

比亚迪：销量仍大，利润和现金却在承压

独立研究意见 | 研究截止2026年7月29日

我们怎么看

比亚迪具备可识别的业务基础，但现有公开资料尚未让销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用形成无条件改善的共同证据。

为什么现在形成这个看法

2025年营业收入8039.65亿元，同比增长3.46%；归母净利润326.19亿元，同比下降18.97%；经营活动现金流591.36亿元，同比下降55.69%。

最强反方

6月销量回升、出口占比明显提高，新车型和海外产能若改善区域与车型结构，利润修复可能早于年度数据。

什么会改变我们的看法

上调条件：销量、车型与区域结构和单车收入、毛利与费用在后续正式披露中共同改善；下调条件：国内销量和价格继续承压，海外扩张增加费用与资本投入，供应商和营运资金安排不能转成可持续经营现金。

这是Niselor Research基于公开信息形成的独立研究意见，不是买入、卖出、持有、仓位或交易指令。

商业基础、经营与现金

公司以新能源汽车整车为核心，向上连接动力电池、半导体和零部件，向外延伸到海外销售，并保留手机部件及组装业务。

2025年汽车及相关产品收入6486.46亿元，占营业收入80.68%；海外收入3107.41亿元，同比增长40.05%，占比38.65%。

本次研究关注的是：海外扩张、车型更新和垂直整合能否抵消国内价格竞争与销量回落，使利润和现金重新跟上收入规模？

要回答它，需要把资产、产品或服务的真实暴露，与可披露的收入、利润和现金联系起来。

比亚迪的商业基础要从真实资产和客户关系看。公司以新能源汽车整车为核心，向上连接动力电池、半导体和零部件，向外延伸到海外销售，并保留手机部件及组装业务。这决定了收入并非来自单一价格变量，利润也会受到产品结构、周转速度和资本占用的共同影响。

2025年汽车及相关产品收入6486.46亿元，占营业收入80.68%；海外收入3107.41亿元，同比增长40.05%，占比38.65%。这组经营底盘提供了规模或客户覆盖，但规模本身不是结论。真正值得跟踪的是销量、车型与区域结构，因为它最先反映现有资产能否维持效率。

单车收入、毛利与费用决定收入质量，库存、供应链结算与经营现金则把经营结果落到现金。三者分开看，容易高估某一项增长；放在一起，才能识别增长究竟来自需求、价格、确认时点还是资金占用。

我们把研究问题收窄到“海外扩张、车型更新和垂直整合能否抵消国内价格竞争与销量回落，使利润和现金重新跟上收入规模？”。这个问题比宽泛的行业故事更有用：后续披露只要回答其中一两个环节，就能让现有观点变得更强或更弱。

2025年汽车及相关产品收入6486.46亿元，占营业收入80.68%；海外收入3107.41亿元，同比增长40.05%，占比38.65%。这条事实说明公司已有可识别的经营基础。它还不能单独证明未来回报，但可以解释为什么销量、车型与区域结构值得放在研究的第一层，而不是从股价或行业热词开始。

车型、价格和区域组合先影响单车收入，电池与零部件自供、产能利用和销售费用决定单车利润；经销、库存、供应商结算和海外扩张再进入现金。从业务端看，收入只是中间结果。单车收入、毛利与费用决定收入的质量，库存、供应链结算与经营现金决定这份质量有没有变成可支配现金。

公司质量的判断因此不会只看规模。我们同时检查资产或客户基础、经营效率和现金回收，任何一项长期掉队，都会降低这套商业模式的可信度。

沿着业务链往下看，比亚迪首先要证明销量、车型与区域结构没有削弱现有经营基础；随后是单车收入、毛利与费用能否改善单位收入或毛利；最后才轮到库存、供应链结算与经营现金确认资金真正回到公司。这个顺序决定了研究不会被某一个亮眼数字带偏。

公司以新能源汽车整车为核心，向上连接动力电池、半导体和零部件，向外延伸到海外销售，并保留手机部件及组装业务。业务跨度越长，内部抵消越值得警惕。某个环节扩张，可能同时推高采购、库存、应收或建设支出；合并收入增加，不一定代表所有环节都在创造价值。

