

二手车未来市场空间有望超6000万辆

中国车市将迎来结构性调整

□本报记者 崔小粟



近日,中国汽车流通协会会长沈进军在接受中国证券报记者专访时表示,目前,我国汽车市场已进入新增购置用来推动市场发展的时期。盘活二手车存量,从而通过置换、交易来拉动新车增量显得十分重要。二手车增值税率从2%降至0.5%,有利于新车经销商通过开展二手车交易业务,将极大提高置换率,进而拉动新车销售,全面激活汽车市场内生动力。

新华社图片

拉动新车销售

二手车市场即将成为拉动中国汽车市场继续前行的重要力量。

3月31日,国务院常务会议确定在新能源汽车购置、货车以旧换新、二手车销售三方面提振汽车消费的政策后,4月9日,财政部、税务总局联合发布了《关于二手车经销有关增值税政策的公告》(简称《公告》)。

《公告》称,自2020年5月1日至2023年12月31日,从事二手车经销的纳税人销售其收购的二手车,由原按照简易办法依3%征收率减按2%征收增值税,改为减按0.5%征收增值税。

“如果只是把它看成是一个简单的刺激政策,那其实是小看了它的作用。”沈进军表示,政策的目的是通过拉动二手车交易,推动新车销售,最终对中国汽车市场的未来发展做出结构性调整。

从新车与二手车交易规模比例上看,我国二手车市场规模仍有较大增长空间。中国汽车流通协会数据显示,2019年,我国新车销量为2577万辆,同比下降8.2%;同年,二手车累计交易量1492万辆,同比增长7.96%,二手车与新车的交易比例为0.58:1。

美国汽车市场的二手车与新车销量占比与我国形成鲜明对比。根据协会数据,2019年,美国新车与二手车销量分别为1700万辆、4000万辆,二手车交易量为新车销量的2.35倍。

“正是由于美国汽车市场二手车交易的活跃,才带动了其新车的销售。”沈进军解释称,一辆二手车,一年可能会交易数次,而一辆新车的使用期限至少为三到五年,因此二手车的交易频次要远远高于新车销售。目前,美国汽车保有量约为2.7亿辆,在一个几乎人人都有车的市场,绝大多数消费者通过置换的方式购买新车。因此,通过庞大的二手车交易量可以直接拉动新车增长。

目前,我国汽车行业正在由增量市场迈向存量市场。一方面,汽车产销量已经连续十年蝉联全球第一,汽车保有量已经达到2.6亿辆,是仅次于美国的第二大保有量国家。据商务部消费促进司负责人王斌透露,2020年末,我国汽车保有量

有望超过美国。另一方面,新车产销量下滑,继2018年我国车市出现28年来的首次下滑之后,2019年汽车产销量连续第二年出现下滑。

因此,汽车行业进入转型的十字路口时,二手车对新车销售的拉动作用正在显现。

改经纪为经营

业内人士认为,长期以来,我国在二手车交易过程中征收税负偏重,阻碍了二手车市场的发展速度。

2002年出台的《财政部、国家税务总局关于旧货和旧机动车增值税政策的通知》中,国家对二手机动车增值税的规定为,纳税人销售自己使用过的属于应征消费税的机动车、摩托车、游艇,售价超过原值的,按照4%的征收率减半征收增值税;售价未超过原值的,免征增值税。旧机动车经营单位销售旧机动车、摩托车、游艇,按照4%的征收率减半征收增值税。

这一政策间接确立了我国二手车交易方式采用“经纪”方式,而非“经营”方式的发展路径。

沈进军解释称,经纪,即为居间、收取佣金,目前这种交易模式占据我国二手车交易总量的90%,这直接导致了经营主体小、散、弱的特点。

据沈进军透露,目前我国二手车供应商、新车4S店销售二手车的毛利为2%至4%,按照2%的交税政策会出现“一不留神,买卖就亏了”的情况。

因此,一些4S店即使有交易也不通过自身公司完成,而是通过体外循环的方式——即经纪公司、经纪人来交易,这样无需缴纳增值税。而每辆车的服务费很低,大约只有几百元。按照目前二手车交易量,国家每年在二手车行业仅增值税一项就损失约50亿元左右。

沈进军表示,降税政策实施后,4S店通过在店面直接开展置换业务,二手车作为流通商品合并到财务报表中,对于上市的汽车销售企业来说,可提升20%左右的销售收入。在二手车业务增长趋于平缓的情况下,二手车业务“相当于增加了一条腿”,可为企业带来新的业务增长点。而更为重要的是,4S店通过改经纪为经营的方式,充分掌握定价权,并承担二手车售后服务,可改变消费者对二手车买卖长久以来巨大的不信任感。

