## 10月微降让市场再绷紧神经,年终表现能稳得住吗?

来源: 陈倩华 发布时间: 2025-11-22 16:51:14

在今年大部分时间都处于市场整体向好的局面之下,10月份的市场整体表现似乎再次给行业发出了警报信号。尽管多项数据都再度刷新历史新高,但10月全国乘用车零售销量方面却出现了意想不到的同比微降。

根据中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会公布的数据,10月国内狭义乘用车零售销量为224.8万辆,同比下降0.5%,尽管环比仍微增0.2%,但这细微的同比下滑依然引起了行业的高度关注。毕竟,从全年累计来看,1-10月累计销量仍保持8.0%的同比增长,整体市场依然处于扩张通道,因此这一单月的回落格外值得玩味。



回顾10月市场,一个显著的特点是"生产强、零售弱"。当月乘用车生产、出口和批发量均创下历史新高,尤其是出口表现亮眼,不仅刷新当月纪录,甚至成为历年各月中的最高值。然而,在零售端,由于去年同期基数偏高,加上部分区域政策收紧,导致整体零售未能延续同比正增长。

其中,结构性分化尤为明显:新能源车零售仍保持7.3%的同比增长,而传统燃油车则同比下降10%,呈现出"电进油退"的明确趋势。更值得关注的是,在新能源内部,纯电动车型同比增长20%,增程和插混车型则出现下滑,新势力品牌中纯电与增程的比例从去年近五五开变为今年的七成以上纯电主导,说明消费者对技术路线的偏好正在快速聚焦,市场从普惠式增长进入了精确定位的细分竞争阶段。



这种内部分化不仅出现在动力类型上,也体现在品牌格局中。自主品牌继续高歌猛进,10月零售155万辆,同比增长4%,市场份额已达68.7%,同比提升3个百分点。以吉利、长安、长城为代表的传统车企转型成效显著,而"创二代"品牌如极狐、岚图、深蓝等也增势强劲。

相比之下,主流合资品牌零售同比下降10%,德系、日系份额均有回落,仅上汽通用等个别企业实现逆势增长。豪华车市场同样承压,10月零售同比下降10%,环比更是大幅回落23%,显示在消费心态趋于理性的背景下,高端消费也未能独善其身,进入了调整阶段。

那么,为何在"银九金十"的传统销售旺季,零售端却出现同比微降?一方面,是受节假日分布和区域性政策波动影响。今年中秋落在10月,部分省份收紧了以旧换新补贴,导致区域间增长不均,购买力未能充分释放。

224.8万辆	1-10月累计销量 1925.6万辆
同比↓0.5%	同比↑8.0%
环比↑0.2%	
タケ刑士米	

		107.2
各车型	型大类	
	10月销量	1-10月累计销量
轿车	<b>102.1</b> 万辆 同比↓0.6% 环比↑0%	882.2万辆 同比 ↑ 7.4%
MPV	8.5万辆 同比↓10.9% 环比↓7.6%	86.7万辆 同比↑2.1%
SUV	114.2万辆 同比 ↑ 0.4% 环比 ↑ 1.0%	956.8万辆 同比 ↑ 9.1%
NEV	128.1万辆 同比↑7.2% 环比↓1.4%	<b>新教育</b> 年网

另一方面,是整体消费信心仍处于恢复阶段,居民大宗消费决策更趋谨慎。此外,车企营销策略也在转变——从明晃晃的"价格战"转为"增配不增价"、调权益、推年款等隐性优惠,这些手段虽能维持价格体系稳定,但对终端人气的直接拉动效应有所减弱。曾经鲜明的"金九银十"周期律,如今在换购群体成为主力的市场中,其效应正逐渐被熨平。

临近年末,当前的市场形势对全年表现将产生怎样的影响?从1-10月累计1925.6万辆的零售规模来看,全年突破2300万辆问题不大,增速有望维持在5%-7%区间。但四季度增长压力不容忽视。随着政策效应递减、高基数持续,零售端能否再度冲高存在不确定性。特别是燃油车市场持续收缩,新能源增速又有所放缓,结构青黄不接的问题可能进一步凸显。

不过,出口仍将是最大亮点和压舱石。10月乘用车出口56.8万辆,同比增长27.7%,其中新能源车占44.2%,成为拉动全局增长的重要力量。如果出口能延续高增长,将有效缓冲国内零售的疲软。自主品牌在前10个月出口新能源车153万辆,增速高达126%,这充分表明,全球化布局的质量和速度,将直接决定车企在未来竞争中的生存空间。

对各大车企而言,10月市场带来的启发是多层次的。首先,单纯依靠改款、增配和权益调整已不足以刺激销量大幅跃升,产品力、品牌力和用户体验成为竞争关键。其次,在电动

化不可逆转的背景下,技术路线选择愈发重要——纯电正成为主流,插混与增程则需寻找新的差异化定位和应用场景。

此外,出海不是可选项,而是必选项。能否构建起高效、抗风险的全球供应链和销售网络,是下一阶段的核心竞争力。最后,车企需正视"换购群体成为主力"的现实,产品定义、服务体系和营销方式都应与时俱进,从"首购导向"转向"增换购导向",更深入地理解成熟用户对品质、可靠性和全生命周期成本的需求。

汽车网评: 10月的市场就像一份详实的诊断报告,清晰地揭示了中国车市在转型期的典型状态: 高光与阴影并存,增长与分化共进。站在年终冲刺的关口,行业不仅要关注销量数字的波动,更要读懂结构变迁背后的长期趋势——电动化、自主崛起、出口爆发、消费分层。只有主动适应这一新常态,才能在看似放缓的市场中,找到属于自己的增长节奏。对车企来说,真正的挑战或许不是如何打赢一场价格战,而是如何在不确定的环境中,建立起持续进化的系统能力。而这,才是通往下一个增长周期的真正钥匙。

HTML版本: 10月微降让市场再绷紧神经,年终表现能稳得住吗?