

# 中国汽车市场销量动态趋势解析 (2023.07)

盖斯特管理咨询有限责任公司

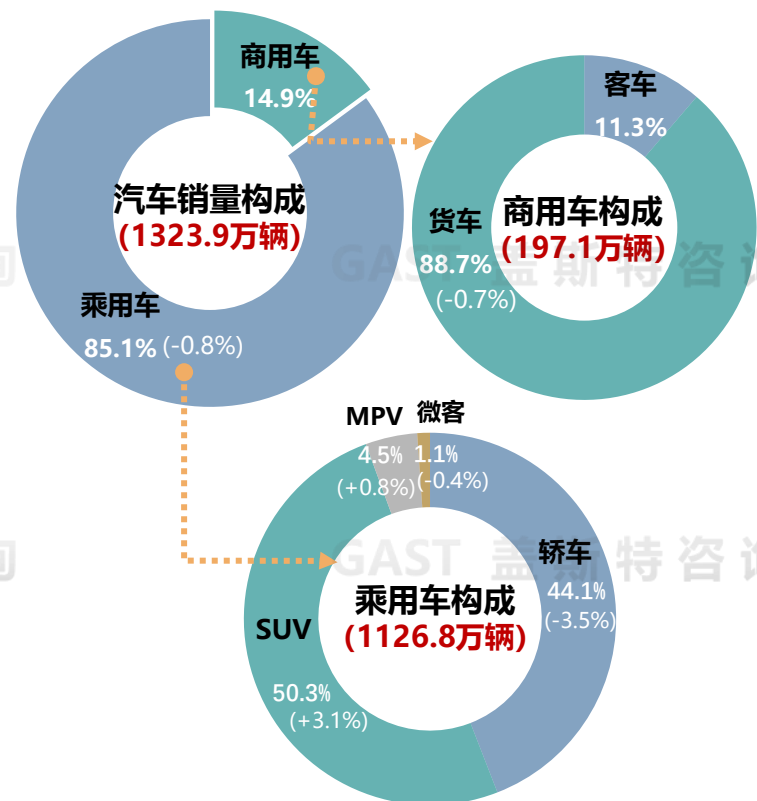
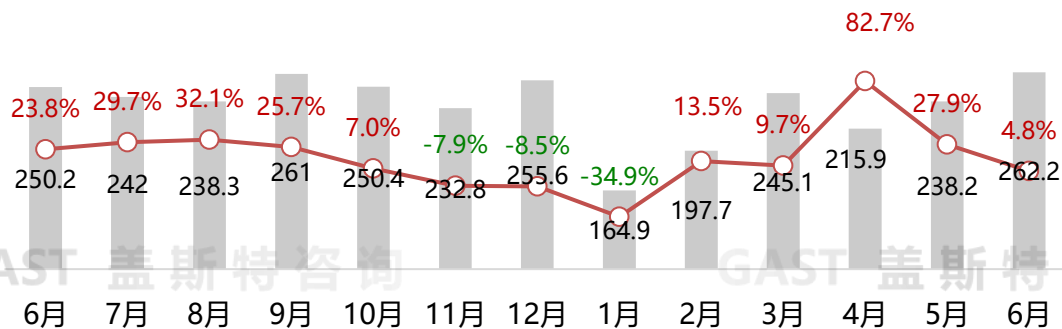
2023年7月24日

[gast@gast-group.com](mailto:gast@gast-group.com)