市场潜力很大

沈进军认为,伴随着二手车置换业务的兴起,4S店、二手车独立经销商的相关零售业务将很快浮出水面。同时,将新增批发环节,大型二手车批发业务也将兴起。

与新车批发不同,二手车由于一车一况,更适合于大规模B2B的拍卖模式,以帮助车商快速处理二手车流通。

沈进军表示,新政实施后,大量的二手车源将从租车公司、4S店、主机厂流出并拍卖,在快速获得市场价格后,二手车批发商将这些车源再批发给4S店、二手车独立经销商,从而进入二手车的零售环节。

目前,我国已有相关平台在二手车批发环节崭露头角。由美国最大机动车拍卖公司美瀚投资的汽车街于2019年8月获得京东与腾讯的战略投资。据了解,该平台的核心业务包括二手车拍卖和新车展销服务,此外还包括整车物流、车辆整备、汽车保养等业务,并正在发展汽车金融业务。“二手车降税政策鼓励了二手车经营主体的多元化、营销方式的多样化,二手车市场将进入良性竞争。”沈进军称。

沈进军认为,目前,我国汽车保有量已达到2.6亿辆,按照保守估计,10%的车辆已进入置换期。如果参考美国的二手车与新车交易量比例,我国二手车市场未来或可达到6000万辆以上,这一数据叠加新车销量可以激发汽车市场的巨大空间。过去,我国汽车产业发展只靠一个轮子在走,现在单靠新车已经无法前进。只有依靠新车加置换的方式两轮并行,才能拉动市场继续前行。”他说。

汽车后市场迎新机遇

□本报记者 崔小粟 实习记者 吴勇

近日,途虎养车公关总监张宏文在接受中国证券报记者采访时表示,目前国内汽车保有量达2.6亿辆,存量市场较大。疫情过后,汽车后市场将迎来消费线上化、服务标准化的机会。有业内人士表示,庞大的汽车保有量为我国汽车后市场带来巨大的市场空间。在疫情结束后,汽车后市场行业将重新洗牌,向集中化、规模化发展。

市场增长潜力大

“疫情期间,因为不能出门,但是车又需要保养。过去会直接去线下门店,但现在,会先从线上开始选择。”家住广州市增城区的朱先生告诉中国证券报记者。

张宏文表示,目前国内汽车保有量达2.6亿辆,存量市场比较大。疫情期间,只有2月份对汽车后市场产生了影响,到了3月份就基本恢复。疫情之后,汽车后市场迎来三个新的机会:第一,用户消费行为开始线上化,为汽车后市场带来了互联网化机会;第二,服务的标准化。过去汽车后市场比较散乱,经过互联网化改造后,连锁经营模式开始出现,服务标准化才有形成的可能性。例如途虎,目前有

1500家门店,可以采用同样的数字化标准体系,不同城市之间都可以享受同样的价格和服务;第三,疫情之后,只有规模化企业才有能力为消费者提供个性化服务,例如推出无接触养车,实现“线上预约、线下无接触服务”。

华泰证券指出,截至2019年底,中国乘用车保有量为2.2亿辆,预计未来每年新车销量在2000万辆以上,预测乘用车总保有量有望在2030年达到4亿辆(年复合增速为5.5%),平均车龄将从2019年的6.2年逐步上升至2030年的8.7年,以上两个因素将驱动中国汽车售后维修保养市场规模从2020年的6770亿元增长至2030年的1.7万亿元(年复合增速为8.7%)。随着中国汽车市场保有量持续增长和平均车龄提高,从事汽车售后服务业务的公司将持续受益。

新三板智库认为,虽然汽车行业销售增速有所放缓,但位于汽车产业链下游的汽车后市场规模在稳步增长,中国汽车保有量的稳步提升,为后市场提供了强大的“基数”。

集中度有待提高

尼尔森发布《2019年中国汽车后市场行业研究报告》显示,2020年中国汽车售后市场规模将达

到17004亿元。有分析人士指出,未来随着中国汽车保有量的稳步提升和汽车车龄的增加,消费者对于养护和维修将有更强的需求,汽车后市场规模将进一步增长。

基于国内庞大的汽车保有量所带来的巨大市场,出现了越来越多的汽车后市场服务相关厂商,但也造成了我国汽车后市场“散、乱、小”的局面。

行业集中度不高,吸引更多实力的玩家参与到汽车后市场之中。2019年10月,中国汽车后市场企业开思宣布,已完成8000万美元C1轮融资;2019年6月,汽车配件B2B交易平台好汽配宣布完成6000万美元的D轮融资。好汽配创始人兼首席执行官陈曦表示:“本轮融资将加速好汽配业务的地区覆盖,加速上下游的整合,同时立足于中国制造,布局海外业务。”

