

澳洲幸运10|welcome-首页

EMCm7DuGMf9lBRLV

澳洲幸运10|welcome-首页广汽成老牌车企危机缩影，冯兴亚转型临大考 | 读财报

文 | 古芳编辑 | 百进

来源 | 正经社 (ID：zhengjingshe)

(本文约为1800字)

【正经社“汽车淘汰赛”观察之28】

广汽集团2024年的成绩单真是让人触目惊心：营收1067.98亿元，同比下滑17.05%；归母净利润8.24亿元，同比大跌81.4%；扣非净利润-43.51亿元，创下该指标上市20年来首次年度亏损。

表面盈利的背后，是23.54亿元政府补助与51.75亿元非经常性损益的“输血”，剔除后整车制造毛利率仅2.18%。

可以说，这已是老牌车企 深层危机的缩影。

1

扣非净利暴跌超200%，主业亏损更严重

近些年来，曾靠本田、丰田等合资品牌跻身汽车行业第一梯队的老牌国企广汽集团，遭到了新能源化、智能化浪潮的巨大冲击。

2024年的成绩单，更是撕开了其“虚胖”本质：对比2023年，营收减少224亿元，归母净利润从44.96亿元骤降至8.24亿元，扣非净利润更是从盈利35.23亿元转为亏损43.51亿元，同比下滑221.8%。

正经社分析师发现，利润“注水”主要来自两方面：一是资产处置，2024年12月转让巨湾技研18.82%股权获13.31亿元收益；二是政府补助激增173.3%至23.54亿元，集中在新能源领域。

非经常性损益远远超过归母净利润，意味着主营业务实际亏损严重。

从产品看，占营收80%的乘用车板块集体滑坡。广汽本田、丰田、传祺、埃安四大品牌销售收入同步下跌，成为业绩崩塌主因。

2

合资产品滞后，自主车型难上高端桌面

实际上，这种业绩塌陷的背后，是“合资+自主”两大品牌阵营均面临困局的生动体现。

第一，合资品牌支柱坍塌，转型滞后。

广汽本田、丰田曾对广汽集团贡献过超70%利润，2024年却同步暴跌。具体来看，本田销量47.06万辆，同比降26.52%，收入682.5亿元，同比降27.03%；丰田销量73.8万辆，同比降22.32%，收入1095.45亿

元，同比降28.34%。两者投资收益从83.49亿元暴跌至29.98亿元，降幅达64.09%。

正经社分析师注意到，其下滑根源，在于产品脱节：本田雅阁、CR-V等燃油车主力年销下滑超25%，混动车型因续航短、价格高（插混纯电续航仅80-100km，比同级新能源贵2万元），2024年销量不足2万辆。丰田凯美瑞、卡罗拉销量也同比下降25%，电动化bZ系列因续航虚标、智能化缺失（仅基础语音交互），年销不足3万辆，彻底沦为边缘车型。

第二，自营品牌量增价缩，高端化遇阻。

2024年，广汽传祺销量41.46万辆微增1.99%，但收入540.10亿元，大跌29.70%，典型“以价换量”。GS4终端优惠3万元，均价从13万元跌至9.5万元；高端MPV M8均价22万元，远低于别克GL8（35万元）、腾势D9（40万元），燃油动力系统落后混动竞品，高端市场难突破。

到了2025年第一季度，广汽传祺累计销量69241辆，同比下滑19%，其中，3月销量32465辆，同比下滑2.25%。反观捷途汽车超过10万辆的一季度累计销量，传祺明显是落后了，更不用说与吉利银河、比亚迪王朝等的差距了。

广汽埃安下滑更剧烈，其新能源销量37.49万辆降21.9%，收入374.21亿元降29.70%，市场份额从6.3%大跌至3.4%，排名从第三跌至第九。

主力AION S多年未改款，续航602km（实际450km）、仅L2级辅助驾驶，被比亚迪秦PLUS、吉利银河L7挤压；高端AION LX售价28-46万元，年销不足1万辆，电驱效率低、充电慢，品牌溢价远不及特斯拉、小鹏。

有消息显示，广汽甚至曾在2024年6月大规模解约应届生，暴露出对前景的悲观预期。

3

突围艰难，大力营销毛利仅剩2%

为挽销量，广汽集团2024年加大了市场营销力度，销售费用增至54.17亿元，追加180亿元销售补贴（单车补贴近9000元），导致毛利率大跌：整体3.85%、整车制造2.18%，逼近盈亏线。

实际上，广汽集团的困境源于两端。一方面，成本端，合资品牌技术转让费（5%-8%车价）、进口零部件成本上涨，自营品牌需要承担电池原材料涨价20%，都加大了经营压力；另一方面，产品端，目前广汽的燃油车缺乏高端爆款（传祺GS8年销不足5万辆），电动车陷入“低价亏损-研发乏力”循环——2024年研发投入52亿元，仅为比亚迪1/5，800V高压快充、城市NOA等技术落后1-2代。

更有意思的是，新任董事长 冯兴亚（1969年8月生）启动的“番禺行动”，目标是在2027年自主品牌销量达到200万辆（2024年78.95万辆，需年复合增长31%），但如今看来其唯一亮点只能是在海外市场：2024年在海外的销量为12.7万辆，同比增67.6%，毛利率达14.72%。

不过，如今泰国市场正面临特朗普提高进口关税、欧洲市场严苛排放标准等挑战，加大了广汽集团在海外维持高增长的难度。

透过现象看本质。正经社分析师认为，广汽集团的困境是“合资依赖”与“自主滞后”的缩影。高额的补贴等非经常性收益只能解一时之困，核心还得重塑产品力：合资板块要加速电动化，推出符合中国市场的纯电车型；自营板块需摆脱低价内卷，在智能化、高端化上突破。

汽车行业淘汰赛加剧，留给广汽集团的转型时间已不多：能否在 三年内 实现“番禺行动”目标，事关其能否留在第一梯队，乃至生死存亡。【《正经社》出品】

CEO·首席研究员|曹甲清·责编|唐卫平·编辑|杜海·百进·编务|安安·校对|然然

声明：文中观点仅供参考，勿作投资建议。投资有风险，入市需谨慎

喜欢文章的朋友请关注正经社，我们将持续进行价值发现与风险警示

转载正经社任一原创文章，均须获得授权并完整保留文首和文尾的版权信息，否则视为侵权

澳洲10全天在线计划

澳洲幸运10计划正式版点评

正规快三彩票app下载

澳洲幸运5开奖官网开奖168

澳洲10二期计划

澳洲幸运10全体免费计划

澳洲10最稳妥三个公式

精准必中单双

澳洲幸运10是不是国家官方网站

澳洲幸运10是不是国家官方网站

澳洲幸运10正规吗百度知道

加导师微信一天赚500

澳洲幸运5开奖结果历史

澳洲10精准计划客户端下载

飞艇345678打法教程视频

澳洲5 计划

澳洲pk时全天免费计划app

幸运澳洲10开奖官网直播结果

幸运澳洲8开奖结果记录