

燃油车降价潮来袭 新能源车遭遇调价难 跟,利润压缩 不跟,销量承压

◎记者 俞立严

一场席卷全国各地的燃油车价格调整正在袭来。近日东风集团在湖北省发起的优惠卖车开始在国内车企中蔓延,目前已有超过 30 个汽车品牌的燃油车参与到这场价格调整中。同时,比亚迪、长安汽车等企业的新能源汽车也纷纷调价。业内专家对上海证券报记者表示,特斯拉掀起的價格大战正在深刻改变中国汽车市场。面对燃油车的自救,新能源汽车挑战与机遇并存。

调价风潮蔓延

“去湖北买车!”日前已经成为国内各个汽车论坛的热词,直接原因就是湖北省联合东风集团共同开启的购车季活动,东风集团旗下车企此番给出了力度空前的新车价格优惠。参加优惠活动的车型包括东风风神、东风标致、东风雪铁龙、东风本田等品牌,所涉产品涵盖皓极、标致 408、雪铁龙 C6、本田 CR-V 等主力车型,优惠金额从 5000 至 90000 元不等。

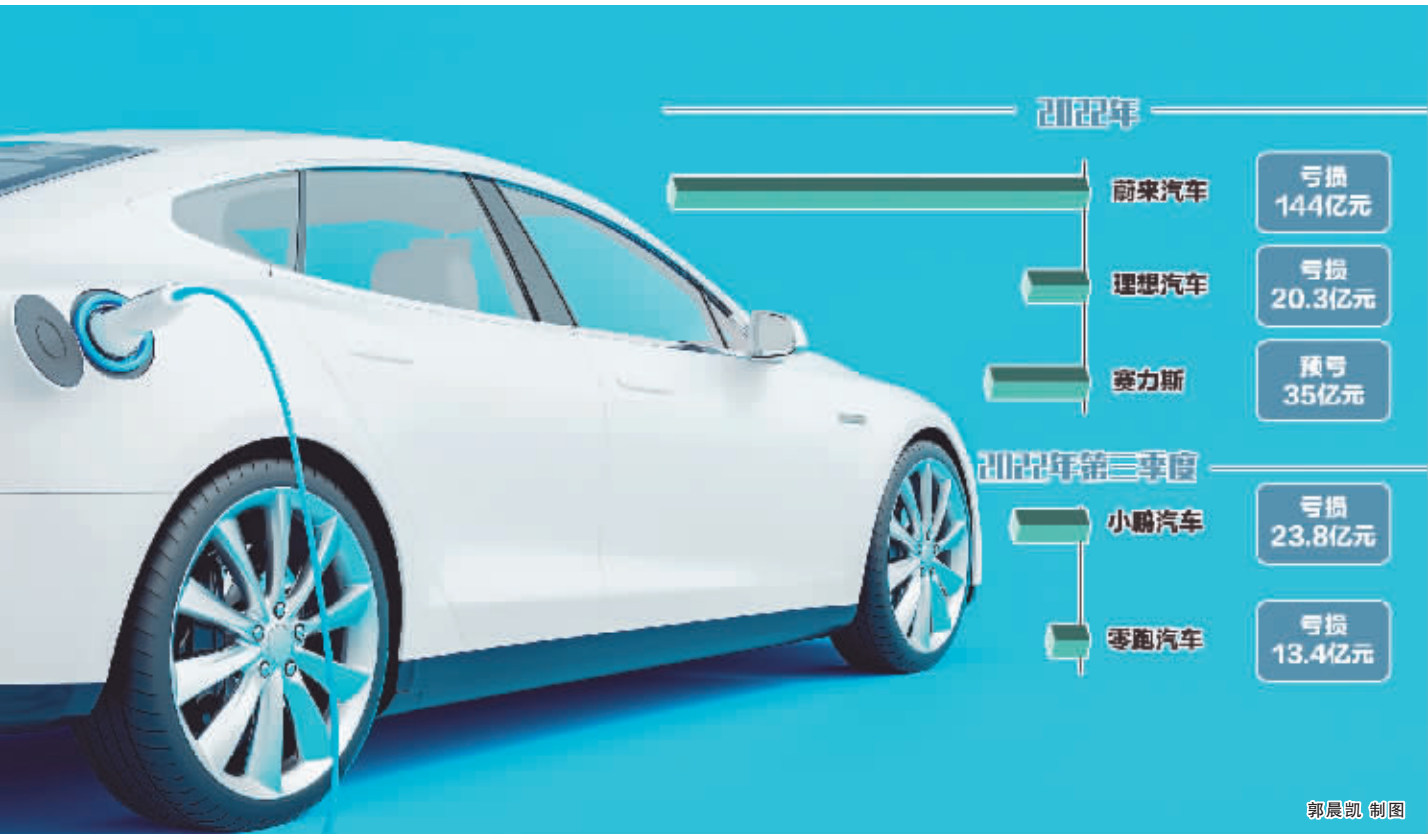
以促销力度最大的东风雪铁龙 C6 车型为例,降价加补贴 9 万元后的共创版车型仅售 12.19 万元。“相当于 10 万元出头,就能买到一款不错的 B 级车。”一位业内人士感叹。此外,雪铁龙 C3-XR 致尚版优惠 5.6 万元后,售价已经降到了 5.79 万元。