## 商乘维度：乘商同比均实现较大幅度增长

- 上半年，乘用车累计销售1126.8万辆，同比增长8.8%；商用车累计销售197.1万辆，同比增长15.8%，其中客车增幅大于货车（低基数+旅游市场活跃带动）

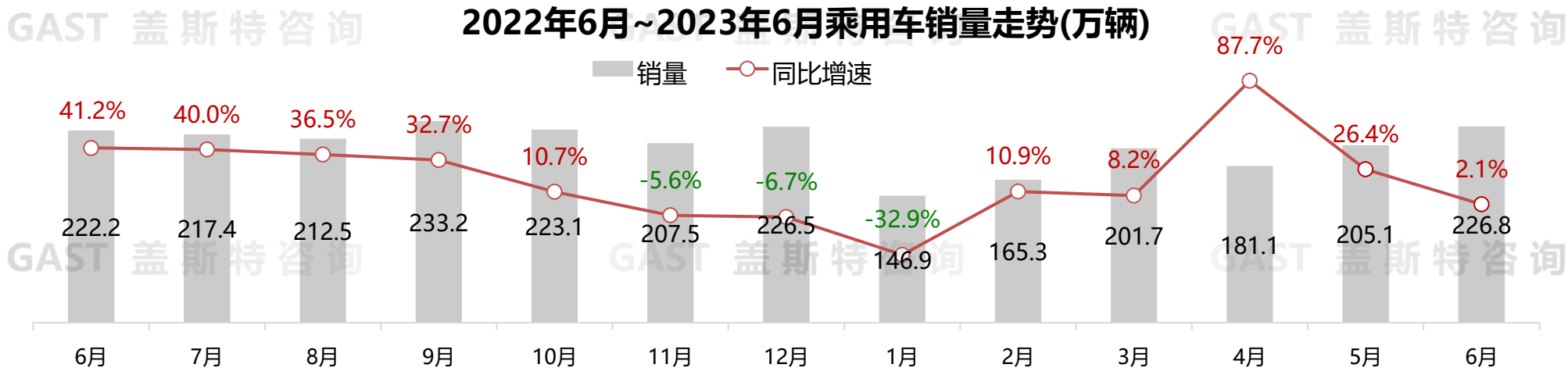
2022年6月~2023年6月汽车市场总体销量走势(万辆) 1-6月各细分市场占比及同比份额变化



万辆	6月销量	6月环比	6月同比	1-6月累计	累计同比
<b>汽车总体销量</b>	<b>262.2</b>	<b>10.1%</b>	<b>4.8%</b>	<b>1323.9</b>	<b>9.8%</b>
<b>乘用车</b>	<b>226.8</b>	<b>10.6%</b>	<b>2.1%</b>	<b>1126.8</b>	<b>8.8%</b>
轿车	98.7	9.1%	-9.3%	496.7	0.1%
SUV	116.6	14.7%	12.9%	567	15.9%
MPV	9.4	3.1%	18.1%	50.4	26.8%
交叉型乘用车	2.1	-3.8%	-17%	12.7	-18.1%
<b>商用车</b>	<b>35.4</b>	<b>7.3%</b>	<b>26.3%</b>	<b>197.1</b>	<b>15.8%</b>
客车	4.4	22%	29.9%	22.3	24.3%
货车	31	5.4%	25.8%	174.8	14.8%

