

六月销量环比大幅增长，蔚来小鹏销量有所起色

——新能源汽车六月数据点评

相关研究：

- 1.《中国市场进入减速提质新阶段——2023 年中期投资策略》2023.06.26
- 2.《新能源汽车月报：购置税减免延续四年促新能源汽车产业行稳致远》2023.07.04

行业评级：增持

近十二个月行业表现



%	1 个月	3 个月	12 个月
相对收益	5.0	8.7	-9.0
绝对收益	2.3	1.4	-19.4

注：相对收益与沪深 300 相比

分析师：文正平

证书编号：S0500521040001

Tel: (8621) 50295369

Email: wenzp@xcsc.com

地址：上海市浦东新区银城路88号
中国人寿金融中心10楼

核心要点：

□ 五月六月销量不负众望接连大幅增长，单月销量已经恢复至上年高位

根据中汽协数据，2023 年 6 月中国新能源汽车销量 80.6 万辆（+35.2%），环比增长 12.5%，单月销量对应新能源汽车渗透率 30.7%，较上月提高 0.6 个百分点；2023 年 1-6 月累计销量 374.7 万辆（+44.1%），累计销量对应新能源汽车渗透率 28.3%。四月上海车展上，春季新车集体亮相，重新点燃消费者热情，新能源汽车销量复苏预期强烈。五月六月是销售冲量关键时间窗口，必然要有所发力是以保障全年销量目标，实际五月六月销量也是不负众望接连大幅走高，单月销量已经恢复至上年高位。年初时中汽协预计 2023 年中国新能源汽车销量超 900 万辆，目前来看实现原定目标难度不大。往后七月八月进入夏休淡季，不排除销量会出现小幅季节性回落，市场稍作休整后会迎来金九银十旺季与年末销售冲量，预计销量进一步冲高。

□ 传统车企大象转身，造车新势力面临巨大挑战

根据乘联会中国新能源乘用车零售销量排名（按车企），当前比亚迪风头最盛，销量数据十分靓丽，广汽埃安、吉利、长安也在发力；2023 年造车新势力出现明显分化，理想一枝独秀，其他如蔚来、小鹏、哪吒、零跑、赛力斯等集体失速。2023 年前十大市场份额明显提升，市场趋于集中。

我们认为，部分传统车企在电动化转型道路上展现出坚定决心，传统车企实力雄厚，具有精打细算的成本管控能力，产品实用质优价廉适应大众市场，更有可能在激烈竞争中生存。造车新势力车型定位偏向个性化，有其特定客群，但是造车新势力不具有自我造血能力，依赖外部融资铺张烧钱拼市场难以为继，经受不住风浪，如今面临巨大挑战。

□ 理想一枝独秀，蔚来小鹏销量有所起色

理想之成功一是归因于充分享受插电混动汽车红利；二是归因于精准的产品定位，占领高端家用中大型/大型 SUV 市场。年初以来蔚来销量持续低迷宣布全系降价三万元，6/12 降价带动六月销量重回万辆；小鹏销量逐渐有所起色，后续看点在新车 G6。

□ 投资建议

中国新能源汽车市场复苏中，2023 年销量高增长值得期待。此外，还应当注意，国外新能源汽车市场空间巨大：当前欧洲市场可选车型缺乏，随着新款车型陆续推出，欧洲市场将会展现活力、百花齐放；美国市场在政策红利下开启高增长。建议关注能够进入国际供应链的动力电池、锂电材料龙头公司，这些公司可以受益于国外新能源汽车放量。维持行业“增持”评级。

□ 风险提示

新能源汽车行业受政策影响景气波动剧烈；行业竞争加剧；市场投资风格变化，科技股估值大幅波动风险。

免责声明：

1. 本内容非原报告内容；
2. 报告来源互联网公开数据；如侵权请联系客服微信，第一时间清理；
3. 报告仅限社群个人学习，如需它用请联系版权方；
4. 如有其他疑问请联系微信



行业报告资源群

1. 进群福利：进群即领万份行业研究、管理方案及其他学习资源，直接打包下载
2. 每日分享：6份行研精选报告、3个行业主题
3. 报告查找：群里直接咨询，免费协助查找
4. 严禁广告：仅限行业报告交流，禁止一切无关信息



微信扫码，长期有效

知识星球 行业与管理资源

专业知识社群：每月分享8000+份行业研究报告、商业计划、市场研究、企业运营及咨询管理方案等，涵盖科技、金融、教育、互联网、房地产、生物制药、医疗健康等；已成为投资、产业研究、企业运营、价值传播等工作助手。

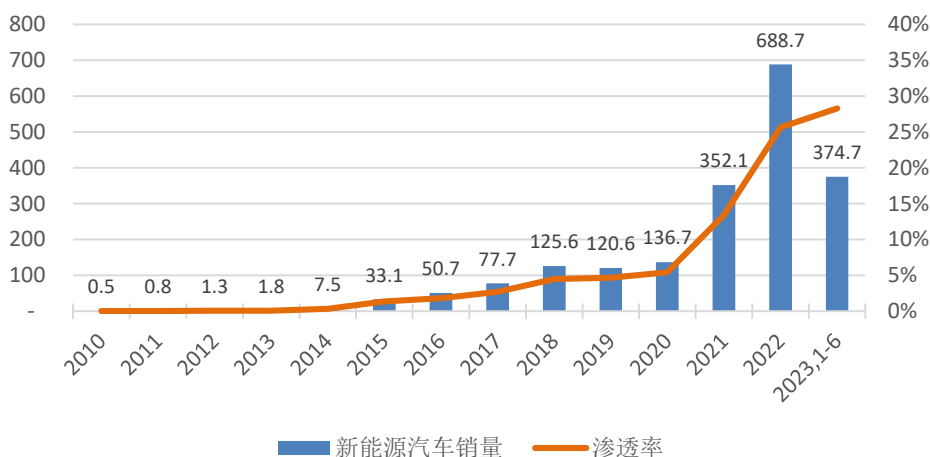


微信扫码，行研无忧

1 中国新能源汽车数据点评

根据中汽协数据,2023年6月中国新能源汽车销量80.6万辆(+35.2%),环比增长12.5%,单月销量对应新能源汽车渗透率30.7%,较上月提高0.6个百分点;2023年1-6月累计销量374.7万辆(+44.1%),累计销量对应新能源汽车渗透率28.3%。

图1 中国新能源汽车销量年度数据(万辆)

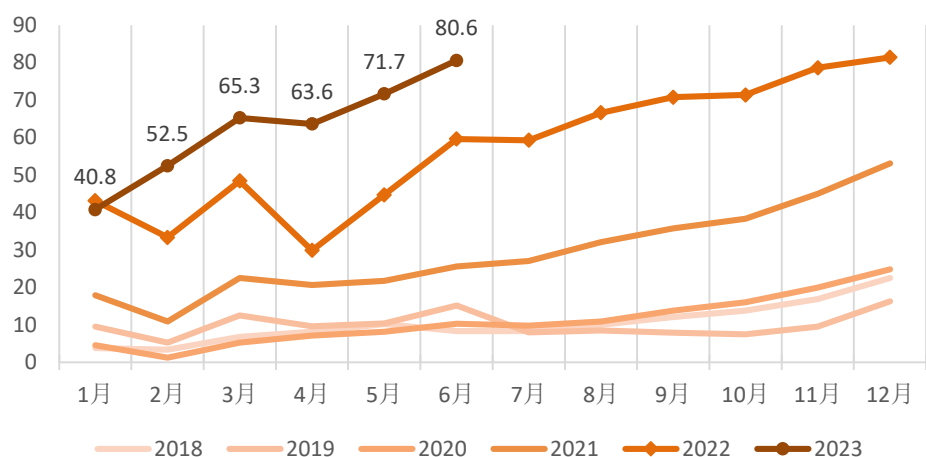


资料来源: Wind、中汽协, 湘财证券研究所

由于2023年起新能源汽车购置补贴退出,去年末集中抢购透支需求,开年后新能源汽车销售骤冷。春节后新能源汽车销量爬坡中,但是复苏节奏慢,三月是季末销售冲量月份,往年三月销量基本可以恢复至上年高位,但是2023年3月销量仅为上年四季度月均销量85%,尚未实现满产满销,考虑主要是三月打响的汽车价格战扰乱车市所致:

早先市场预期补贴退出后新能源汽车会集体涨价,出人意料的是,一月特斯拉大幅降价促销加剧竞争,加之三月燃油车降价清库存分流了购车客群,如今来看新能源汽车降价反而成为主论调。由于降价预期逐渐形成,消费者买涨不买跌选择观望对短期销量产生负面影响。

四月上海车展上,春季新车集体亮相,重新点燃消费者热情,新能源汽车销量复苏预期强烈。五月六月是销售冲量关键时间窗口,必然要有所发力是以保障全年销量目标,实际五月六月销量也是不负众望接连大幅走高,单月销量已经恢复至上年高位。年初时中汽协预计2023年中国新能源汽车销量超900万辆,目前来看实现原定目标难度不大。往后七月八月进入夏休淡季,不排除销量会出现小幅季节性回落,市场稍作休整后会迎来金九银十旺季与年末销售冲量,预计销量会进一步冲高。

图 2 中国新能源汽车销量月度数据（万辆）


资料来源：Wind、中汽协，湘财证券研究所

产量数据与销量数据向来接近，些许差异主要考虑季节性因素：按照行业惯例，季初补货备货会导致产量略高于销量，季末销售冲量清库存会导致销量略高于产量，这是正常现象。

2022 年 9 月，我们一度观察到产量与销量出现一定程度的反常偏离，或是国内疫情管控妨碍购车和交付（但是对生产影响相对小），导致库存积压。作为应对，产业链上整车、动力电池等环节放缓生产节奏。2023 年 3 月，产量与销量再次出现反常偏离，原本期望中的三月季末销售冲量清库存并未兑现，指向三月以来的汽车价格战扰乱车市，三月销量爬坡受挫，未能跟上生产速度。2023 年 5 月销量大于产量这种情况在往年并不多见，反映随着中国新能源汽车销量复苏，库存积压之态势得以控制，是个积极信号。

图 3 中国新能源汽车销量、产量月度数据（万辆）：销量大于产量以红色标记

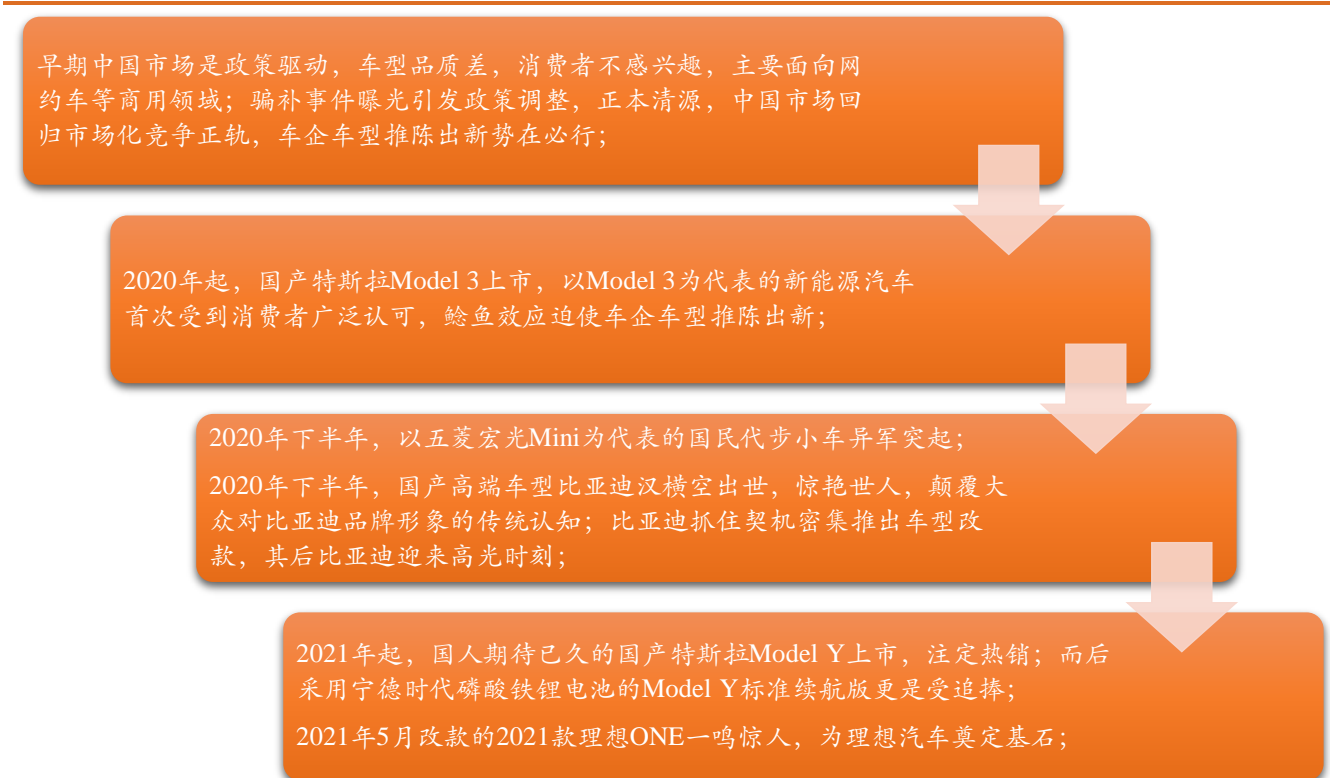
	2019年		2020年		2021年		2022年		2023年	
	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量	销量	产量
1月	9.6	9.1	4.6	4.3	17.9	19.4	43.1	45.2	40.8	42.5
2月	5.3	5.9	1.3	1.0	11.0	12.4	33.4	36.8	52.5	55.2
3月	12.6	12.8	5.3	5.0	22.6	21.6	48.4	46.5	65.3	67.4
4月	9.7	10.2	7.2	8.0	20.6	21.6	29.9	31.2	63.6	64.0
5月	10.4	11.2	8.2	8.4	21.7	21.7	44.7	46.6	71.7	71.3
6月	15.2	13.4	10.4	10.2	25.6	24.8	59.6	59.0	80.6	78.4
7月	8.0	8.4	9.8	10.0	27.1	28.4	59.3	61.7		
8月	8.5	8.7	10.9	10.6	32.1	30.9	66.6	69.1		
9月	8.0	8.9	13.8	13.6	35.7	35.3	70.8	75.5		
10月	7.5	9.5	16.0	16.7	38.3	39.7	71.4	76.2		
11月	9.5	11.0	20.0	19.8	45.0	45.7	78.6	76.8		
12月	16.3	14.9	24.8	23.5	53.1	51.8	81.4	79.5		

