

2016年整体车市持续增长,全年卖了2800多万台

一汽-大众整整赚了750亿元

青年报 孙臣

2016年整体车市依然在持续增长,全年卖了2800多万台,但究竟谁赚得多,大家其实都不太清楚,笔者根据多方面数据整理出了几个赚钱的大头企业,其中让笔者感到意外但又在情理之中的是,一汽-大众赚了750亿,而一汽轿车却亏损了10亿!

根据中国汽车工业协会的数据,2016年汽车工业重点企业(集团)利润、利税总额不断增长,扭转了利润、利税总额下降的局面。汽车工业重点企业(集团)累计实现利润总额3653.35亿元,同比增长5.66%。累计实现利税总额5985.12亿元,同比增长8.34%。

按照2016年中国卖出2800万辆新车来计算,一辆车的利润在1万元以上,但大部分被高端车型尤其是豪华车赚走了。

一汽-大众

2016年销量:190.43万辆
2016年利润:约750亿

虽然不是销量最高的企业,但一汽-大众一直头顶最赚钱单一车企的头衔,它在2014年就获得了621亿元的纯利润,2016年市场火爆,获利自然水涨船高。

根据公开数据,2016年一汽-大众销售收入跨过了3000亿,为中国第一个跨上销售收入3000亿的单一车企,纳税近500亿,按照利润是利税(利润+税收)总和6成来计算,其利润在750亿元左右,上汽集团也要让三分。

上汽集团

2016年销量:648.9万辆
2016年利润:约320亿

作为国内最大汽车集团,



上汽集团不拿下个最赚钱车企是说不过去的。

2016年,上汽集团全年整车销量首次跨越600万辆,达到648.9万辆,同比增长9.95%;合并营业收入首次跨越7000亿元,约7500亿元;利润首次跨越300亿元,约320亿元,净利润同比增加7.5%。

上汽集团主要靠旗下的三大合资公司上汽大众、上汽通用和上汽通用五菱,扣除给外方一半的分成后,实际上汽集团的总利润在600多亿。

令人惊喜的是,上汽乘用车在2016年首度盈利,虽然数量不多,但作为上汽100%控股的“亲儿子”,终于开始赚钱了,值得欣慰。

长安汽车

2016年销量:306万辆
2016年利润:102-112亿

作为国内四大汽车集团之一,长安汽车集团2016年销售突破300万辆,达3063403辆,同

比增长10.3%。

其中,长安品牌汽车总销量达1718126辆,同比增长11.7%。长安品牌乘用车增势更猛,全年销量为1284535辆,同比增长27.6%。

长安汽车发布的业绩预告中,预计2016年度归属于上市公司股东的净利润为102-112亿元人民币,比上年同期增长约2.48%-12.53%。

长城汽车

2016年销量:107.45万辆
2016年利润:100-106亿

长城汽车的利润率一直为行业所羡慕,2016年自然也不例外。

长城汽车日前发布的业绩预告称,预计2016年度营业收入在人民币950亿元至人民币1,000亿元之间,与上年同期相比将增长24.9%-31.5%,归属于上市公司股东的净利润在人民币100亿元至人民币106亿元之间,与上年同期相比增长

24.1%-31.5%。

长城汽车在2016年的累计销量为107.45万辆,同比增长26.01%,超额完成上年制定的95万辆销售目标,成为继长安汽车之后,第二个年销突破100万辆的中国自主品牌汽车。

一汽轿车

2016年销量:19.35万辆
2016年利润:亏损9.45-9.7亿元

如果说一汽-大众是利润最多的企业,那么一汽轿车堪称是亏损最多的车企。

一汽轿车日前发布公告称,预计2016年度归属于上市公司股东的净利润亏损额在9.45-9.7亿元之间,而基本每股收益则亏损约0.58-0.60元。

一汽轿车也承认,2016年度,公司面临市场环境和自身发展所带来的前所未有的压力,全年实现整车销售19.35万辆,同比减少17.97%,导致收入和相利润指标较上年相比出现下降。

资讯

米其林轮胎配套上海中运量公交

近期,上海71路中运量公交正式启动运营,这是上海首条拥有自主路权的公交线路,全长约17.5km,全程行驶在公交专用道上。目前,米其林X INCITY Z 公交专用低扁平比轮胎100%配套该公交线路,为上海城市公交安全、高效地运营作出贡献。