## 乘用车整体市场：加速回暖态势

- 上半年乘用车市场整体呈现前低后高走势：1-4月价格战扰乱市场，导致消费者持币观望，之后逐步缓解，前期压抑需求释放 → 5-6月市场加速修复



### 政策特征

#### 国家、地方出台多项促消费政策

- **国家政策：**工信部等宣布启动新能源汽车下乡；NEV购置税减免政策延续
- **地方政策：**沈阳、苏州、南京等发放购车补贴，京广深等完善充电桩建设

### 供给特征

#### 库存均衡+供给丰富

- 终端加速促销去库存+企业谨慎生产 → 上半年库存进入合理范围
- 主流车企加速推新，多款新能源产品及低价改款换代车型上市

### 消费特征

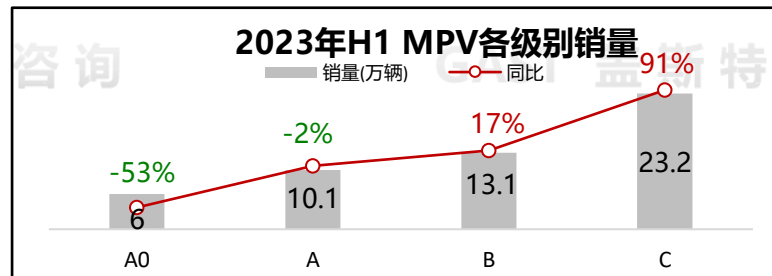
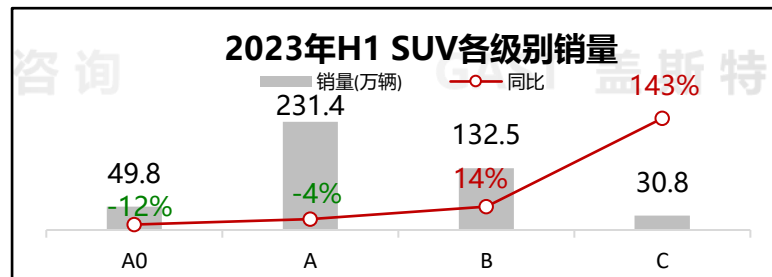
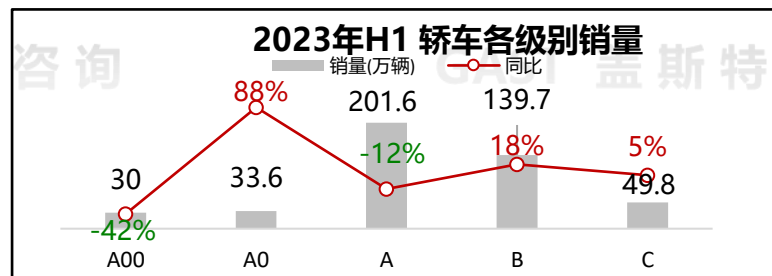
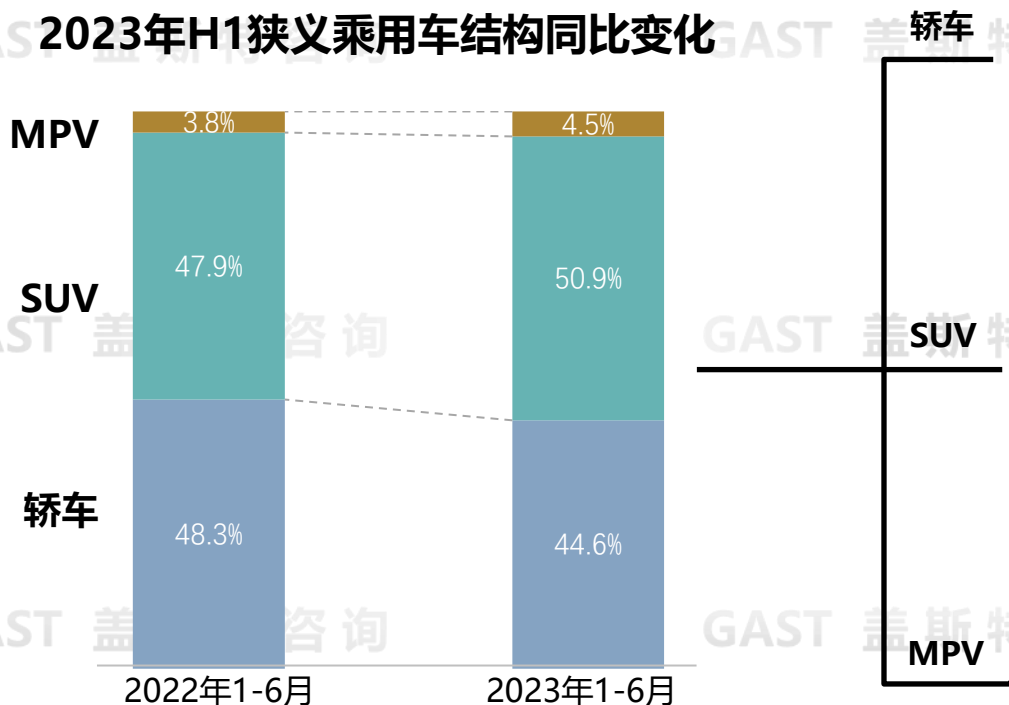
#### 需求释放+NEV渗透率提升

- 1-4月价格战持续升级导致消费者大面积观望，5月起逐步缓解
- 上半年整体市场NEV渗透率达28.3% (2022年上半年为24%)

## 乘用车品类维度：SUV份额进一步扩大

- 从份额变化看：上半年轿车同比减少3.7个百分点，SUV增加3个百分点
- 从销量变化看：上半年SUV销量563.1万辆，同比增长16%，轿车销量493.3万辆

