

上市车企2025年度财报相继出炉

# 自主大厂“增收不增利” 新势力“决战盈利点”

2025年国内新能源汽车市场渗透率突破50%，正式迈入“存量博弈”的深度竞争阶段，行业格局迎来深刻重构。日前，随着比亚迪、吉利、奇瑞、长城等自主品牌大厂，以及蔚来、理想、零跑、小鹏等造车新势力相继发布2025年度财报可以发现，自主大厂在规模扩张中遭遇利润承压的“转型阵痛”，造车新势力则彻底告别“讲故事”野蛮生长，以冲刺盈利为核心，呈现出极致分化的发展态势。

今年2月年度汽车产业分析会上，乘联分会秘书长崔东树就提到，2025年车市的核心特征是存量博弈加剧，单纯依靠价格内卷难以以为继，企业核心竞争力已回归到技术与效率的双重比拼。从行业整体来看，“量增利弱”成为新常态，价格战、研发投入与供应链成本压力，共同构成全行业的盈利挑战。未来，随着行业洗牌持续加剧，唯有坚守技术投入、优化经营效率、深耕全球市场的企业，才能在激烈竞争中脱颖而出。

■新快报记者 刘佳淇

**1.** 从目前几大主流自主车企发布的2025财报可以看到，自主车企整体呈现规模高增、盈利承压的鲜明特征，这也反映了它们在向新能源转型过程中，面临“转型阵痛”与激烈的市场竞争。特别是国内市场受价格战影响盈利空间收窄，海外市场成为重要增长与盈利支撑，车企分化进一步加剧，盈利质量成为行业竞争核心。

## ●比亚迪

634亿元研发投入远超净利润

比亚迪2025年全年销量达460.24万辆，同比增长7.73%，连续4年蝉联全球新能源销冠，并首次超越特斯拉，登顶全球纯电销量第一。

日前，比亚迪发布的2025年财报更具里程碑，其全年营收突破8000亿大关，达8039.65亿元，同比增长3.46%；但与此同时，归母净利润为326.19亿元，同比下滑18.97%，这也是其净利润首次出现年度同比下降，利润承压态势明显。

不过，比亚迪的利润下滑并非经营不善，而是源于战略性的巨额研发投入；2025年，比亚迪将年度研发投入提升至634.41亿元，同比增长17.13%，历史首次超过同期净利润，研发投入占营收比重升至7.9%，持续以高强度技术投入构建长期核心竞争力。

## ●吉利

新能源转型提速，增收不增利矛盾凸显

2025年，吉利汽车新能源转型步伐加快，全年新能源车型销量同比大增



■制图:廖木兴

90%，突破90万辆，占整体销量比重超50%。财报显示，其2025全年营业收入达3452.3亿元，同比增长25%，销量突破300万辆，市场规模持续扩大。但盈利表现却未能同步跟进，归母净利润仅为168.5亿元，较上一年度微增0.2%，“增收不增利”的矛盾突出。

## ●奇瑞

海外驱动利润高增，国内盈利仍存压力

作为出口常青树，奇瑞汽车2025年的表现相对亮眼，但同样面临国内市场盈利承压的挑战。奇瑞全年总营

收首次突破3000亿元，同比增长18%，归母净利润达到190.2亿元，同比增长34.6%，新能源汽车销量突破80万辆，自主乘用车销量同比增长72.5%，跻身行业前列。其利润的高增长，很大程度上依赖于海外市场的强劲表现，如何平衡海外市场与国内市场的关系，提升国内市场盈利水平，成为其未来转型的关键。

## ●长城

营收微增、净利大跌

长城汽车在转型中遭遇了更为严峻

的挑战，其2025年年报呈现出鲜明的“营收微增、净利大跌”态势，全年录得营收2228.2亿元，同比增长10.2%，归母净利润却同比下跌22.07%至98.6亿元，成为自主大厂中利润承压最为显著的企业之一。

