

9部门发文“解绑”维修限制： 新能源车“修不起”的封闭体系迎来破局？

记者观察

新能源车“买得起修不起” 售后困境亟待破局

文/陈茂利

近年来，新能源汽车凭借低使用成本、智能化体验的优势快速普及，全面走入大众消费市场。在新车售价持续下探、购车门槛不断降低的背景下，不少车主却陷入售后焦虑：相比传统燃油车，新能源汽车维保成本偏高、维修渠道受限、故障修复周期冗长，“买得起、修不起、修不便”的行业痛点日益凸显。

《中国经营报》记者走访车主、第三方维修机构及行业从业者调研发现，车企技术闭环垄断、一体化部件“只换不修”、专业维保资源稀缺、行业标准缺失四大问题，构筑起新能源车售后市场的隐形壁垒，成为制约产业高质量发展、影响消费者用车体验的核心短板。

“省下一两年的油费，一次修车就归零。”这是当下众多新能源车主的普遍吐槽。不同于燃油车局部维修、按需更换的维保模式，新能源车“小病大修、无病换件”的乱象屡见不鲜。

2026年4月，引发全网热议的杭州车主案例极具代表性：车主提车仅一个月，车辆底盘轻微磕碰，仅造成电池包外侧一枚塑料卡扣断裂，该配件市面零售价不足百元。但品牌官方售后表示，卡扣与电池壳体为一体密封结构，无法单独更换，必须整体更换整套动力电池组，报价高达13万元，接近整车售价的一半。

该案例并非偶然，新能源汽车维修溢价高、过度维修已成普遍现象。记者调研获悉，新能源车轻微事故的维保成本显著高于燃油车，普通轻微追尾仅损坏保险杠、雷达等常规配件，综合维修报价普遍超8000元；底盘细微蹭刮导致电池外壳轻微损伤，多数官方售后均建议整体更换电池包，费用动辄数万元。大幅抬高车主后期用车成本。

新能源车售后乱象并非偶然，是产业快速扩张过程中售后体系建设滞后的集中体现，多重行业壁垒叠加，最终形成“维修贵、维修难”的固化困局，核心症结主要分为四点。

其一，售后体系相对封闭，社会化维修配套衔接不足。传统燃油车拥有开放的配件供应链和通用维修技术体系，第三方门店可独立完成绝大多数维保工作。而多数新能源车企出于整车安全、数据安全及品控管理考量，对三电系统、电控数据、智能驾驶核心配件采取一体化管控模式，原厂核心配件、专属检修技术多优先适配官方4S店体系。同时，车辆电控系统搭载专属匹配认证机制，第三方门店即便获取配件，往往难以完成系统匹配与数据校准，易出现系统报错、功能受限，甚至影响整车质保。

其二，一体化集成设计催生“只换不修”模式，大幅抬升维保成本。为优化车身结构、提升电池密封与安全性能，当下主流新能源车的电池包、电机、电控系统均采用高度一体化封装设计，零部件无法单独拆解检修。出于安全管控和流程简化考量，绝大多数车企摒弃局部维修方案，实行“只换不修”售后准则，无论核心部件故障轻重，均直接更换总成。

其三，专业维保资源缺口巨大，市场有效供给不足。中国汽车维修行业协会数据显示，国内合规燃油车维保企业超40万家，而具备新能源汽车专项维修资质的企业仅数万家，其中精通三电维修、高压安全操作、电控系统调试的优质门店占比极低。新能源车维修对安全资质、专业技术、设备工具要求严苛，传统燃油车维修人员难以快速转型，行业专业技术人才长期处于紧缺状态。

其四，行业统一标准缺失，检修与定价乱象频发。目前新能源汽车产业仍处于高速迭代期，不同品牌、不同车型的架构设计、零部件规格、电控系统逻辑差异极大，行业尚未形成统一的故障判定、维修检测、配件定价标准。各车企自主制定售后规则，配件价格和维修方案，同类故障在不同门店的报价和处理方式差异悬殊，部分门店借机夸大故障、过度收费，缺乏行业监管约束，进一步加重车主维保负担。

新能源车维修贵、维修难的核心本质，是产业高速扩张与售后配套体系建设严重脱节的结构性矛盾。过去数年，行业发展重心集中在产能扩容、技术迭代、市场拓量，全力冲刺新车销量与市场渗透率，长期存在“重前端销售、轻后端服务”的发展偏差。在此背景下，不少业内人士认为，破解新能源车售后痛点，需要监管、行业、车企三方协同发力，优化售后运行机制、完善配套体系，构建规范、开放、便民的现代化售后生态。

监管层面，需加快完善新能源车售后监管规则，引导行业破除服务壁垒，推动合规原厂配件、通用维修技术、基础电控数据向正规第三方维保企业有序开放。同时，建立全国统一的故障判定、维修标准和配件指导价体系，规范维保收费与检修流程，杜绝过度维修、高价收费等乱象，切实保障消费者知情权与选择权。