“最近十年来,汽车后市场没有特别大的巨头介入,同时整个市场的变革还未完成。近几年,才开始有新的公司、模式、资本进入汽车后市场,”张宏文告诉记者。

有业内人士表示,新冠肺炎疫情给汽车后市场带来了极大的改变,不仅表现在行业重新洗牌上,汽车后市场的整合速度也在继续加快,尤其是在疫情结束之后,优胜劣汰是趋势,行业将向集中化、规模化发展,市场秩序日益规范。

充电桩建设加码 产业链景气度提升

□本报记者 宋维东

近期,充电桩产业再迎利好。以国家电网为代表的企业相继宣布加大充电桩的建设力度,同时各地也出台实质性政策支持充电基础设施建设。一系列举措的落地,使得“适度超前、车桩相随、智能高效的充电基础设施体系”有望提前落地。

业内人士表示,充电桩作为“新基建”的重要一环,在受新冠肺炎疫情影响的特殊时期,政策的加码与落地、建设步伐的加快都将为充电桩产业带来更多实质利好,并推动上下游产业链重回发展快车道。同时,充电桩布局的进一步完善,也将提高新能源汽车的消费信心,促进新能源车产业走出短期底部困境。

建设步伐加快

当前,我国已建成全球最大规模的电动汽车充电设施网络。截至2019年底,我国充电桩数量超120万个,但与新能源汽车380多万辆的保有量相比,仍然存在“车多桩少”的问题。

4月14日召开的国家电网2020年全面建设新能源汽车充电设施项目集中联动开工视频会议对外透露,国家电网2020年计划安排充电桩建设投资27亿元,新增充电桩7.8万个,新增规模约为去年的10倍。项目分部在北京、天津、河北、上海、江苏、湖南、青海等地,涵盖公共、专用、物流、环卫、社区以及港口岸电等多种类型。其中,公共充电桩1.8万个,居民区充电桩5.3万个,专用充电桩0.7万个,岸电设施150个。

平安证券在研报中指出,按照公共充电桩平均功率90kW、专用充电桩平均功率160kW进行测算,国家电网2020年新增7.8万个充电桩将带来约12亿元的设备需求,将对充电桩制造端景气度提升有一定的促进作用。

而另一能源巨头南方电网此前也表示,未来4年计划以投资或并购方式投资251亿元投建充电设施,建成大规模集中充电站150座、充电桩38万个,为现有数量的10倍以上。据估算,南方电网此举将有效带动电网建设、元器件及设备制造、运营运维、整车销售与售后服务等相关产业投资2000亿元以上。

在4月9日举行的国务院联防联控机制新闻发布会上,国家发改委产业发展司副司长蔡荣华表示,为促进新能源汽车产业发展,国家将继续加大充电基础设施建设力度,预计2020年全年完成投资约100亿元,新增公共桩约20万个,私人桩超40万个、公共充电桩4.8万座。

政策的加码对充电桩建设起到了重要的推动作用。据不完全统计,今年以来,北京、上海、广州、天津、山东、海南等地陆续颁布充电桩营运补贴政策。近期,不少地方也加快了充电桩的建设步伐。

以大连市为例,大连作为国家新能源汽车“十城千辆”工程首批试点城市,电动汽车及充电基础设施建设一直呈现较快增长趋势。4月10日,大连市相关部门与国家电网大连供电公司共同签署《合作框架协议》。协议以充电基础设施与电动汽车发展、智慧交通和智慧城市建设为基础,涉及充电桩发展规划政策、延伸充电服务网络、推广有序充电等内容,加快“新基建”发展战略中大连充电基础设施建设步伐,缓解充电桩未来紧缺的局面。

据悉,大连地区目前新能源纯电动汽车保有量超过8500辆;公共服务充电桩3251个,私家车充电桩3060个。充电基础设施当前基本可满足新能源汽车出行需求。但未来5年,大连市计划再推广18万辆新能源汽车,届时,全市网约车将全部为新能源车,预计将存在22.5万个充电桩建设缺口。对此,国家电网大连供电公司加大充电桩投资建设力度,不断满足未来新能源汽车大幅增长的需求。

产业链受益

近期,充电桩概念股表现抢眼。Wind数据显示,在4月13日至4月17日的五个交易日,充电桩指数涨幅为4.21%。这期间,相关概念股也走出一波强势上涨行情,如电南自累计上涨43.03%。

