

新能源车销售占据半壁江山，蓝海市场切换变红海！

来源：林慧佳 发布时间：2025-11-23 04:56:05

【本文仅在今日头条发布，谢绝转载】

本文作者：余皓 | 前商业财经资深记者

2025年10月，或将作为中国汽车工业史的“奇点”被铭记。

根据中国汽车工业协会（中汽协）在11月11日发布的最新数据，10月份，中国新能源汽车的月度新车销量，在历史上首次超过了汽车新车总销量的50%——这一数字最终定格在51.6%。



这是一个具有象征意义的“心理临界点”。它标志着，在中国市场，“燃油车是默认选项”的时代正式逐步宣告结束。新能源汽车，不再是补充，而正在成为主流。

然而，51.6%的繁荣之下，不是庆祝的香槟，而是刺刀见红的“红海”，它更像是一场淘汰赛，打响了汽车消费决赛圈的发令枪。

唯一的成长引擎

首先必须要看清这51.6%背后的数据结构，它清晰地展示了大盘的真实情况。



根据中汽协的数据，2025年前10个月，汽车总销量达到2768.7万辆，同比增长12.4%。而新能源汽车销量则达到1294.3万辆，同比猛增32.7%。



更具“溢出效应”的是出口。在国内市场卷到极致的同时，中国新能源车企正将这种“战力”疯狂向全球输出。今年1至10月，中国新能源汽车出口量达到201.4万辆，同比暴增90.4%。

而同期的常规燃油乘用车出口累计下降了7%。

这一增一降，就是中国汽车工业竞争力发生的根本性“剪刀差”。51.6%的国内渗透率，正在成为支撑90.4%出口增长的“超级基地”。

谁点燃了51.6%的狂欢？

51.6%的“奇点”绝非偶然，它是多股力量共同作用的结果，其中最关键的是两股“政策之手”。

第一股力量，是“政策油门”：以旧换新。

中汽协副秘书长陈士华指出，“两新”政策（即以旧换新和设备更新）对市场的拉动作用非常明显。

在申请以旧换新补贴的消费者中，选择购买新能源汽车的高达60%。这一政策将直接带动近1.7万亿元的新车销售。

这已不是普惠刺激，而是精准的结构性的引导，它在加速“油转电”的进程。

第二股力量，是“政策倒计时”：购置税退坡。

这是理解10月销量爆发的关键，根据政策，自2026年1月1日起，新能源汽车购置税将从“全额免税”调整为“减半征收”，且上限不超过1.5万元。

距离政策窗口期仅剩不到两个月，陈士华明确表示，10月车企在“抢抓年底政策切换窗口期”。大量消费者赶在补贴退坡前提前购车，这种需求前置共同催生了51.6%的巅峰。

而51.6%带来的最直接涟漪效应，是市场反向倒逼基建。

由于市场增速远超基建增速，国家发改委等部门已迅速印发《电动汽车充电设施服务能力“三年倍增”行动方案（2025—2027年）》。目标是到2027年底实现充电服务能力翻倍，据测算，这将拉动超2000亿元的投资。

这标志着攻守易势，中国充电桩建设已从“桩等车”的引导阶段，进入了“桩追车”的补课阶段。

决赛圈“金融战”与“智能战”

如果说50%以下是蓝海，是增量开拓；那么50%以上就是红海，是存量替换。

这场“红海”决赛，正以两种残酷的形态展开。

一方面是“金融战”，车企从争抢利润升级到争抢现金流。

2025年的价格战，早已不是“直降一万”那么简单，车企的打法极其凶狠，比如小鹏汽车在业内第一个推出“0首付+5年0利息”方案，覆盖G9、P7i等主力车型。特斯拉推出“5年0息”加8000元保险补贴。蔚来汽车跟进“5年0息限时金融优惠”。

必须看清，直降只是压缩利润，而“0首付”和“5年0息”是在比拼现金流和融资成本。这是头部玩家利用资本优势，对资金链紧张对手发起的清场。

另一方面是“智能战”，抢夺下半场的定义权。

2025年被业内普遍认为是“全民智驾元年”。竞争的焦点，已从上半场的“三电”（电池、电机、电控），转向下半场的“一脑”（智能驾驶）。

这背后是“定义权”之争，比如华为试图抢占“高阶智驾”的定义权，将华为系与安全、好用强行绑定，建立高端品牌护城河。比亚迪则在推动“技术普惠”，有机构预判其会将智能驾驶下放到10万元级别的车型。

中国新能源车的“资格赛”已经结束，50%的渗透率就是那条“资格线”。所有还未上桌的、还在犹豫的、技术落后的、现金流断裂的，都将被无情地甩在身后。

2025年的“大决战”已经全面开打，真正的“淘汰赛”，才刚刚开始。

HTML版本： [新能源车销售占据半壁江山，蓝海市场切换变红海！](#)