东风集团有关人士对记者表示,燃油车下调售价属于正常市场行为,新能源车行业之前的调价力度更大。对于降价销售是否为了消化库存,该人士表示,具体需要看车型,每家企业的库存车型不同,如果买的人多了,肯定对库存有消化作用。

对于让利补贴的来源,东风集团有关人士称,有关海报已经注明补贴性质是政企补贴,来自政府和企业的补贴都有。

“雪铁龙和标致很多车型都没有现车了。”3 月 9 日,东风标致和东风雪铁龙母公司神龙汽车有关人士介绍,调价效果立竿见影。此前雪铁龙 C6 并非主销车型,排产量并不高,基本没有库存。补贴出来后,该车的排产就忙不过来了,“现在店里很热闹,到店咨询的顾客很多”。据威尔森数据统计,上周东风本田日均销量是 2022 年的 3 倍,东风乘用车日均增长超 180%,神龙汽车日均订单量更是增长 900%。

东风引发的调价潮迅速在各地的其他车企蔓延,上汽通用别克宣布旗下多种车型均享有补贴资格,湖北消费者可享政企补贴最高 7 万。中国一汽推出了“旗惠吉林——亿元限时惠民补贴”活动,补贴总额达 1.5 亿元,单车补贴金额最高可达 37000 元。广汽本田皓极,雅阁优惠 2 万至 3 万元,广汽本田汉兰达落地 30.88 万元,预售期间还有 5000 元购车礼。



燃油车“以价换量”

“东风旗下车企大幅度调价是内因和外因共同作用的结果。”资深汽车行业分析师梅松林对记者分析,特斯拉年初发起的价格战是外因;车企高企的库存和近期销量大幅下滑,则是内因。在梅松林看来,外因是诱发因素,而内因使得部分车企目前“家底薄”,必须改变策略“以价换量”予以应对。

2023 年 1 月 6 日,特斯拉宣布对中国市场销售的 Model 3 与 Model Y 两款主销车型价格调整,最高降价 4.8 万元。其中,Model 3 起售价降至 22.99 万元,成为历史最低售价的特斯拉车型,Model Y 起售价降至 25.99 万元。

特斯拉此举对中国汽车业影响很大,也引发一连串反应。乘联会数据显示,2023 年 1 月特斯拉中国销量 66051 辆,环比增长 18%;2 月特斯拉中国销量达 74402 辆,环比增长 12.6%。

以销售燃油车为主的传统车企经营却相对艰难。中国汽车工业协会 3 月 10 日介绍,2023 年 1 至 2 月,国内汽车产销分别完成 362.6 万辆和 362.5 万辆,同比分别下降 14.5% 和 15.2%。中汽协副秘书长陈士华对记者表示,当前,国内有效需求尚未完全释放,去年底传统燃油车购置税优惠政策形成提前消费的影响,我国汽车消费恢复还相对滞后,今年前两个月累计产销同比

有明显回落。

事实上,东风集团在 2016 年销量达到 427.67 万辆巅峰后就开始走下坡路,2022 年销量为 246.07 万辆,自高点下滑幅度超 40%。2022 年半年报显示,东风集团营收同比下降 36.16%,净利润同比下降 35.81%。公司存货达到 130 亿元,为同期多年以来新高;存货周转率降至 3.2,也是多年以来同期值的最低。

东风集团两大承担业绩贡献重任的合资企业东风本田和东风日产,至今仍以燃油车为主。其中,2022 年,东风本田的销量同比下滑 13.2%。伴随销量下滑,原本满产为常态的东风本田的产能也开始出现闲置。

