

从中高端城市到广阔县域 新能源汽车下乡 开启全价位市场“无差别”渗透

6月18日,两记政策“组合拳”同时落子国内车市:第三批625亿元消费品以旧换新资金将于6月底前下达,2026年新能源汽车下乡活动也同步官宣启动。值得一提的是,连续开展6年的新能源汽车下乡,今年一口气放出155款车型,不仅数量创下历年新高,连特斯拉Model 3、小米SU7这些城市热销的中高端车型都悉数入选,价格覆盖3万至50万元全区间,彻底打破了“下乡车=低配廉价款”的固有印象。然而,政策红利为车市注入强心剂的同时,也抛出了新的问题:下沉市场真的能稳稳接住这波增量吗?

■新快报记者 刘佳淇



注入“国补+下乡”双重强心剂 车市托底效应将持续释放

乘联分会发布的最新预测数据显示,6月狭义乘用车零售规模约165万辆,环比增长9.3%;其中新能源汽车零售量约105万辆,环比增长10.5%,市场渗透率将达到63.6%,新能源车和传统燃油车的销量差距在持续拉大。

63.6%的渗透率意味着国内车市已全面进入新能源主导时代,每卖出三辆车就有近两辆是新能源车。而就在市场结构加速重构、行业整体承压的关键节点,工信部、商务部会同国家发改委、农业农村部、国家能源局于6月18日联合印发了《关于开展2026年新能源汽车下乡活动的通知》(工信厅联通装函[2026]280号),正式启动新一轮新能源汽车下乡活动,与商务部等8部门此前发布的汽车以旧换新国补政策形成政策合力,为车市注入双重动能。

对此,有业内人士认为,此番政策加码有着清晰的现实逻辑与产业考量。乘联分会公开数据显示,2026年1-5月我国乘用车累计零售同比下降19.5%,车市整体面临较大的下行压力;与此同时,一二线城市新能源汽车普及已进入高位平台期,增长边际放缓;相比之下,广袤的县乡市场仍有巨大增量空间。相关数据显示,2025年县域及农村地区新能源汽车渗透率不足20%,显著低于全国平均水平,大量老旧燃油车面临更新换代需求,是拉动汽车消费的重要增量极。

乘联分会秘书长崔东树在接受媒体采访时指出,目前农村乡镇市场是

中国人口的主力,近7亿的居住人口,是汽车普及的核心增长动力。加速新能源汽车下乡,将引导农村居民出行方式升级,提高人民群众的生活质量,助力美丽乡村建设和乡村振兴。北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪教授也表示,在车市略显疲软的大环境下,新一轮新能源汽车下乡活动将对车市产生比较大的推动作用。

有分析认为,“国补+下乡”的组合拳将对车市形成持续托底效应。短期来看,下半年车市有望获得稳定的政策支撑,对冲淡季与消费疲软压力。崔东树特别指出,此次新能源汽车下乡活动,最大受益者是经济实用型车市场,或将扭转小型车持续下滑态势。在油价下调与2026年新能源汽车下乡活动共同推动之下,车市走势将得到明显改善。

中高端车型首次纳入下乡目录 但下沉市场配套短板凸显

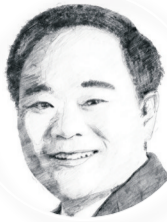
和往年下乡车型集中在入门小微电车的印象不同,今年的目录彻底跳出了“下乡=低价车”的刻板定位,实现了全价位、全品类的供给升级。除了奇瑞小蚂蚁、五菱宏光这类主打经济性的经典代步车型,特斯拉Model 3、小米SU7、比亚迪宋、阿维塔07、坦克300等原本在城市市场热销的中高端车型也悉数入选,品牌覆盖自主、合资、造车新势力,动力形式包含纯电、插混、增程三大路线,能匹配不同消费能力的乡村用户需求。

汽车行业分析师刘昊表示,一、二线城市的增量空间有限,下沉市场是国内车市的增量来源。此次大规模汽车下乡,上百款车型覆盖不同价位、不同能源类型,将有效提振整体汽车市场。

不过,在市场扩容的乐观预期下,下沉市场服务配套跟不上销量增速的矛盾也越发突出,成为制约消费潜力释放的现实瓶颈。记者了解到,尽管近年车企纷纷下沉销售渠道,县域网点基本实现了“县县有店”,但实际上售后维修网络覆盖不足,能承接三电系统维修的专业网点数量远少于传统燃油车,不少乡镇地区存在“百公里服务真空带”,当新能源车出现核心故障时,车主往往要往返上百公里才能找到正规维修点,时效和成本都不友好。据2025年发布的《制造业人才发展规划指南》预测,国内新能源汽车售后服务人才缺口约82.4万人,全国专职从事新能源维修的技工不足10万人,县域市场的专业技师更是稀缺。据相关人士透露,基层汽修从业者大多以传统燃油车维修为主,对高压电路、动力电池的维修能力不足,完全跟不上下沉市场保有量的增长速度。