行业层面，需补齐维保资源短板，健全人才培养体系。依托职业院校、行业协会、龙头企业搭建专业化新能源汽车人才培养通道，快速填补行业人才缺口；推动传统维修门店规范化升级，扩大合规维修网点覆盖面，构建社区化、便民化的维保服务网络。同时，引导行业优化售后模式，摒弃“一刀切”的只换不修规则，推广模块化维修、局部精准检修技术，从源头降低维保成本。

车企作为产业发展主体，需主动优化经营服务理念，平衡商业发展与消费者权益。在保障车辆安全、技术合规、品质可控的前提下，适度开放常规维保服务权限，简化检修流程、优化定价体系，以优质普惠的售后服务赋能品牌发展，推动产业从单纯的“销量增长”向高质量、可持续发展转型。

新能源车产业的成熟，既要技术与产能的硬实力支撑，也要售后体系的软实力配套，构建健康良性的产业生态，为新能源汽车产业长远发展筑牢根基。

低成本’的信任。”

转折出现在6月23日。商务部等9部门联合印发《关于培育壮大汽车后市场消费若干措施的通知》，从三个层面直接回应上述困局：不得因消费者选择第三方维保而拒绝承担“三包”责任；引导整车及电池企业开放维修技术授权；鼓励“以修代换”，提升社会化维修服务能力。一纸文件，剑指封闭体系的核心锁扣。

面的安全考量——高压电路维修风险远高于燃油车，也有商业层面的利润追逐——售后维修已成为车企弥补新车销售亏损的关键支柱。但代价是，消费者不得不承受“买得起、修不起”的现实。

汽车“新四化”产业研究者、知行韬略合伙人杨继刚向记者指出，“‘维修贵’‘渠道少’的困境若长期得不到解决，则会削弱消费者对新能源车‘全生命周期



新能源汽车售后

的系统工程。”

传感器的大量集成只是硬币的一面。另一面，一体化压铸工艺的普及进一步放大了维修困境。长城汽车董事长魏建军曾直言不讳地批评这一技术路线。他指出，一体化压铸部件多

采用铝合金材质，碰撞后极易脆裂，无法像传统钢结构那样进行局部钣金修复，只能整体更换，维修成本可达传统结构件的4倍。他认为，这看起来是制造端实现的降本，实则是将高昂的维修成本转嫁给了消费者。

中经记者 陈茂利 张硕 北京报道

4397万辆（截至2025年年底）新能源汽车行驶在中国的道路上。它们充电便宜、保养省心，却在维修这个环节，让越来越多车主“破了防”。

“销售告诉我，不能去第三方维修店，影响质保。”不少消费者向《中国经营报》记者反映。记者了解到，多家新能源车企的“三电终身质保”条款中，都

明确要求车辆必须在授权的4S店进行保养和维修，否则质保资格失效。

杭州一家新能源维修门店的负责人对此感受深切：“以新势力为代表的新能源私家车维修，我们基本接不了。找上门来的，大多是过了保修期或里程过长的网约车，去4S店维修不划算，才来我们这儿。”

这套将车主“锁”在授权体系内的封闭策略，既有技术层

“小伤大修”背后集成化之困

新能源车维修是“硬件+软件+校准”的系统工程。

“倒车时不小心撞到了后视镜，去4S店维修，没想到花费高达5700元。”近日，有新能源车车主韩先生（化名）反映，“维修人员告诉我，因为这辆车的后视镜集成了电动调节、折叠、加热、盲区监测等功能，内部元件受损必须更换总成。”

韩先生的经历并非个例。“买车时图的是电费便宜、保养省心，没想到修一次车，能省的油钱都搭进去了。”不少新能源车主在社交平台反映。

“前保险杠轻微变形，右前大灯灯罩裂了一道缝。按照以前开燃油车的经验，这种程度的事故，在外面修理厂两三千块钱就能搞定。”陈先生回忆道。但由于车辆尚在质保期内，4S店告知他，若不在授权渠道维修，将影响“三电终身质保”的资格。他最终选择在4S店维修，但报价单让他倒吸一口凉气——大灯总成更换、保险杠修复、雷达校准等合计费用超过1.2万元。

如果说后视镜和大灯尚属车身外围部件，那么底盘下方的一次

剐蹭，带来的则是更加沉重的账单。一位新能源车主提车仅一个月，因行驶中碾压地砖等障碍物，导致底盘处一个与电池包外壳相连的卡扣断裂。车主原以为是小问题，但官方售后告知，该卡扣与电池盒为一体结构，无法单独维修，需更换整个电池包，报价高达13万元——接近整车价格的一半。

5700元的后视镜、1.2万元的大灯、13万元的电池包——这些数字背后是“小伤大修”的现实困境。为什么看起来是“小伤”，修起来却动辄上万？

“现在很多新能源车，一次轻微剐蹭动辄上万元，并不罕见。这背后不是简单的4S店‘报价高’，而是产品结构发生了根本变化。”杨继刚指出，“不少新能源车前脸、保险杠、后视镜、车身周边集成了大量传感器（雷达、摄像头）和智能驾驶部件，过去一个保险杠是塑料件，现在可能牵涉感知系统、雷达校准、线束检查和软件标定。一旦维修，就不是‘钣喷逻辑’，而是‘硬件+软件+校准’

