

特斯拉跟进降价 新能源车价格战白热化

新能源汽车价格战持续升温,市场竞争进一步加剧。4月21日,特斯拉中国宣布,特斯拉Model 3、Y、S、X全系产品在中国内地均降价1.4万元。其中,Model 3起售价降至23.19万元,仅比小米SU7标准版贵1.6万元。事实上,4月以来已有多家新能源车品牌宣布降价,涉及众多新车型。

专家表示,北京车展即将举行,新产品陆续发布使得市场供给进一步丰富。“车市以旧换新政策将逐步落地,叠加多个新车型发布,有望推动二季度车市销量增长。”

● 本报记者 李媛媛



视觉中国图片

特斯拉交付量不及预期

特斯拉Model 3、Y、S、X全系产品降价1.4万元,这是特斯拉今年以来在中国内地市场第二次大规模降价。

4月21日,特斯拉中国网站显示,Model 3焕新版起售价降至23.19万元,Model 3长续航焕新版起售价降至27.19万元,记者注意到,今年以来Model 3焕新版降价近3万元。

同时,Model Y后轮驱动版起售价降至24.99万元,Model Y长续航版起售价降至29.09万元,Model Y高性能版起售价降至35.49万元。今年以来,Model Y在中国内地市场进行了多次价格调整。4月20日,特斯拉美国网站显示,美国市场Model Y全系降价2000美元。

特斯拉大规模降价或与其一季度交付不及预期有关。一季度,特斯拉交付量出现近四年来首次下降,交付38.7万辆汽车,远低于市场预期的45.85万辆。

另外,特斯拉近日宣布,为降低成本及提高生产力,将在全球裁员10%,本次裁员人数将达1.4万人。有分析师表示,继2024年第一季度交付量下滑后,特斯拉第二季度交付量可能再次下降。

今年一季度,特斯拉中国交付汽车22.1万辆,贡献了特斯拉全球近六成交付量。2024年春节后,中国新能源汽车市场价格战不断加剧。业内人士表示,特斯拉此次大规模降价,是为了应对激烈的市场竞争。

车企纷纷以价换量

自小米SU7上市以来,车企纷纷以价换量抢占市场份额,新车型调整定价频繁出现,新能源汽车20万元-30万元价格带竞争异常激烈。

中国证券报记者不完全统计,4月以来,已有超过10个新能源车品牌宣布降价,部分车企推出置换补贴、零利息、零首付等促销活动。

4月1日,问界宣布新M7限时优惠1万元-2万元。优惠后,问界新M7的价格为22.98万元至31.98万元。随后,蔚来、小鹏、奇瑞等纷纷推出置换补贴活动。其中,蔚来推出10亿元油车置换补贴活动。4月20日,小鹏汽车宣布,推出限时5亿元购车补贴活动,覆盖小鹏G9、G6、P7i、2024款小鹏P5共计四款车型。

部分新车型下调指导价。4月18日,理想汽车旗下首款售价30万元以上的车型理想L6上市,起售价为24.98万元。据理想汽车商业副总裁刘杰介绍,理想L6起售价原定为25.98万元。

日前,小鹏汽车宣布,旗下中型SUV小鹏G6全新580公里长续航Plus版车型正式上市,指导价为19.99万元,限时优惠价为17.99万元,相比老款入门级版本售价下降2.6万元。

新能源汽车价格战激烈,成为2024年以来车市的鲜明特征。乘联会秘书长崔东树介绍,2024年一季度,降价车型数量已超过2023年全年的六成,主要是纯电动和插混等新能源车降价,燃油车降价很少。

新能源汽车大规模降价,将进一步挤压燃油车市场份额。乘联会数据显示,4月份上半个月,新能源乘用车零售渗透率为50.39%,首次超过传统燃油乘用车。

市场供给进一步丰富

伴随车市价格战持续升温,消费者观望情绪加重。“价格战对短期销量的促进作用并不明显。”崔东树认为。

“最近来咨询的顾客较多,但实际上下单的并不多。”4月21日,小鹏汽车销售人员刘裕(化名)告诉记者。

崔东树对记者表示,车市降价频繁,对相关车企利润有较大影响。今年1-2月份,汽车行业利润率降至4.3%,处于历史低位水平。价格战对行业利润损害较为明显。行业应该保持良性、合理的竞争,以高品质的产品和技术创新突破为竞争点。

