

市场洞察：2025中国汽车出海英国市场动态追踪

——销量暴增235%，创历史新高

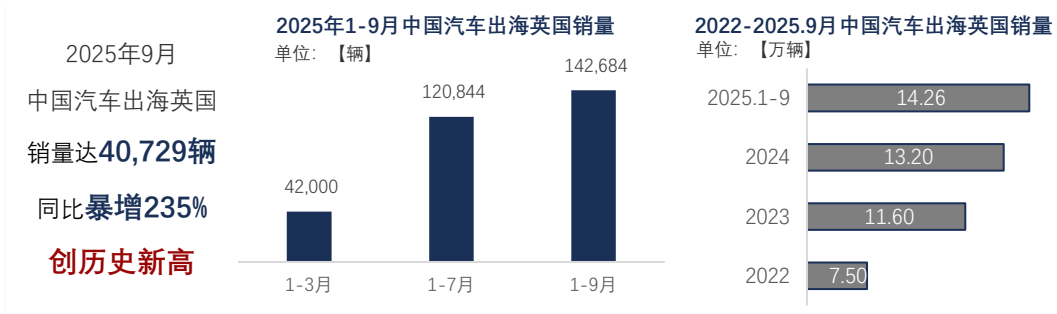
China Automobile Overseas Industry

中国海外自動車産業

报告标签：SUV、新能源汽车、汽车租赁
2025年11月

Q1：2025年1-9月，中国汽车出海英国市场最新动态如何？

图表1：中国汽车出海英国销量情况



图表2：中国汽车出海英国市场份额，2025年1-9月



- 根据英国汽车制造商与贸易商协会数据显示，2025年1-9月中国汽车出海英国**累计销量142,684辆，同比增长91%**，远超英国整体市场4.2%增速。中国汽车出海英国市场份额从年初**5%升至9月12.4%**，成为英国**第二大汽车来源国**，仅次于德国。
- 具体来看，2025年1-2月，开局平稳，中国品牌整体销量回升，极星等新品牌开始发力，比亚迪增长迅猛，名爵略有下滑；3月历史性突破，单月销量达28,883辆，市场份额从4.0%跃升至7.5%，创当时历史新高；4-5月，中国汽车出海英国销量短暂回调，市场调整；6月销量再次突破，销量达18,944辆，**市场份额达10%**，中国汽车加速融入英国市场；7-8月，出海汽车市场蓄势待发，为旺季做准备，部分新品牌正式进入英国市场，丰富产品线；9月，中国汽车出海英国销量暴增，同比增长235%，占前三季度总销量近三成，单月销量达40,729辆，创历史新高。
- 爆发原因主要有三方面，**1) 电动化先发优势**：中国品牌新能源车占出口英国车型70%以上，契合英国电动化转型；**2) 价格竞争力强**：同级车型比欧洲品牌便宜15-20%，配置却更高；**3) 产品矩阵完善**：从名爵的亲民路线到比亚迪的中高端定位，再到奇瑞的差异化布局，覆盖不同细分市场。

来源：英国汽车制造商与贸易商协会，乘联会，中国汽车协会，头豹研究院

Q2：中国汽车出海英国各细分市场表现如何？（动力类型、车型结构、价格区间）

■ 从动力类型细分市场来看，中国汽车在英国市场的电动化程度远超行业平均水平，**新能源车型占比超70%**，同期英国整体市场新能源占比约45%。从车型结构来看，中国汽车在英国市场销售以**SUV主导，轿车电动化**。SUV占比持续提升，从年初55%增至9月60%，中国品牌SUV在英国成为第二大SUV供应国。此外，轿车市场中，电动车占比已达80%，MG 4和比亚迪海豹等车型在**£25,000-£35,000价格区间**，与大众、福特等传统品牌形成正面竞争。

图表3：中国汽车在英国细分市场表现——动力类型占比，2025年1-9月



图表4：中国汽车在英国细分市场表现——车型占比，2025年1-9月



图表：中国汽车在英国细分市场表现——价格区间占比，2025年1-9月

价格区间	占比	车型与市场定位
£20,000以下	约15%	名爵3、MG 4入门版；经济实惠型，与本土品牌竞争
£20,000-£30,000	约40%	比亚迪Atto 3、名爵HS、奇瑞Omoda；主流家庭市场，性价比优势明显
£30,000-£45,000	约35%	比亚迪Seal U、名爵Cyberster、Jaecoo 7；中高端市场，配置和品质对标欧洲品牌
£45,000以上	约10%	极氪001、极星5；高端市场，与BBA部分车型竞争