资料来源：Wind、中汽协，湘财证券研究所

敬请阅读末页之重要声明

中国新能源汽车市场已经从早期的政策驱动切换为产品驱动。中国市场上可选车型丰富，诸多产品颇具吸引力，且新款车型层出不穷。消费者置身其中，选择余地大，购买意愿强。相对地，政策作用弱化。

图 4 中国新能源汽车市场发展脉络梳理



资料来源：湘财证券研究所制作

中国市场上，新能源汽车在推广初期主攻高端市场，主打科技体验，赢得消费者认可。特斯拉 Model 3/Y，比亚迪汉等都成为现象级的爆款产品。

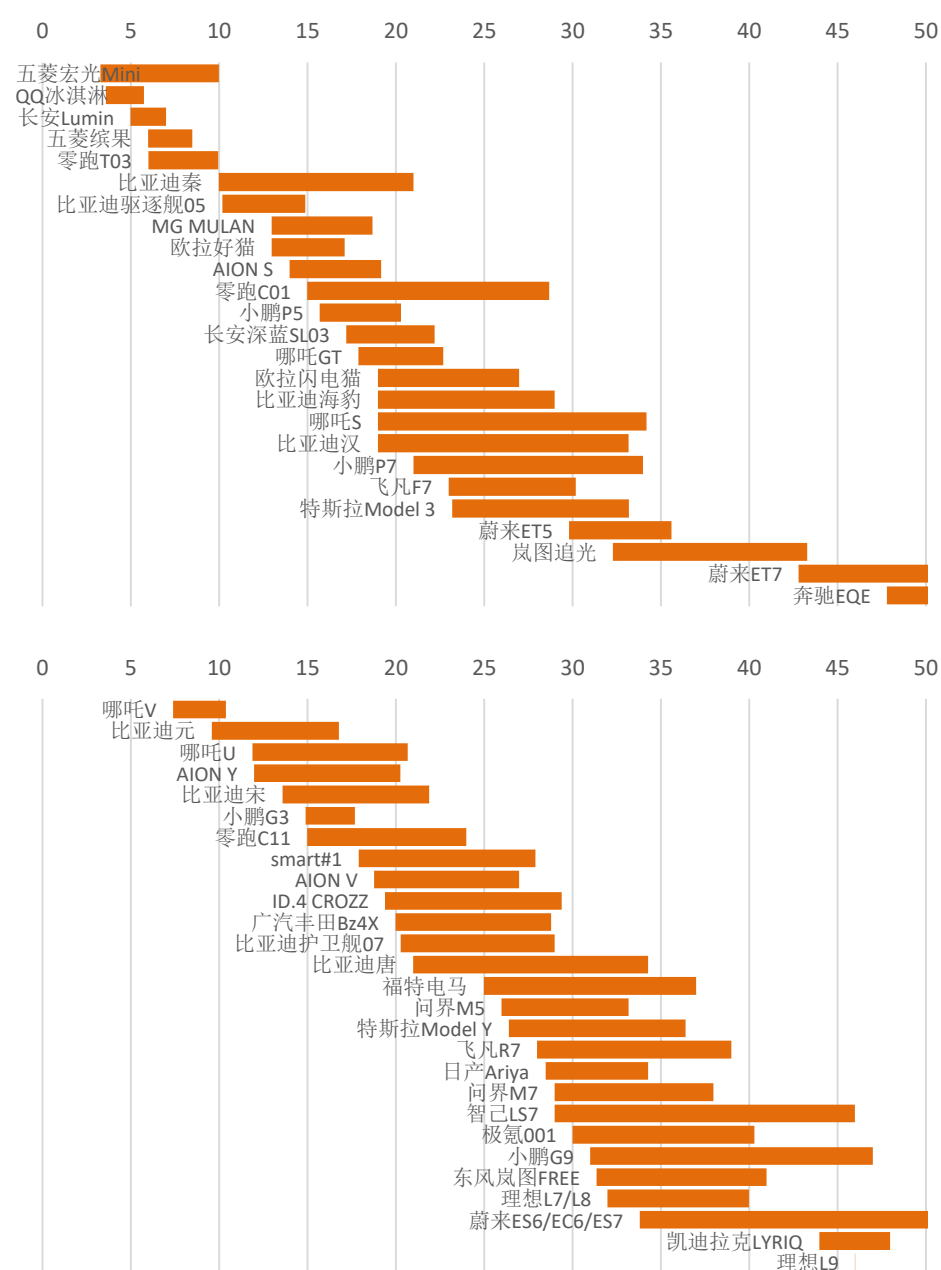
2020 年下半年上市的比亚迪汉成绩斐然，广受好评，颠覆大众对于比亚迪品牌形象的传统认知，比亚迪抓住契机密集推出车型改款，迎来高光时刻。回头来看，可以说是比亚迪汉彻底重塑了比亚迪。时隔两年，比亚迪海豹作为比亚迪的重磅新品，宣传造势力度大，备受市场期待，预计会成为媲美比亚迪汉的爆款产品，为中国新能源汽车市场增添一抹亮色。

此外，国民代步小车另辟蹊径，这些小车不依靠补贴，主要是借助绿牌政策降低购车门槛，同时车企也可以赚取一定新能源汽车积分。

以上汽通用五菱宏光 Mini、长城欧拉黑猫、哪吒 V 等为代表的质优价廉“国民代步小车”异军突起，拉动新能源汽车销量大幅增长，成为 2020 年以来新能源汽车市场的新现象。这些小车可以满足小城市与乡村的用车需求，价格亲民，在小城市与乡村有很大市场空间。但是，2021 年下半年以来动力电池涨价致使国民代步小车难以盈利，车企亏损严重，欧拉黑猫停止接单。

于是，车企纷纷把目光转向 10 万元以上代步小车升级市场，小车升级正当时，长城欧拉好猫、比亚迪海豚定位年轻时尚，深受消费者喜爱，欧拉好猫目前已经取代了欧拉黑猫的地位。

图 5 主流电动汽车车型价格区间（万元）：轿车/SUV，2023/6/14 更新



资料来源：太平洋汽车网，湘财证券研究所

中端市场当前为比亚迪称霸。比亚迪在前期比亚迪汉成功的基础上，陆续改款推出比亚迪秦、比亚迪宋、比亚迪元，辅之比亚迪海豚、比亚迪驱逐舰05等，这个阵容在最主流的 10-20 万元中端市场上几乎无人匹敌，其中比亚迪宋成为 2022 年度最热销车型。我们认为，中端市场上比亚迪一家独大，除此以外消费者选择余地小，未来还有一定拓展空间。长安深蓝 SL03，以及

最新上市的吉利银河 L7、长安深蓝 S7 也有望占据一席之地。

分车企来看，特斯拉月度销量波动剧烈，主要是受特斯拉销售策略影响，考虑运输时间，特斯拉上海临港工厂在季初优先交付欧洲（大量出口），在季末优先交付中国，以期当季生产当季完成交付结算。这样就导致中国市场上特斯拉销量每季首月少，每季末月多。

当前比亚迪风头最盛，销量数据十分靓丽，广汽埃安、吉利、长安也在发力；2023 年造车新势力出现明显分化，理想一枝独秀，其他如蔚来、小鹏、哪吒、零跑、赛力斯等集体失速。2023 年前十大市场份额明显提升，市场趋于集中。

我们认为，部分传统车企在电动化转型道路上展现出坚定决心，传统车企实力雄厚，具有精打细算的成本管控能力，产品实用质优价廉适应大众市场，更有可能在激烈竞争中生存。造车新势力车型定位偏向个性化，有其特定客群，但是造车新势力不具有自我造血能力，依赖外部融资铺张烧钱拼市场难以为继，经受不住风浪，如今面临巨大挑战。