业内人士表示,2024年是新能源车企稳脚跟的关键年,竞争将异常激烈。同时,随着电池关键原材料碳酸锂价格下跌,电池成本降低,造车成本有所下降。

北京车展临近,车企将陆续发布新车型,有望带动二季度销量增长。据了解,新能源车仍是本届车展主力军。本届车展将覆盖117个全球首发车型及41个概念车型,参展的新能源车型将达到278个,市场供给将进一步丰富。

“二季度,车市以旧换新政策会逐步落地,叠加北京车展将发布多个新车型,二季度车市销量预期较好。”中汽协副秘书长陈士华告诉记者。

氢能汽车推广应用有望加快

● 本报记者 刘杨

氢能和燃料电池产业迎来新的发展机遇。4月21日,中国科学技术协会主席万钢在2024世界内燃机大会上致辞称,作为氢能应用最直接的突破口,燃料电池发动机技术加速创新和推广应用,将加速商用车电动化、低碳化进程。

今年以来,四川、山东、河南、广东等地发布氢能产业支持政策,特别是加强氢能在交通领域的示范应用,氢能技术产业化进程进入“快车道”。多位业内人士认为,在政策的推动下,氢能汽车推广应用将加快。

强化燃料电池技术研发

“以氢能燃料电池引领内燃机创新发展,适度超前建设氢能供给体系,以重大科技示范工程加速燃料电池发动机技术的创新和推广应用,将加速商用车电动化、低碳化进程。”万钢表示。

中国能源研究会理事长史玉波在接受中国证券报记者采访时表示,氢能与燃料电池技术的发展及应用,将成为推动我国经济社会发展的新动能,应围绕氢能与燃料电池技术,加强技术研发,完善关键材料及核心部件布局,强化供给侧综合实力。

从上市公司层面看,业务涉及氢燃料电池装备产品的科威尔业绩表现喜人。2023年,公司实现营收5.29亿元,同比增长41%;归母净利润为1.17亿元,同比增长88.14%。公司表示,燃料电池行业需求有所回暖,制氢电解槽行业火爆,公司氢能板块收入同比增长35.97%。

亿华通主营燃料电池系统的研发和销售,目前盈利能力欠佳。2023年,公司营收为8.01亿元,同比增长8.48%;归属于上市公司股东的净亏损为2.43亿元。在氢燃料电池方面,亿华通已与头部整车厂商开展合作。

东北证券研报显示,今年一季度,我国氢燃料电池车产销量达到历史同期最高水平。中汽协数据显示,一季度氢燃料电池车产销量均迈上千辆大关,分别同比增长33.4%和14.7%。

业内人士认为,伴随氢燃料电池车和用氢成本稳步下降,今年氢燃料电池车投放有望超过2023年。中汽协数据显示,2023年全国氢燃料电池车产销量分别为5668辆和5805辆,分别同比增长55.3%和72%。

推动氢能源车示范应用

多地以应用为导向,推动氢能产业发展。4月16日,四川省研究进一步推动绿氢全产业链发展及推广应用工作会议召开。四川省省长黄强表示,促进水风光氢天然气等多能互补,深化拓展绿氢全产业链布局,大力推广示范应用,积极抢占未来新赛道。

四川省交通运输厅有关负责人表示,下一步将加大引导力度,探索氢能源汽车通行高速公路费用全免,同时鼓励有条件的城市全域推进氢能源设备更新。

在此之前,山东省交通运输厅、山东省

发展改革委、山东省科学技术厅三部门发文称,自2024年3月1日起,对本省高速公路安装ETC套设备的氢能源车辆免收高速公路通行费,试行2年。

“降低氢能车辆运营成本,将直接调动相关企业的积极性。”济南绿动氢能总经理陈颖在接受记者采访时表示,来公司咨询氢能汽车租赁业务的客户显著增加,公司将积极搭建更多应用场景,推动氢能车辆市场化推广等相关工作。