被“锁死”的选择权

部分新能源车企将质保条款与维修选择深度“绑定”。

如果说一体化、集成化设计是“小伤大修”的技术根源，那么质保绑定与技术壁垒，则进一步将车主推向了“没得选”的境地。

据了解，部分新能源品牌在质保协议中明确要求：必须按手册规定在4S店保养，事故维修也须在授权渠道进行。部分品牌还设置了时间或里程门槛，出保后维修仍需返回授权中心。尽管有车企客服表示，若故障与第三方维修无因果关系仍可质保，但最终解释权掌握在厂家手中。车主权衡之下只能放弃第三方——既怕丢了质保，也担心第三方技术不过关。

“很多车主担心影响三电质保，只能选择官方4S店或授权渠道维修。”杨继刚表示，“而非4S

店维修厂在新能源诊断设备、原厂配件、高压电安全、软件标定能力上还不成熟，短期内接不住复杂维修需求。供给不足、可选项少，价格自然下不来。”

质保条款与维修选择深度“绑定”，其背后，是一套清晰的商业逻辑在驱动。售后服务已成为新能源车企的重要利润支柱。中国汽车流通协会数据显示，2025年，经销商亏损比例达55.7%，新能源车销售毛利率贡献为负。与之形成反差的是，售后毛利贡献率高达37.1%，远超新车销售。

对车企来说，将车主锁定在授权体系之内，意味着守住这一利润来源。有汽车行业分析师指出，“一旦全面开放核心数据

和维修权限，这一利润空间将被第三方分食，车企现有的盈利模型将受到冲击。”

即便车主愿意冒险，第三方门店也往往“不能修”或“不敢修”。传统燃油车维修以机械结构为主，技术门槛相对开放；而新能源汽车的核心三电系统——动力电池、驱动电机和整车电控——涉及高达数百伏的高压电路，维修作业风险显著高于燃油车。

高压风险只是第一道门槛，更让第三方门店束手无策的，是车企设置的第二道屏障——电子密钥。上述维修门店负责人向记者解释：“像智能大灯这类带电子属性的配件，我们根本换不了——新件装上去就是‘死的’，必须连上主机厂服务器做数据

匹配、身份验证和密钥写入，否则车辆一直报故障码，功能也用不了。”

这正是电子密钥机制的现实写照。新能源汽车大量零部件已不再是单纯的“硬件”，而是“硬件+软件”的结合体。更换任何带电子属性的配件后，都必须与车企的云端服务器完成数据匹配和身份验证，由车企“授权”该配件在本车上正常使用。没有这道密钥，新装上去的配件就是个摆设。

车企给出的解释是，密钥管理的出发点并非阻止第三方维修，而是防止关键系统被非法篡改。但在现实中，这道“安全锁”同时也把第三方挡在了门外。

成本优势的“最后一公里”

政策鼓励“以修代换”，提升新能源汽车社会化维修服务能力。

面对维修成本高企与维修渠道单一的双重挑战，多位行业专家也认为，维修成本高与维修渠道单一的困境，已不仅是消费者权益问题，更直接关系到中国新能源汽车产业的全球竞争力。

在此背景下，如果“买得起、修不起”的售后困境持续存在，新能源汽车相较于燃油车的使用成本优势将难以维系。

值得关注的是，政策层面已经释放积极信号。2026年4月1日起施行的《新能源汽车废旧动力电池回收和综合利用管理暂

行办法》首次明确规定，新能源汽车生产企业应按规定公开维修技术信息，动力电池企业应向维修企业提供必要的拆解技术信息。这意味着，过去仅掌握在车企和电池厂手中的维修技术“黑箱”，正逐步向第三方维修企业敞开。

《关于培育壮大汽车后市场消费若干措施的通知》中指出，汽车生产企业要丰富新能源汽车维修渠道和配件供给渠道，不得限制消费者自主选择对家用汽车维护保养的企业，并将其作为拒绝承担法定“三包”责任的理由。引

导新能源整车生产企业、动力电池生产企业开放维修技术授权，鼓励“以修代换”，提升新能源汽车社会化维修服务能力。

有专家在此基础上建议，可在保障安全的前提下，建立分级授权的维修资质认证体系——对通过培训考核的第三方维修企业和技师开放有限权限，使其能够从事非核心安全件的基础维修，从而降低消费者维修成本，缓解4S店渠道的维修压力。

杨继刚预判，随着新能源车保有量继续扩大，车企在市场竞争和监管政策推动下逐步放开维

修权限，社会化维修网点、第三方配件和专业技师逐步成熟，维修价格将有望逐渐降低。他同时指出：“存量新能源车主越来越多，汽车后市场服务改善与升级将成为车企竞争的焦点。长期来看，谁能把包含维修成本在内的全生命周期用车成本降下来，谁才能真正实现市场突围。”

能否打通这“最后一公里”，不仅决定着新能源车主的维修账单能否降下来，也决定着新能源汽车产业能否真正完成从“产品优势”到“全生命周期优势”的跨越。