

销售利润率跌至3.6% “有量无利”拷问汽车业规模法则

2026年上半年,中国汽车市场依旧保持高活跃度,新车型密集推向市场,海外出口延续高速增长态势,新能源汽车生产规模持续扩张。但市场繁荣的另一面,整车制造板块的盈利难题正越发凸显。不少车企交付规模实现提升,财报却同步显现利润收缩,部分企业甚至由盈转亏。无论是造车新势力还是传统自主车企,经营状况都出现明显分化。过去行业信奉的规模带动利润的发展模式,在终端价格博弈、研发高投入、上游成本的多重挤压之下已经难以为继,国内汽车行业正处在竞争逻辑的现实调整当中。

■新快报记者 刘佳淇

一周关注



工业和信息化部副部长辛国斌:

“(新能源汽车)产业发展存在一系列的问题和挑战不容忽视、不可回避,是‘十五五’时期必须要加力解决的重点问题。”

8月26日,国务院新闻办公室举行“开局起步‘十五五’”系列主题新闻发布会,工业和信息化部副部长辛国斌介绍,“十四五”期间,我国新能源汽车产业规模从百万辆级跃升到千万辆级,年销量从136.7万辆增加至1649万辆,在汽车新车销售中的占比也从5.4%提高到47.9%。

产业体系也在日趋完善,整车集成、动力电池、激光雷达等技术水平已经跻身世界前列,新能源汽车、动力电池及关键材料产量占到全球的70%以上。新能源汽车已经成为中国制造的一张“亮丽名片”。

辛国斌同时提到:“我们要清醒地看到,当前产业发展也存在一系列的问题和挑战。”他举例说,非理性竞争的问题仍然较为突出,一些“激进式”创新设计未经充分实验验证就装车应用,还出现了个别引发社会关注的汽车产品质量、自动驾驶安全等事件。“我认为这些问题都不容忽视、不可回避,是‘十五五’时期必须要加力解决的重点问题”。

为此,工信部研究制定了《智能网联新能源汽车产业发展“十五五”规划》,希望通过规划引导、部门协同、政策支持等多措并举,来推动产业持续高质量发展。针对大家普遍关心的新能源汽车动力电池,辛国斌还指出,为了应对大规模退役潮,“十五五”时期将研究起草相关行政法规,开展部门联合执法专项行动,进一步规范回收利用秩序;实施动力电池数字身份证管理制度,做到“来源可溯、去向可查”。到2030年,废旧动力电池综合利用量力争达到百万吨级以上。

(新快报记者 刘佳淇整理)

一周股市

汽车整车动态行情

5日涨幅前五 (截至9月1日)

江铃汽车(000550)	+7.31%
众泰汽车(000980)	+4.82%
北汽蓝谷(600733)	+3.01%
海马汽车(000572)	+2.58%
上汽集团(600104)	+1.75%

5日跌幅前五 (截至9月1日)

比亚迪(002594)	-2.90%
长城汽车(601633)	-1.30%
江淮汽车(600418)	-1.04%
一汽解放(000800)	-0.96%
赛力斯(601127)	-0.35%



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



廖木兴/图

卖得多赚得少 车企深陷“有量无利”困局

乘联会数据显示,2026年1-7月,我国新能源汽车生产895万辆,同比增长10%,渗透率51%,燃油车生产867万辆,同比下降14%。7月,新能源汽车生产155万辆,同比增长30%,渗透率达到61%;燃油车生产98万辆,同比下滑27%。

但值得注意的是,燃油车板块快速萎缩,新能源赛道依旧没能摆脱利润被挤压的困境。以零跑汽车为例,上半年全球交付35.6万辆,同比增长60.8%,登上新势力半年销量榜首,实现净利润2.1亿元,是新势力当中为数不多实现盈利的企业,但折算单车净利润不足600元,盈利基础十分薄弱。规模带来的收益被低价车型占比提升、海外渠道利润让渡持续稀释,企业也将全年净利润指引由50亿元下调至30亿元,盈利韧性存在明显短板。