2025年汽车及相关产品收入6486.46亿元，占营业收入80.68%；海外收入3107.41亿元，同比增长40.05%，占比38.65%。现有基础的意义在于提供经营选择，而不是保证结果。规模、资源、路产、客户或机组只有被有效利用，才能体现为利润率和现金回报。

商业质量还要经受低景气期检验。若外部条件转弱时，公司仍能保持销量、车型与区域结构并控制库存、供应链结算与经营现金，这套模式才有更高可信度；反之，规模可能只是放大波动。

本报告没有把业务分部硬凑成统一结论。各环节的收入确认、资本强度和回款周期不同，后续会优先核对真正决定股东回报的那一段。

把这套生意拆开后，比亚迪的优势和约束都更具体。销量、车型与区域结构决定现有经营基础是否稳固，单车收入、毛利与费用决定收入增长有没有足够质量，库存、供应链结算与经营现金决定利润能否留下。三者的改善顺序可能不同，但长期不能持续背离：业务基础没有转成收入质量，说明竞争或执行出了问题；利润长期没有转成现金，则要重新估计周转与资本负担。

把经营基础和最新报表放在一起，比亚迪的核心矛盾就落在销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用与库存、供应链结算与经营现金之间。2025年汽车及相关产品收入6486.46亿元，占营业收入80.68%；海外收入3107.41亿元，同比增长40.05%，占比38.65%。2025年营业收入8039.65亿元，同比增长3.46%；归母净利润326.19亿元，同比下降18.97%；经营活动现金流591.36亿元，同比下降55.69%。前者说明公司靠什么经营，后者说明这些条件在最近完整年度留下了什么结果。若规模或资源优势只推高收入，却没有改善利润与现金，商业质量就需要打折；若利润和现金能够在不同财务期相互印证，现有基础才更可能转成可持续回报。后续每次复核都回到“海外扩张、车型更新和垂直整合能否抵消国内价格竞争与销量回落，使利润和现金重新跟上收入规模？”，而不是另起一套更宽泛的叙事。

2025年营业收入8039.65亿元，同比增长3.46%；归母净利润326.19亿元，同比下降18.97%；经营活动现金流591.36亿元，同比下降55.69%。

2026年第一季度营业收入1502.25亿元，同比下降11.82%；归母净利润40.85亿元，同比下降55.38%；经营活动现金流27.90亿元，同比下降67.48%。

2026年上半年新能源汽车销量180.85万辆，同比下降15.72%；6月单月销量40.35万辆，当月出口17.53万辆，产销量数据未经审计。

季度数据可能受季节性影响，业绩预告或快报也要等待正式报告补齐报表。现阶段先记录收入、利润和现金是否同向，以及差异出现在哪个环节。

年度与一季度出现了不同组合。2025年营业收入8039.65亿元，同比增长3.46%；归母净利润326.19亿元，同比下降18.97%；经营活动现金流591.36亿元，同比下降55.69%。到了下一财务期，2026年第一季度营业收入1502.25亿元，同比下降11.82%；归母净利润40.85亿元，同比下降55.38%；经营活动现金流27.90亿元，同比下降67.48%。方向差异本身就是需要解释的经营信息。

利润和经营现金不能互相替代。利润回答当期确认了多少收益，现金回答这些收益是否已经回收，或是否被库存、应收和项目投入占用。对比亚迪而言，库存、供应链结算与经营现金是检验报表质量的直接入口。

2026年上半年新能源汽车销量180.85万辆，同比下降15.72%；6月单月销量40.35万辆，当月出口17.53万辆，产销量数据未经审计。这项信息比季度数据更新，但证据层级不同。正式报告出来前，它只能提示变化方向，不能替代完整报表中的利润结构、资产负债和现金流。

目前最重要的不是挑出一个增速讲故事，而是解释收入、利润与现金为何不同步。若销量、车型与区域结构改善而单车收入、毛利与费用或库存、供应链结算与经营现金没有跟上，经营修复仍不完整。

把2025年与2026年第一季度放在一起，能看到比亚迪的经营变量并未同步移动。年度累计数反映上一完整周期，单季数据反映较近变化，两者需要衔接，不能相互覆盖。

销量、车型与区域结构若改善，通常先进入收入或毛利；单车收入、毛利与费用决定改善是否扩散；库存、供应链结算与经营现金则常常更晚确认。这一时间差正是下一份正式报告需要解释的地方。

