



新华社图片 制图/韩景丰

## 多家车企积极投身“新能源汽车下乡”

□本报记者 崔小粟

7月18日,中国电动汽车百人会理事长陈清泰在汽车市场与消费论坛上表示,预计到2030年农村汽车千人保有量有望达到160辆,总保有量将超过7000万辆。新增的产品可能导向电动汽车,预计以小型经济型电动车为主。

在政策的推动下,多家车企的相关车型将参与新能源汽车下乡活动,包括北汽新能源EC3、长城欧拉R1和欧拉IQ、上汽通用五菱宝骏E100等。

### 小型经济型电动车为主

陈清泰认为,中小城市和农村地区可能直接跨过燃油车时代,以电动化来满足中小城市与农村居民机动化的需求。“近十年左右,农村地区A0级和A00级私家车进入增长期,百户汽车保有量从2013年的9.9辆增长至2018年的22.3辆。按照农村居民可支配收入年均增长10%测算,到2030年农村汽车千人保有量有望达到160辆,总保有量将超过7000万辆。新增的产品完全有可能导向电动汽车。”陈清泰预计,以小型经济型电动车为主,未来三四线城市和农村“存量替代”和“新增”可能形成千万辆级的电动汽车市场。

中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟表示,调查发现,农村居民对电动汽车的要求有三要素:电动汽车要同时解决生活和生产需求、价格在5万元至7万元左右、基本里程在200公里。

《中国农村地区电动汽车出行研究报告》指出,未来3-5年,多数企业在农村地区布局的货车产品将以微面、微卡和轻卡为主,主要参数为续航里程200-350公里、电池电量50-80kWh、额定载重量0.5吨-1.5吨。

陈清泰表示,我国电动汽车还处于成长期,动力电池、驱动电机、电力电子、控制系统等关键零部件和材料有待形成规模经济。经济型小型电动汽车数量庞大、基本采用国产零部件,可以扩大我国电动汽车产业的“盘子”,有效推进我国相关零部件和材料形成规模优势,实现产量增长、成本下降、市场扩大的良性循环,提高电动汽车的性价比,增强我国汽车产业的竞争力。建议鼓励企业有针对性地开展适合农村经济能力和多场景应用化的产品。

### 政策推动

7月15日,工业和信息化部、农业农村部、商务部决定联合开展新能源汽车下乡活动。活动时间从2020年7月到2020年12月。通知要求,活动期间地方人民政府发布本地区支持新能源汽车下乡等有关政策。

多家车企将参与新能源汽车下乡活动,包括北汽新能源EC3、长城欧拉R1和欧拉IQ、上汽通用五菱宝骏E100、宝骏E200、宏光迷你EV、长安奔奔E-star、奇瑞EQ1、江淮IEV6E、比亚迪元等。

据中国汽车工业协会方面介绍,汽车生产企业要选择外观漂亮、空间合适、配置丰富、安全可靠、性价比优异、出厂价在10万元以下的车型参加新能源汽车下乡活动。企业承诺车辆售价在扣除国家购置补贴的基础上,给予一定的下乡特殊让利。企业和地方政府合作,为车主安装充电设施,并配置一定数量的快充设施。同时,探讨企业间合作,建立和健全覆盖乡村的新能源汽车销售服务体系,创新维修服务网点共享和售后服务体系。

中国汽车工业协会副总工程师许海东表示,本次下乡活动,新能源汽车生产企业主动让利,优惠幅度不一,平均优惠2000元-5000元左右,不同的车型有所差别。同时,会有一些保修里程、安装充电桩等方面的优惠政策。

中国汽车工业协会发布的数据显示,新能源汽车销量已实现连续12个月下跌。今年上半年,中国新能源汽车销量39.3万辆,同比下降37.4%。东吴证券指出,本次参与下乡活动的车型为各车企入门级A00及A0级电动汽车,售价5万-7万元,主要在广西、山东、河北、安徽等地区销售,续航里程300公里左右,足以满足农村的日常代步需求。经济性实用性领先,在三四线及以下地区有望替代低速车,加速电动车市场下沉。本次政策有望复制2009年汽车下乡效果,刺激下半年自主品牌电动车销量增长。

## 资金疯抢宁德时代定增股份

# 动力电池市场格局将加速重构

□本报记者 崔小粟

### 38家投资者追捧

即不低于129.67元/股。

上述价格反映出这场再融资竞争激烈。境内外38家投资者对本次认购追捧,包括JP摩根、美林国际Merrill Lynch International、UBS AG(瑞士联合银行集团)等外资机构;华夏、博时、鹏华等国内头部基金公司以及上汽集团旗下的上汽沃臻(上海)资产管理有限公司等产业资本,总申购金额达1091亿元。

