

激烈竞争下上市车企业绩明显分化

各大上市车企近日晒出上年度公司业绩,2023年中国车市在激烈的市场竞争下已明显分化,变局震荡中谁主沉浮?通过各大车企最新出炉的年报,或许可以一窥究竟。

● **上汽集团**:2023年营业总收入7447亿元,归母净利润141亿元,扣非净利润100.4亿元,同比增长11.7%。全年销售整车502.1万辆,其中自主品牌整车销售277.5万辆,新能源车销售112.3万辆,海外市场销售120.8万辆。

● **比亚迪**:营收6023.15亿元,同比增长42.04%;净利润300.41亿元,同比增长80.72%;经营性现金流净额1697.3亿元,均创历史新高。全年销售302.44万辆,同比增长61.9%,是首家新能源车年销量突破300万辆的车企。

● **东风汽车**:净亏损39.96亿元,营收993.2亿元,同比增长7.2%,毛利总额为94.66亿元,同比增长7.2%。全年整车销量为208.82万辆。

● **长安汽车**:营收同比增长14.68%,利润总额、净利润、经济增加值同比分别增长12.33%、17.81%、48.80%,超额完成经营目标。全年销量超255万辆,其中新能源销量超47万辆,自主品牌海外销量超23万辆。

● **吉利**:实现营收1792亿元,同比增长21%;净利润53.08亿元,对比2022年剔除一次性溢价收购收益后的归母净利润35.11亿元,同比大涨51%;净现金水平284亿元,同比增长46%。

● **长城汽车**:营收1732.12亿元,同比增长26.12%;净利润70.22亿元,同比下降15.06%;扣除非经常性损益的净利润约48.34亿元,同比增长7.98%;毛利率为18.73%,较2022年下滑0.64个百分点。

● **北京汽车**:营收1979.5亿元、同比增长3.9%。全年实现整车销售104.2万辆,同比增长7.3%。其中,新能源产品销售10.2万辆,同比增长46.6%;海外市场销量5.9万辆,同比增长超200%。

● **广汽集团**:营收1297亿元、同比增长17.62%,净利润44.29亿元,同比下降45.08%。全年汽车销售250.50万辆,同比增长2.92%。

● **江淮汽车**:净利润1.36亿元左右,出现扭亏为盈。销量为59.25万辆,同比增长18.40%,主营业务毛利率提升3个百分点。

● **力帆科技**:预计净利润2300万元左右,同比减少85%左右。

● **赛力斯**:预计营收355亿元到365亿元,同比上升4.09%到7.02%;净亏损21亿元—27亿元,上年同期净亏损38.3亿元。

● **北汽蓝谷**:预计净利润亏损52亿元—57亿元,这是其连续第四年业绩大幅亏损超50亿元。

● **海马汽车**:预计净亏损1.6亿元—2.4亿元,上年同期净亏损15.74亿元,亏损大幅缩窄。

● **众泰汽车**:预计净利润亏损7.5亿元—9亿元,去年同期亏损9.1亿元,亏损幅度同比收窄。

● **理想**:营收1238.5亿元,同比增长173.5%;净利润达到118.1亿元,成为继特斯拉、比亚迪之后全球第三家实现盈利的新能源汽车企业。2023年交付量达到37.6万辆,同比增长182.2%。

● **蔚来**:营收556.179亿元,同比增长12.9%;净亏损207.198亿元,同比增长43.5%;毛利率也从2022年的10.4%下降至5.5%;2023年交付16.04万辆新车。

● **小鹏**:营收306.8亿元,同比增长14.2%,净亏损为103.8亿元,亏损幅度同比扩大13.6%。全年交付量相对较小,为14.16万辆。

● **零跑**:营收约167.5亿元,同比增长35.2%;首度实现全年毛利率转正,为0.5%,且经营现金流也首次全年转正,约为10.8亿元。2023年总交付量约14.42万辆。

国家统计局数据显示,2023年汽车行业收入100976亿元,同比增长12%;成本87627亿元,增长13%;利润5086亿元,同比增5.9%;汽车行业利润率只有5.0%,相对于整个工业企业利润率5.8%的平均水平,处于偏低水平。

2023年,尽管汽车行业在高基数下产销较好,但利润来源发生了变化,主要靠高端豪华车型带来利润。大部分企业的盈利下滑剧烈,部分企业生存压力加大。当前燃油车市场盈利,但市场萎缩较快;新能源车高增长,但亏损面较大。

值得注意的是,单车平均利润出现了连续多年的下滑,2023年单车利润进一步下降至1.69万元。此外,在单车利润下滑的同时,单车成本整体呈现上升趋势。

2024年,随着价格战的持续甚至加码,车企头部效应增强,强者恒强的现象将更为突出。盈利能力薄弱的车企将面临重大挑战,降本将是企业的共同诉求。 雍君

经销商库存预警指数同环比“双降”