最新披露提供了新的方向线索，但正式半年报仍要补齐分部、费用、资产负债和现金流。只有这些项目相互吻合，预告或快报中的变化才算完整兑现。

从年度到一季度，比亚迪最值得追问的是变化来自基数、业务结构还是经营效率。答案要落在销量、车型与区域结构与单车收入、毛利与费用，不能只凭总收入增减判断。

经营现金流的方向需要结合业务特征解释。预收、库存出售、应收回款、燃料采购或项目结算都可能改变单季现金；一次改善不能直接外推，持续背离也不能忽略。

利润增速高于收入时，要检查毛利、费用、投资收益和非经常项目；利润落后于收入时，则要寻找成本、产品结构或资产利用的变化。当前披露给出结果，还没有补齐所有原因。

2026年上半年新能源汽车销量180.85万辆，同比下降15.72%；6月单月销量40.35万辆，当月出口17.53万辆，产销量数据未经审计。正式报告将决定这条信息能否进入更深的判断。届时重点不是确认一个总数，而是核对分部贡献、现金回收和资产负债变化是否支持同一解释。

若下一期收入、利润和现金仍各走各的，比亚迪的证据充分度不会因为数据更多而自动提高。数据之间能否互相解释，比数量本身更重要。

财务变化还要回到经营动作。销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用通常通过销量、价格、项目或资产利用进入利润表，库存、供应链结算与经营现金则会受到结算、库存、应收和资本投入影响。下一份报告若只披露总收入和总利润，我们仍需寻找分部、毛利、费用与现金的对应关系；对应关系缺失时，只能确认结果发生，不能确认结果为何发生或能否延续。

现有时间线由2025年年报、2026年第一季度和最新披露组成。对比亚迪，三者分别回答完整年度基础、近端变化和下一阶段线索，证据强度并不相同。后续正式报告要把销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用与库存、供应链结算与经营现金放回同一会计期，才能判断最新线索是延续、反转还是单纯的确认时点差异。

比亚迪的收入、利润和现金是否同步？

比亚迪的收入、利润和现金是否同步？

2025年收入增速	3.46%
2025年净利润增速	-18.97%
2025年现金流增速	-55.69%

期间：见指标名称 | 单位：%

来源：公司法定披露

读者结论：总量增长必须与利润和现金相互解释，不能只看收入。

产业传导与证据

车型、价格和区域组合先影响单车收入，电池与零部件自供、产能利用和销售费用决定单车利润；经销、库存、供应商结算和海外扩张再进入现金。

2026年上半年中国新能源汽车销量744.6万辆，纯电动车约占67%；同期汽车制造业利润同比下降19.5%。行业仍在增长，但价格竞争和成本投入压低了利润。

对比亚迪而言，行业资料只能解释外部约束，不能替代公司自身数据。只有销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用、库存、供应链结算与经营现金能够同时被经营披露和现金数据支持，产业变化才可以进入公司结论。

车型、价格和区域组合先影响单车收入，电池与零部件自供、产能利用和销售费用决定单车利润；经销、库存、供应商结算和海外扩张再进入现金。这条链上任何一处停顿，都可能让行业景气与公司利润脱节。

2026年上半年中国新能源汽车销量744.6万辆，纯电动车约占67%；同期汽车制造业利润同比下降19.5%。行业仍在增长，但价格竞争和成本投入压低了利润。它提供外部背景，却不能替代比亚迪自己的经营数据。公司是否真正受益，仍要回到销量、车型与区域结构和单车收入、毛利与费用。

外部变量先改变投入成本、客户需求或资产利用，再进入收入和毛利，最后才影响现金。若只看到第一步，就把产业变化写进公司结论，容易把可能性误当成兑现。

比亚迪能主动调整的是产品、交付、成本和资本安排，不能独自决定的是行业价格、天气、宏观需求或监管节奏。我们会分别看这两类变量，避免把管理能力和外部顺风混为一谈。

产业传导对比亚迪不是一句“行业受益”。外部变化必须先碰到公司的真实业务，再通过销量、车型与区域结构和单车收入、毛利与费用进入报表，最后由库存、供应链结算与经营现金确认。