最终高瓴资本管理有限公司、本田技研工业(中国)投资有限公司、太平洋资产管理

有限责任公司、UBS AG、北信瑞丰基金管理有限公司、J.P.Morgan Securities plc等9家机构成功获配。其中,高瓴资本获配100亿元,本田获配37亿元,UBS、摩根等机构“瓜分”剩余的约60亿元。

多家机构给出了超过160元/股的价格,高瓴资本进行了三次报价,每次认购金额都为100亿元,最高报价为161.98元/股。此次发行完成后,高瓴资本管理有限公司-中国价值基金(交易所)成功进入宁德时代前10大股东名单,持股比例为2.27%。

### 宁德时代订单将释放

投放。

从目前情况看,宁德时代的国内动力电池市占率超过50%,且连续3年位居全球首位,并成功进入大众、宝马等高端供应链。2019年,宁德时代动力电池累计出货32.5GWh,占全球市场的27.87%。

今年以来,宁德时代股价持续上涨,累计上涨79%,总市值超过4300亿元。招商证券指出,在全国汽车销量占比60%的合资品牌中,

宁德时代已占据先机,在德系、美系、韩系合资企业中均占据较大份额。

东吴证券指出,随着2020年至2021年海外品牌新车型密集上市,宁德时代的订单将释放。预计宁德时代2020年出口有望达到5-6GWh,2021年受益于大众MEB平台、宝马新车型上市,出口规模预计翻倍以上增长。长期看,预计宁德在海外有望取得20%以上的份额,在全球范围竞争力领先。

### 海外车企在华市场发力

为何车企此时集中绑定我国动力电池企业?中关村新型电池技术创新联盟秘书长、电池百人会理事长于清教向中国证券报记者表示,汽车行业外资股比进一步放开,同时电动汽车充电桩纳入“新基建”及多重促汽车消费政策的东风。“国内新能源电池产业链相对健全,行业基础人才储备庞大,技术创新能力大幅提升。同时,消费者对新能源汽车的接受程度相对其他国家和地区要高。在这个时间点加速在华布局,深度绑定中国的电池工厂,保障供应链安全的同时,本土化布局有助于降本增效,提升市场占有率。”于清教说。

伊维智库研究总监吴辉向中国证券报记者表示,中国成为全球最重要的动力电池生

产和制造国家,如果不绑定中国的动力电池工厂,未来新能源汽车渗透率达到30%以上时,电池环节可能会制约整车厂的发展。投资中国电池厂主要为布局中国新能源汽车市场。整车厂要抢占中国市场,对关键零部件的国产化比例会有一定要求。

对于动力电池市场格局是否重构,于清教表示:“目前我国动力电池市场格局第一梯队排名相对稳定,第二、第三梯队企业竞争激烈,排名波动较大。订单是企业生存之本,背靠车企的动力电池企业,订单方面自然多了一重保障。有了车企巨头的背书,就有了进入更多海外车企及自主品牌车企供应链的敲门砖,上位的几率更大。”

动力电池巨头宁德时代日前公布了定增结果,获得38家投资者追捧,总申购金额达1091亿元,最终9家机构成功获配。其中,高瓴资本获配100亿元成为最大赢家,本田斥资37亿元认购1%股份。

近期,跨国车企纷纷加大与中国汽车动力电池供应商的绑定。业内人士指出,与跨国车企绑定上位几率更大,这些汽车动力电池供应商有望进入更多海外及自主品牌车企供应链。国内动力电池市场格局将重构。

公告显示,宁德时代本次共发行人民币普通股(A股)1.22亿股,全部采取向特定投资者非公开发行股票的方式发行。本次非公开发行价格为161元/股,募集资金净额为人民币196.18亿元,锁定期为6个月。

此次发行价格相当于申购报价日(7月6日)前20个交易日均价163.81元/股的98.28%,相当于发行底价129.67元/股的124.16%。本次非公开发行的定价基准日为发行期首日,即7月2日。发行价格不低于发行期首日前二十个交易日公司股票均价的80%,

本田此次认购了宁德时代1%股份,斥资37亿元。其161.5元/股的报价比最终发行价格高出0.5元/股。

近日,宁德时代宣布与本田签署战略合作协议,本田拟参与公司此次定增并获得1%的股份,双方拟围绕动力电池的研究开发、供应、回收再利用等领域深化合作。宁德时代将向本田在中国生产的纯电动汽车(BEV)供应动力电池,产品预计于2022年在中国市场

除了宁德时代,还有多家中国动力电池企业在全球范围内崭露头角。据智研咨询统计,在2019年度全球动力电池出货量排名前10的企业中,中国企业有5家,分别是宁德时代、比亚迪、远景AESC、国轩高科和力神电池。另有2家日本企业和3家韩国企业。这10家企业占据全球85%的市场份额。