充电桩产业链涉及到上游充电桩及充电站建设和运营所需设备的生产商、中游的充电运营商和下游的整体解决方案商,随着充电桩产业发展重回快车道,上下游产业链将直接受益。此次,国家电网年内建成各类充电设施7.8万

个,将极大促进电源类产品、零部件生产制造以及车后服务上下游产业需求

恒大集团首席经济学家任泽平在其报告中指出,假设国内充电桩市场占全球充电桩市场份额的40%,2020年至2030年国内充电桩设备和服务市场规模将超过5000亿元,有望成为“新基建”的重要抓手之一。

相关产业链公司也持续发力充电桩业务。近期,不少上市公司通过交易所互动平台披露相关业务情况。

例如,东方电子表示,公司自进入充电桩行业以来,在直流、交流充电桩产品领域积累了丰富的研发和项目经验并取得了多项技术专利。公司充电桩产品涵盖了单枪输出、双枪轮充输出、双枪功率分配输出、双枪同步充电(公交系统客户专用)等系列;其中,充电机的功率变换单元遵循模块化设计的原则,可灵活配置成15KW到360KW的功率输出,满足不同容量电动汽车的充电需求。

金杯电工表示,公司旗下子公司能翔巴士主要以充电站的形式为新能源汽车提供充电服务,目前正在运营17个充电站。

英杰电气称,下属子公司蔚宇电气生产销售充电桩系列产品,很快研发出自主知识产权的充电桩产品,申请并拥有了多项专利技术。但目前该公司的充电桩产品仍处于市场开拓阶段,增强品牌知名度和影响力是其当前的主要任务。

作为电动车的龙头,特斯拉在充电设施布局上持续发力。2019年12月,特斯拉在国内的首座V3超级充电桩在上海金桥超级充电站建成并正式对外开放。特斯拉不断加速部署超级充电网络,2019年全年共开放112座超级充电站、874个充电桩。至此,在中国大陆建设的超级充电桩数量累计突破2300个,目的地充电桩已突破2100个,形成了横跨东西、纵贯南北的密集充电网络。随着国产特斯拉的大批量交付,2020年会有更多的超级充电站陆续开放。特斯拉计划2020年在国内继续新增4000个以上超级充电桩。

值得注意的是,中国最大的汽车经销商集团广汇汽车也开始涉足充电桩业务。2019年底,广汇汽车与国网电动汽车服务有限公司合资成立国网广汇(上海)电动汽车服务有限公司,积极拓展新能源汽车充换电服务及其他新能源汽车后服务市场,通过将智慧车联网平台与智能充换电服务连通,共享充换电设施资源,打造新能源汽车充电、出行、能源一体化服务链条,进一步降低电动汽车使用成本,构建新能源汽车全价值链服务体系。

国盛证券认为,充电桩运营市场跟随新能源车保有量数量扩大,运营企业有望以更加针对性和多样化的增值服务方式实现用户价值变现,全市场空间大,具备蓝海潜力。

拉动新能源车消费

受多种因素影响,2019年我国新能源汽车销量出现近十年来首次同比下降的局面。加之受到整体车市的影响,新能源汽车消费遭遇挑战。中汽协4月10日发布的数据显示,2020年3月,新能源汽车销售(不含特斯拉)完成5.3万辆,同比下降53.2%。

近期,国家及各地也较密集地出台系列政策,促进新能源汽车消费。这其中,包括将2020年年底到期的新能源汽车购置补贴和免征车辆购置税政策延长2年;进一步放宽新能源汽车生产企业及产品准入门槛等政策。此外,多地宣布拟发放新能源汽车购买补贴,进一步激发新能源汽车市场活力。

业内人士表示,此次充电桩等基础设施建设如果能加快推进,将成为汽车消费的新热点,也会给国内汽车市场带来新机遇,帮助新能源汽车市场回暖。车企应抓住机会,加大创新投入,进一步提升竞争力。

利好不止于此,更多政策正在落地。生态环境部大气司副司长吴险峰在4月9日举行的国务院联防联控机制新闻发布会上表示,要在公交、出租、环卫、邮政、轻型物流、通勤车辆方面大力推广新能源汽车的应用。上述业内人士表示,新能源汽车在更多行业的推广使用,对充电桩的建设与完善提出更高要求。两者之间互为支撑、互相促进。

国家电网新闻发言人王延芳表示,国家电网此次重点加强城市公共区域、居民小区、专用市场等重点区域的充电桩设施建设,今年新增充电桩7.8万个,据测算可以带动新能源汽车消费超过200亿元。