中国汽车流通协会日前发布的最新一期“中国汽车经销商库存预警指数调查”显示,3月中国汽车经销商库存预警指数为58.3%,同比下降4.1个百分点,环比下降5.8个百分点。库存预警指数位于荣枯线之上,汽车流通行业处在景气区间。另外,最新“汽车消费指数”显示,3月份汽车消费指数为74.7,略低于上月。

春节后车市再次开启价格战,多家车企宣布降价,涉及比亚迪、吉利、哪吒、上汽大众等,终端市场仍存在一定的价格波动,消费者持币观望情绪加深。协会判断:4月天气转暖,各地大型车展陆续开幕,小米等车企重磅新车上市,对第二季度车市有一定刺激作用。“五一”小长假旅游带来购车需求前置,也将对4月份汽车市场起到正面促进作用。

3月国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》通知,上海、山东、重庆等政府以及近30多家车企积极响应,均推出以旧换新相关补贴政策。此外,清明节受风俗影响,农耕忙碌及假期出行,导致4月购车需求驱动力不足,以上因素将会对4月汽车市场产生一定影响,预计汽车销量环比基本持平。 李永钧

金融政策吸引年轻消费群体 上汽大众ID.家族销订再度破万

面对新能源车市“倒春寒”的挑战,国家主动采取以旧换新、促消费的政策,上汽大众ID.家族也积极响应,3月集中推出惠及消费者的金融方案。前有ID.3 40周年出众“壕”礼,后有ID.4 X为老车主送出至高6000元额外优惠,“卷”出新高度的同时也刺激了市场需求。3月,在爆款大单品ID.3的引领下,ID.家族销量再度突破1万辆,持续领跑合资阵营。

自3月初推出金融政策后,ID.家族的到店咨询量明显上升,终端市场呈现出回暖趋势。仅三周后,ID.3进一步“加码”40周年出众“壕”礼,登录掌上生活-招商银行信用卡App新能源专区,选择招行专享金融方案的用户,在1.99万元起零压首付、1399元起贴地月供、3年至高6折回购的基础



上,用车3年后尾款可再减8000元+、“电动国民神车”ID.3轻轻松松回家。

这样的超值金融组合方案,有助于吸引年轻且高学历的客群,也让ID.3稳居年轻人首车和家庭增购的“万众之选”。潮感律动外观搭配皎月金星皮肤,ID.3突破传统的设计风格符合年轻人的审美喜好,再加上动感后驱系统和灵巧过弯系统,动力性和操控性秒杀同级。好看、好开、好可靠的ID.3,无论是对于拥有一辆车、两辆车,甚至三辆车的家庭,都能作为得力的出行好帮手,满足不同家庭类型的需求。

2021年,上汽大众ID.家族开启了合资品牌的“新能源车元年”。今年3月,ID.家族也迎来了上市三周年的里程碑。作为上汽大众电动化、大众品牌年轻化的“精锐部队”,ID.家族以卓越实力和可靠品质深耕市场,累计销量近25万辆。伫立在40周年的新起点,上汽大众秉持“让大众更出众”的初心,为消费者带来更卓越的产品与服务。 林夏

至三辆车的家庭,都能作为得力的出行好帮手,满足不同家庭类型的需求。

2021年,上汽大众ID.家族开启了合资品牌的“新能源车元年”。今年3月,ID.家族也迎来了上市三周年的里程碑。作为上汽大众电动化、大众品牌年轻化的“精锐部队”,ID.家族以卓越实力和可靠品质深耕市场,累计销量近25万辆。伫立在40周年的新起点,上汽大众秉持“让大众更出众”的初心,为消费者带来更卓越的产品与服务。 林夏



途昂家族2024出众款惊喜价登场

上汽大众途昂家族近日推出2024出众款王炸组合,其中途昂2024出众款以24.9万起、途昂X 2024出众款以26.9万起的亲民价格,成为上汽大众40周年让利活动的又一主力军,与帕萨特、途观L、朗逸新锐组成“出众兄弟团”共同回馈广大消费者。据悉,购车者可享2000元现金抵用券或3年无忧保养套餐、至高5年0利率、车主推新成功各获1000元等值V豆等礼遇。

作为家庭出游的优选,途昂2024出众款有330TSI、380TSI、530V6多种动力版本,适应不同人群不同驾驶场景所需。拥有大众品牌最强大动力的

530V6动力,搭载2.5T涡轮增压发动机,搭配智能全时四驱系统,释放极致动能的同时可以应付各种复杂路况,满足越野驾驶乐趣。

在智驾上,途昂X 2024款搭载IQ. Drive智驾管家,可实现0-210km/h全速域L2级半自动驾驶;在IQ.泊车管家的助攻下,让新手停车也能“备轻松”。此外,途昂X 2024出众款还搭载了MOS 3.2+车机系统,定制了Hicar的手机映射功能,实用性与娱乐性兼具。值得一提的是,10.2寸液晶仪表、12寸悬浮中控的高级硬件,配上隔空手势操作功能,也带来了更加炫酷的驾乘体验。