小米汽车二季度交付首次突破十万台,上半年累计交付18.5万辆,但汽车业务经营亏损57亿元,受SU7 Ultra交付占比回落影响,产品结构下移直接拉低单车均价,9月即将上市的澎湃增程SUV,被视作补齐销量缺口、改善经营的关键抓手。

海外巨头特斯拉同样未能避开行业共性难题。二季度交付480126辆,创下同期新高,营收同比增长26%,但营业利润率下滑至1.4%,自由现金流转负,持续降价促销、产品结构下探,使得全球头部车企同样陷入以价换量的困境。

在新势力业绩剧烈波动的同时,传统自主车企的经营表现同样走出两极分化行情,一部分企业依托海外市场、产品结构优化稳住利润底盘,也有多家上市公司如北汽蓝谷、江淮汽车

发布预亏公告,面临不小的经营压力。

从目前披露的具体情况来看,吉利汽车成为行业当中为数不多的优质标的,上半年营收1736亿元,归母净利润96.8亿元,同比增长46%,毛利率17.9%。海外出口业务有效对冲国内市场内卷带来的冲击,成为利润的重要缓冲。

另一边,长城汽车上半年营收突破千亿元关口,海外销量实现大幅增长,但受2025年海外税收补贴形成的高基数,叠加汇率波动带来汇兑收益收缩等非经常性因素影响,归母净利润24.65亿元,同比大幅下滑61.11%。非经营性因素的扰动,放大了账面利润的同比落差。

公开数据显示,2026年1-7月,汽车行业累计实现收入60780亿元,同比增长2.7%。成本54058亿元,同比增长3.8%。实现利润2162亿元,同比下降20%。汽车行业销售利润率仅3.6%,显著低于下游工业企业6.5%的平均水平。

低质量规模时代落幕 出海不是内卷的避风港

过去很长一段时间,汽车行业信奉规模效应,市场普遍认为只要销量持续走高,就能够摊薄研发、制造、渠道各项固定成本,最终实现盈利。但2026年上半年的市场表现证明,这套传统商业逻辑已经不再完全成立。

“新车效应减弱的核心在于市场已进入流量化阶段,日均3款新车高度同质化,95%的新品无法形成规模效应,消费者审美疲劳、持币观望,新品只能分流存量而非做大市场。”乘联会秘书长崔东树指出,当前市场环境下,单纯依靠冲销量已经很难带来经营质量改善,行业必须重新审视规模与盈利的平衡关系。

面对行业变局,国内车企分化出四种典型生存路径。一种是以理想、蔚来为代表,属于毛利修复路线,均通过提升高毛利车型占比、强化费用管控修复毛利率;第二种则以零跑、深蓝为代表走极致规模摊薄路线,依靠高性价比产品冲量,同时加速出海,用庞大交付规模分摊固定成本。第三种是小鹏、岚图等实践技术变现模式,把自研整车平台、电子电气架构、智驾算法,除供给自有车型之外对外技术授权,分摊高额研发投入。第四种就是小米汽车,其拥有集团层面充足现金储备作为后盾,得以快速推进产能建设与产品矩阵落地。但汽车业务仍处于亏损状态,市场关注点集中于其何时能够实现业务自身造血,收窄单车亏损。

国内内卷加剧之下,出海已经成为很多车企重要的利润缓冲池。例如,吉利上调全年出口目标至92万辆,海外业务毛利率较国内高出约10个百分点;比亚迪上半年海外销售79.2万辆,海外销量占比突破四成;奇瑞上半年出口94.38万辆,海外业务成为利润核心支柱。

但出海绝非包治百病的解药。“出海是车企的‘必选项’,而非‘唯一解’。单靠出海,车企无法完全摆脱国内困境,但不出海将加速出局。出海只能解决销量和利润增量问题,无法弥补产品力和自研短板,企业核心竞争力仍需依靠国内市场的技术迭代沉淀,内外市场应互相赋能,而非将出海视为国内‘内卷’的‘避难所’。”崔东树表示。

与此同时,有业内人士认为,放眼下半年乃至未来两三年,行业格局重塑还将持续,国内产能过剩、价格内卷局面短期难以快速消解。衡量车企的标准,正在从卖了多少辆,转向每辆车赚了多少钱、还能赚多久。