如果宏观总量改善而公司数据没有响应，可能是业务暴露不同、竞争位置变化或传导尚未发生。反过来，公司也可能凭借自身资产和效率跑赢宽口径行业。

下一轮核验会优先找公司与产业之间的同方向证据。若两边长期背离，就要重查行业边界或公司的真实暴露，而不是把差异解释成暂时噪声。

2026年上半年中国新能源汽车销量744.6万辆，纯电动车约占67%；同期汽车制造业利润同比下降19.5%。行业仍在增长，但价格竞争和成本投入压低了利润。宽口径数据只能说明环境的一部分。比亚迪面对的客户、地区、产品或资产组合更窄，实际传导速度可能明显不同。

产业影响进入公司至少经过三步：先改变销量、车型与区域结构，再作用于单车收入、毛利与费用，最后由库存、供应链结算与经营现金确认。任何一步缺少证据，都只能保留为条件，不能写成已经兑现。

公司与产业数据短期背离并不罕见。可能是订单与收入存在时差，也可能是公司竞争位置不同；下一次分部和现金披露将帮助区分这两种解释。

同样需要防止把公司个例反推成整个产业。比亚迪的经营结果可以检验其自身暴露，却不能替代同行、主管部门或统计口径下的产业证据。

如果产业环境转弱而比亚迪的销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用仍改善，说明企业自身能力可能更强；若产业向好而公司没有响应，则要检查执行、成本或资产负担。

外部环境对比亚迪的影响不是线性的。2026年上半年中国新能源汽车销量744.6万辆，纯电动车约占67%；同期汽车制造业利润同比下降19.5%。行业仍在增长，但价格竞争和成本投入压低了利润。公司可能凭借自身资源、客户或运营效率减弱冲击，也可能因为业务结构和资本负担承受更大波动。最有信息量的证据不是宏观数据本身，而是宏观变化之后，销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用和库存、供应链结算与经营现金在公司报表中留下了什么差异。

比亚迪的业务结构把利润放在哪些环节？

比亚迪的业务结构把利润放在哪些环节？

汽车及相关产品收入	6486.46亿元
汽车业务毛利率	20.49%
海外收入	3107.41亿元

期间：2025年度；2026年上半年 | 单位：亿元、%、万辆

来源：公司法定披露

读者结论：业务规模、结构和毛利需要放在一起看。

市场预期与条件价值

本研究把002594在2026-07-29的完整收盘价94.85元作为可复算的市场参考。它不是交易信号，也不会自动改变公司质量、产业判断或本报告的观点方向。

更有意义的市场问题是：海外扩张、车型更新和垂直整合能否抵消国内价格竞争与销量回落，使利润和现金重新跟上收入规模？市场可以先对一项公告或价格变化作出反应，但收入、利润、现金与项目执行是否兑现，仍要等待后续披露。

本报告不使用盘中数据、均线、形态、资金流或传统技术指标。估值分布、概率和单一风险收益比也没有在当前证据下计算，因此不会用醒目单点数值替代条件分析。

002594在2026-07-29的完整收盘价为94.85元。这个数字只提供读者进入报告时的价格位置；当前证据不足以计算价值分布、概率或单一风险收益比。

价格可以先交易公告，经营结果却有自己的确认周期。海外扩张、车型更新和垂直整合能否抵消国内价格竞争与销量回落，使利润和现金重新跟上收入规模？仍要靠后续财务和业务披露回答，短期涨跌不能替代这一步。

当前市场真正等待的是销量、车型与区域结构和单车收入、毛利与费用能否同时兑现，并由库存、供应链结算与经营现金确认。只出现其中一项，往往不足以区分一次性确认与可持续改善。

本报告没有使用盘中行情、均线、形态或资金流指标。原因很简单：这些信息不能回答公司的收入、利润和现金是否发生了可核验变化。

在没有可复算价值区间时，94.85元不能被包装成便宜或昂贵。它只告诉读者市场在2026-07-29给出的成交结果。

要进一步讨论价值，至少需要更完整的盈利输入、资本需求和证伪边界。当前报告没有用未经核验的假设补齐这些缺口。

因此这一章只列市场正在等待的经营答案：销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用和库存、供应链结算与经营现金。它们一旦变化，研究会重新签发，而不是由行情自动改写。