长城汽车新能源业务虽保持增长态势，全年新能源汽车销量同比增长65%，占整体销量比重提升至48%，单车均价达14.8万元，但盈利端的大幅下滑，核心源于渠道转型带来的成本激增。如何突破增长瓶颈、提升盈利水平，成为长城汽车亟待解决的课题。

**2.** 如果说自主大厂的关键词是“转型阵痛”，那么造车新势力2025年的主旋律则是“冲刺盈利”。从最新的财报来看，以零跑、理想、小鹏、蔚来为代表的新势力车企已经集体迈入了阶段性盈利通道，虽然各家进度不一，但整体趋势已然呈现，这也意味着造车新势力彻底告别“烧钱讲故事”的模式，进入追求高质量发展新阶段。

## ●零跑

极致效率下的盈利突围

2025年零跑全年交付59.66万辆，同比激增103.1%，连续两年实现销量翻倍，成为新势力销冠；与此同时，全年营业收入达647.32亿元，同比激增101.3%，更重要的是，其首次实现全年盈利，归母净利润达5.38亿元，综合毛利率提升至14.5%，较2024年增长6.1个百分点，经营基本面实现实质性改善。

零跑的成功源于极致的成本控制 and 全域自研能力。通过将核心零部

件的共享率做到88%，在10万-20万元的主流价格带实现了难以匹敌的成本优势。同时，零跑强化核心零部件自研自供优势，进一步降低生产成本；2025年其海外出口量达6.71万辆，位列新势力首位，全球化布局为其业绩增长注入了新动能，发展模式也为其他新势力提供了可借鉴的盈利路径。

## ●小鹏

中高端车型交付带动毛利率改善

2025年，小鹏全年交付42.94万辆，同比增长125.9%，成为蔚来、理想、零跑几家新势力车企中销量增长最快的品牌；财报显示，其2025全年营业收入达767.2亿元，同比增长87.7%，毛利率达18.9%，为新势力车企最高，同比提升4.6个百分点；净亏损大幅收窄至11.39亿元，同比收窄80.31%，且第四季度实现单季度盈利3.8亿元，完成上市以来首次单季度盈利。

小鹏汽车表示，随着X9等中高端车型的陆续交付，单车平均售价显著提升，

带动了汽车销售毛利率的改善。同样值得注意的是，小鹏通过与大众汽车的合作，在供应链采购上获得了更强的议价能力，进一步降低了物料清单成本。

## ●理想

新势力中盈利最高但增长遇阻

作为新势力中最早实现全年盈利的企业，理想汽车2025年延续盈利态势，全年销量为40.63万辆，营收为1123.13亿元，净利润11.24亿元，连续三年实现年度盈利，是唯一实现千亿元营收与正利润的新势力车企。

不过，理想汽车2025年呈现出明显的承压态势，其全年营收同比下滑22.3%，销量被小鹏超越。之所以账面盈利，除了靠1012亿元现金储备的理财收益，也与其单价和毛利率有关；凭借均价超30万元的产品定位，理想的综合毛利率维持在18.7%左右。当前，理想正加快纯电车型布局，推动增程向纯电平稳转型，优化经营效率、提升毛利率水平，试图缓解盈利压力，寻找新的增长空间。

## ●蔚来

实现季度盈利但全年亏损仍存较大压力

蔚来汽车2025年营收874.88亿元，交付量32.60万辆，同比增长46.9%，创历史新高。蔚来全年净亏损149.43亿元，同比收窄33.3%，第四季度实现净利润2.83亿元，实现成立以来首次季度盈利。

随着萤火虫和乐道两个子品牌的销量提升，蔚来2025年整体单价被拉低，综合毛利率只有13.6%，在四家新势力车企中最低。蔚来品牌主力车型ES8在2025年第四季度销量达4万辆，占单季度总销量的近32%，且毛利率近25%，因此贡献了大部分利润。不过，面对依旧高额的亏损规模，蔚来如何进一步改善经营状况、实现全年盈利，仍是未来发展的核心课题。



更多优质汽车资讯  
请关注新快报汽车视频号及新快报汽车频道