表 1 中国新能源乘用车零售销量排名（辆）：按车企

排名	2022 年				2023 年 1-6 月				2023 年 6 月		
	车企	销量	份额	同比	车企	销量	份额	同比	车企	销量	份额
1	比亚迪	1,799,947	31.7%	208%	比亚迪	1,154,573	37.4%	82%	比亚迪	231,230	34.7%
2	上通五菱	442,118	7.8%	3%	特斯拉	294,105	9.5%	49%	特斯拉	74,212	11.2%
3	特斯拉	439,770	7.8%	37%	广汽埃安	209,336	6.8%	104%	广汽埃安	45,013	6.8%
4	吉利	304,911	5.4%	278%	上通五菱	177,108	5.7%	-15%	吉利	36,896	5.5%
5	广汽埃安	273,757	4.8%	116%	吉利	150,658	4.9%	48%	理想	32,575	4.9%
6	奇瑞	221,157	3.9%	127%	理想	139,117	4.5%	130%	长安	32,160	4.8%
7	长安	212,277	3.7%	178%	长安	135,674	4.4%	106%	上通五菱	29,251	4.4%
8	哪吒	148,661	2.6%	113%	长城	80,183	2.6%	29%	长城	24,671	3.7%
9	理想	133,246	2.3%	47%	哪吒	55,447	1.8%	-12%	零跑	13,209	2.0%
10	长城	123,920	2.2%	-8%	蔚来	54,561	1.8%	7%	哪吒	10,931	1.6%
-	合计	4,099,764	72.3%	-	合计	2,450,762	79.4%	-	合计	530,148	79.6%

资料来源：乘联会，湘财证券研究所

最后，中国市场上新款车型层出不穷，后续还有诸多新款车型值得期待。如前所述，中国市场上新能源汽车可选车型丰富，诸多产品颇具吸引力，需求强劲有支撑，优质的产品才是中国市场发展的核心驱动力。现阶段中国市场上车企竞争压力大，多数车企正处于电动化转型关键时期，纷纷推出最具诚意且物美价廉的产品，消费者可以从中获得实惠。我们对于中国新能源汽车市场抱有信心，中国新能源汽车销售火爆仍然有望延续。

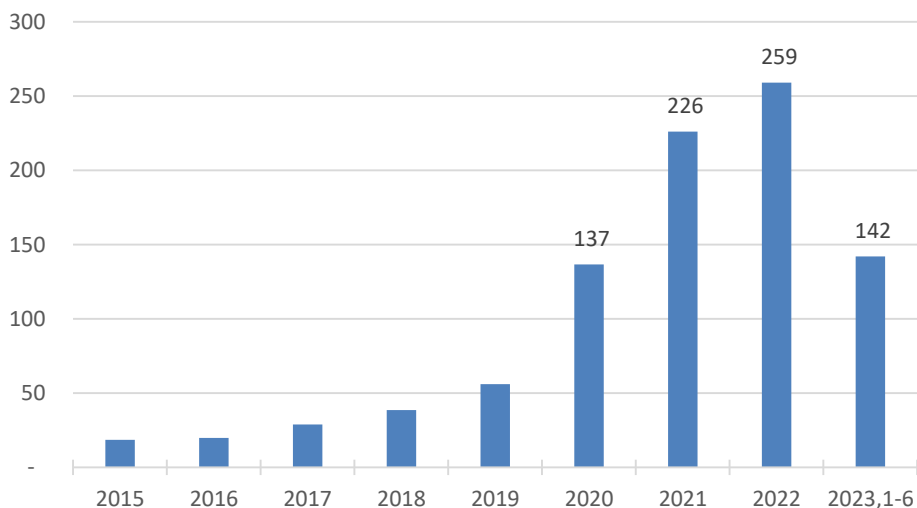
图 6 2023 年新能源汽车新车上市资讯（标粗为纯电，新车不包括改款及换代），2023/7/17 更新

二月	三月	四月	五月	六月	七月
<ul style="list-style-type: none"> • 吉利熊猫mini • 理想L8/L7 • 智己LS7 • 雷克萨斯RZ • 雷克萨斯RX新能源 • 长城哈佛二代大狗 • 云度云兔 	<ul style="list-style-type: none"> • 一汽丰田bZ3 • 奇瑞瑞虎7PLUS/8PRO • 东风风行雷霆 • 上汽飞凡F7 • 上汽通用五菱缤果 • 吉利曹操60 • 赛力斯蓝电E5 	<ul style="list-style-type: none"> • 上汽通用五菱星辰 • 东风纳米BOX • 本田HR-V • 极氪X • 上汽通用别克E5 • 长城魏牌蓝山DHT • 东风岚图追光 • 哪吒GT • Polestar 4 • 创维HT-i • 长安UNI-V 智电iDD • 比亚迪海鸥 	<ul style="list-style-type: none"> • 东风小康风光E380 • 长城哈弗枭龙DHT • JEEP大切诺基新能源 • 广汽本田雅阁新能源 • 广汽传祺E9 • 吉利博越L • 奔驰EQE SUV • 吉利银河L7 	<ul style="list-style-type: none"> • 北汽家宝 • smart精灵#3 • 长安开拓者新能源 • 江淮钇为3 • 上汽通用别克E4 • 江铃大道新能源 • 长安深蓝S7 • 坦克500新能源 • 小鹏G6 	<ul style="list-style-type: none"> • 高合Y •

资料来源：太平洋汽车网，湘财证券研究所

2 国外新能源汽车数据点评

欧洲：根据欧洲汽车制造商协会（ACEA）新车注册数据，欧洲（EU+EFTA+UK）2022 年电动汽车销量 259 万辆（+14.6%），全年销量对应电动汽车渗透率 21.5%；2023 年 1-6 月电动汽车累计销量 142 万辆（+26.8%），累计销量对应电动汽车渗透率 21.5%。

