

# 全球电动车身陷困境 燃油车复兴有戏？

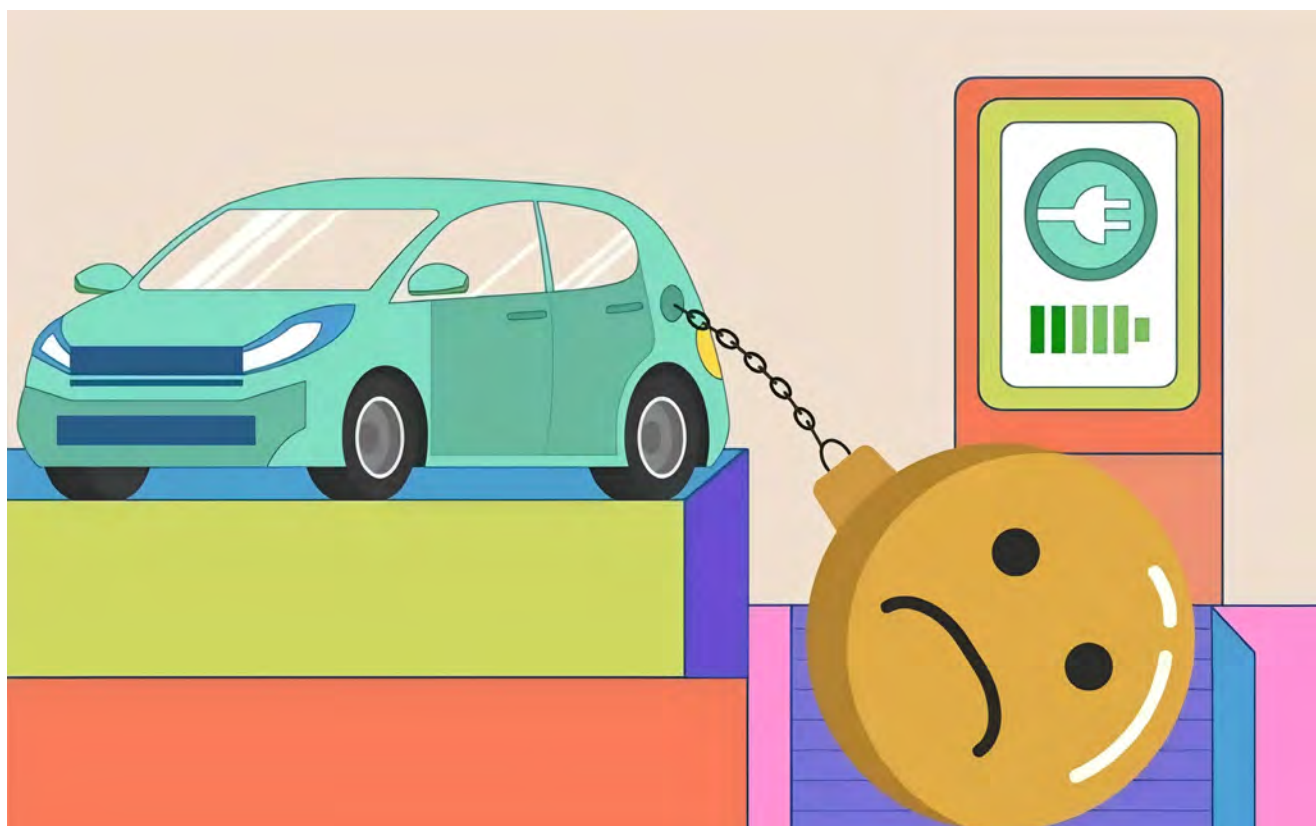
文 | 牛一龙

据韩国媒体《SBS Biz》报道，上半年，现代汽车（含现代、起亚、劳恩斯）销售收入 139.4599 万亿韩元，营

业利润 14.9059 万亿韩元，营业利润率超 13%——为全球主要汽车厂商中最高，高于梅赛德斯奔驰的 10.9%、

丰田的 10.6%、大众的 6.3%。

上半年，丰田销售 516.2 万辆，大众销售 434.8 万辆，现代汽车销售



361.6 万辆——销量保持第三。收益性方面，销量全球排名第一的丰田汽车销售额 212.9 万亿韩元，营业利润 22.5 万亿韩元；销量排名第二的大众汽车销售额为 235.9 万亿韩元，营业利润为 14.93 万亿韩元；销量排名第三的现代汽车，销售额和营业利润分别为 1394599 亿韩元和 149059 亿韩元——与大众汽车差距不到 300 亿韩元。

