

# 新能源汽车告别价格战?

部分车企陆续发布调价消息,“现在该不该买车”成了消费者关注的话题

近来部分车企陆续发布调价消息,记者走访车市发现,还有更多的新能源汽车仍以促销为主,消费者对此心态不一。“现在该不该买车”成了当下消费者最关注的话题。



■消费者在选购一款汽车。 新华社记者 陈振海 摄

## 消费者对涨价心态不一

“现在好多汽车都跟着涨价了,我怕再等一段时间,看中的车型选配套餐也会跟着加价。”在石家庄新华汽车园,刚刚支付了定金的消费者赵先生这样对记者说。

“目前我们主销车型价格都没变化,但前段时间1万元的立减优惠下周可能会取消。”一家新能源汽车4S店的销售人员告诉记者,如果有看中的车型就赶紧定下来,也许以后可能涨价。他解释说,近来芯片、碳酸锂等原材料价格持续上涨,汽车制造成本提高了很多,上调售价或缩减优惠是迟早的事。

与赵先生不同,消费者李先生选择了持币观望。他原本计划订购某款新能源汽车,当销售人员告知该车型涨价8000元时,他还以为听错了。“现在车市竞争这么激烈,降价还卖不动呢,怎么还涨价了?”李先生告诉记者,他选择等价格回落,暂时取消了订购计划。

记者走访车市发现,目前售价上涨的新能源汽车是少数,更多的新能源汽车仍以促销为主。吉利极氪、银河均有不同程度优惠;长城旗下新能源车型优惠力度从五千到数万元不等,销售人员明确“近期无涨价计划”;阿维塔优惠1万元。

一家新能源汽车4S店的销售经理对记者说:“我们的厂家指导价和终端销售价一致,不会随意涨价或降价,主要是由于我们自己生产核心零部件,拥有自主定价权,即使成本上涨也会保持价格稳定。”

## 规范无序竞争政策加速落地

车价上涨是否能成为行业趋势,目前尚待观察。有一点是确定的,就是今年以来汽车行业正遭遇一场来自上游产业链的涨价压力,锂、铜、铝以及芯片全品类价格上行。

电池原材料价格波动是涨价直接推手之一。作为动力电池核心原材料,电池级碳酸锂价格从2025年7月约7.5万元/吨上涨至2026年3月的17.19万元/吨,涨幅超过130%。据预测,碳酸锂从2025年底约6万元/吨的低点,在短短半年内狂飙200%,冲向18万至20万元的剧烈震荡区时,会带动电池成本快速提升。

不止是电池,如今汽车智能化配置越来越多,车规级芯片、存储配件价格也一路飙升。其中DDR4车载内存涨价超150%,高端DDR5内存涨幅更是突破300%。专业机构测算,光是芯片和存储配件涨价,一辆智能新能源车的成本就要增加

3000至7000元。再加上橡胶、铝材、原油等基础材料涨价,叠加物流、地缘因素影响,整条造车供应链成本都在持续走高。

业内专家表示,长期以来激烈的市场竞争导致行业利润持续探底,多数车企增收不增利,上游成本刚性压力仍存,持续低价内卷会削弱研发投入,涨价是修复盈利、守住生存底线的无奈之举。

2026年2月11日,《汽车行业价格行为合规指南》正式发布并施行,明确禁止低于成本的倾销行为。国家及地方层面反内卷、规范无序竞争的政策加速落地。专家认为,政策约束有效遏制了盲目价格战,为行业止跌企稳创造了政策环境,在引导车企理性定价、摒弃恶性降价方面起到了关键作用。

## 未来将告别恶性竞争

值得注意的是,与以往整车直接提价不同,有的车企采取了“基础车型稳价、智能配置加价”的策略,例如比亚迪和长安启源涨价的均为高阶智驾“选装包”,而不是全系普涨。这预示着车市竞争正从“价格战”转向“价值战”,行业竞争逻辑正在发生深刻变化。

业内人士认为,价格战的结束将有助于稳定车企的利润率,并可能促使行业从单纯的价格竞争转向产品质量和服务的竞争。这恰恰是行业从野蛮生长转向质量竞争的必经之路。

同时,也有不少消费者担心新能源车会不会持续大涨?现在该不该买车?结合目前市场行情来看,记者认为全面大幅涨价基本不可能。

从整体市场表现来看,进入6月份后汽车市场也就进入了淡季,消费者购车更加理性谨慎,如果车企贸然大幅涨价,很容易流失客户。同时市面上新款车型不断上市,新车低价入局抢占市场,老款车型没有大幅涨价的空间。