图 7 欧洲新能源汽车销量年度数据（万辆）


资料来源：ACEA，湘财证券研究所

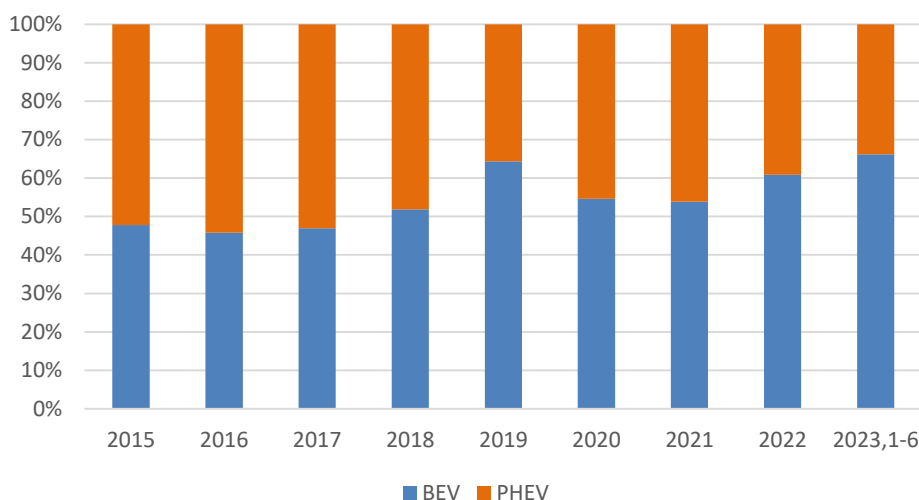
欧洲市场主要是政策驱动。欧洲是碳中和领军者，汽车减排作为碳中和

的重要组成部分，欧洲实施全球最严苛汽车排放标准。根据最新政策《2035年新车零排放协议》，现行汽车排放标准势必进一步收紧以适应新的目标。

此外，2020 年疫情爆发后欧洲把发展电动汽车作为经济刺激手段，欧洲多国加大电动汽车购置补贴力度对于欧洲市场促进作用大。

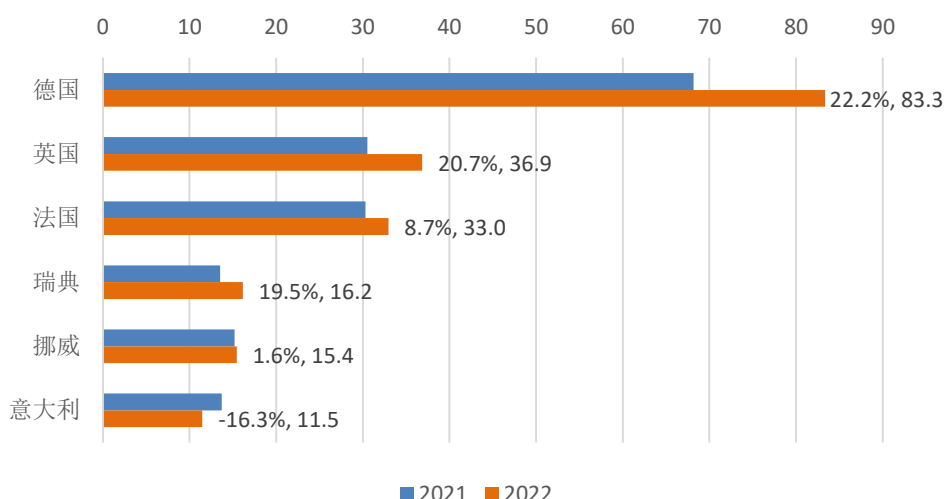
欧洲市场上插电混动汽车销量占比较高，兹因政策驱使下车企仓促为混合动力车型、燃油车型“加装插电”。然而，近来政策调整更多地偏向纯电动汽车，是以切实降低二氧化碳排放量。

图 8 欧洲新能源汽车销量年度数据：纯电动汽车与插电混动汽车占比



资料来源：ACEA，湘财证券研究所

图 9 欧洲新能源汽车销量：按国家划分（万辆）



资料来源：ACEA，湘财证券研究所

2022 年欧洲新能源汽车销量 259 万辆 (+14.6%)，按国家划分，第一梯

队是德国、英国、法国，第二梯队是瑞典、挪威、意大利，以上六国合计新能源汽车销量 196 万辆，占欧洲总量 75.8%。这些国家大多数是欧洲汽车制造大国，有些特别的是挪威市场相对开放，吸引着中国车企纷至沓来；上汽集团则把名爵品牌送返家乡，占据英国市场一席之地。

根据欧洲市场电动汽车热销车型榜单，我们可以发现，欧洲市场上电动汽车车型更替，例如雷诺 Zoe、日产 Leaf 这样畅销十余载的老将逐步退位让贤，更具产品竞争力的新款车型上榜，展现出令人欣喜的积极变化。

特斯拉柏林工厂从 2022 年 3 月开始正式投入生产，随着产能爬坡供给端约束解除，Model Y 成为 2022 年度最热销车型。此外，欧洲市场对于小车的接受程度高，2022 年以来菲亚特 500e 以其时尚多变的造型风靡欧洲。其他像是雷诺梅甘娜、MG 4 等新款车型备受期待，上市后快速登榜，也为欧洲市场注入活力。

我们还在欧洲市场上发现中国制造的身影，包括达契亚之春（Dacia Spring）、MG 4、领克 01 等，显示中国新能源汽车已经颇具国际竞争力。

我们认为，欧洲市场上可选车型日益丰富，随之消费者的购车热情会被激发出来，欧洲市场会从政策驱动转向政策、产品双轮驱动，销量增长有后劲。

表 2 欧洲市场电动汽车热销车型榜单

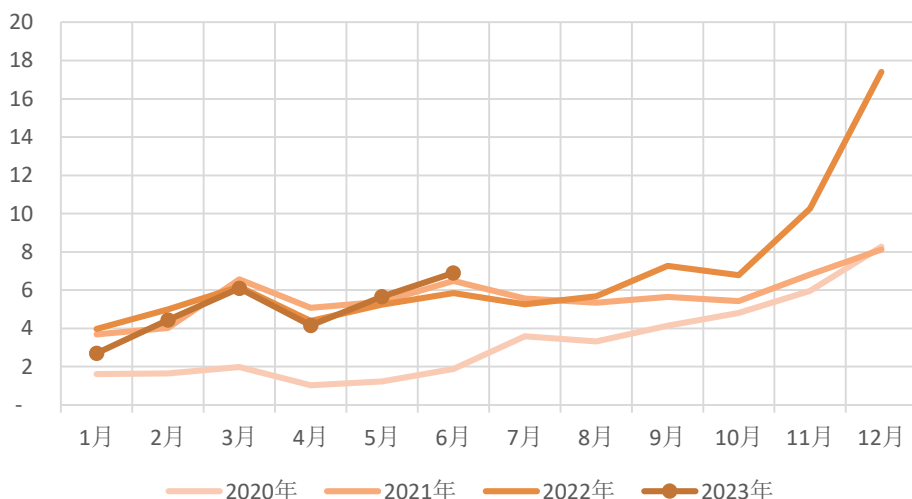
排名	2021 年销量（辆）		2022 年销量（辆）		2023 年 1-4 月销量（辆）	
1	特斯拉 Model 3	142,905	特斯拉 Model Y	138,373	特斯拉 Model Y	83,340
2	雷诺 Zoe	72,562	特斯拉 Model 3	91,257	沃尔沃 XC40 (BEV+PHEV)	26,993
3	大众 ID.3	69,567	大众 ID.4	68,409	大众 ID.3	23,350
4	大众 ID.4	55,006	菲亚特 500e	66,732	大众 ID.4	22,881
5	起亚 Niro	46,705	福特 Kuga (PHEV)	55,018	特斯拉 Model 3	22,703
6	福特 Kuga (PHEV)	46,448	大众 ID.3	53,287	奥迪 Q4 e-tron	20,414
7	菲亚特 500e	44,492	斯柯达 Enyaq	52,635	Dacia Spring	18,507
8	斯柯达 Enyaq	44,402	Dacia Spring	48,948	菲亚特 500e	18,268
9	现代 Kona	43,415	标志 208	46,834	标志 208	17,158
10	标志 208	42,605	奥迪 Q4 e-tron	42,540	MG 4	17,004
11	沃尔沃 XC40 (PHEV)	42,492	现代 Kona	41,880	斯柯达 Enyaq	16,836
12	标志 3008 (PHEV)	40,990	起亚 Niro	38,633	福特 Kuga (PHEV)	16,197
13	大众 e-up!	40,835	现代 Ioniq 5	38,080	雷诺梅甘娜	14,496
14	奔驰 GLC300e (PHEV)	37,802	雷诺 Zoe	37,313	沃尔沃 XC60 (PHEV)	13,187
15	宝马 330e (PHEV)	36,567	Mini Cooper EV	34,828	起亚 Niro (BEV+PHEV)	11,873
16	日产 Leaf	35,790	奥迪 e-tron	34,547	现代 Kona EV	11,115

