

『热搜-你怎么看？』 电车渗透率过半，体现出何种竞争力？

来源：陈富钰 发布时间：2025-11-13 10:47:17

2025年10月18日，国家信息中心正高级经济师徐长明表示，经过五年的发展，我国电动车的渗透率今年前9个月达到51.3%，全年应该可以达到53%甚至54%，明年电动车开始征5%的车购税，所以最近卖得非常好，可能达到54%左右。未来五年电动车渗透率还会提高，比例可能提到70%左右。

新能源渗透率过半的背后，有人高歌狂喜，也暗藏着诸多未解决的矛盾与隐患，暴露出其竞争力的“虚火”，而过半的数据又是靠什么实现的呢？



安全与续航焦虑未真正消解是核心痛点。2025年1-3月全国新能源汽车自燃事故达217起，同比激增380%，电池短路、过热等风险仍存。而续航虚标问题普遍，车企通过OTA悄悄限制电池容量，低温环境下续航更是“腰斩”，-10℃时部分车型实际续航仅为标称的31%。

使用成本与保值率问题刺痛消费者。新能源汽车平均保费1.23万元，比同级别燃油车高42.7%，且逐年上涨，而且保险公司还在面临亏损。因维修高度依赖4S店，一体化车身撞损维修价可达车价一半。同时，技术迭代快与新车降价导致保值率低迷，纯电车三年保值率仅42%-45%，两年车龄的Model 3(图片|配置|询价)贬值超10万元。

也有观点认为，新能源车渗透率过半，可能在很大程度上是政策补贴托举的结果，而非

市场自发成熟的产物。补贴通过直接降低购车成本、撬动车企生产热情，构建了渗透率飙升的“政策依赖型”增长模式。



对消费者而言，购置税减免、购车现金补贴等政策直接填补了新能源与燃油车的价格鸿沟。以20万元级车型为例，购置税免征可节省近2万元成本，叠加地方补贴后，部分车型实际入手价甚至低于同级别燃油车，这种“政策让利”成为许多消费者购车的核心动因。终端市场更频繁出现“蹭补贴末班车”的抢购潮，印证了消费需求对政策的高度敏感——一旦补贴退坡，便出现销量下滑的直接反应。

对车企而言，补贴不仅是利润补充，更是扩产和降价的底气。在补贴激励下，车企可通过规模化生产摊薄成本，甚至以“补贴换市场”的策略降价促销，快速抢占份额。但这种模式也滋生了乱象，通过伪造销售记录、重复申报电池等手段套取巨额补贴，凸显部分企业并非靠产品力立足，而是依赖政策红利生存。



国际经验更佐证了补贴可能是决定性作用：德国取消私家车电动化补贴后，2024年纯电动汽车注册量骤降27.4%，市场份额跌至13.5%；而英国因政策激励保持，销量逆势增长21%。这恰恰说明，当前新能源车渗透率的光鲜数据，更多是补贴政策“输血”的结果，而非技术、成本、补能体系等核心竞争力真正成熟的体现。

HTML版本： [『热搜-你怎么看？』电车渗透率过半，体现出何种竞争力？](#)