



多家公司官宣进入特斯拉“朋友圈”

产业链业绩增长空间将进一步提升

□本报记者 崔小粟

特斯拉“朋友圈”扩容

2月7日,三家公司披露与特斯拉的相关业务。华达科技发布公告,公司2019年5月29日正式成为特斯拉供应商,为特斯拉提供车身冲压件产品。目前,公司已与特斯拉签署了Model3、ModelY等车型的供货合同。近期,公司已开始向特斯拉供货,根据公司已中标产品及特斯拉目前产能测算,预计公司2020年特斯拉相关营业收入约1亿元,约占公司2019年营业收入的2.50%,对公司2020年经营业绩影响较小。

同日,均胜电子发布公告,子公司临港均胜安全被确定为特斯拉中国Model3和ModelY车型的供应商,目前按照国产特斯拉年总产量约30万辆核算,该项目新增订单总金额约15亿元人民币,临港均胜安全将于2020年开始逐步为其供货,订单生命周期约为3至5年。上述相关业务预计每年产生的营业收入占公司整体营业收入比例较小。

银轮股份也同日发布公告,公司目前已通过特斯拉质量体系认证,双方正在积极推进多个热管理项目的业务合作,截至公告日尚未取得正式的项目定点通知书。

在1月29日特斯拉2019年第四季度财报发布后的电话会议环节,特斯拉方面率先透露,将新增LG和CATL(宁德时代)作为公司在电池方面的合作伙伴,具体细节将在四月的“电池日”中进一步透露。

2月3日,宁德时代发布公告称,近日,公司拟与Tesla,Inc.以及特斯拉(上海)有限公司签订协议。协议中约定,宁德时代将向特斯拉供应锂离子动力电池产品。目前,宁德时代、Tesla,Inc.已签署该协议,尚需特斯拉(上海)有限公司签署。供货有效期限为2020年7月1日至2022年6月30日,具体采购情况,特斯拉会根据自身需求以订单方式确定,协议未对特斯拉采购量进行强制约束,最终销售金额须以特斯拉发出的采购订单实际结算为准。

宁德时代最受关注

最受关注的“新入圈”的伙伴当属宁德时代。Wind数据显示,截至2月7日,宁德时代总市值达3528亿元,2019年11月初至今股价涨幅近120%。

事实上,自2009年起,松下一直是特斯拉的独家动力电池供应商。不过,随着近两年Model3车型需求量不断增长,电池的产能瓶颈成为特斯拉对松下诟病的核心原因。特斯拉CEO埃隆·马斯克曾公开表示,因为松下产能原因,导致Model3车型生产受到影响。

此次引入宁德时代作为动力电池供应商的背后,是特斯拉大力推动Model3国产化进程。特斯拉上海工厂制造总监宋钢透露,目前特斯拉上海超级工厂零部件本地化率为30%左右,计划到2020年7月提升至70%—80%,年底国产Model3将实现全部零部件国产化。

有分析人士指出,宁德时代具有规模优势,人工成本优势,整体具有优势性。虽然目前没有公布具体情况,但估计ModelY由宁德时代和ILG化学共同配套,北美工厂则由松下配套。

渤海证券研报指出,2020年LG化学每月能为特斯拉提供3000万颗电芯,可以满足装配8500辆车的需要。而特斯拉上海超级工厂产量已经达到每周3000辆,动力电池供应存在较大缺口,预计此次合作在2020年为宁德时代提供3GWh的增量需求。

平安证券研报指出,2019年,宁德时代实现装机量近32GWh,客户涵盖一众合资车企和一线自主品牌,在全球一线车企客户中独缺特斯拉,签约意味着其对全球头部电动车企的全覆盖。以特斯拉2020年—2021年在华10万—20万辆产销规模测算,按宁德时代配套占比1/2计,对应动力电池装机增量在3/6GWh。考虑到特斯拉柏林工厂和宁德时代德国工厂的建设推进,双方的合作在2021年有望拓展至欧洲乃至美国市场。

估值有望进一步提升

在业绩扭亏、政策利好、国产特斯拉Model3正式对外交付等一系列利好刺激下,特斯拉股价近期出现显著上行。Wind数据显示,2019年10月至今,特斯拉股价累计涨幅已超过100%,总市值达1348亿美元。

