费者将更为理性地比较燃油车与新能源车之间的总体购置成本。如果价格差距进一步缩小，燃油车的性价比优势或将重新显现，从而增强其市场吸引力。

“要警惕的是，四季度以来插电混动车型在系统效率、续航表现和整车性能等方面技术迭代加快。这意味着在中低端市场，插电混动车将继续对传统燃油车形成直接竞争。”

根据惠誉评级分析，今年中国车市整体呈现“量涨价跌”的状态。国补政策刺激了零售销量的增长，但也带来终端价格的下行。该机构判断，随着四季度各地补贴政策的收紧和退

出，预计第四季度销量将与去年持平或出现微跌。全年整体保持6%至7%的零售销量增长。

惠誉评级对明年中国车市的前景持谨慎态度，预计汽车消费补贴等刺激性政策仍将延续，以稳定整体市场需求。不过，从目前政策导向看，监管层更可能通过结构性调控来优化市场格局，防止终端售价继续下行。与此同时，新能源车零售销量增速将出现放缓，渗透率将温和上行至55%以上。

今年以来，为保障国内汽车产业健康发展，多部门主导的汽车业反内卷行动开始进入到实质性阶段，包括要求汽车厂商规范销售价格、优化结算账期，防止恶性压价和过度营销行为等。

杨菁指出，此轮汽车行业反内卷的底层逻辑，是利用行政手段阻止供给侧的不正当竞争行为，比如低价倾销、对供应商的资金挤占和过度营销等，从而减缓价格体系进一步下探的趋势，并稳定终端消费价格预期。

针对各家汽车公司提出的向供应商的支付账期统一至60天内，杨菁告诉界面新闻，账期缩短在实操上会有难度。目前所谓60天账期，通常仅指开票到付款阶段，但交货到开票之间还存在时间差。并且，汽车企业运营资本是负值，上下游资金的占用问题突出，帐期缩短将进一步增加现金流压力。

“从供应链整个健康发展来看，账期管理只是第一步。如何从最上游开始重新梳理成本结构，在各环节实现合理的利润传导，再通过正在修订中的新价格法，去管理企业低价倾销的行为，将是我们接下来关注的重点。”

HTML版本： [燃油车销量意外回温](#) [惠誉预计明年新能源增速将出现放缓](#)