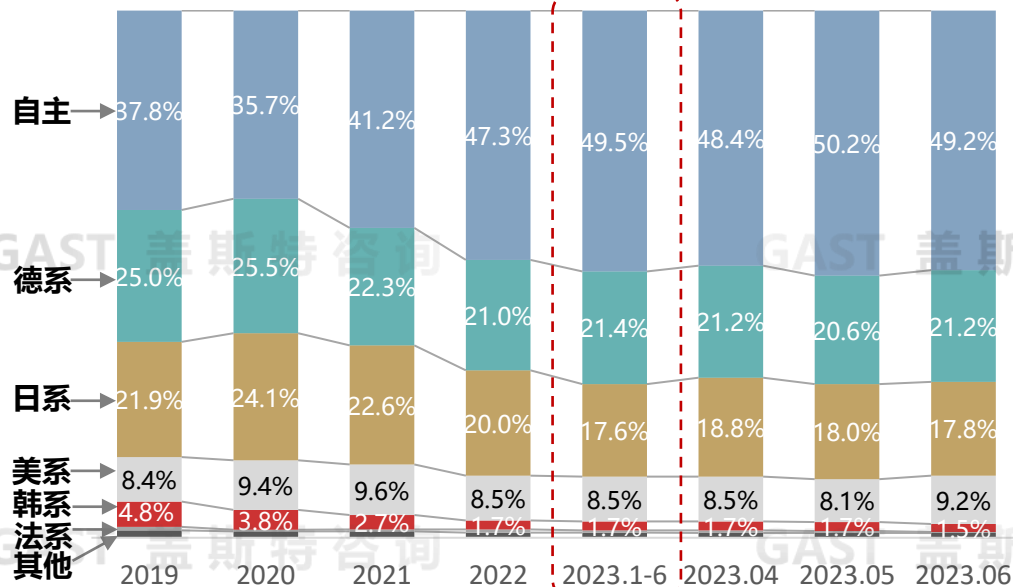
2023年H1狭义乘用车结构同比变化



## 乘用车国别维度：自主份额近50%

- 市场份额：上半年自主份额达到49.5%，相比去年全年提升2.2个百分点
- 同比增幅：日系、法系同比下滑，其他系别均有不同程度增长，自主增幅最大

GAST 盖斯特咨询 各国别细分市场市场份额变化 GAST 盖斯特咨询 GAST 盖斯特咨询



车系	6月销量	环比	1-6月销量	累计同比
自主	931,885	6.5%	4,711,049	12.3%
德系	401,206	11.8%	2,034,476	1.9%
日系	337,239	7.5%	1,674,324	-15.3%
美系	174,494	2.8%	812,042	2.2%
韩系	27,639	23.4%	164,287	2.9%
法系	3,409	-45.0%	35,295	-40.3%
其他	17,860	8.2%	92,559	7.0%

单位：辆

- 自主份额持续扩大：依托NEV产品先发优势持续抢占市场
- 合资品牌多数销量增长：①去年同期销量基数低；②燃油车加速去库存

# 乘用车厂商排名TOP10

■ 上半年，TOP10中自主品牌与合资/外资品牌各占5席；但自主占据TOP5中的4席

## 2023年H1乘用车企业广义批发销量TOP10

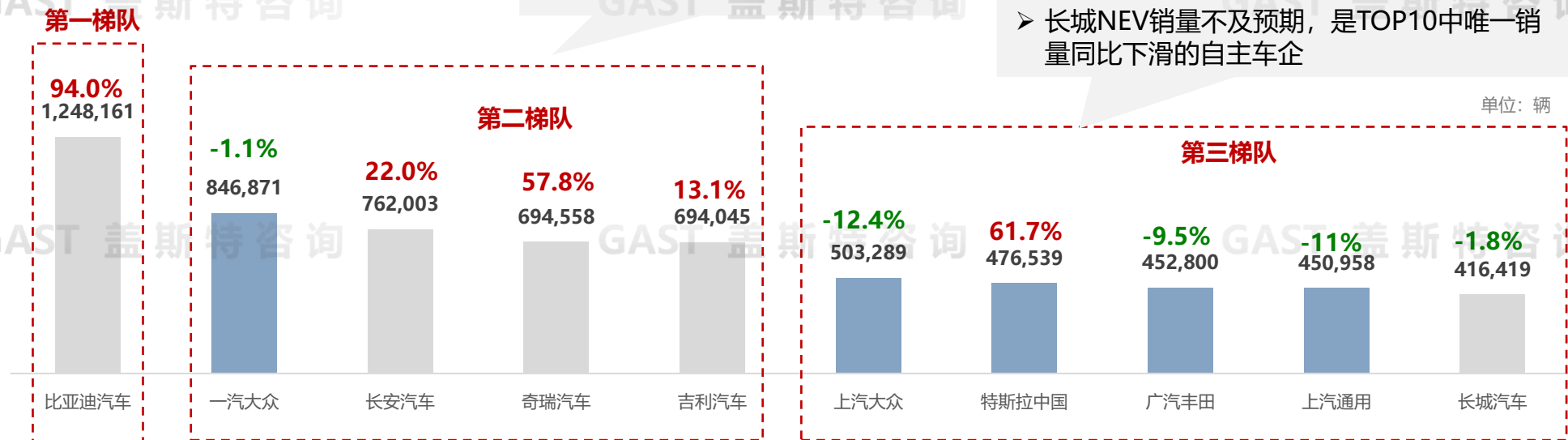
- 比亚迪上半年销量突破120万，以绝对优势持续领先
- 上半年比亚迪共计推出10款冠军版车型，加上腾势品牌强势崛起，在主流市场和中高端市场均取得巨大销量突破

