

造车“赚钱密码”曝光！10万车6万成本，电池芯片赚走大半利润

来源：张与信 发布时间：2025-11-18 15:48:04

买车时你有没有过疑问：十几万甚至几十万花出去，到底谁把钱赚走了？是车企赚得盆满钵满，还是上游供应商闷声发大财？今天用权威数据拆解汽车成本真相，看完终于明白钱的真实去向！

根据中国汽车工程学会《2025年中国汽车成本分析报告》，一辆10万元级燃油车的平均制造成本约6.3万元，占零售价的63%，剩下3.7万元要分给多个环节。而新能源汽车的成本结构更颠覆认知，10万级电动车仅电池成本就占30%-35%，相当于3-3.5万元，远超燃油车的发动机成本占比。

首先看上游核心供应商，这才是真正的“赚钱大户”。燃油车领域，发动机和变速箱成本占整车28%-32%，约1.8-2万元，这部分技术壁垒高，成本压缩空间极小。而新能源车时代，电池厂商成了最大赢家：2025年第二季度，宁德时代毛利率达25.58%，总营收超941亿元，亿纬锂能等头部企业毛利率也普遍在17%以上。更关键的是，电池成本曾占新能源车总成本的70%，即便2025年已降至30%以下，仍是最核心的成本项。

芯片厂商的赚钱能力更惊人。2025年第二季度，东土科技的车规级芯片毛利率高达38.21%，纳芯微、芯海科技等企业也都保持34%以上的高毛利，远超主流车企的盈利水平。要知道，现在哪怕10万级家用车，电子电气系统成本也占18%-22%，且每年还在以5%-8%的速度增长，智能化越普及，芯片厂商赚得越多。



再看车企本身，其实远没想象中赚钱。2025年上半年，汽车板块整体毛利率仅15.56%，净利率更是低至4.34%，其中乘用车板块毛利率只有14.36%。车企的成本除了零部件采购，还要承担巨额研发投入——一款新车研发费用高达20-50亿元，需通过大量销售逐步摊销，这部分就占车价的7%-10%。更无奈的是，2025年车市价格战激烈，车企普遍降价促销，销售费用率反而下降0.59个百分点，相当于用利润换市场。

经销商和税费也是钱的重要去向。10万级车型中，经销商毛利润约8000-12000元，涵盖4S店运营和人员成本；营销费用占5%-8%，约5000-8000元，包括广告、促销等支出。而各类税费更是一笔不小的开支，包含增值税、购置税等，以10万级燃油车为例，仅购置税就达8800多元，再加上其他税费，合计占比可达车价的10%-15%。



还有一个容易被忽视的点是降本增效的隐性成本。有数据显示，部分车企为压缩成本，

将后扭力梁设计寿命从12年降至6年，单台车仅节省127.6元，但年销100万辆就能省下10亿元，后续却可能增加消费者的维修成本。这种“隐性省钱”最终还是由用户买单。

争议也随之而来：有人吐槽“芯片和电池厂商才是暴利”，毕竟38%的毛利率远超车企的14%；也有网友理解“车企研发投入大，薄利多销合理”；还有人疑问“为什么碳酸锂价格降幅达86%，车价却没降多少”。乘联会秘书长崔东树的观点更戳中要害：中国车企利润增长主要靠电池业务，不造电池的车企盈利微薄，甚至面临亏损。

其实造车就像一场“分钱游戏”：核心供应商赚技术的钱，车企赚规模和品牌的钱，经销商赚服务的钱，国家赚税费的钱。2025年1-9月，汽车行业利润率仅4.5%，低于下游工业企业平均水平，说明造车生意早已不是“一本万利”。



看完这份成本拆解，你还觉得车价贵吗？你认为芯片、电池厂商的高毛利合理吗？如果再买车，你会更在意车辆的成本构成吗？欢迎在评论区留下你的看法，一起聊聊造车背后的赚钱逻辑！

HTML版本：[造车“赚钱密码”曝光！10万车6万成本，电池芯片赚走大半利润](#)