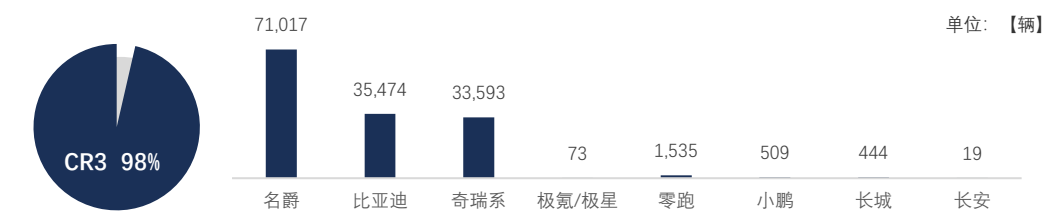
来源：英国汽车制造商与贸易商协会，乘联会，中国汽车协会，头豹研究院

Q3：中国汽车出海英国竞争格局是怎样的？

图表5：中国汽车出海英国的头部自主品牌竞争格局，2025年1-9月

梯队	头部平台	代表车型	市场定位
第一梯队	名爵	HS(24,104辆)、ZS	• 主流市场，已深度本土化
	比亚迪	Seal U(5,373辆)、唐 EV	• 新能源领导者，中高端定位
	奇瑞系	Jaecoo 7(6,489 辆)、Omoda	• 中高端SUV，差异化布局
第二梯队	极氪/极星	极星系列	• 高端电动车市场
	零跑	零跑 C10	• 新势力智能电动车赛道
	小鹏	小鹏G6	
第三梯队	长城	燃油车型	• 其他细分市场补充
	长安	/	

图表6：中国自主品牌出海英国销量情况，2025年1-9月



- 中国汽车出海英国集中度极高，形成名爵、比亚迪、奇瑞三分天下格局，其中电动化是核心战场，本土化是长期关键。
- 2025年1-9月，上汽集团名爵出海英国销量以71,017辆的**绝对优势稳居第一**，远超第二名比亚迪，其针对英国市场推出车型，契合当地消费偏好。比亚迪以35,474辆排名第二，同比增长显著；其**电动化技术**契合英国“2030年禁售燃油车”政策导向，并且同级别车型比欧洲品牌便宜15-20%，但配置（如智能驾驶、续航）更优。奇瑞是**SUV市场的“差异化玩家”**，其产品定位Jaecoo 7主打高端SUV；此外，Jaecoo 7成为英国最受欢迎的租赁车型之一，通过**以租代售模式**快速打开市场。
- 其他品牌中，小鹏汽车主打智能驾驶，零跑汽车以高性价比纯电车型切入入门市场，长城汽车属于布局初期，产品以燃油车为主；长安销量不足百辆，处于市场试水阶段，尚未形成有效竞争力。

来源：英国汽车制造商与贸易商协会，乘联会，中国汽车协会，头豹研究院

Q4：中国出海英国头部三大汽车自主品牌对比如何？

- 总体来看，名爵凭借“本土品牌”基因和成熟渠道，稳居英国中国品牌销量第一；比亚迪以新能源技术和高性价比快速崛起，是英国电动化浪潮的最大受益者；奇瑞通过双品牌差异化布局和混动技术，在SUV市场撕开缺口，未来增长潜力大。三者共同推动中国汽车在英国市场的份额提升，形成名爵守江山、比亚迪开新局、奇瑞拓细分的竞争格局。