美国东部时间1月29日,特斯拉公布了2019年第四季度财报,公司第四季度全球交付11.2万辆,同比增长23.2%,环比增长15.3%,季度产销量创历史新高。2019年全年,特斯拉共交付36.75万辆,同比增长约50%,达到了年初设定的36万至40万辆交付量目标。根据财报,Model3车型第四季度交付9.2万辆,同比增长46%,环

比增长16%。而Model3全年的交付量超过30万辆,占全部交付比例超过80%。

中信证券分析师认为,特斯拉股价的上涨主要依靠单一车型的推出和之后的放量,此前依靠的是ModelS和ModelX,目前则主要依靠在上海工厂投产的Model3。

据了解,特斯拉上海超级工厂投资约500亿元,一期规划年产纯电动汽车25万辆,全部建成运营后规划年产能50万辆,是上海截至目前最大的外资制造业项目。按照计划,特斯拉上海超级工厂将生产Model3和ModelY。但受疫情影响,特斯拉上海超级工厂已暂时关闭。2月8日,上海市举行市政府专题新闻发布会,市政府新闻发言人徐威表示,位于上海自贸试验区临港新片区的特斯拉上海工厂,定于2月10日复工生产。临港新片区管委会还表示,针对特斯拉等重点生产企业的特点和复工中碰到的实际困难,将全力协调,帮助企业尽快投入生产,能够正常生产。

中信证券分析师认为,有几个促进公司业绩持续向上的因素:一是上海工厂已设定年产量15万辆的目标,1月初产能约为3000台/周;二是上海工厂后续对ModelY的期待。此外,德国工厂预计在2021年投产将会带来欧洲的放量。2021年乐观估计特斯拉产能或将在100万辆。2021年特斯拉整体营收或挑战400亿美元。

国信证券指出,Model3在售价、续航里程、百公里加速及自动驾驶系统各方面具备较强竞争力,从需求端理论测算国内市场空间有望达到25—30万辆/年,ModelY作为放大版的Model3,更加符合中国消费者需求,市场潜力巨大。同时特斯拉丰富的路试经验、升级版的自动驾驶芯片有望不断迭代进化自动驾驶系统,在未来一两年内有望率先实现完全自动驾驶。较为推荐特斯拉产业链上单车价值量或营收弹性较大的一级供应商;有望持续新增产品配套、具备ASP提升空间的新能源零部件供应商;产品技术壁垒较高的核心零部件供应商。

渤海证券认为,特斯拉为新能源车环节标杆公司,业绩超预期、股价上涨对国内电池产业链具有一定映射效果,且特斯拉有望进一步提升产业链估值和业绩增长空间。尽管板块经历一定涨幅,但新能源车未来增长空间确定,后续仍有较多政策、事件性利好待释放。

多家机构下调全年汽车销量判断 二季度需求有望大幅改善

□本报记者 崔小粟

受到疫情影响,汽车工厂停工、经销商歇业,对于已持续过冬的中国车市而言,更是“雪上加霜”。据中国证券报记者了解,除了湖北地区车企,其他地区多数车企将于2月10日复工。

分析人士表示,2月中旬,汽车行业进入复苏期,但受2020年开年的一系列影响,将对全年销售业绩产生较大影响,多家机构下调了对全年汽车销量的判断,考虑到疫情对汽车销量带来的影响,普遍认为汽车销量全年或同比下降3%左右。

对行业冲击确定性较高

随着疫情的持续蔓延,多家整车厂和零部件供应商均出现大面积停工停产现象。本田、丰田、特斯拉、蔚来、东风、上汽、神龙、宝马、福特等表示,依据政府的指导意见而延长假期,大多于2月10日恢复生产。

业内普遍认为,疫情将对湖北的汽车制造业造成严重打击。据不完全统计,湖北聚集了东风旗下的众多合资和自主整车及零部件企业,同时还有上汽通用、吉利、威马、德尔福、法雷奥、弗吉亚等整车和零部件企业。截至2018年底,湖北省汽车制造业规模以上企业达1482家;2019年湖北省生产汽车224万台,占全国的8.8%。