17	沃尔沃 XC60 (PHEV)	33,739	宝马 3 系 (PHEV)	34,520	领克 01 (PHEV)	10,985
18	奥迪 e-tron	31,705	雷诺梅甘娜	33,187	Cupra Born	10,878
19	奔驰 A250e	29,892	Cupra Born	32,615	宝马 i4	10,719
20	Mini Cooper EV	29,744	极星 2	32,143	现代 Ioniq 5	10,597
-	TOP20 合计	967,663	TOP20 合计	1,021,779	TOP20 合计	397,501

资料来源：Clean Technica, EV Volumes, 湘财证券研究所

德国：德国是欧洲汽车工业重地，也是欧洲新能源汽车销量风向标。根据德国交通部（KBA）新车注册数据，2023 年 6 月德国电动汽车销量 6.9 万辆（+17.9%），环比增长 21.8%，包括纯电动汽车 5.3 万辆、插电混动汽车 1.6 万辆，单月电动汽车渗透率 24.6%。2023 年以来德国销量平淡，主要还是去年年末冲量表现惊人透支需求。

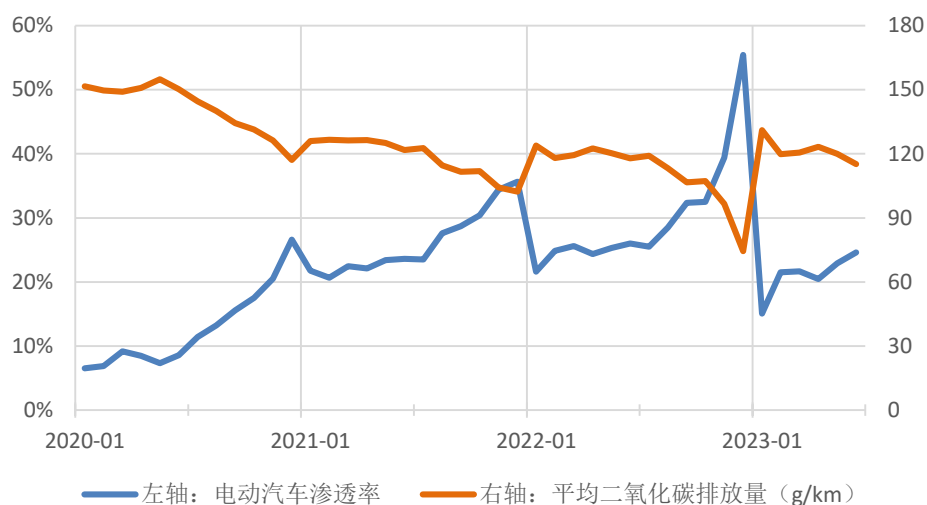
图 10 德国新能源汽车销量月度数据（万辆）



资料来源：KBA，湘财证券研究所

欧洲实施全球最严苛汽车排放标准，令大众等车企面临巨额罚款，政策高压下转型新能源汽车是欧洲车企筹谋破局的必然选择。电动汽车渗透率提高带动德国新车注册的平均二氧化碳排放量降低，德国新车注册的平均二氧化碳排放量已经从 2020 年 139.8g/km 快速降至 2022 年 109.6 g/km，不过，这样的成绩还远不足以达到欧盟委员会要求的汽车排放标准 95g/km，可见政策约束力强。

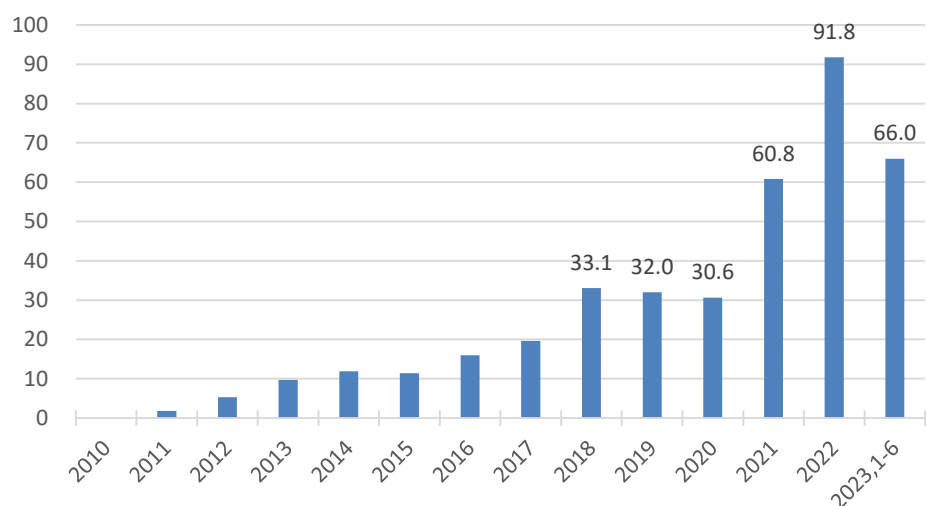
图 11 德国电动汽车渗透率/德国新车注册的平均二氧化碳排放量月度数据



资料来源：KBA，湘财证券研究所

美国：根据美国研究机构 Argonne 数据，2023 年 6 月美国电动汽车销量 12.3 万辆 (+37.9%)，环比增长 7.8%，包括纯电动汽车 10.0 万辆，插电混动汽车 2.3 万辆；2023 年 1-6 月累计销量 66.0 万辆。

图 12 美国电动汽车销量年度数据（万辆）



资料来源：Argonne，湘财证券研究所

美国市场上电动汽车发端于 2010 年末，彼时日产聆风与通用雪佛兰 Volt 上市，成为美国市场上第一款纯电动汽车与第一款插电混动汽车。尽管发端较早，然而，美国十年来电动汽车发展缓慢，至今电动汽车普及程度仍然不高，2023 年 3 月电动汽车渗透率仅 8.4%（电动汽车销量/轻型汽车销量），对标拜登行政命令要求 2030 年渗透率达 50%，未来提升空间巨大。

2022/8 拜登签署《通胀削减法》(Inflation Reduction Act, IRA)，法案正式生效。关于电动汽车，《通胀削减法》延续为新车提供 7500 美元税收抵免，但是增设“美国制造”要求，取消车企 20 万辆补贴规模上限，为二手车提供最高 4000 美元税收抵免（仅限一次），有效期至 2032 年底。我们认为，《通胀削减法》中电动汽车相关政策力度不及市场预期，但是，政策不设补贴规模上限且明确补贴覆盖未来十年，时间跨度特别久，为美国电动汽车发展奠定基础。

2023/4/18 美国电动汽车新政正式实施，美国国税局定期更新发布可以享受税收抵免车型白名单。由于增设“美国制造”要求，当前白名单内几乎全部是美国车企，外国车企被判出局。特斯拉、福特、通用、Stellantis (FCA US LLC) 等美国车企充分享受政策红利，销售放量在即，将会带领美国市场开启高增长。

表 3 美国电动汽车税收抵免车型白名单（仅列示 2023 年可售车型），2023/6/14 查阅

汽车品牌	7500 美元税收抵免车型系列	3750 美元税收抵免车型系列
Cadillac (凯迪拉克)	LYRIQ	-
Chevrolet (雪佛兰)	Bolt	-
Chrysler (克莱斯勒)	Pacifica PHEV	-
Ford (福特)	F-150 Lightning	E-Transit Escape PHEV Mustang Mach-E
Jeep (吉普)	-	Grand Cherokee PHEV Wrangler PHEV
Lincoln (林肯)	Aviator Grand Touring PHEV	Corsair Grand Touring PHEV
Rivian	-	R1S/R1T
Tesla (特斯拉)	Model 3/Y	-
Volkswagen (大众)	ID.4	-

