

主编会开车

半年海外卖79万辆,比亚迪凭什么

比亚迪半年报出炉:二季度核心指标逆势创新高

潇湘晨报·晨视频记者毛传 报道

收入3448亿元,归母净利润123亿元,研发投入289亿元,现金储备1674亿元。值得关注的是,二季度净利润同比增长30%,毛利率延续升势,达到18.9%,创近一年新高,盈利能力稳步提升,韧性增长夯实行业地位。

当前汽车行业竞争加剧,比亚迪凭借稳健的经营底盘和不断优化的业务结构,上半年发展态势持续向好,行业龙头地位进一步巩固。

海外高端双轮驱动,增长结构持续向优

上半年,比亚迪海外销量达79万辆,同比增长68%,业务覆盖全球超120个国家和地区,在英国、巴西、泰国等核心市场登顶新能源汽车品牌销冠。伴随海外本地化产能的陆续释放及渠道体系的持续完善,海外板块已成为拉动公司业绩增长的重要引擎。

同期,高端产品矩阵加速上量,方程豹、腾势及仰望三大品牌合计销量22.8万辆,同比增长61%,占总销量比重升至12.6%,其中方程豹品牌销量达16万辆,

同比增长163%;腾势品牌亦表现亮眼,6月销量首次突破2万辆,产品均价达36万元;仰望则是国产新能源百万级豪车中销量率先破万的品牌。

国际化与高端化双线并进,推动公司产品结构持续优化、盈利能力稳步增强,二季度净利润同比增长30%,毛利率达到18.9%,创近一年新高。尽管净利润短期承压,但细究其因,主要是今年汇率波动产生的汇兑损失,公司主营业务盈利保持平稳,发展韧性愈发凸显。

巨额研发筑牢护城河,技术成果密集落地

经营质量稳步攀升,核心驱动力在于技术的持续突破。2026年上半年,公司研发投入289亿元,远超同期净利润,蝉联A股“研发之王”,累计研发投入已突破2700亿元。

高强度的研发投入,正在加速转化为可感知的技术成果。今年3月发布的第二代刀片电池及快充技术,创造全球量产最快充电速度纪录,一举攻克了“充电慢”和“低温充电难”的世界性难题,获工信部权威认可。技术突破之外,第二代刀片电池产能与快充站建设都在同步提速,依托“快充中国”战略,目前全国已建成10000座快充站,覆盖

332座城市,并计划一年内在海外部署6000座快充站,助力全球电动化跨越式发展。

智能化领域同样取得关键进展,继为智能泊车安全兜底后,比亚迪在5月率先承诺为城市领航安全兜底,成为全球罕见“双兜底”企业,以实际行动推动辅助驾驶普及。截至7月31日,比亚迪辅助驾驶车型保有量超过352万辆,天神之眼每天生成数据超2.2亿公里。同期发布的璇玑A3,为中国首款自研4nm制程智驾芯片,从底层芯片到系统软件,比亚迪持续推进垂直整合与全栈自研,引领全球汽车行业智能化变革。

发展不忘担当,积极履行社会责任

践行社会责任,比亚迪以行动作答。2026年上半年,比亚迪国内纳税总额223亿元,远超同期净利润。在可持续发展方面,公司坚定锚定“2045年实现全价值链碳中和”的目标,ESG表现稳居国内企业第一梯队。1-6月,比亚迪新能源汽车全生命周期碳减排量达2317万吨,相当于植树3.86亿棵,为低碳转型贡献切实力量。

2026年上半年,全球汽车产业加速

重构,行业盈利普遍承压。比亚迪逆势突围,二季度业绩再上新台阶。随着下半年技术成果持续涌现,高端车型占比稳步提升,全球化布局进入收获期,企业盈利能力与发展潜力将进一步凸显,全年业绩有望逐季向好、持续攀升。从技术突破到全球布局,从高端突围到责任担当,公司正以全方位竞争力重塑增长逻辑,引领全球产业变革。



腾势品牌展台,多款高端车型对外展出。组图/受访者供图

为L2智驾兜底,底气何来

潇湘晨报·晨视频记者毛传 报道

行在路上,前车亮起“小蓝灯”,意味着车辆开启了智驾。买车时这一功能被宣传为“智驾”,出事时则叫“辅助驾驶”。车企享受着溢价和流量,消费者却承担着所有风险。如今,比亚迪率先承诺“兜底”。

数据显示,鸿蒙智行2025年辅助驾驶用户活跃率为98%,小鹏汽车今年五一小长假期间AI辅助驾驶每日使用率达93.21%,2025年理想辅助驾驶用户活跃率高达99.5%。自5月末比亚迪公开承诺为城市领航和智能泊车期间的智驾事故全面兜底以来,目前仍未有第二家企业跟进,其他车企则高调接入“智驾险”。

王传福表示:“比亚迪在L2阶段率先承担起L3、L4的责任。”在L3法规尚未全面落地、责任转移机制尚未建立的当下,比亚迪用商业承诺先行填补制度空白。

比亚迪兜底政策严格来说就几句话,但信息量确实庞大。

“即日起一年内,天神之眼A、B的新老用户,在合规使用城市领航功能时若发生有责事故,直接经济损失由比亚迪全额赔付,不设上限,也不影响次年的商业险保费。”

对比现有“智驾险”,比亚迪把门槛降到了最低——免费、全覆盖、无需额外购买,最重要的是没有保险服务中的条款限制。

这里需要强调的是,“智驾险”现时还不能完全归结于保险中的正式险种,理论上,消费者购买的还只是一种“服务”。

我们仔细研读下,某些智驾险内容或涉及智驾险赔付生效,是在车辆原有商业险之后;事故责任认定之后;甚至最终赔付金额有上限,或赔车、赔人均有限定……

反观,比亚迪的“兜底”,没有这些弯弯绕绕。出现合规事故,不用报险,比亚迪直接承担相应的车伤、人伤,不涉及原有车辆报险,不用等待事故责任认定。

为什么比亚迪敢这么干?一个数字或许能说明问题:去年推出智能泊车兜底后,天神之眼泊车功能的使用率从21%飙升到93%,事故率几乎为零。用户不是不想用,是怕出事没人管。一旦兜底,信任链就通了。

当然,城市领航和泊车完全是两回事。泊车低速、低风险,而城市领航要面对的是鬼探头、异形路障、突然加塞等各种车况。比亚迪拿泊车的数据来为领航背书,多少有些“给自己壮胆”的意味。但换个角度看,正因为风险更高,比亚迪还敢兜底,至少说明它对自家系统的稳定性有一定底气。

车企推出此类政策的内核,是用销量和使用量换数据,用数据买未来。这种为消费者利益考虑的“内卷”,值得肯定。

▼比亚迪海豹08
城市巡游长沙站。