近年来,我国氢能产业发展明显提速,《氢能产业发展中长期规划(2021-2035年)》《氢能产业标准体系建设指南(2023版)》《关于开展燃料电池汽车示范应用的通知》等专项政策接连出台,燃料电池及其关键零部件技术逐步成熟并实现产业化应用。

随着氢能产业发展向纵深推进,产业链面临的问题和关键卡点。

亿华通董事长张国强在接受中国证券报记者采访时表示,氢能应用尚处于早期阶段。氢能储运以高压气态方式为主,储运效率低。同时,基础设施不健全,进一步阻碍了氢能产业发展。张国强建议,继续扩大燃料电池汽车示范城市群数量,将经济基础好、氢源丰富、产业配套基础好的地区纳入燃料电池汽车示范城市群,推广燃料电池汽车。

完善加氢站网络布局

今年3月,国家能源局印发的《2024年能源工作指导意见》提出,编制加快推动氢能产业高质量发展的相关政策,有序推进氢能技术创新与产业发展,稳步开展氢能试点示范,重点发展可再生氢能源制氢,拓展氢能应用场景。

近期,氢能产业发展持续取得突破。4月17日,中国证券报记者从中国石化获悉,中国石化的两台氢能重卡近日成功完成从北京到上海的跨省长距离运输测试。

业内人士透露,氢能重卡具有补能速度快、适合长途重载运输的特点。此前,受加氢站站点不足等因素影响,氢能重卡局限于短途公路运输等相关场景。本次由中国石化主导的氢能走廊全程超1500公里,氢能重卡的应用取得里程碑式进展。

中国石化方面介绍,公司依托传统加油站网络优势,布局加氢站网络。“下一步,公司将联合整车企业、氢燃料电池系统企业、大型物流企业、氢能源及加氢站运营企业等,逐渐连点成线、连线成面,巩固和完善氢能产供销网络,持续探索可推广、可持续发展的商业模式,引领氢能产业链高质量发展。”

3月21日,由中车长春轨道客车有限公司自主研发的我国首列氢能源市域列车在吉林长春完成试跑。这是我国首次实现时速160公里氢能源列车全系统、全场景、多层次性能验证,标志着氢能在轨道交通领域应用取得新突破。

中车长客国家轨道客车工程研究中心新技术研究部副部长王健介绍,此次氢能源市域列车成功完成试跑,实现了列车全场景、多层次性能验证,为今后进一步开展更高等级、更长续航里程的氢能源动力列车研发打下了良好基础。

聚焦技术研发和创新

锦好医疗打造助听器龙头企业

● 本报记者 武卫红

4月19日,锦好医疗2023年业绩说明会在中国证券报·中证网成功举行。报告期内,公司持续加大研发投入,研发费用同比增长超5成,研发投入强度持续维持高位。锦好医疗董事长王敏表示,公司不断加强芯片、算法、数字助听器的研发与应用,第一代芯片已量产应用。按照规划,公司将持续加强技术研发和创新,继续推进自主品牌建设,打造国产助听器龙头企业。

研发投入强度维持高位

锦好医疗于2021年登陆北交所,是北交所首批上市企业之一,也是我国助听器行业首家上市企业。公司专注于助听器产品的研发、生产及销售,产品出口到全球90多个国家和地区。海关统计数据显示,2023年,公司助听器出口销售数量占全国助听器出口销售数量的10.20%。

2023年,锦好医疗实现营业收入1.75亿元,实现归属于上市公司股东的净利润1173.99万元。公司产品外销占比超过90%,主要市场位于欧美地区。2023年,欧美地区市场需求下降,导致公司营业收入有所下滑。