- 一汽大众主要受燃油车影响，上半年销量同比小幅下滑
- 奇瑞在国内国外销量双增长的带动下，2023年以来稳居第二梯队

- 特斯拉Model Y/Model 3持续畅销，上半年总销量跻身第三梯队位列第7位
- 上汽大众/通用、广汽丰田等传统合资车企市场份额被进一步挤压（ICE加速被NEV替代）
- 长城NEV销量不及预期，是TOP10中唯一销量同比下滑的自主车企

合资/外资品牌

自主品牌

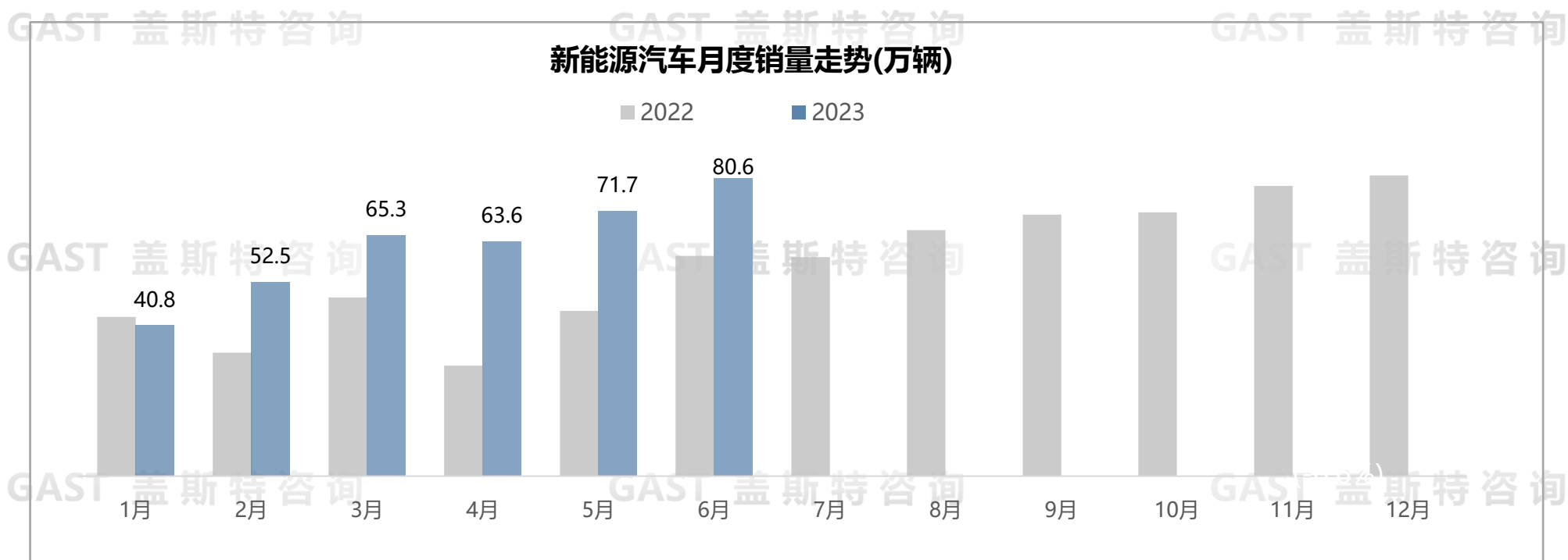


## 新能源市场总体概况

- 上半年，新能源汽车共销售374.5万辆，同比增长44.1%
- 6月，新能源汽车销售80.6万辆，同比增长35.2%，环比增长12.4%

新能源汽车月度销量走势(万辆)

■ 2022 ■ 2023



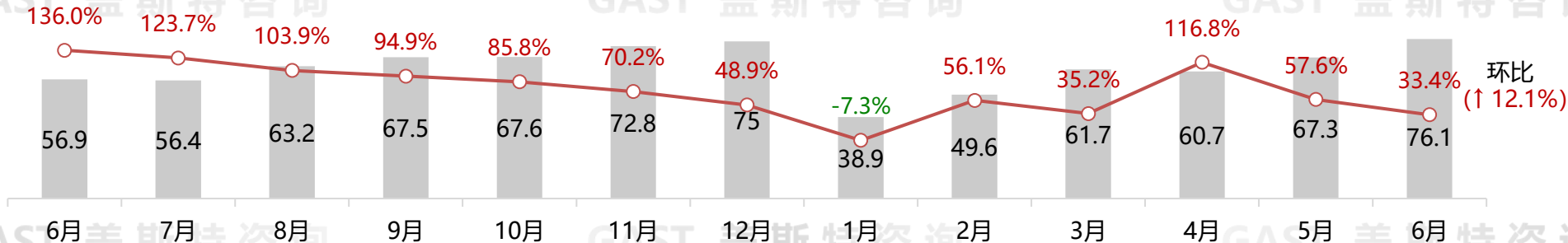
□ 上半年NEV渗透率持续提升：1-6月全市场渗透率28.3%，乘用车市场渗透率31.4%