资料来源：美国国税局（Internal Revenue Service），湘财证券研究所

3 造车新势力数据点评

造车新势力的出现打破了在过去很长时间里逐渐建立起来的市场格局与市场秩序，成为推动新能源汽车发展的一股重要力量。

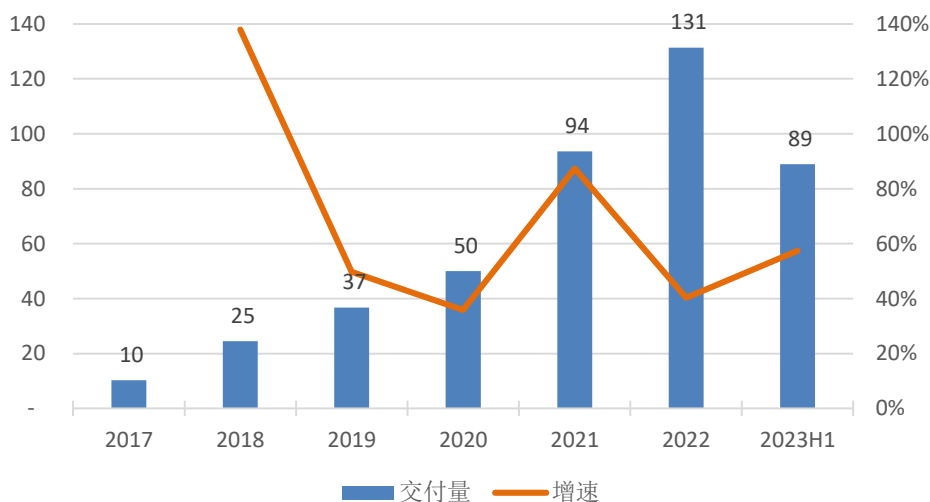
特斯拉现拥有四大生产基地，合计产能超 200 万辆。上海临港工厂是 2018 年中国放开新能源汽车外资股比限制后的第一家外商独资汽车工厂，已经成为特斯拉产能规模最大的生产基地，供货中国市场，同时也负责供货欧洲市场、亚洲市场；美国德州工厂技术先进，未来还会负责生产皮卡 Cybertruck；

德国柏林工厂在改用 2170 电池后生产效率提升，步入正轨。

特斯拉 2022 年交付 131 万辆 (+40%)，不及华尔街的预期。特斯拉在年报电话会议中表示，新年降价后市场反应热烈，目前订单饱满，计划 2023 年交付达 180 万辆 (+37%)，同时毛利率有信心保持在 20% 以上。

特斯拉后续发展将着力在扩大电池自给、推出皮卡 Cybertruck(计划 2024 年量产)、开发新一代汽车平台并推出新款车型。值得注意，特斯拉表示其 4680 电池生产效率已经可以配套装车每周 1000 辆，此前特斯拉还宣布了一项雄心勃勃的重大投资，在美国内达华州电池工厂建设 4680 电池产能 100GWh，足以配套 150 万辆 Model Y。彰显出特斯拉对于 4680 电池的信心。

图 13 特斯拉交付量年度数据 (万辆)



资料来源：历史数据来自年报，最新数据来自快报，湘财证券研究所

表 4 特斯拉整车生产基地布局

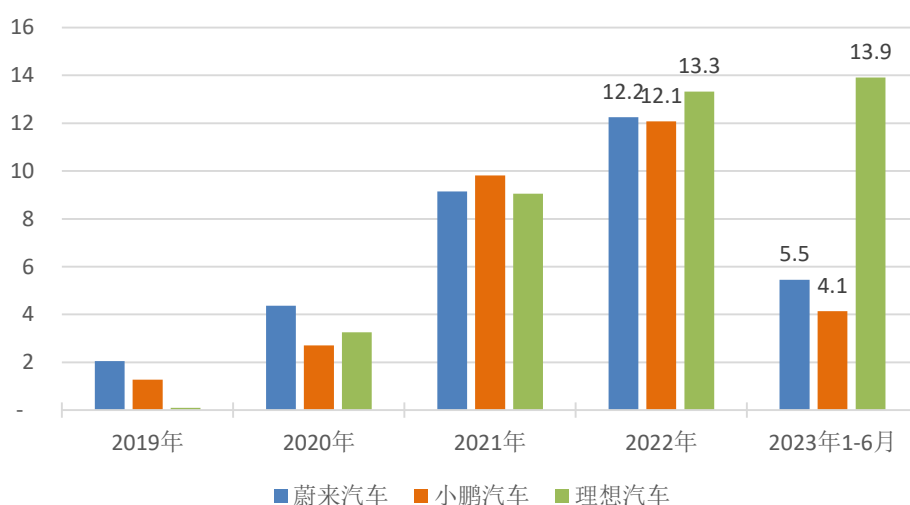
主要生产基地	生产车型	产能 (万辆)	生产状况
美国 加州弗里蒙特	Model 3/Y Model S/X	55 10	满负荷生产
中国 上海临港	Model 3/Y	75+	2019 年 12 月投产 2021 年起生产 Model Y 满负荷生产
美国 德州奥斯汀	Model Y (4680+CTC)	25+	2022 年 3 月投产 截至 2022/12/31 产能爬坡至 3000 辆/周
德国 柏林勃兰登堡	Model Y	37.5	2022 年 4 月投产 截至 2023/3/31 产能爬坡至 5000 辆/周

资料来源：特斯拉业绩说明 PPT (2023Q2/2023Q1/2022Q4)、新闻报道，湘财证券研究所

“蔚小理”经历一定时间积累，产品认知度逐渐提高，为大众熟知。其中，理想快速崛起后发制人，随着理想 L9/L8/L7 接连发布，理想迎来高光时刻。理想之成功一是归因于充分享受插电混动汽车红利，虽然 2023 年起上海绿牌政策调整对上海地区插电混动汽车销售造成影响，但是插电混动汽车依然拥有广泛的受众；二是归因于精准的产品定位，占领高端家用中大型/大型 SUV 市场。近来，魏牌蓝山、问界 M9 向理想发起挑战。

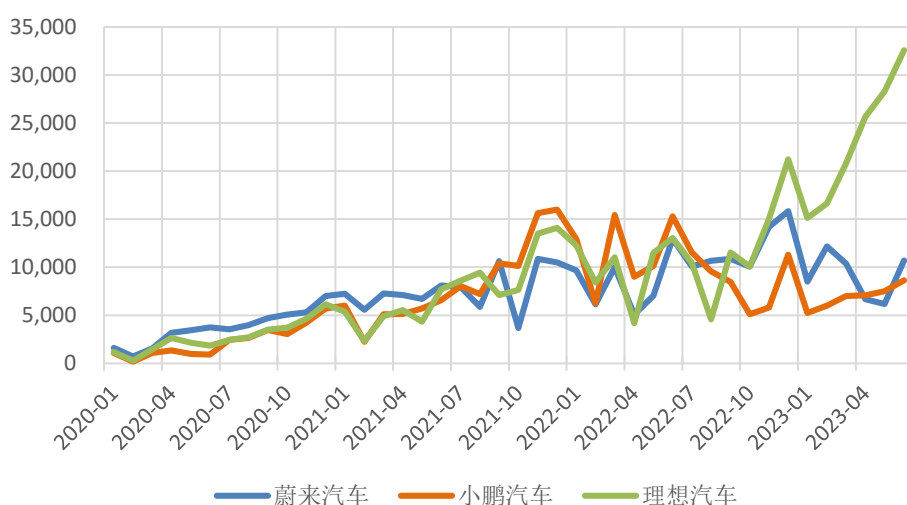
年初以来蔚来销量持续低迷宣布全系降价三万元，6/12 降价带动六月销量重回万辆；小鹏销量逐渐有所起色，后续看点在新车 G6。