崔东树表示,打通下沉市场堵点,需要加快县域及农村充电网络与电网改造,推出高性价比的实用车型以及下沉维保服务。同时,延续汽车下乡补贴与金融支持,优化二手车交易体系,降低购车与用车成本,提升使用便利性,释放下沉市场的消费潜力。

一周人物



吉利控股集团董事长李书福:

“你想把我打死,我想把你打死,最终一定是一塌糊涂。”

6月20日,吉利控股集团董事长李书福针对当前汽车行业持续发酵的价格内卷现象公开发声,再次重申其坚持多年的产业立场。

李书福在媒体访谈中明确表示,汽车行业绝不能打价格战。一旦陷入低价厮杀的恶性循环,企业为压缩成本必然缩短产品开发周期、降低供应链零部件标准,甚至出现偷工减料,最终导致产品质量失控,“你想把我打死,我想把你打死,最终一定是一塌糊涂”。他强调,便宜有其极限,超越底线的低价就是危险,最终损失的是消费者权益,也将倒逼企业走向倒闭破产。

李书福提出,行业应当打技术战、服务战、品质战、品牌战,更首次重点强调“企业的道德战”。他直言,企业若脱离道德底线,明知违法违规仍强词夺理,这种行业状态必须改变。谈及市场优胜劣汰的根本规则,李书福连续强调“优胜劣汰的机制就是法律、法律、法律”。

记者点评

从2007年《宁波宣言》首次提出“不打价格战”,到2026年重庆论坛警示“短平快造车”风险,再到此次媒体访谈将竞争底线延伸至道德与法律层面,李书福的发声始终贯穿同一条产业逻辑:汽车是关乎生命安全的长周期工业品,不能用互联网快消逻辑经营。

李书福此番言论之所以引发行业共鸣,恰恰因为它戳中了当下车市存量竞争的痛点——当行业利润率持续走低,部分品牌以降价换规模的打法,本质是在透支研发投入、品控标准与用户安全,换取短期账面数据。李书福提出的“技术、品质、品牌、道德、法律”五层竞争框架,不仅是吉利自身的生存哲学,更是给全行业开出一剂冷静药方:真正的优胜劣汰,从来不是比谁价格更低,而是比谁更守规律、更守底线、更守法律。

(新快报记者 刘佳淇)

一周股市

汽车整车动态行情

5日跌幅前十 (截至6月23日)	
北汽蓝谷(600733)	-9.73%
众泰汽车(000980)	-9.21%
江淮汽车(600418)	-9.06%
广汽集团(601238)	-8.14%
赛力斯(601127)	-7.62%
长城汽车(601633)	-6.76%
比亚迪(002594)	-6.41%
海马汽车(000572)	-6.15%
长安汽车(000625)	-5.22%
东风股份(600006)	-4.97%



更多优质汽车资讯
请关注新快报汽车视频号及新快报汽车频道

相关链接

7月1日起,《电动汽车安全要求》《电动汽车用动力电池安全要求》两项强制性国家标准将正式实施,为全行业划下更高的安全硬门槛。

和旧版标准相比,最核心的升级是安全要求直接提了一档。此前的旧国标只要求动力电池在起火、爆炸前提前5分钟发出警报,给车内人员留出逃生时间;新国标直接把标准提至电芯热失控后,至少2小时内电池包不起火、不爆炸,从“事后预警”变成了“源头防控”,从根本上降低自燃事故的风险。

新能源车两大安全新国标7月落地

新规还新增了两项贴合日常用车场景的强制测试,把高频风险都纳入了考核。一是底部撞击测试,模拟车辆行驶中托底、磕碰电池底部的情况,要求连续撞击后电池不起火、不爆炸,恰好适配乡村道路坑洼多的使用环境;二是快充循环后安全测试,验证电池经过长期快充循环后的稳定性,应对当下快充普及带来的潜在隐患。

落地节奏上,新规设置了分阶段过渡期:7月1日起,所有新申报备案的电动车型必须全部达标;已经上市在

售的车型有一年整改缓冲期,到2027年7月1日前完成合规升级。

乘联会秘书长崔东树对此表示,两项安全强标的落地,会全域抬升整车、电池、材料全链条的合规成本。其中整车层面分化加剧,比亚迪、吉利等自研电池头部车企可内部消化成本,兼顾定价与产品安全优势;中小车企只能采购合规电池,利润持续被压缩,被迫精简产品线。“从中长期来看,行业从续航比拼转向安全比拼,外资车企适配节奏较慢,本土新能源产业链话语权进一步强化。”崔东树说道。