# 新能源乘用车市场概况

■ 上半年，新能源乘用车累计销售354.3万辆，同比增长42.6%

单位：万辆

### 2022年6月~2023年6月新能源乘用车销量走势



#### 政策导向

- **财政部等三部门**：发布延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策
- **地方政府**：北京打造“统建统服”充电服务试点；重庆市发布2023年度充换电基础设施财政补贴政策

#### 区域特征

- **特大城市**：限购+新能源上牌收紧→总体增速放缓，销量占比20.5%
- **中大型城市**：人口基数大+用户对NEV接受度不断提升，销量占比49%
- **新能源下乡**利好政策持续推出，县乡等下沉市场消费潜力有望快速释放

#### 车系特征

- 上半年，新能源乘用车渗透率：
  - 自主品牌47.7%
  - 主流合资品牌3.7%
  - 豪华品牌32%

**新能源乘用车市场总体呈现稳步增长态势，但增速显著放缓**



# 新能源乘用车TOP15车型

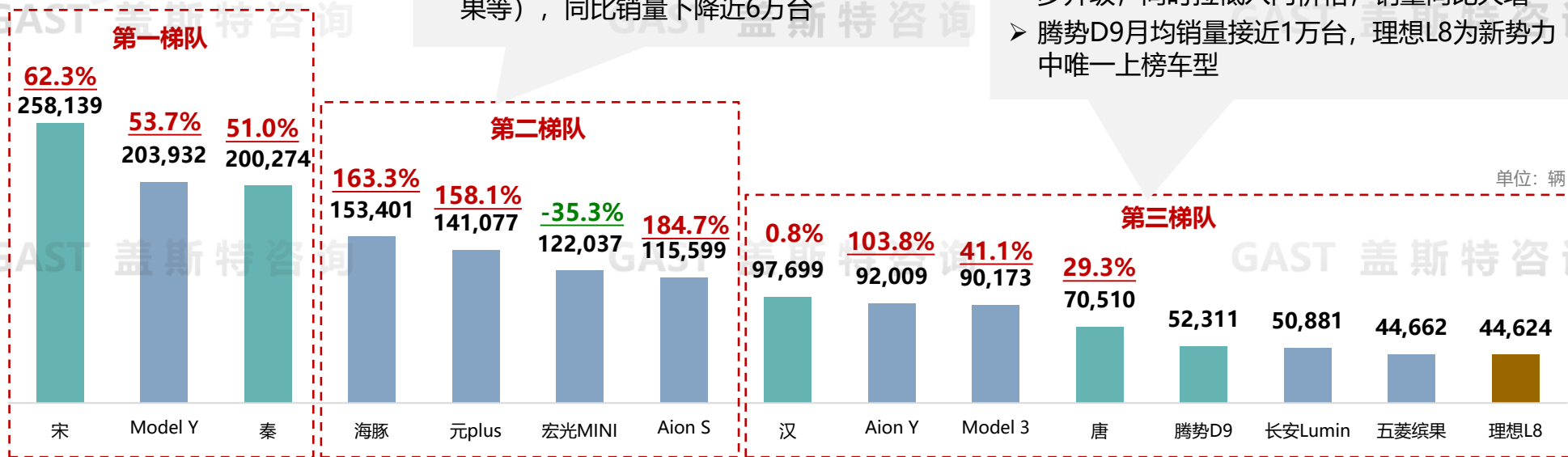
■ TOP15的车型中：比亚迪占据7个席位（含腾势品牌），且TOP5中，除Model Y之外均为比亚迪车型；自主新势力中理想L8上榜，合资/豪华品牌无一上榜

## 2023年H1新能源车型零售销量TOP15

- 宋/秦冠军版车型上市后进一步拉动两款车型销量增长
- Model Y持续保持高速增长，上半年销量突破20万

- 海豚月均销量突破2.5万台，销量超越宏光MINI，成为A0级及以下市场销量第一
- 元plus/埃安S凭借性价比优势，半年度销量排名A级纯电SUV和A级纯电轿车第一
- 宏光MINI竞品增加（长安Lumin、五菱缤果等），同比销量下降近6万台

- 比亚迪汉/唐受到细分市场竞争加剧影响，同比增幅弱于其他比亚迪车型
- 23款AION Y对整车尺寸和智能配置方面进一步升级，同时拉低入门价格，销量同比大增
- 腾势D9月均销量接近1万台，理想L8为新势力中唯一上榜车型