图 14 蔚来、小鹏、理想销量/交付量年度数据（万辆）



资料来源：公司官网，湘财证券研究所

图 15 蔚来、小鹏、理想销量/交付量月度数据（辆）



资料来源：公司官网，湘财证券研究所

表 5 造车新势力动态及点评

蔚来	<p>当前蔚来产品线已经切换为基于第二代技术平台打造的 ET5/ES6 等，新款 ES6 在五月下旬正式发布并开启交付，预计会是主打产品带动销量增长。</p> <p>换电模式向来是蔚来的一大特色。2023/2 蔚来宣布 2023 年换电站建设目标，计划新建换电站 1000 座（包括高速换电站 400 座、城区换电站 600 座），2023 年底将累计建成换电站 2300 座。此前，蔚来在 2022 年 7 月蔚来能源日（NIO Power Day）上宣布计划 2025 年底在全球范围内建成换电站超 4000 座。</p>
小鹏	<p>当前小鹏产品线包括 P7i/G3i/P5/G9/G6，小鹏车型丰富，定价亲民且产品有诚意，拥有最广泛的受众，同时大众用车市场也面临激烈竞争。</p> <p>小鹏产品更新换代并不顺利，小鹏 P7 之后没有爆款产品，原本寄予厚望的小鹏 G9 迟迟未能担起重任。汽车行业明星经理人、原长城汽车总经理王凤英临危受命加盟小鹏，操刀改革，带来小鹏汽车营销体系大改革。当前小鹏处在承上启下的关键时刻，后续看点在新车 G6，该车是基于 SEPA2.0 扶摇技术架构打造的首款战略产品，六月底正式上市。</p>
理想	<p>当前理想产品线已经由理想 ONE 切换为理想 L9/L8/L7。</p> <p>理想在很长时间内仅凭理想 ONE 一款车型单打独斗，却在门店铺设上十分积极，是以带动销量。而今理想 L9/L8/L7 接连发布，产品线更加丰富，理想的销售渠道优势会更充分地体现出来。理想 L9 作为一款售价超 45 万元的豪华旗舰，一度月销破万成绩喜人，反映出消费者对于理想新车的高度认可；而后发布的理想 L8/L7 沿袭理想 L9 外观与内饰，价格亲民，性价比优势明显，成为理想汽车的主打车型。其中，理想 L7 是理想汽车首款五座 SUV，尺寸接近理想 L8，而座椅由三排减至两排，带来极为宽敞舒适的乘坐体验，三月正式开启交付即登上乘联会榜单。理想 L7 意在切入更加主流的五座中大型 SUV 市场，势必掀起风浪冲击同类竞品，未来还会有理想 L6 等，产品线下沉覆盖 20 万元以上市场。</p> <p>值得注意的是，此次理想 L8/L7 增设入门款采用“更具有性价比优势”的电池，使得理想 L8 起售价降低 2 万元至 33.98 万元，理想 L7 起售价降低 2 万元至 31.98 万元，价格非常有吸引力。入门款电池由欣旺达/蜂巢能源供货，性能、质量、保修政策与高配版保持一致，欣旺达/蜂巢能源均为理想汽车建立专线生产。此举反映理想汽车在竞争压力下积极谋求降本增效，提高价格竞争力，也反映出理想汽车寻求电池供应多元化，力图摆脱宁德时代依赖。</p>

资料来源：公司官网、公司年报、新闻报道、湘财证券研究所

4 投资建议

中国新能源汽车市场复苏中，2023 年销量高增长值得期待。此外，还应当注意，国外新能源汽车市场空间巨大：当前欧洲市场可选车型缺乏，随着新款车型陆续推出，欧洲市场将会展现活力、百花齐放；美国市场在政策红利下开启高增长。建议关注能够进入国际供应链的动力电池、锂电材料龙头企业，这些公司可以受益于国外新能源汽车放量。维持行业“增持”评级。

5 风险提示

新能源汽车行业受政策影响景气波动剧烈；行业竞争加剧；市场投资风格变化，科技股估值大幅波动风险。

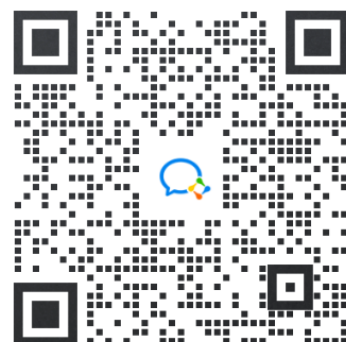
免责声明：

1. 本内容非原报告内容；
2. 报告来源互联网公开数据；如侵权请联系客服微信，第一时间清理；
3. 报告仅限社群个人学习，如需它用请联系版权方；
4. 如有其他疑问请联系微信



行业报告资源群

1. 进群福利：进群即领万份行业研究、管理方案及其他学习资源，直接打包下载
2. 每日分享：6份行研精选报告、3个行业主题
3. 报告查找：群里直接咨询，免费协助查找
4. 严禁广告：仅限行业报告交流，禁止一切无关信息



微信扫码，长期有效

知识星球 行业与管理资源

专业知识社群：每月分享8000+份行业研究报告、商业计划、市场研究、企业运营及咨询管理方案等，涵盖科技、金融、教育、互联网、房地产、生物制药、医疗健康等；已成为投资、产业研究、企业运营、价值传播等工作助手。



微信扫码，行研无忧

分析师声明

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，以独立诚信、谨慎客观、勤勉尽职、公正公平准则出具本报告。本报告准确清晰地反映了本人的研究观点。本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收到任何形式的补偿。

湘财证券投资评级体系（市场比较基准为沪深 300 指数）

买入：未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 15% 以上；

增持：未来 6-12 个月的投资收益率领先市场基准指数 5% 至 15%；

中性：未来 6-12 个月的投资收益率与市场基准指数的变动幅度相差 -5% 至 5%；

减持：未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 5% 以上；

卖出：未来 6-12 个月的投资收益率落后市场基准指数 15% 以上。

重要声明

湘财证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会核准，取得证券投资咨询业务许可。

本研究报告仅供湘财证券股份有限公司的客户使用。本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。

本报告由湘财证券股份有限公司研究所编写，以合法地获得尽可能可靠、准确、完整的信息为基础，但对上述信息的来源、准确性及完整性不做任何保证。湘财证券研究所将随时补充、修订或更新有关信息，但未必发布。

在任何情况下，报告中的信息或所表达的意见仅供参考，并不构成所述证券买卖的出价或征价。本公司及其关联机构、雇员对使用本报告及其内容所引发的任何直接或间接损失概不负责。投资者应明白并理解投资证券及投资产品的目的和当中的风险。在决定投资前，如有需要，投资者务必向专业人士咨询并谨慎抉择。

在法律允许的情况下，我公司的关联机构可能会持有报告中涉及的公司所发行的证券并进行交易，并可能为这些公司正在提供或争取提供多种金融服务。

本报告版权仅为湘财证券股份有限公司所有。未经本公司事先书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发布、转发或引用本报告的任何部分。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“湘财证券研究所”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。

如未经本公司授权，私自转载或者转发本报告，所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担。本公司并保留追究其法律责任的权利。