新能源车企承压

3 月 9 日,比亚迪日前宣布旗下海洋网两大主力车型宋 PLUS 新能源及海豹车型,从 2023 年 3 月 10 日至 3 月 31 日开展专项限时营销活动,降价 6800 元至 8800 元。长安汽车旗下长安深蓝日前也宣布给出限时优惠,部分经销商渠道可直接优惠 2.2 万元现金,还能叠加地方补贴和门店补贴等。

多家宝马 4S 店日前表示,纯电动新能源车宝马 i3 的降价幅度高达 10 万元以上。宝马中国有关人士对记者称,宝马的市场指导价没有变化,经销商有其定价自由。

有业内专家直言,随着更多地方与车企一起跟进实施燃油车降价,对标同级别

燃油车价格,将会给新能源汽车行业带来一定压力。

2022 年中国新能源车渗透率已超过 25%,领先于美国、法国、日本等国家,短期大幅提升渗透率的难度在增加。由特斯拉带动的这波降价长跑,对于很多新能源汽车企业来说,短期正在接近自身极限。因为,除了少数头部新能源车企可以通过规模化和控制电池成本等手段来消化降价影响,其他车企继续降本降价的能力并不乐观。

事实上,目前国内主要新能源车企,除了比亚迪外,基本上都处在亏损状态。最新财报显示,2022 年,蔚来汽车全年亏损 144 亿元,理想汽车亏损 20.3 亿元,和华为合作的赛力斯全年预计亏损超 35 亿元;小鹏汽车 2022 年第三季度的亏损就达到 23.8 亿元,零跑汽车 2022 年第三季度亏损也达 13.4 亿元。

“价格下调有利于激发需求,但是行业企业在研发等方面的投入是巨大的,目前很多公司的利润率都处在低位。”陈士华对记者表示,2022 年中国新能源汽车销量不错,但企业利润率却处在较低水平。在他看来,新能源汽车无疑是汽车行业的发展方向,前景光明。中国新能源汽车企业还是应该在已经取得的成绩基础上,更多着力于抓住新技术发展机遇,着眼于长远,积极推出新产品,在技术、服务和品牌力等方面努力。

探索锂电池回收新模式 新能源巨头“奔向”超千亿市场

◎记者 邱德坤

3月10日,国内首个锂电循环产业互联网平台“锂++”上线,试图探索锂电池回收新模式,主要发起方为天奇股份,共建方包括生态环境部固体废物与化学品管理技术中心等。上海证券报记者注意到,今年以来,超千亿元的动力电池回收市场,获宁德时代等新能源巨头加码。

业界与学界人士分析,动力电池的大部分原材料可循环利用,加上近年来原材料价格大涨,入局动力电池回收领域可保障供应链安全与降低成本。不过,一片“蓝海”的动力电池回收行业,存在“小、散、乱”的问题,行业亟须实行高质量发展。

“掘金”动力电池回收领域

“锂电池循环板块是公司战略发展的核心板块。”天奇股份董事长黄斌在3月10日表示,公司在锂电池梯次利用与再生提取、回收体系等方面深耕多年,具备完备的产业基础。

记者注意到,除了天奇股份,今年以来还有芳源股份、宁德时代、吉利等新能源汽车上下游企业,纷纷加码动力电池回收领域。

一个重要原因在于,动力电池回收处置和利用,将是动力电池原料重要的来源之一。宁德时代1月30日公告称,公司拟由控股子公司广东邦普循环科技有限公司出资 238亿元,投建一体化新材料产业生产基地,项目涵盖50万吨废旧电池材料回收。

“电池里面绝大部分材料都可以循环利用,目前我们镍、钴、锰的回收率达99.3%,锂的回收率达90%以上。”宁德时代董事长曾毓群此前介绍,到2035年后,宁德时代利用退役动力电池中的材料可以满足很大一

- 我国经营范围包含“电池回收”的企业超过 7.3 万家,其中 2022 年成立约 3.6 万家。2018 年之前,相关企业仅 6000 家左右
- 目前国内已经初步建立起锂电池循环回收体系,根据回收主体不同分为四种模式:车企、电池厂、电池回收利用企业以及互联网 + 产业联盟

部分市场需求。

众多新能源巨头扎堆动力电池回收领域,与此前纷纷“抢矿”的意图相同,即保障供应链安全和降低成本。基石资本高级投资经理宋敬川介绍:“此前碳酸锂价格快速攀升,加速了动力电池回收产业的发展,目前该产业进入快速扩张期。”