除了主机厂以外,疫情所导致的延期复工也令多家零部件企业承压。近期,有外媒报道称,因部分零部件供应不足,现代汽车不得不对韩国本土的多家工厂实施停产。据悉,此次停产的主要原因是现代汽车在中国大规模采购的汽车零部件线束出现短缺。此外,作为全球零部件巨头的博世,也在不久前发出预警:博世严重依赖中国市场,疫情可能会影响其全球供应链。

长城证券分析师认为,疫情对车企和零部件企业生产节奏影响偏短期,只是影响复工时间,大部分是推迟10—14天。由于中国汽车行业产能利用率偏低,产能充足,所以这段时间损失的产量在后续可以迅速补回,从2020年全年维度来看,对供给端影响很小。

中信证券汽车行业分析师却认为,从供给端而言,即使2月10日以后复工,初期产业链周转效率的下降使得产能的恢复不会很快,所以一季度疫情对行业的冲击确定性

较高。

乘联会秘书长崔东树表示,疫情之下,由于我国整车出口量较小,“一年几十万台,在车市中占比4%左右,远不如国内市场影响大,所以汽车出口的影响可以几乎忽略为零”。但零部件的出口影响很大,是多国汽车售后市场的主力支撑。疫情下,要尽力保护企业的全力恢复,以整车企业为核心,推动零部件企业的有序恢复。

经销商资金流动性压力大

经销商的经营压力不容忽视。受春节假期延长及复工后疫情管控人流等因素影响,汽车销售、租赁及售后服务业务呈现断崖式下跌。

全国已有超过25个省市地区宣布,非必需行业企业开工日期延迟至2月10日,湖北省更是延期至2月14日。中国汽车流通协会调查显示,目前大部分汽车经销商仍处于停业状态。

有经销商向中国证券报记者表示,目前面临的最大挑战就是资金流动性压力,现在本地很多汽车经销商资金流本身就紧张,销量上不去直接带来经营压力,有些经营回款出现断流,短期流动性冲击极大。

针对这种情况,多家车企发布公告,调整经销商的商务政策,给予补贴,甚至取消考核,减轻经销商的压力。例如,沃尔沃方面表示,考虑到疫情给经销商带来的经营压力,已放宽业绩考核,且不设定2月销售目标。同时,为进一步减轻经销商财务压力,沃尔沃还为经销商工作人员提供总额超千万人民币的人员补贴。

与此同时,中国汽车流通协会近日也向中国银行保险监督管理委员会、商务部等相关政府主管部门递交了《关于在疫情防控期间对汽车流通行业经销商提供金融服务支持的紧急报告》(简称《报告》),恳请政府主管部门给予行业阶段性政策支持,以应对抗击疫情的挑战。

《报告》向政府主管部门提出若干项疫情防控期间给予汽车经销商阶段性政策支持的建议:呼吁加强对金融机构向受困企业提供政策保障的监管,对汽车流通企业提供债务展展审批便利、增加授信额度、加速放款效率、降低融资成本、特殊情况逾期罚息减免及征信保护等相关政策支持。

二季度需求或大幅回暖

疫情对一季度行业产销情况影响几何?

2020年2月7日,中国汽车流通协会发布最新一期“汽车消费指数”,2020年1月汽车消费指数为27.5,预计2月份销量较1月份大幅下降。中国汽车流通协会表示,2月份受疫情影响各行业推迟复工,经销商工作日较短,消费者减少户外活动,整个汽车市场较为低迷,预计2月份销量大幅下降。

湖北省统计局副局长叶青预测称,今年第一季度汽车销售市场和2019年相比,预计会出现30%的负增长。

中信证券汽车行业分析师认为,测算一季度乘用车销量将下滑17%到20%,二季度正增长或将达到15%左右,全年有2%—3%的低个位数增长。

上述分析师解释称,从短期冲击角度来说,一季度市场销量肯定会较差。在疫情得到控制后,需求将得到明显回升。在疫情过程中会出现汽车需求滞后,所以二季度的需求会出现井喷,但井喷的时间节点取决于疫情控制节奏。

