

营业收入、销售利润、销售回报率、净现金流等多项指标表现亮眼  
坚定不移地推进在电气化、数字化和可持续发展领域的战略投资

新一代 718 计划以纯电形式于 20 年代中期推出

欢迎大众汽车集团对保时捷股份公司首次公开募股 (IPO) 的可能性进行研究

在 2021 财年，保时捷全球以出色业绩再次巩固了其“全球最具盈利能力的汽车制造商之一”的地位。这家位于斯图加特的跑车制造商在营业收入和销售利润方面均创历史新高。2021 年的营业收入攀升至 331 亿欧元，较上一财年增加了 44 亿欧元，同比增长 15% (2020 财年的营业收入为 287 亿欧元)。销售利润为 53 亿欧元，较上一财年增加了 11 亿欧元 (增幅为 27%)。由此，保时捷在 2021 财年创下了 16.0% 的销售回报率 (上一财年为 14.6%)。

**我们优异的业绩表现是基于果敢、创新和前瞻性的决策。汽车行业正在经历或许是历史上最伟大的转型，我们很早就制定了战略方针，并在运营中稳健推进。所有成绩的取得要归功于团队合作。**

保时捷全球执行董事会主席

奥博穆先生 (Oliver Blume)

除了极具吸引力的产品阵容外，健康的成本结构也是保时捷取得优异业绩的基础。

**我们的业务数据反映了公司卓越的盈利能力。它证明了，即使在诸如芯片供应短缺这样艰难的市场环境下，我们仍然实现了价值创造型增长并展露出成功商业模式的稳健性。**

保时捷全球执行董事会副主席兼成员

财务与信息技术负责人

麦思格先生 (Lutz Meschke)

2021 财年保时捷全球的净现金流增加了 15 亿欧元, 达到 37 亿欧元 (上一财年为 22 亿欧元)。公司的良好发展也得益于雄心勃勃的“2025 盈利计划”, 该计划旨在通过创新和新商业模式来持续地获得收益。

这项指标正是对保时捷盈利能力的有力证明。由于员工的积极性高涨, 我们的盈利计划成效显著。保时捷进一步提升了盈利效率, 降低了收支平衡点。这使得我们在紧张的经济形势下仍有能力对公司的未来进行战略性投资。我们正坚定不移地推进在电气化、数字化和可持续发展领域的投资。我相信, 保时捷在经历了当前全球危机的考验后, 将变得更加强大。

保时捷全球执行董事会副主席兼成员

财务与信息技术负责人

麦思格先生 (Lutz Meschke)

当前紧张的世界局势要求保持内敛与谨慎。奥博穆表示: “保时捷对乌克兰地区的武装冲突感到关切和担忧。我们希望双方停止敌对行动, 以外交途径解决争议。人们的生命安全与人道尊严至关重要。”为帮助在乌克兰受冲突影响的民众, 保时捷全球已捐赠 100 万欧元。由专家组成的特别工作组正在对保时捷业务活动所受影响进行持续评估。保时捷工厂的供应链已经受到一定影响, 这意味着在某些情况下生产无法如期进行。

未来几个月, 我们将在政治和经济上面临严峻挑战, 但我们仍会坚持多年不变的战略目标, 即在长期内实现每年至少 15% 的销售回报率。特别工作组已采取初步措施来保障营收, 希望确保公司持续满足高收益要求。当然这一目标最终的实现程度还取决于诸多不受人力掌控的外部挑战。

保时捷全球执行董事会副主席兼成员

财务与信息技术负责人

麦思格先生 (Lutz Meschke)

在保时捷内部，公司已为打造一个成功的商业模式创造了所有利好条件：“无论在战略上、运营上还是财务上，保时捷都处于一个绝佳的状态。因此，我们对未来充满信心，并且欢迎大众汽车集团对保时捷股份公司首次公开募股 (IPO) 的可能性进行研究。这一举措可以提升品牌知名度，也能够增加企业的自由度。同时，大众和保时捷仍可以从未来的协同合作中获益。”

2021 年，保时捷共向全球客户交付了 301,915 台新车。这标志着保时捷新车交付量首次突破 30 万台大关，创历史新高（上一年交付量为 272,162 台）。

最畅销的车型是 Macan (88,362 台) 和 Cayenne (83,071 台)。Taycan 的交付量增长超过一倍：全球 41,296 名客户收到了他们的首款纯电动保时捷。

Taycan 的交付量甚至超过了保时捷标杆跑车 911，尽管后者也以 38,464 台的交付量创造了新的纪录。奥博穆表示：“Taycan 是一台纯正的保时捷跑车，激发了各类群体的激情——包括我们的现有客户、新客户、汽车专家以及行业媒体。我们还将推出另一款纯电跑车来加速电气化进程：20 年代中期，我们计划将中置引擎 718 跑车全部以纯电形式呈现。”

去年，在欧洲交付的所有保时捷新车中，电动车型的占比已接近 40%，包含插电式混合动力车型及纯电车型。保时捷已宣布计划于 2030 年实现碳中和。

预计到 2025 年，电动车型的销量将占到保时捷整体销量的一半，包括纯电及插电式混合动力车型。到 2030 年，新车中纯电动车型的比例计划达到 80% 以上。

保时捷全球执行董事会主席  
奥博穆先生 (Oliver Blume)

为实现这一雄心勃勃的目标，保时捷正与合作伙伴一起，投资建设高端充电站，以及保时捷自有的充电基础设施。此外，保时捷还向电池系统和电池模块生产等核心技术领域投入了大量资金。新成立的 Cellforce 公司正专注于研发和生产高性能电池，预计将在 2024 年实现批量生产。

2021 年，保时捷在全球所有销售地区的交付量均有所提升，中国再度成为最大单一市场。中国市场的交付量近 96,000 台，同比增长 8%。保时捷北美市场增幅明显，在美国的交付量超过 70,000 台，同比增长 22%。欧洲市场也取得了非常积极的增长：仅在德国，保时捷的新车交付量就增加了 9%，达到近 29,000 台。

在中国，保时捷持续围绕产品和用车生态加速电气化进程，不断丰富中国客户的电动出行生活。Taycan 两款衍生车型，Taycan GTS 和 Taycan Cross Turismo 即将在 2022 北京国际车展亚洲首秀并启动预售。届时，保时捷在中国的新能源车型阵容将拓展至 21 款。除了不断加强的电气化产品攻势，保时捷中国一直通过快速安全的超级充电技术，加速构建一个客户友好的用车生态，不断拓展可靠便捷的充电网络，并依托本土研发力量为客户提供贴心智能的服务。