注：比亚迪宋/秦/汉/唐动力类型通过主销车型判定

## “价格战” 成上半年车市关键词

### 价格战演化过程

- 1月特斯拉降价 → 打响新能源汽车价格战
- 3月初，湖北省政府联合东风购车补贴进行超常规降价 → 蔓延至燃油车领域
- 价格战全国爆发 → 成为影响2023年上半年车市的主旋律

### 原因分析

**核心原因：**2023年开局消费疲软→车企信心下降

(2023年1-2月销量在历年同期中（除2020年外）销量最低)

#### NEV降价

- 特斯拉自身订单量减少，依托自身成本控制能力率先开启降价 → 引发其他主流新能源品牌恐慌，为抢占更多市场份额，不得不开启和跟进价格战

#### ICE降价

- ICE市场进一步受到NEV挤压，以ICE为主的弱势合资车企已被逼至生死存亡临界点→合资大规模跟进降价的主因
- 燃油车企库存压力突出+部分区域产能利用率低→ 政企联合降价的重要原因

### 价格战影响

- 打乱市场消费节奏：1-4月消费者观望情绪持续，导致消费回暖滞后，5月后逐步恢复
- 短暂影响NEV在经济型市场对ICE的替代进程，但后期ICE会加速衰亡，NEV将重夺份额
- 加快行业洗牌：传统弱势车企将率先被淘汰出局，整体NEV车企受到较大冲击，马太效应凸显

**价格战对车市影响5月起已逐步减弱，下半年整体市场将进入新的动态平衡**

## 自主品牌乘用车市场份额占比近半

- 自主品牌头部企业凭借在新能源领域领先优势实现快速增长，带动整体份额提升

### 头部自主及新势力拉动 → 上半年自主份额近50%

#### 自主品牌份额提升明显

- 上半年自主品牌乘用车销量达到470万辆，份额达到49.5%；受燃油车降价影响，月度份额呈波动态势
- NEV市场中，自主品牌继续保持80%以上市场份额

#### 头部自主品牌实现较快增长

- 比亚迪上半年增速94%，插混车型增长约1倍
- 长安在保持传统业务稳健增长下，持续发力新能源，带动整体销量实现快速增长
- 吉利汽车新能源品牌布局相对完善，采用多线作战模式

#### 支撑因素

### 自主&新势力在NEV领域全市场、多技术路线布局 → 加速对各价格段燃油车取代

#### 自主新能源加速在全市场渗透

- 30万以上市场：理想、蔚来、腾势、智己品牌加速抢占BBA市场
- 15-25万中高端市场：吉利银河、极氪，长安深蓝、长城枭龙等加速抢占合资车企燃油车市场份额
- 15万以下中低端市场：比亚迪海豚、埃安S/Y等渗透率持续提升

#### 多技术路线布局满足用户不同使用场景需求

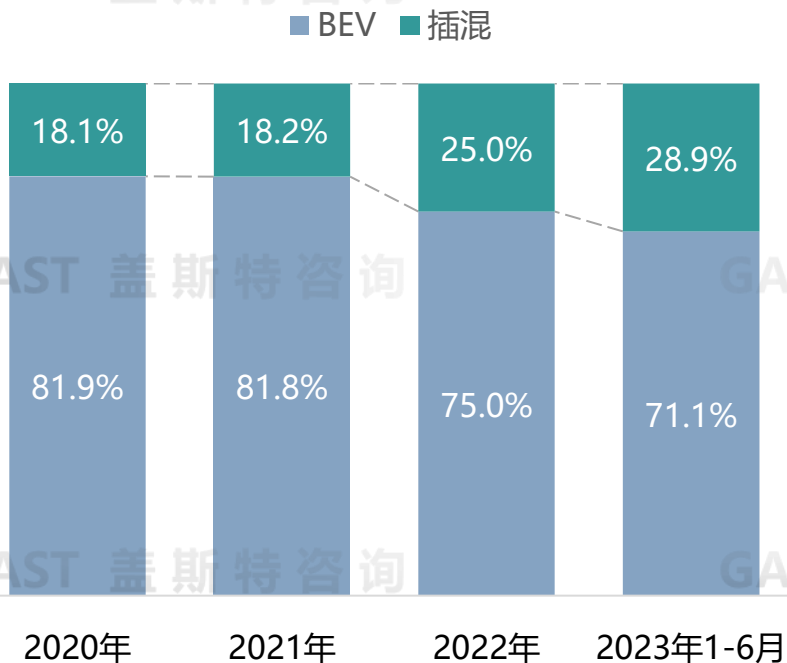
- PHEV+EV双轮驱动：如BYD、广汽、长城等
- PHEV+REV+EV：如长安、吉利、奇瑞等
- REV+EV：理想、零跑、哪吒、深蓝等