从市场结构来看,两极分化会愈发明显:高端新能源车利润空间充足,抗风险能力强,后续新款、高配车型大概率还会小幅上调价格;而10万级入门代步车竞争极度内卷,本身利润微薄,车企不会轻易官方涨价,大多会通过减少优惠、精简配置的方式变相控价。

业内专家表示,目前部分新能源汽车涨价,既是车企应对成本上涨的被动举措,也是行业摆脱低价内卷、回归理性发展的重要信号。未来,新能源汽车市场将彻底告别“以价换量”的恶性竞争,迈入品质、技术、服务为主的价值竞争阶段,整个行业也将朝着更规范、更健康的方向稳步发展。

本报记者 王力

# 三部门部署持续加强新能源汽车安全管理

新华社北京电(记者 唐诗凝 周圆)工业和信息化部装备工业一司、国家市场监督管理总局质量发展局、国家消防救援局消防监督司14日联合召开视频会,部署持续加强新能源汽车安全管理,保障产业健康可持续发展。

会议要求,车辆生产企业和动力电池生产企业要自觉扛起产品质量安全主体责任,将产品质量安全管理作为“一把手工程”切实抓实抓细;要围绕产品研发设计、生产制造、供应链管理、运行监测、售后服务等方面做好风险防范,并严格履行告知义务,引导消费者正确使用车辆,不得进行夸大和虚假宣传;要建立健全事故隐患内部报告奖励机制,深化事故隐患排查,坚决守牢安全底线。

下一步,三部门将会同相关部门进一步加强工作协同,完善工作举措,组织开展安全隐患排查和缺陷调查,实施道路机动车辆产品生产一致性和质量提升专项行动,严肃查处企业违规行为,坚决维护产业发展良好秩序。

# 读懂汽车产业新趋势 这些数据值得关注

□新华社记者 唐诗凝

观察中国汽车产业,光看产销总量还不够,将数据“打开来看”,才能读懂背后趋势。中国汽车工业协会日前发布的数据中,几处细节值得关注——

先看新能源车占有率:2026年4月,新能源乘用车国内销量占乘用车国内销量比例为61.4%,首次突破六成。这意味着新能源汽车对于国内消费者来说已经从“可选”变成“主流”。

再看车型细分市场:前4个月,新能源乘用车中A00级和A级销量下降,目前销量主要集中在B级,累计达到119.8万辆,同比增长12.3%,消费升级的趋势明显。

品牌格局持续变化:4月,中国品牌乘用车月度销量占有率进一步攀升,达到75%,较去年同期上升4.3个百分点。换句话说,每卖出4辆乘用车,就有3辆来自自主品牌。

整体来看,今年以来,国内汽车市场受政策调整、需求前置释放、同期高基数等因素影响,产销总量同比出现下滑。但4月的最新数据显示,累计产销降幅已进一步收窄。

业内人士普遍认为,市场企稳回升的迹象明显,利好因素不断累积。多家车企发布的“成绩单”同样印证了“回暖”态势:交付量同比、环比实现增长,部分品牌交付量创下历史新高。

“整个汽车行业在创新、品牌、竞争力等方面都实现了持续提升,‘价格向上’和‘品牌向上’趋势更加鲜明。”中汽中心首席专家姚占辉说,越来越多消费者愿意为国产高端车型买单,这背后源于长期的技术研发投入与品牌价值的沉淀。

要看到,在电动化、智能化转型加速的背景下,我国汽车产业高质量发展的新动能持续汇聚,产业竞争的重心正从规模扩张转向价值创造,从单点突破转向体系能力提升。

超快充技术不断压缩充电时长,智能底盘升级让车辆安全性、稳定性再上台阶,“物理AI”上车带动大模型训练逻辑革新……无论是刷新全球车展规模纪录的2026北京车展,还是各大车企的新品发布会,产业创新的澎湃活力清晰可见。

“一系列电动化、智能化、跨界融合等前沿成果密集呈现,生动诠释了中国已成为全球汽车产业的核心市场和重要创新策源地。”中国汽车工业协会副秘书长陈士华说,凭借完整且高效的产业链,今年以来,我国汽车出口表现亮眼,中国汽车加速走向全球舞台的中央。

面向“十五五”,汽车产业的发展趋势该如何把握?

“从长期来看,我认为汽车市场增长的底层逻辑没有变。”国务院发展研究中心市场经济研究所副所长王青表示,未来,市场将更多呈现结构性增长的特征,包括存量调整对销量的带动作用会越来越强。

“中国汽车已完成从制造到智造的跨越,正迈向以设计、品牌、智能体验为核心的价值竞争时代。”车百会研究院理事长张永伟说,从追随到并跑,再到谋求引领,中国汽车的角色转变,不仅是产业自身的升级,更将成为中国制造在全球格局中地位跃升的缩影。