2003年“非典”从3月份开始爆发,当年7月基本结束,持续时间将近半年。不过,中汽协的数据显示,2003年全年汽车销量为439.08万辆,同比增长了34.21%。

这场突如其来的新冠肺炎疫情,能否让汽车行业复制2003年“非典”时的行情,助力私家汽车消费的再崛起?上述分析师表示,2003年的“非典”在疫情得到控制后,迎来一波私家车购买的高潮。但是现在的汽车市场和当时的情况又有很大的不一样:2003年乘用车年销量为260余万辆,而现在汽车行业在不景气的情况下仍有2100万辆以上的年销售额,因此弹性会比较低。

另有中国汽车流通协会对经销商的实际调查显示,参与调查的经销商有60%认为疫情不会带来新车销量增长。

长城证券分析师表示,因为在此次疫情中湖北封城,公共交通停运,私家车成为重要的交通工具,北京上海等城市也都暂停省际大巴,没有购车的家庭在此次恐慌中或许会产生购买私家车的想法。另外,在传染病疫情等非常时期,搭乘公共交通(公交、高铁、地铁等)染病的概率高于私家车。所以,从这两个角度看,该疫情或许会提振私家车购买情绪,主要是增加首次购车需求,首次购车更多倾向于购买中低端车,利好自主品牌汽车。

聚焦主业多元施策 车企合力共战疫情

□本报记者 宋维东

病毒肆虐危及生命健康,战胜疫情需同舟共济。在新型冠状病毒肺炎疫情发生后,广大车企在捐款捐物的同时,充分发挥自身优势,聚焦主业,调集资源,第一时间投入到疫情防控中,以实际行动为打赢疫情防控阻击战作出努力。

主业迎战

在疫情防控中,车企充分发挥主业优势,加紧生产特种车辆,驰援疫区。

此次疫情,新型冠状病毒主要通过飞沫传播,在转运病人的过程中,为避免病毒传播,急需大量负压救护车。工信部组织车企紧急生产负压救护车。接到任务的车企在春节期间加班加点组织生产,调集优势资源,合理安排人力,极大地缩短了生产时间,确保第一时间将车辆送到疫区。

相关专业人士介绍,负压救护车的原理就是通过负压技术使车内气压低于外界气压,确保车内空气能在充分的无害化处理之后排出,避免病毒从救护车内外泄,最大限度地降低医务人员交叉感染和对外界人员的感染几率。负压救护车也因此被形象地称为“移动的N95口罩”。此外,不少负压救护车内还配有呼吸机、除颤仪、心电监护仪等设备,在转运过程中可随时对病人进行抢救。

据不完全统计,上汽大通、北汽福田、福建奔驰、华晨集团、南京依维柯、金龙客车、江铃汽车、宇通集团等车企都接到了负压救护车的生产任务和订单。截至目前,不少订单已交付。特别是不少新生产的负压救护车已投入到了火神山医院、雷神山医院病人的转运中,实现新冠肺炎病人的安全隔离与转运。

吉利控股集团近日决定,由吉利汽车先期投入3.7亿元,启动具备病毒防范功能的“全方位健康汽车”的研发工作。据悉,“全方位健康汽车”将有别于专业的医用防护用车,是主要面向普通消费者的消费级产品,将重点突破车内病毒防范功能和技术,有效抑制并降低病毒对人体的侵害。同时,车内所有材料不仅将拥有高环保性、低散发性,还将通过添加抑菌、抗菌物质的方式,具备抑制细菌或表面杀菌的能力。吉利对此表示,此举意味着公司对驾乘者安全的重视增加了新维度、上升到新高度,也代表着当前汽车的研发领域将出现新的发展方向。

据悉,一些车企还向疫区投入了大量车辆,投入到项目建设及疫情防护工作中。例如,北汽福田雷萨泵车、搅拌车及起重设备在武汉火神山工地24小时昼夜施工。而有超过2600辆北汽福田物流运输车、工程作业车在参与武汉市的各类防疫救护工作。