从现代汽车集团下半年计划看，它们将重点销售混合动力车型和 SUV 车型，同时在需求暂时放缓的电动汽车市场增加中低价位车型，计划于 2024 年底竣工的美国佐治亚州工厂将增加混合动力车的生产比例，而非电动汽车。

无独有偶。德国汽车制造商原本计划不再投资开发燃油车，现在又忙着调整战略。大众计划将本该用于电动汽车的数十亿资金投入燃油车，奔驰已修改下一代 S 级豪华轿车的纯电动化计划。

《南德意志报》8 月 2 日刊发的《德国汽车制造商碰壁了吗？》的文章中说，客户在大多数情况下还是更愿意选择燃油车，短期来看，这对德国制造商而言并不是坏消息。如果不是燃油车所占的高比例，这些公司的利润率只会更低。在一款电动车型给公司带来的利润能与燃油车匹敌之前，还要等上几年。

大众汽车集团首席执行官奥利弗·布卢默（Oliver Blume）在财报发布会上表示“我们今年在中国举步维艰”。谈及大众在中国面临挑战时，他在 4 月回答德国《法兰克福汇报》专访时说，“我们目前无法保持领先地位”，“大众没有做好准备”，在电动汽车领域“跟不上”快速增长、千帆竞发的中国市场，大众应避免为其在中国的市场

份额设定一个过于理想化的目标。

德国汽车制造商的销售收入出现缩水。上半年，销售收入小幅增长的只有大众集团，其他德国公司的销售收入都停滞甚至下降。

即使在全球最有活力的中国市场，相比 2023 年同期，2024 年上半年，大众集团在中国销量下降 7%，保时捷在华销量同比减少约三分之一，宝马下降 4%，奔驰下降 9%。

全球车市滑铁卢，就连德系豪华三强 BBA 也不例外。宝马上半年营收为 735.58 亿欧元，同比下滑 0.7%；梅赛德斯 - 奔驰上半年营收为 726.16 亿欧元，同比下滑 4%；奥迪营收下滑幅度最大，同比下滑 9.5%，营收降至 309.39 亿欧元。

它们仰仗的中国市场同样没有带来好运。上半年，宝马在中国市场交付 37.64 万辆，同比下降 4.3%；奔驰在中国销量 34.15 万辆，同比下降 9%；奥迪在华交付 32.2 万辆，同比下降 2.0%。

更严重的是利润下滑，2024 年上半年，主要德国汽车制造商的营业利润都低于 2023 年同期。保时捷营业回报率不到 16%，而该公司的以往表现和长期目标都在 20% 以上。

全球车企喊冷中，世界第四大汽车制造商 Stellantis 也感受到寒气。该集团上半年利润几近腰斩，该公司承诺将采取措施，包括关停不赚钱的品牌，以应对利润急剧下降。

根据 Stellantis 集团发布的 2024 年上半年经营业绩，净营收 850.17 亿欧元，同比下滑 14%；净利润 56.47 亿欧元，同比下滑 48%；调整后经营利润 84.63 亿欧元，调整后经营利润

率为 10%。由于没有给力的新能源产品，这家总部在荷兰的全球车企挖空心思，计划通过借助中国造车新势力零跑的技术，“精打细算”地推动电动化转型。

这些汽车制造商们认为，危机的主要原因是中产阶层、富人们购买意愿下降。这对豪华汽车影响严重。

2023 年秋天起，德国辛德尔芬根的奔驰工厂已经对 S 级轿车和纯电 EQS 的需求车型的生产班次从两班削减到一班。

保时捷也和奔驰一样，希望当中国经济回暖时能很快提高在华销量，但主要还是靠燃油车，因为电动汽车在豪华车领域的需求仍然很低。

宝马预计，第三季度远东地区的“经济形势将逐渐稳定”。

大众集团一直与中国本土新老汽车制造商竞争，后者正从大众手中夺走越来越多的市场份额，特别是在电动汽车领域。但并非所有中国制造商都能在激烈的价格战中生存下来。

德国分析师估计，大众工厂目前的产能利用率约为 75%。这个比例无法保证长期盈利。预计一些大众工厂将不得不裁员甚至彻底关停。大众旗下品牌奥迪位于布鲁塞尔的工厂几乎一定会关闭，该厂只生产过一款销量极低的纯电车型。MFC