“预计未来回收会逐步取代开采,成为电池金属原材料的主要来源。”前海开源基金投资部总监、基金经理崔宸龙介绍,新能源汽车产业链企业提前布局动力电池回收领域,可以进一步提升原材料的来源多样性,保障供应链安全。

步入规模化发展阶段

翼虎投资董事长余定恒表示,未来几年,动力电池报废高峰将逐步到来,市场空间也将逐渐打开。

按照动力电池平均使用寿命5至8年计算,中国第一批投入市场的动力电池面临退役期。第三方机构预测,到2025年,中国退役动力电池累计将达137.4GWh,需要回收的废旧电池将达96万吨。

动力电池回收企业随之快速放量。天眼查显示,经营范围包含“电池回收”的企业,目前我国有超过7.3万家企业,其中2022年

成立约3.6万家。2018年之前,相关企业仅6000家左右。

“锂++”产业互联网平台 CEO 胡颖介绍,目前国内已经初步建立起锂电池循环回收体系,根据回收主体不同分为四种模式:车企、电池厂、电池回收利用企业以及互联网 + 产业联盟。天奇股份介绍,“锂++”产业互联网平台将构建更高端化、智能化、绿色化的锂电池回收产业链,进一步推动锂电池循环互联网 + 产融联盟新模式落地。

“加入动力电池回收领域的企业越多,越有助于产业链覆盖,未来才能发展得越成熟。”余定恒表示,动力电池回收产业具备一定程度的规模效应,才能助力全产业链的精益化生产和良性发展。

“企业布局动力电池回收行业将带来更多的碳指标,也是未来获利的业务之一。”宋敬川补充称,碳指标价值在未来的发展空间巨大,特斯拉营收中有很大一部分来自碳指标销售。

超千亿市场要高质量发展

部分第三方机构预计,国内动力电池回收市场规模超千亿元,但是整体面临“小、散、乱”的局面,“小作坊”与“正规军”并

存,产业亟须推进高质量发展。

“行业格局尚不明确,主要受制于上游废旧电池原材料供应。”宋敬川介绍,动力电池回收产业的发展,应重点关注上游原材料的获取能力。

当前参与电池回收领域的主体,在发展中均有不足。这使得产业链上下游企业组建战略联盟成为必然趋势。宋敬川认为,龙头公司借此可与产业链上下游企业更好地绑定,也能获取更多资源和更强的市场竞争力。

以格林美为例,近年来,不断拓展与动力电池产业链上下游企业的合作。其中,格林美近日公告与梅赛德斯—奔驰中国、宁德时代、湖南邦普的合作,意图构建从退役电池回收再到重新应用的产业闭环。

比亚迪、宁德时代等巨头进行结构创新,在此前推出刀片电池、麒麟电池等产品,也令动力电池回收拆解的难度提升,如何形成大规模、自动化和智能化的回收产线成为行业挑战。

“关注回收路线和技术水平。”崔宸龙表示,动力电池回收领域的成本和回收效率是核心因素,也会关注不同回收技术对环境的好恶性。未来,动力电池回收行业会朝着更加环保、绿色、高效、低成本的方向发展。

此外,动力电池回收行业的规范性尚需改进。宋敬川提醒,随着动力电池回收产业快速发展,产业规范制度必将加强,企业应及早做好相关规划工作。

余定恒认为,随着政策扶持与引导,以及动力电池回收的市场规模扩大、产业链上下游协同性逐步加强,再加上众多企业入局探索,这些问题在未来都将得到一定程度的解决。

大尺寸面板价格已上涨 或将持续到第三季度

多位受访的面板业人士认为,基于全球经济复苏、下游需求回暖等因素,今年面板产业整体将从大幅亏损回到盈亏平衡线之上,且行业利润整体向头部厂商倾斜

◎记者 李兴彩

“不仅是中小尺寸,大尺寸面板 2 月份也已经涨价了。”国内某头部面板厂的人士在接受上海证券报记者采访时表示,TV 面板已经全线涨价,且有望持续到第三季度。

近日,面板企业群创光电、友达光电披露 2 月份营收增长,面板回暖再度成为热门话题。记者采访获悉,在预期整体下游增长、终端品牌商淡季补库存、面板厂限产等多因素下,TV 中小尺寸面板价格率先触底反弹,大尺寸产品也于 2 月份跟上涨价;部分尺寸 IT 面板的价格已经止跌,有望在第二季度开启涨价。

