

比亚迪跌落神坛？44万辆月销仍失冠，背后暗藏三大危机！

来源：蔡宜妤 发布时间：2025-11-20 16:04:10

昔日“销冠”比亚迪，竟在创下44.17万辆月销新高的同时，将中国市场第一的宝座拱手让予上汽集团。这戏剧性一幕背后，究竟藏着怎样的行业变局？

2025年10月，比亚迪与上汽集团的销量对决以44.17万辆对45.4万辆落幕，1.23万辆的差距让比亚迪让出了稳坐多年的冠军宝座。更令人担忧的是，比亚迪10月销量同比下滑12.13%，而竞争对手吉利新能源却暴涨63.61%，奇瑞新能源也首次突破11万辆大关。

海豚最低售价：8.38万起最高降价：1.60万图片参数配置询底价懂车分3.47懂车实测空间·性能等车友圈24万车友热议二手车4.30万起 | 456辆

图片来源网络



01 数据解读：销量创纪录却失冠，比亚迪陷入增长困境

表面看来，比亚迪10月份销量达到44.17万辆，环比增长11.47%，创下了2025年月度销量新高。然而，辉煌数字背后隐藏着严峻的增长压力——同比下滑12.13%的数据，清晰地显示出比亚迪面临的增长困境。

纵观2025年第三季度，比亚迪销量为111万辆，同比下降1.82%。这是自2022年以来，比亚迪首次出现单季销量下滑。

更值得关注的是，比亚迪已将2025年的销售目标从550万辆削减至460万辆，削减幅度高达16%。这一调整直接反映了公司对市场形势的严峻判断。



与比亚迪形成鲜明对比的是，整个新能源汽车市场仍在蓬勃发展。9月份全国乘用车市场预计能卖215万辆，新能源车就占了125万辆，渗透率高达58.1%。

在这样的大环境下，比亚迪的掉队更加引人深思。

图片来源于网络



02 危机溯源：三座大山压顶，比亚迪疲态尽显

一是价格战反噬，盈利空间被严重挤压。2025年第三季度，比亚迪归属于上市公司股东的净利润同比下降32.60%，扣除非经常性损益后的净利润更是大幅下降36.65%。

前三季度，比亚迪归属于上市公司股东的净利润为233.33亿元，同比下降7.55%。这意味着，比亚迪陷入了“越卖越不赚钱”的怪圈。

二是技术优势减弱，护城河面临挑战。在插混赛道，比亚迪的单档结构技术优势已不明显。同时，在智能化竞争方面，比亚迪也显露出滞后迹象。

比亚迪的“天神之眼”高阶智驾系统虽然下放至10万级车型，但城市NOA功能有限，而小鹏XNGP已覆盖全国主要城市。

三是市场竞争白热化，对手群起围攻。一位一线销售点破了残酷现实：“比亚迪赢在先发降价，可当对手技术追平，再降价也只是徒劳。”

当吉利、奇瑞在同等车型上采用更成熟的工艺压缩成本时，比亚迪固守的激光焊接、一体门环等技术反而造成了价格上的被动。

仰望U8最低售价：109.80万起
图片参数配置询底价懂车分4.22懂车实测空间·性能等车友圈3.8万车友热议二手车71.98万起 | 17辆

图片来源于网络

03 战略突围：高端化与出海能否成为救命稻草？

面对困局，比亚迪正在多条战线上寻求突破。

高端化成为比亚迪的重要战略方向。方程豹、腾势、仰望组成的“高端矩阵”，正在成为比亚迪新的增长点。2025年上半年，这三个品牌累计销售16万辆，同比增长超75%，实现了20-100万元市场的全覆盖。

仰望品牌更是直接杀入豪车腹地。上半年卖出2.5万辆，仰望U8以1.8万辆的成绩，成为首个进入“百万级SUV销量前十”的中国车型。

海外市场则成为比亚迪的“第二增长曲线”。2025年1-9月，比亚迪海外销量达70.16万辆，同比增长132%，已超2024年全年海外销量总和。

目前比亚迪产品已覆盖全球117个国家和地区。

然而，海外扩张同样面临挑战。比亚迪在海外市场的利润贡献率不足10%，远低于国内。同时，欧盟对中国新能源车启动的反补贴调查，也给比亚迪的欧洲前景蒙上了阴影。

仰望U7 EV最低售价：62.80万起
图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测空间·性能等车友圈6201车友热议二手车暂无

图片来源于网络

04 研发豪赌：每天烧钱1.6亿，技术枷锁待解

在业绩承压的情况下，比亚迪反而加大了研发投入。2025年前三季度，比亚迪研发费用高达437.48亿元，同比增长31.30%。

这一数字相当于每天投入约1.6亿元进行技术研发，几乎是同期净利润的两倍。

如此疯狂的研发投入，是一场高风险的技术豪赌。比亚迪一直以来为人称道的是其核心技术全栈自研和供应链垂直整合的强大工程师文化。但这也成为一重“技术枷锁”。

从刀片电池到DM技术，再到易四方及天神之眼，比亚迪形成了以新技术撬动市场的路径依赖。但随着新能源车整体技术发展，比亚迪的技术领先优势正在减弱。

在电池技术路线上，比亚迪对磷酸铁锂路线的过度聚焦，为其高端化埋下了隐患。磷酸铁锂电池本身的能量密度偏低，导致同样的容量下，电池包太重，影响整车性能。

同样100kWh电池包的情况下，腾势Z9 EV四驱版纯电续航为630km，而竞争对手享界S9(图片|配置|询价)则为721km。

腾势Z9GT DM最低售价：33.48万起图片参数配置询底价懂车分4.07懂车实测空间·性能等车友圈1.9万车友热议二手车22.80万起 | 22辆

图片来源网络

比亚迪的暂时失利，某种程度上是中国新能源汽车行业从“高速增长”转向“高质量发展”过程中的必然调整。当野蛮生长时代结束，行业竞争正从单纯的价格战，转向技术、品牌、全球布局的综合实力比拼。

读者朋友们，你们认为比亚迪能否在短期内重回销量冠军宝座？面对日益激烈的新能源汽车竞争，比亚迪最需要突破的瓶颈是什么？欢迎在评论区分享您的观点！

[免责声明]文章描述过程、图片都来源于网络，此文章旨在倡导社会正能量无低俗等不良引导。如涉及版权或者人物侵权问题或者部分事件存疑部分，请联系我更改或者删除，谢谢！

#头条创作嘉年华#

HTML版本：[比亚迪跌落神坛？44万辆月销仍失冠，背后暗藏三大危机！](#)