市场参考价只有一个时点，经营判断覆盖多个财务期。两者放在同一页，是为了让读者知道研究发生在什么价格背景下，不是把收盘价写成结论。

比亚迪当前没有足够输入支持情景概率和风险收益计算。缺少的不是一个倍数，而是对盈利持续性、资本需求和证伪幅度的可核验依据。

若未来补做价值复核，销量、车型与区域结构将影响盈利基础，单车收入、毛利与费用影响利润质量，库存、供应链结算与经营现金决定现金折价。只有三者口径一致，价值讨论才有可复算基础。

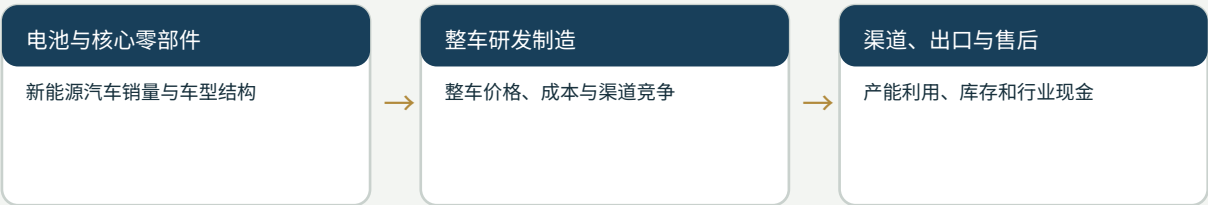
短期价格可能对2026年上半年新能源汽车销量180.85万辆，同比下降15.72%；6月单月销量40.35万辆，当月出口17.53万辆，产销量数据未经审计。作出反应，但公告到经营兑现之间仍有距离。正式报告必须回答这段距离由什么填上。

在此之前，市场部分保持克制：记录2026-07-29收盘价，说明数据边界，把判断留给经营事实。这比用未经验证的倍数给出精确答案更可靠。

市场部分需要回答的是经营要求，而不是给收盘价找理由。以94.85元为参考，读者可以把后续披露与当前判断对照：销量、车型与区域结构若弱于预期，盈利基础会受压；单车收入、毛利与费用若改善，利润质量可能提高；库存、供应链结算与经营现金若持续落后，现金折价仍需保留。没有完整模型前，这些只能作为复核条件，不能换算成目标价。

产业变化怎样进入公司利润和现金？

产业变化怎样进入公司利润和现金？



期间：经营传导 | 单位：机制

来源：公司与产业证据

读者结论：车型、价格和区域组合先影响单车收入，电池与零部件自供、产能利用和销售费用决定单车利润；经销、库存、供应商结算和海外扩张再进入现金。

反方、证伪与三期限展望

我们目前的总体研究观点为中性。比亚迪具备可识别的业务基础，但现有公开资料尚未让销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用形成无条件改善的共同证据。

最强反方是：6月销量回升、出口占比明显提高，新车型和海外产能若改善区域与车型结构，利润修复可能早于年度数据。这不是附带的风险提示，而是足以改变结论的一条竞争性解释。

更负面的变化是：国内销量和价格继续承压，海外扩张增加费用与资本投入，供应商和营运资金安排不能转成可持续经营现金。若发生，当前观点必须重新签发；若反方条件得到连续事实支持，观点也应相应上修。

现阶段的总体方向为中性。比亚迪具备可识别的业务基础，但现有公开资料尚未让销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用形成无条件改善的共同证据。这个判断有边界，不是把所有风险压成一个标签。

最有力的反方是：6月销量回升、出口占比明显提高，新车型和海外产能若改善区域与车型结构，利润修复可能早于年度数据。如果后续正式披露支持这条解释，现有判断需要上调，而不是继续等待更多同方向文字。

向下的改变条件同样明确：国内销量和价格继续承压，海外扩张增加费用与资本投入，供应商和营运资金安排不能转成可持续经营现金。它会先影响销量、车型与区域结构或单车收入、毛利与费用，随后反