业内预期,与 2022 年相比,面板产业今年盈利能力将有显著改善,整体将从大幅亏损回到行业盈亏平衡线以上。头部面板厂在率先受益于行业回暖的同时,还有望凭借供应链优势、成本控制优势等获得高于行业平均的利润。此外,记者还注意到,头部面板厂正加速新技术布局,Micro LED 成为争抢的新方向。

全线涨价或持续到第三季度

近日,群创光电、友达光电披露 2 月营业收入环比均有增长。群创总经理杨柱祥表示,目前中小尺寸面板都已出现价格反弹,大尺寸面板预计在 3 月或是第二季度出现反弹。基于来自 TV、IT、NB 等终端需求,目前审慎乐观看待产业景气。

国内某头部面板厂的人士透露,TV 面板已于 2 月份全线涨价。其中,中小尺寸价格涨价约 1 至 3 美元,大尺寸面板涨价约 5 美元。过去一年,面板厂商在“无利可图”中挣扎。在经过半年博弈后,LCD TV 面板价格于今年 1 月小幅反弹。

对于 TV 面板涨价,业界认为有三大因素:一是下游品牌厂商目前库存较低,在“市场更景气”的预期下,补库存意愿明显;二是在中国和北美等大尺寸产品有优势的市场,今年增长强劲,从面积上拉高了面板出货量;三是国内外厂商限产改善了供给,产品价格进入上升趋势。

CINNO Research 产业链调研数据显示,由于此前面板涨价趋势不及预期,各大面板厂在年初加大控制产出力度,在春节期间安排维修,主动降低投片量,以应对春节假期以及海外市场淡季影响。

“面板的涨价趋势有望持续到第三季度。”对于面板涨价趋势,上述国内某头部面板厂的人士判断,一方面 TV 面板将保持涨价趋势,鉴于前期亏损更大,大尺寸产品后续涨价幅度或更大;另一方面,IT 面板方面,目前已经看到部分尺寸显示器产品价格止跌,预期将在 2 个月后继力 TV 面板涨价。

需要提醒的是,当前终端市场的需求尚没有显著回暖,面板涨价的基础较为薄弱。观察全年行情的节点性指标是:年中的促销、经济恢复情况。

龙头双重受益 新领域布局加速

对于面板涨价周期,有业内人士在接受采访时分析,大趋势上可分为两个阶段:第一阶段,涨价将使得行业整体从大幅亏损回到盈亏平衡线;第二阶段,在行业盈亏平衡线之上,产业链各环节进行“蛋糕”切分。

记者获悉,当前涨价、折旧成本等因素下,面板整体价格离盈亏平衡约有 15% 至 20% 的价差。其中,部分小尺寸产品已经基本恢复到盈亏平衡线。

尽管下半年价格走势还不清晰,但多位受访的面板业人士预判,基于全球经济复苏、下游需求回暖等因素,今年面板产业整体将从大幅亏损回到盈亏平衡线之上,且行业利润整体向头部厂商倾斜。

“头部面板厂将双重受益。”有头部面板厂商强调,在产品价格反弹后,面板厂的开工率有望迎来回升,量价齐升下盈利能力提升显著。TV 面板作为一种“大宗商品”,各厂商的“盈亏平衡线”并不相同,头部公司在受益产业回暖的情况下,还有望凭借供应链优势、成本控制优势等降本增效,获得高于行业平均的利润。

比如,TCL 科技在 2022 年度业绩预告中表示,随着行业整合加速和产能去化,以及下游需求复苏势能增强,大尺寸显示产品价格和盈利将逐步修复。TCL 华星坚守经营底线,推行极致降本增效,提升中尺寸和新型显示产品占比,提升半导体显示业务盈利能力。

值得关注的是,在 LCD 产能占据全球半壁江山后,应对车载、VR 等新需求,国内面板头部厂商纷纷开启新布局,Mini LED、Micro LED 成为争抢的最新领域。京东方入主华灿光电,就是面板厂布局 Micro LED 的典型动作。

近日发布的《2023 Micro LED 产业技术洞察白皮书》显示,在全球 Micro LED 专利申请量 TOP15 的企业中,国内企业占据一半以上,其中京东方、华星光电(TCL 科技旗下)已跻身全球前 5。

TCL 创始人、董事长李东生近日表示,TCL 华星的 LCD 技术已经形成全球领先的竞争力,柔性印刷 OLED、QLED 以及 Micro LED 等下一代显示技术,已消除技术代差,实现从“跟跑”到“并跑”。