“如何更好的提升公交运营的安全性、优化运营效率成为全国各大公交企业面临的重大课题。对此,我们始终坚持倾听客户心声。”米其林(中国)投资有限公司副总裁陆惠峰先生介绍,“经过了解,中运量公交由于其特殊性,对于轮胎的安全、舒适和环保性能都提出了更高的要求。米其林团队紧跟城市公共交通的发展速度,完美解决了客户的需求,保障车辆的安全运行。”

青年报 孙臣

一嗨租车与永达签署战略合作协议

2月16日,全国连锁租车品牌、美国上市公司一嗨租车,与中国领先的乘用车经销商与服务提供商、香港上市公司中国永达汽车服务控股有限公司在上海共同宣布,双方正式达成长期战略合作伙伴关系,将在新车采购、售后服务、二手车销售、汽车金融、网络发展等领域,展开多层次、多形式的深入合作。永达汽车总裁徐悦先生,一嗨租车创始人、董事长兼CEO章瑞平先生在签约仪式上签署战略合作协议。

此次双方正式签署战略合作协议,将借鉴国际成熟汽车市场的服务经验,积极探索全国范围内的新车采购、租车运营、二手车残值管理与定向回购等业务合作。尤其是在二手车业务方面,双方将通过二手车批量处置回购、营销网点合作等方式,拓展全国范围内更稳定、优质的二手车源,加快双方网点的迅速发展,携手构建租车产业闭环生态圈,提高行业整体服务水平。

一嗨租车创始人、董事长兼CEO章瑞平先生表示:永达汽车一直以来把服务作为自己的产品,与一嗨租车“用心服务”的核心价值观不谋而合。未来,无论是一嗨的个人自驾业务,还是企业长租业务,都可以与永达汽车产生更多化学效应,并有助于探索更广泛的产业合作新模式。

永达汽车总裁徐悦先生表示:一嗨租车作为国内最大的综合用车服务提供商之一,拥有丰富的行业经验与完善的服务体系,是国内直营覆盖范围最大的租车品牌。目前永达汽车与一嗨租车有着长期、紧密的业务合作。双方将强强联手、资源共享、优势互补,进一步发挥产业链协同效应,产生更多创新与融合的发展机遇。

青年报 程元辉

荣威e550夺得1月单一车型销量冠军

青年报 程元辉

不受补贴退坡以及整个市场提价压力影响,上汽坚持所有新能源车型“不涨价”在1月受热捧,以超过74%的市场份额成为插电混动新能源车绝对赢家,旗下主销车型荣威e550更是以近千辆的成绩,领衔整个新能源车市场夺得本月单一车型的销量冠军。

1月份,受补贴退坡和目录重申双重因素的影响,新能源汽车市场同比下滑7成,其中,新能源乘用车市场销售仅5400台,同比下跌61%,很多主流品牌销量遭腰斩,甚至出现销量为零的情况,整个市场销量惨淡。尽管如此,上汽新能源却逆势上扬,成为市场中仅有且最大的一抹亮色。1月,上汽新能源销量达到1437辆,同比增长22%,占据整个新能源汽车销量近3成,并在插电混动新能源

车领域大幅超越其他车型,坐上销量“第一”的位置,占据高达74%的市场份额。

上汽新能源旗下多款产品在本月实现热销,各车型销量在所在细分市场均处于市场前列。主销车型荣威e550延续去年的热度,成为1月份插电混动新能源车领域销量“第一”的车型,高端车型荣威e950则进一步扩大在新能源B级车市场的绝对优势,引领中国新能源车市场高端化发展趋势。并且,极具“爆款”潜质的荣威eRX5也已经到店销售,接下来必将掀起新一轮新能源车销售热潮。

上汽新能源受市场热捧,除了“不涨价”因素外,还因为产品极大迎合了当下市场对新能源和互联网汽车的需求。以荣威eRX5为例,荣威eRX5在行业中率先搭载“蓝芯”、“绿芯”和互联网“三擎”



科技,运用了最好的中国最好的插混新技术,最大续航里程达650km,最大扭矩达704N·m,油耗低至1.6L/百公里。并且,搭载了上汽阿里联合开发的智能互联系统,拥有领先行业的汽车大数据体验,包括向用户提供目的地智能预测、路线自动优化、前方拥堵提醒、3D全景路

况、停车场空位信息,加油站和实时油价、充电桩和实时电价等服务,并免费获取和实时更新地图,以及提供滤芯换新提醒、4S店与车享家服务等。紧随荣威eRX5之后,国内首款插电混动互联网轿车荣威e16也将很快上市,为用户带来高价值的新能源出行选择。