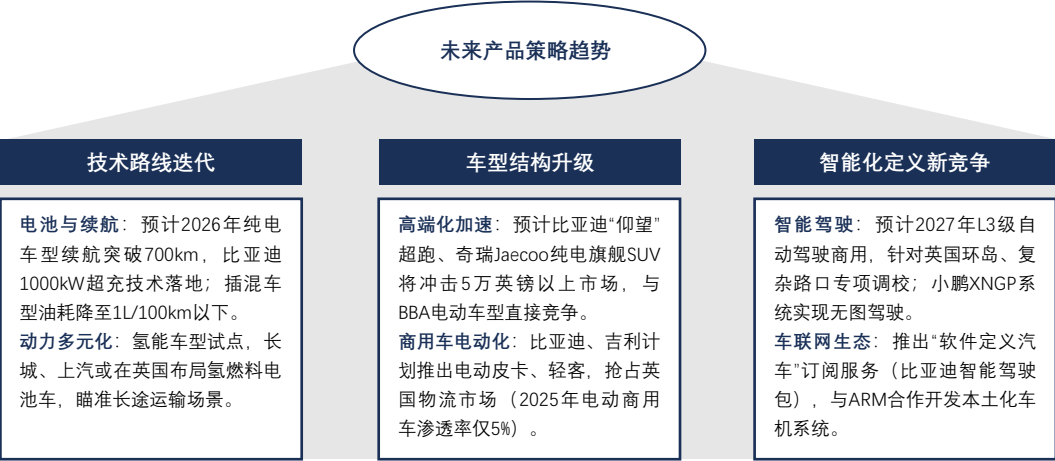
图表7：中国出海英国头部三大汽车自主品牌对比，2025年1-9月

对比	名爵	比亚迪	奇瑞
品牌历史	原英国品牌，2005年被上汽收购，保留本土基因	中国新能源龙头，2021年起加速出海	中国传统车企，2023年Jaecoo、Omoda双品牌进入英国
市场定位	主流大众市场，覆盖经济型到中端	新能源中高端市场，技术领先	高端SUV+年轻运动市场，差异化布局
品牌认知	英国消费者认知度最高	新能源标签，认知度快速提升	新兴品牌，依赖产品打开市场
市场份额	约4.5%（英国整体市场）	约2.2%	约2.1%
主力车型	MG HS（SUV）、MG 4（电动轿车）	海豹 U（SUV）、唐 EV（中大型 SUV）	Jaecoo 7（高端 SUV）、Omoda（年轻运动）
动力类型	燃油40%+电动60%	纯电30%+插混70%	混动70%+燃油30%
电动化率	60%	100%	70%
价格区间	£20,000-£35,000	£30,000-£45,000	£25,000-£40,000
产品迭代	每年1-2款新车，侧重改款升级	每年3-4款新车，技术快速迭代	双品牌并行，2025年推3款新车
技术亮点	与上汽集团共享电动平台，续航500-600km	刀片电池、e平台3.0、1000kW超充（2025年落地）	鲲鹏混动系统（油耗低至1.5L/100km）
充电生态	依赖英国第三方充电桩	自建1000kW超充网络	与当地电网合作推广混动车型
渠道布局	英国本土经销商超100家，覆盖90%城市	2025年新增50家门店，集中在伦敦、曼彻斯特等大城市	2025年建立30家门店，主打“体验店+线上”模式
服务网络	售后网点密集，维修响应快（本土团队）	与当地维修服务商合作，2025年推出48小时快速维修	初期依赖第三方，计划2026年建立自有售后体系
核心优势	品牌认知度高、渠道成熟、产品适配性强	电动化技术领先、性价比突出、市场增速快	混动技术成熟、SUV产品差异化、租赁市场突破

来源：英国汽车制造商与贸易商协会，乘联会，中国汽车协会，头豹研究院

Q5：中国汽车出海英国未来的发展趋势是怎样的？

图表8：中国汽车出海英国市场的产品策略趋势



图表9：中国汽车出海英国商业模式——从产品出口到生态出海

阶段	当前发展	核心特征
1.0：整车出口	已跨越	国内生产→英国销售，依赖经销商网络
2.0：本地建厂+全产业链	进行中	英国KD工厂组装，引入本土零部件供应商，降低关税成本
3.0：技术输出+标准引领	萌芽	向英国车企授权混动/纯电技术，参与制定当地行业标准
4.0：生态系统整合	探索	布局“车、充、光、储”一体化，V2G技术实现电网互动

■ 预计中国汽车在英国市场的未来竞争，将围绕技术定义产品、本土决定生存、生态构建壁垒展开。在产品端，以电动化（电池、混动）和智能化（驾驶、车联网）建立技术壁垒，实现从价格竞争到价值竞争的跨越。在商业端，通过本土化生产、技术授权、生态整合，逐步从产品出口商转型为全球产业链玩家。在品牌端，以高端化、本土化、数字化重塑品牌认知，最终在英国市场实现从跟随者到引领者的角色转变。

来源：英国汽车制造商与贸易商协会，乘联会，中国汽车协会，头豹研究院

方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

头豹业务合作

数据库/会员账号

可阅读全部原创报告和
百万数据，提供数据库
API接口服务

定制报告

行企研究多模态搜索引
擎及数据库，募投可研、
尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行
现状梳理和趋势洞察，
输出全局观深度研究报
告

招股书引用

研究覆盖国民经济19+
核心产业，内容可授权
引用至上市文件、年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评
估和调研确认，助力企
业品牌影响力传播

行研训练营

依托完善行业研究体系，
帮助学生掌握行业研究
能力，丰富简历履历

报告作者



陈夏琳
首席分析师
sharlin.chen@leadleo.com



文上
行业分析师
oria.wen@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com



商务咨询与深度合作

深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街
道华润置地大厦E座4105室

邮编：518057

上海办公室

上海市静安区南京西1717号
会德丰国际广场 2701室

邮编：200040

南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济
开发区兴智科技园B栋401

邮编：210046

2026 福布斯中国行业发展领创者评选

2026 FORBES CHINA PIONEER INNOVATORS IN
INDUSTRY DEVELOPMENT SELECTION

百年福布斯 权威标杆

行业最具影响力的荣誉殿堂



<覆盖核心赛道>

AI科技 | 新能源 | 医疗健康 | 大消费 | 制造业 | 服务业



<全球媒体矩阵传播>

赋能个人与品牌，提升市场影响力



<设立多重荣誉>

①主评选：行业发展领创者

②子评选：领军企业 / 创新品牌 / ESG标杆
/ AI企服标杆 / 新锐分析师