值得注意的是,近期跨国车企纷纷与中国汽车动力电池供应商绑定。5月28日,大众汽车(中国)投资有限公司收购国轩高科26.47%的股份,成为第一大股东。7月3日,梅赛德斯-奔驰宣布与孚能科技(赣州)有限公司深化战略合作,并收购了孚能科技3%的股份。

# 广汇汽车做大做强二手车业务

□本报记者 宋维东

新车销量增速下降,但汽车后市场具备潜力,二手车业务成为汽车经销商抢占的空间。广汇汽车副总裁兼董事会秘书许星日前接受中国证券报记者专访时表示,作为汽车经销行业龙头,公司将充分发挥资源、渠道、专业、服务等综合优势,进一步做大做强二手车业务,提升公司发展空间,引领行业发展。

### 战略布局

近年来广汇汽车快速发展,成为全球最大的汽车经销商集团、中国最具规模的豪华乘用车经销与服务集团。

同时,广汇汽车瞄准二手车业务广阔市场,充分发挥汽车经销行业龙头优势,早在2012年就快速切入二手车业务,并成为中国汽车经销商中最大的二手车交易代理服务实体集团。

2016年至2018年,广汇汽车分别实现二手车代理交易9万台、20.33万台和30.27万台,同比分别增长97.59%、125.84%和48.88%。2019年公司累计实现二手车销量32.84万台,同比增长8.47%,超过全国二手车年交易量增长水平。

“在汽车由增量市场过渡到存量市场的关键期,二手车业务的重要意义不言而喻。发展二手车业务方面,公司坚持产业化、规模化,依托既有的规模优势,加大投入,分析欧美市场的成熟经验,提升标准,优化服务。”许星表示,业务规模效应给公司带来成本优势;同时,与主机厂合作,拥有认证补贴、置换等支持和强有力的品牌保障。公司充分利用覆盖全国的业务网点,发

挥30余家专业二手车线下服务中心的作用,在检测、整备、认证、销售等方面提供全方位服务。

此外,公司凭借在汽车经销行业的多年积累及地位,拥有巨大的客流资源。公司在新车端、汽车金融端及线上客户资源方面的优势,都是其他二手车电商平台及二手车卖场难以比拟的。

许星说:“发展二手车业务时,公司可以将车源、客流、管理、金融服务等资源转化为效益。扩大二手车业务规模成为公司发展的重大驱动因素,也是业绩增长的需要。”

广汇汽车不断完善店面相关岗位的全员收车制度,健全全流程管理体系,确保车源数量和质量,立足全国性渠道的丰富车源、成熟的拍卖系统及多年打造的线下专业连锁化二手车交易服务中心。

值得一提的是,广汇汽车全资附属公司广汇国际去年成为首批取得二手车出口资质的企业,并完成向非洲的二手车出口,实现公司二手车业务走向国际的第一步。

### 市场空间大

业内人士表示,二手车交易量及活跃程度是衡量汽车市场成熟度的重要指标。

以美国为例,成熟的二手车市场呈现特约经销商、独立经销商和个人(C2C)三足鼎立局面,析出率(二手车的交易量除以当年年末的汽车保有量)约为14%,而我国约为6%。“未来几年国内市场的析出率如果提高到10%,二手车交易增量可观。”许星说。

在欧美汽车市场,新旧车比为1:3,卖出1

辆新车的同时会有3辆二手车被销售;而在我国仅为3:1,差距较大。

上述人士表示,随着我国人均汽车保有量逐渐提升,将带动二手车市场发展。

相关数据显示,截至2019年末,我国汽车保有量为2.54亿辆,比美国少2000多万辆,为二手车市场发展奠定了基础。2019年,全国二手车交易1492.28万辆,同比增长7.96%;全年交易额达9356.86亿元,同比增长8.76%。

近年来,我国陆续出台了一系列政策规范和政策支持二手车市场发展。2019年印发的《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019年)》提出,进一步落实全面取消二手车限迁政策并对二手车经销企业销售二手车落实适用销售旧货的增值税政策。今年以来,面对新冠肺炎疫情带来的不利影响,国家出台了刺激汽车消费的举措,对二手车经销企业销售旧车,从2020年5月1日至2023年底减按销售额0.5%征收增值税。

东吴证券认为,二手车交易增值税由销售额的2%降到0.5%,预计2020年减税额总计约150亿元,将有力缓解二手车行业多年发展的痛点,有望促进二手车优秀企业做大做强。

未来随着二手车限迁政策的逐步推进,将极大地促进二手车流通。业内人士表示,在多重利好因素的综合刺激下,我国二手车市场将保持快速增长。各大汽车经销商的利润结构将顺应成熟市场的发展趋势,未来一段时间将逐渐改变。新车销售对利润的贡献度将逐步降低,备件和售后服务业务将上升,二手车业务和金融保险等衍生业务的利润贡献度将快速增长。