**上半年自主品牌聚焦上量，发力主流NEV市场，攻入传统燃油车腹地 → 日系份额下滑的主要原因**

# 插混成为新能源汽车增长最大动能

■ 插混市场上半年全线爆发，6月单月销量首创历史新高，上半年销量突破100万

## 新能源乘用车市场结构变化



## 插混市场总体表现

➤ 上半年乘用车市场，插混车型总销量达102.4万辆，同比增长95.9%，增幅远超纯电车型（35.3%），占NEV份额为28.9%

## 插混市场高增长原因

- ① 头部自主品牌/新势力插混技术产品加速落地
  - 主流市场：长城发布搭载Hi4技术的枭龙/枭龙MAX；吉利发布搭载雷神电混的银河L7
  - 高端市场：理想L7上市，保持月销量过万
- ② 聚焦“油电同价”，插混车型价格持续下探
  - 上半年，哈弗枭龙、长安深蓝S7、银河L7以及比亚迪宋PLUS DM-i冠军版等均以低于市场预期价格上市
- ③ PHEV纯电续航与智能化水平持续提升→用户体验 ↗

**自主品牌和新势力加快插混产品发布节奏，且新品价格普遍低于预期，对比同价位传统燃油车与纯电车型具备明显优势 → 上半年插混市场份额扩大明显**

## 出口市场表现强劲

### ■ 上半年中国汽车出口再创新高，车企推进海外建厂加速“走出去”

#### 2023年H1汽车出口再创新高

产品、技术与产业链领先（尤其是NEV领域）  
+ 国际化能力加快形成 → 推动出口市场持续快速增长的核心因素



- 总体表现：上半年出口214万辆，**同比增长75.7%**
- 新能源汽车：出口53.4万辆，**同比增长1.6倍**，占整体出口份额的25%

#### 出口新特征

##### 特征1：头部车企加速海外建厂

- ✓ 海外建厂典型代表：上汽在欧建厂已进入选址阶段、BYD计划在巴西建厂，长城计划在泰国建NEV组装厂
- ✓ 车企海外建厂目的：① 降低采购、物流成本；② 防范海外贸易壁垒风险；③ 提升品牌在当地影响力

##### 特征2：出口结构改善

- ✓ 2023年上半年汽车出口主要市场为俄罗斯、墨西哥、比利时、澳大利亚等，**欧美市场走势强势**
  - 2022年前以东南亚等不发达国家为主

##### 特征3：NEV出口呈现高端化

- ✓ **NEV出口均价大幅增长**：2022年欧洲国家均价达3万美元
- ✓ 企业以“蔚小理”、极氪、岚图等为**高端新能源车企**为主
- ✓ 车企同步布局直营店、充换电站等，并尝试销售新模式 → 提升服务水平



智慧的传播者

Sharing Wisdom with You

## 公司简介

盖斯特管理咨询公司立足中国、面向世界，专注汽车全产业链生态，聚焦于产业、企业、技术三大维度进行战略设计、业务定位、管理提升、体系建设、流程再造、产品规划、技术选择及商业模式等深度研究。为汽车产业链及相关行业的各类企业提供战略、管理、技术等全方位的高端专业咨询服务，为各级政府提供决策支持和实施方案。自创立以来，盖斯特以成为世界顶级汽车智库为愿景，以智慧的传播者为使命，以帮助客户创造真正价值为指引，关注实效、致力于长期合作与指导，凭借全面、系统、先进、务实的咨询方法，已经与近百家国内外企业、行业机构及各级政府建立起了战略合作伙伴与咨询服务关系。

## 服务领域

为客户提供多样化、开放式的服务，供客户灵活选择合作模式，包括但不限于：

- 面向高层的战略、管理、技术咨询服务
- 全方位定制式专题研究：涵盖宏观战略、产业发展、政策法规解读、互联网、商业模式、企业战略与管理、汽车市场、产品研究、产品设计方法、车展研究、论坛解读、节能减排、新能源汽车、智能汽车、汽车综合技术等领域
- 作为客户长期可依赖的智库资源，提供随时可满足客户特殊需求的开放式合作
- 提供行业沟通交流及深度研究的高端共享平台（CAIT）
- 公司拥有中、英、日三种语言的近千份专题研究报告供选购

联系方式

邮箱：GAST@gast-group.com

网址：www.gast-auto.com