

公司 2020-3-20

## 保时捷全球 2019 关键词：创新、可持续、稳健发展

在 2019 财年，保时捷全球在新车交付量、营业收入、销售利润（未扣除特别事务支出）方面，均实现全面增长。保时捷全球新车交付量达 280,800 台，同比增长 10%。



营业收入达 285 亿欧元，同比增长 11%；销售利润（未扣除特别事务支出）达 44 亿欧元，同比增长 3%；销售回报率（未扣除特别事务支出）为 15.4%；员工数量为 35,429 名，同比增长 10%。

“作为可持续出行的先锋，保时捷近年来实施了多项重要措施。2019 年见证了我们多款颇具感性魅力的新车型问世，其中就包括我们的首款纯电动跑车 Taycan。”保时捷全球执行董事会主席奥博穆先生（Oliver Blume）表示：“归功于我们极具吸引力的产品阵容，包括高效的内燃机车型、高性能的插电式混合动力车型以及先锋的纯电动车型，我们的新车交付量在 2019 年再创新高。”然而，过去一年的成功并不仅仅只是载入史册的成绩而已，奥博穆先生指出：“我们的首要目标是实现价值创造型的增长。在过去五年中，我们的利润增长逾 60%。这为我们创造了先决条件，来履行在经济、生态、社会方面的企业责任，实现和谐发展。”



“2019 年，我们在营业收入、销售利润（未扣除特别事务支出）方面均缔造了新的记录。销售利润的增长主要得益于销量的强劲增长以及我们其他业务领域和部门的良性发展。与此同时，全面增长带来的更高固定支出，在电气化和数字化领域的高额投资，以及汇率波动，则对销售利润造成一定的负面影响。”保时捷全球执行董事会副主席兼成员、负责财务与信息技术的麦思格先生（Lutz Meschke）表示：“即便如此，我们依然超额完成了战略目标，实现了 15.4% 的销售回报率（未扣除特别事务支出），以及 21.2% 的投资回报率。”

柴油发动机问题导致了 2019 年第二季度产生 5 亿欧元的特别事务支出。扣除该项支出后，保时捷全球 2019 财年的销售利润为 38.6 亿欧元，销售回报率为 13.5%。

### 德国和欧洲增势强劲

2019 年新车交付量的显著提升主要归功于 Cayenne 和 Macan 车型：Cayenne 新车交付量达 92,055 台，同比增长 29%；Macan 新车交付量达 99,944 台，较 2018 年增长了 16%。在德国及整个欧洲市场，保时捷实现了最强劲的增长，销量增幅均实现 15%。其中在德国新车交付量为 31,618 台，在欧洲市场为 88,975 台。2019 年，保时捷在其全球最大市场之一的美国，也取得了稳健增长：新车交付量为 61,568 台，同比增长 8%。尽管美国整体车市表现疲软，保时捷依旧在该市场中逆势而上。

### 中国连续第五年稳居保时捷全球最大单一市场

2019 年，保时捷中国全年新车交付量达 86,752 台，同比增长 8%，占保时捷全球销量的 31%，连续第五年成为保时捷全球最大单一市场。此外，保时捷中国金融服务、易手车、选装配件等多项业务也稳中求进。不断衍生革新的产品阵容、持续完善的立体式销售网络、激情澎湃的品牌体验活动，是保时捷中国 2019 年取得稳健增长的主要驱动力。

保时捷中国总部迁入上海金融中枢陆家嘴，是其在 2019 年最具有里程碑意义的事件之一，标志着保时捷在华新篇章的盛大启幕。这是保时捷入华以来第四个办公场所，见证着其在中国的 19 载发展历程。在取得显著经济效益的同时，保时捷

中国也在积极履行社会责任。2019 年，保时捷中国通过三大议题——“保时捷中国经销商企业社会责任专项基金”，青年艺术培育项目，以及与同济大学的深度合作，持续深化“溢彩心”企业社会责任构建。

一如既往地追求可持续发展

电气化变革在保时捷创造了更多的就业机会：保时捷因 Taycan 创造了约 2,000 个新工作岗位，并开启了全面的资质培训计划。纯电动跑车 Taycan 在祖文豪森工厂的生产过程实现了碳中和。自 2020 年初以来，保时捷已将工厂所有的能源供应更换为碳中和能源：新建筑不仅节能，而且电力供应均来自可再生能源；保时捷还利用公司自有的热电联产机组，通过加工残余材料和废物所产生的沼气来供热。

面向未来的高额投资

自 2020 年到 2024 年，保时捷将在混合动力、电气化、数字化方面投资约 100 亿欧元，并不断扩充在电动车领域的产品供给：下一个推出的车型将是 Taycan 的首款衍生车型 Taycan Cross Turismo；新一代紧凑型 SUV Macan 也将实现电动化，成为保时捷第二个纯电动车系。预计到 2025 年，保时捷旗下纯电及插电式混合动力车型将占整体销量的半壁江山。奥博穆先生表示：“在去年 9 月 Taycan 全球首秀之前，我们已收到大约 30,000 份意向金订单，目前已有 15,000 余名客户签署了购买合同。我们相信，凭借 Taycan 及 911、718 和 Cayenne 等车型的非凡魅力，保时捷在 2020 年仍保持较高的需求水平。”

“在接下来的几个月中，我们所处的政治和经济环境将面临诸多挑战，尤其是新冠肺炎疫情带来了许多不确定性，”麦思格先生补充道。尽管保时捷在电气化、数字化、工厂改扩建等方面进行了大量投资，但公司仍致力于继续实现高收益目标。“通过采取更高效的措施以及开拓新的盈利领域，我们希望继续实现 15% 的战略性销售回报率目标。”麦思格先生强调。



Stefan Mayr-Uhlmann

Spokesperson Finance and IT

+ 49 (0) 711 / 911 22155

stefan.mayr-uhlmann@porsche.de

## 链接列表

### 文章链接

<https://newsroom.porsche.com/zh/2020/company/cn-porsche-annual-press-conference-fiscal-year-2019-annual-and-sustainability-report-20284.html>

### 媒体资料

<https://newsroom.porsche.com/media-package/cn-porsche-annual-press-conference-fiscal-year-2019-annual-and-sustainability-report->

### 短片

148188

### 链接

654e0450-543b-4d26-8280-8c34dd0ad83a