为进一步构筑技术壁垒,提升核心竞争力,报告期内,锦好医疗持续加大产品研发,全年共投入研发费用2360.13万元,同比增长51.18%;研发投入占比为13.50%,研发投入强度持续维持高位。截至报告期末,锦好医疗拥有163项专利和9项著作权。报告期内,公司OTC自适应助听器获得美国FDA 510(k)的批准,成为中国第一家获批FDA 510(k)的助听器企业,有利于提高公司产品在美国市场的综合竞争力,有望对公司未来经营产生积极影响。此外,公司获得ISO13485医疗器械质量管理体系证书以及欧盟CE认证等。2023年11月,公司荣获“国家知识产权优势企业”称号。

近期,锦好医疗广东省数字助听器工程技术研究中心经过专家评审和网上公示等程序,获得广东省工程技术研究中心的认定。锦好医疗表示,被认定为2023年度广东省工程技术研究中心,有助于公司进一步聚集人才,不断提升科研水平和科技成果转化能力,增强公司的市场竞争优势。公司将以此为契机,不断加强科技创新,提升公司科研水平,加快产业升级进程,提高综合竞争力。

持续突破核心技术

锦好医疗成立于2011年,公司深耕助听器领域,拥有数字助听器芯片设计和算法研究开发能力。自成立以来,公司先后获得广东省高新技术企业、惠州市仲恺高新区“瞪羚企业”和工信部第三批专精特新“小巨人”企业等称号。目前,公司研发团队约有80余人,占员工总数的21.13%,主要从事芯片、算法、软件和硬件开发等研发工作。

报告期内,公司持续加强自主技术积累和核心关键技术突破,并不断推进助听器自研芯片的应用和自主算法的优化、迭代,在低功耗、结构声学、电子声学、声音处理算法等技术方面达到国际先进水平。同时,公司积极开发远程验配、自验配和智能化技术,进一步筑牢“护城河”。

2023年,锦好医疗建立了声学实验室和听力学实验室,配备专业研发人员,进一步加强助听器技术的基础研究、临床应用研究和制造工艺研究,并进行助听器功能的主观测试与评估。同时,依托声学实验室和听力学实验室,公司将初步建立声学数据库。此外,公司成功开发无按键超小助听器声波控制技术、助听器专用芯片与通用蓝牙芯片合封集成技术等多项行业领先技术,并应用于产品当中。

按照计划,今年锦好医疗将进一步提升产品体验、提高品质稳定性和可靠性,优化成本、完善工艺测试。同时,公司将持续加大研发投入,降低助听器功耗,提升助听器续航时间,提升终端客户的满意度。此外,公司将重点研究耳鸣管理、无线充电、蓝牙5.2、OTA在线升级等技术,并将相关技术逐步应用到助听器当中。

进一步提升品牌影响力

随着全球人口老龄化加剧,近年来助听器产品渗透率不断提升,未来市场规模有望扩大。在持续加强研发创新的同时,锦好医疗将抓住行业发展的红利,发力渠道、服务和销售,打造自主品牌,推动业绩稳定增长。

在海外市场拓展方面,锦好医疗助听器产品已出口至90余个国家和地区,覆盖欧洲、亚洲、美洲等市场,在国际市场具备较强的竞争力。为进一步提升品牌影响力,公司组建了海外线上自主品牌团队,以独立站和亚马逊平台为阵地,主攻线上市场。同时,公司组建了海外渠道部,对接商超、药房等渠道,将自主品牌打入欧美线下市场。为全力支持海外市场拓展,公司还积极取得销售地国家的体系认证或产品注册,并在海外新设子公司或办事机构。

国内市场方面,2023年,公司积极拓展网点布局,全年共扩张12家门店,在深化线下验配服务的同时,进一步发展自主品牌。截至2023年末,公司已开设15家线下自营门店和3家线上网店。

锦好医疗表示,未来公司将持续加强直营门店建设,完善销售网络,加大品牌推广力度,同时持续提升线下门店人员的专业水平和服务能力。



锦好医疗声学实验室

公司供图