映在库存、供应链结算与经营现金。

风险的先后次序很重要。业务变量先变化，利润和现金随后确认；因此我们更看重连续披露，而不是单次新闻或某一天的市场反应。

正面或中性的方向都不是评级。对比亚迪，方向表达的是现有事实更支持哪一种经营解释，不对应买入、卖出或持有。

反方与下行情形承担不同作用。反方说明当前判断可能低估了什么；下行情形说明哪些经营变化会直接破坏现有逻辑。

改变观点需要连续事实，而不是把门槛设得无法触发。销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用和库存、供应链结算与经营现金会分别在业务、利润和现金层留下记录，便于下一次逐项核对。

6月销量回升、出口占比明显提高，新车型和海外产能若改善区域与车型结构，利润修复可能早于年度数据。这条反方之所以重要，是因为它能用同一组公开事实解释出更积极的结果。研究不能只列风险，也要承认当前判断可能低估的路径。

国内销量和价格继续承压，海外扩张增加费用与资本投入，供应商和营运资金安排不能转成可持续经营现金。这条下行情形会破坏现有逻辑。它不是笼统的“行业不及预期”，而是能够通过销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用或库存、供应链结算与经营现金被观察到。

总体方向保留了两条竞争性解释：一条认为现有基础足以支撑改善，另一条认为利润与现金仍缺少共同证据。后续数据会决定哪一条获得更大权重。

如果反方兑现，观点可以上调；如果下行条件出现，观点必须下调。两种变化都需要重新核对事实、来源和口径，不能在旧报告上静默改字。

当前没有把不确定性写成模糊中立。我们明确指出相信什么、暂不相信什么，也列出足以改变看法的经营条件。

反方和下行条件让观点保持可证伪。6月销量回升、出口占比明显提高，新车型和海外产能若改善区域与车型结构，利润修复可能早于年度数据。说明当前判断可能低估的修复路径；国内销量和价格继续承压，海外扩张增加费用与资本投入，供应商和营运资金安排不能转成可持续经营现金。则说明何种经营变化会破坏现有逻辑。两条路径都能通过销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用和库存、供应链结算与经营现金核验，因此后续更新不必依赖模糊措辞，也不会因为总体方向已经给出就忽略相反证据。

未来两年按什么顺序检查观点？

未来两年按什么顺序检查观点？



期间：0至3个月；超过3个月至12个月；超过12个月至24个月 | 单位：复核窗口

来源：Niseler Research签发

读者结论：观点由后续经营证据改变，不由短期行情自动改变。

三个观察期限

未来3个月（2026-07-29至2026-10-29）

先核对销量、车型与区域结构的最新正式数据，再看单车收入、毛利与费用是否同向；近端变化必须由法定披露或主管部门资料确认。

改变看法：上调条件：销量、车型与区域结构与单车收入、毛利与费用在下一次正式披露中共同改善；下调条件：国内销量和价格继续承压，海外扩张增加费用与资本投入，供应商和营运资金安排不能转成可持续经营现金。

下一次检查：下一次法定披露或主管部门数据

3-12个月（2026-10-30至2027-07-29）

走完一个经营周期后，重点看销量、车型与区域结构和单车收入、毛利与费用能否穿过成本、交付与周转，反映在库存、供应链结算与经营现金。

改变看法：上调条件：销量、车型与区域结构、单车收入、毛利与费用和库存、供应链结算与经营现金跨完整财务期同向改善；下调条件：国内销量和价格继续承压，海外扩张增加费用与资本投入，供应商和营运资金安排不能转成可持续经营现金。

下一次检查：季度、半年或年度经营数据

1-2年（2027-07-30至2028-07-29）

一至两年检验比亚迪的资产、技术或客户优势能否转成可复制的库存、供应链结算与经营现金，而不是依赖一次价格、项目或营运资金释放。

改变看法：上调条件：库存、供应链结算与经营现金连续两个年度改善，并覆盖相应资本与周转需求；下调条件：国内销量和价格继续承压，海外扩张增加费用与资本投入，供应商和营运资金安排不能转成可持续经营现金。

下一次检查：年度报告、资产与资本回报复核

来源说明

本报告基于公司定期报告、重大公告、交易所与独立行情及主管部门公开资料编制。来源名称、日期、口径和限制请与正文一起阅读。

本内容仅供信息参考，不构成任何投资建议。投资有风险，入市需谨慎。