多元施策

车企在技术研发、物资保障、人员调配等方面具有显著优势。面对此次来势汹汹的疫情,不少车企在发挥主业优势的基础上,灵活应对,及时调配资源,火速转产,面向紧缺的医疗防护物资上马生产,缓解燃眉之急。

例如,上汽通用五菱联合供应商转产口罩,支援防疫一线。其对外宣布的计划显示,在无尘车间建成后将设置14条口罩生产线,包括4条N95口罩生产线、10条一般医用防护口罩生产线,日产量预计达到170万只以上。

比亚迪则宣布,公司在前期捐款的基础上,将援产口罩和消毒液,满足当前对防护物资的迫切需求。口罩和消毒液预计将在2月17日前后量产出货(口罩产能本月底可达500万只/天,消毒液产能5万瓶/天),直至疫情缓解和消除。

沃尔沃宣布,在捐款捐物的同时将通过上海市医药卫生发展基金会成立抗击新型冠状病毒专项资金,首批100万元捐助将定向支持上海市公共卫生临床中心的新型冠状病毒发病机理、临床救治研究、疫苗研发以及关联药物的研制,为从根本上防止病毒蔓延做出努力。

特斯拉表示,将捐助500万元人民币专项资金用于协助中国政府支持疾控中心以及其他机构应对疫情。同时,中国区划拨预算500万元人民币,以补贴疫情期间车主免费使用超级充电站的能源费用。

一些城市在疫情防控中对公共交通运行做出了管制,不少车企在移动出行方面为市民提供帮助。据悉,北汽轻享出行在全国20个城市,为一线医护人员以及参与疫情报道的媒体工作者提供1个月以上的无偿用车服务;北汽华夏出行在北京、长沙、郑州等10座城市,免费提供2000余台轻卡及中面、小面等物流车辆,无偿为政府、公益组织、行业协会及防疫配送的企业提供“摩范速运”支持,确保防疫物资配送和民生物资保障等。

在武汉市暂停公共交通、网约出租车及私家车运行后,中国一汽旗下一汽出行组织“特别爱心车队”,按照武汉市需求,统一调度为医护人员及市民提供相应出行服务。此外,一汽出行针对因疫情防控采取交通管制措施的业务所覆盖城市组织“特别爱心车队”,由当地政府统一调度使用。

东风出行组建应急车队,承包了武汉市汉阳、硚口、江岸三区共280个社区的出行服务,车队规模和服务范围均占全市四分之一。同时还组建“东风出行员工先锋队”,为社区居民提供上门送药、送药、送餐服务,解决居民的实际生活难题。

做好服务

汽车上下游产业链联系紧密。此次新型冠状病毒肺炎对汽车产业造成了冲击,不少车企制定措施,与产业链上下游合作伙伴共同克服短期困难,同时做好客户服务。

例如,北汽集团旗下北汽产投将整合旗下基金力量,牵头组建不超过10亿元的抗“疫”专项资金池,优先支持北汽集团产业链伙伴和汽车领域各类型企业。通过定向增发、股权转让、可转债等方式,帮助暂时存在困难的企业尽快恢复生产、稳定业绩,帮助具有良好发展前景的成长性和初创型企业实现再融资,渡过难关。

长城汽车通过对经销商实施考核减负、财务减负、金融减负、赋能多维度体验服务、赋能一线销售团队,以及赋能湖北疫区经销商六大举措,与经销商伙伴风雨同舟。

广汽传祺对旗下经销商采取考核减负政策,取消今年2月的提车考核和终端考核,减轻经销商的心理负担;对于经销商融资还款到期需赋证的车辆,积极协调汇理等金融机构专项处理,并提供库存融资贴息支持,额外增加30天免息期,减轻经销商的资金负担担;此外,借助网销平台减少顾客选购新车的出行次数,如开通线上VR看车、线上智能展厅、电商平台等服务,并提供线上金融支持;上线远程在线服务,以零接触的形式提供新车、用车、维保、续保咨询,以及预约上门试驾、上门取送车、保险理赔、违章代办等服务。

吉利汽车、长安汽车、北京现代、一汽大众、宝马中国等各大车企也都分别推出了相关扶持措施与线上服务,惠及经销商,服务消费者。