

## 独立品牌密集发布 传统车企进入“翻牌”时间

新能源汽车产业发展的浪潮、资本市场的火爆、政策的扶持,显然让传统燃油车巨头们坐不住了。而这一次,他们集中发力,或将很大程度上影响中国新能源汽车的市场格局。

几乎一夜之间,中国燃油车巨头们纷纷加入到了高端新能源汽车市场的争夺之中。10月24日,北汽旗下高端新能源汽车品牌ARCFOX(中文名:极狐)首款车型ARCFOX αT正式开售。11月14日,长安汽车宣布,将联合华为、宁德时代共同打造一个高端智能汽车品牌。11月20日,广汽旗下埃安品牌宣布正式独立,广汽集团总经理冯兴亚说,独立后的埃安对标的就是特斯拉。11月25日,东风汽车旗下高端品牌岚图宣布其首款车型“岚图FREE”正式下线;11月26日,上汽集团推出了新的高端智能电动车品牌“智己汽车”,而在今年5月份,上汽刚刚发布了专注于中高端新能源车市场的全新R标,并在8月13日推出了首款旗舰轿车ER6……

为什么燃油车的大佬们会在此时,扎堆推出高端智能电动车品牌呢?

简单来说,现在到了“翻牌”的时刻。中国新能源汽车市场在过去几年持续高速发展,2012年时,国内新能源汽车的销量尚不足1万辆,但到2019年却已经突破了120万辆,占到了全球新能源汽车销量51%。而今年,新能源汽车的明星车企们,更是销量大幅上涨:蔚来1-11月累计交付高达3.63万辆,同比上涨111.1%;小鹏汽车1-11月累计交付2.13万台,同比增长87%;理想ONE1-

11月交付2.6万辆;比亚迪“汉”上市即成爆款,如今已月销过万;特斯拉仅一款Model 3在1-10月的销量就高达9万多辆……

在资本市场,新能源车更是今年的“当红炸子鸡”。成立仅17年的特斯拉,虽然年销量不到丰田汽车的三十分之一,收入不足丰田的十分之一,其市值却几乎相当于丰田、奥迪、戴姆勒与通用四大车企市值总和。比亚迪股价今年涨幅一度突破300%,市值超过了5000亿人民币;成立仅6年的蔚来汽车,市值比奔驰母公司戴姆勒还要高,位居车企全球第五;小鹏汽车的市值前几日一举飙升至520亿美元,超越百度成为美股中概股市值第7高的公司……

另外在政策层面,11月2日国务院发布的《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》提出,到2025年,新能源汽车新车销售量要达到汽车新车销售总量的20%左右,2035年,纯电动汽车要成为新销售车辆的主流。此重磅文件一出,新能源汽车产业又是一片欢腾。

新能源汽车产业发展的浪潮、资本市场的火爆、政策的扶持,显然让传统燃油车巨头们坐不住了。而这一次,他们集中发力,或将很大程度上影响中国新能源汽车的市场格局。

目前中国新能源汽车市场上的主要力量,依然是传统车企。以今年1-10月的新能源汽车销量十大产品来看,除了销量累计9万多辆的特斯拉Model 3,以及累计销量2.3万辆的蔚来ES6和累计销量2.1万辆的理想ONE,其他7个产品都来自传统车企。不过

实际上,大多传统车企的新能源产品售价都在20万以下,并非真正意义上的高端产品,比如五菱宏光的MINI EV最高售价只有3.88万、奇瑞的EQ也只有6万左右。另外像北汽新能源产品之所以销量高,并非产品力多么强,而是依赖大额度的补贴、地方政策保护以及大客户采购。

从目前市场格局来看,高端新能源汽车市场,主要的玩家是特斯拉、比亚迪以及蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车等几家造车新势力。它们的产品目前也代表着新能源汽车产品力的最高水平。与特斯拉以及造车新势力在中高端新能源汽车市场对垒,传统燃油车巨头们胜算几何?

从企业实力层面而言,他们完全可以吊打这些新兴的造车企业。因为不论是在资本、供应链还是生产体系、销售渠道、售后服务上,传统车企的实力都很强大。像特斯拉曾因为产能问题让其创始人马斯克备受煎熬,小鹏汽车创始人也为了厂房建设殚精竭虑,但这些对传统车企而言,显然根本称不上问题。再比如传统车企的一款新车,可以很快铺遍全国4S店,但这对于包括特斯拉在内的造车新势力而言,显然是不可能实现的。

从产品力角度看,造车新势力的产品目前很受市场追捧,可以说既叫好又叫座。但仔细审视这些产品,可以发现其核心部件大多是采购自第三方。你可以采购,本身就拥有供应链优势的传统车企也自然可以采购,而且甚至价格可能更低。

或许有人会认为新兴造车势力在产品

智能化方面要强于传统车企,从现在的产品来看,确实如此。不过最近传统车企迎来了一个重量级的帮手,华为。华为在无线领域和人工智能领域积累了大量软件、算法的人才与经验,即使与特斯拉相比,也要更胜一筹。比如华为的自动驾驶,获得了德国莱茵TÜV集团颁发的《ISO 26262:2018功能安全认证设计阶段确认函》。这是业界首个通过ASIL-D功能安全评估的高阶自动驾驶全栈系统,而且不同于以往在高阶自动驾驶领域只针对管理流程的简单认证,其安全评估是针对产品本身的完整认证,突破了传统标准认证范围。

华为最近刚推出了智能汽车解决方案品牌HI,目的就是要与车企一同开拓新能源汽车市场。现在很多传统车企已经与华为展开合作,比如北汽、沃尔沃、长安等等。可以说与华为的合作,将会很快抹平传统车企与新兴造车势力在产品智能化方面的差距。

传统车企集中发力高端新能源汽车市场的短板,目前来看最大的是品牌。来自于传统车企的新能源汽车,天然带有传统车企的品牌烙印,而且这种市场认知不是短时间内得以改变的。或许也是基于这样的考量,传统车企们纷纷推出独立的新能源汽车品牌,不过这些品牌的高端形象塑造还需要市场的检验以及时间的培育。

整体来看,在新能源汽车市场,燃油车企的实力非常强大,随着它们加入战局,明年新能源汽车市场的竞争将会变得更加激烈,而市场的格局一定也会出现大的变化。谁起谁落,谁盛谁衰,让我们拭目以待。

## 马斯克内部信:要防止特斯拉股价暴跌

电动汽车制造商特斯拉首席执行官埃隆·马斯克(Elon Musk)在一封内部电子邮件中警告称,如果投资者开始担心特斯拉实现盈利预期的能力,公司处于上升势头的股票价格可能会遭到“重创”。

马斯克在周二的一封电子邮件中敦促全体员工继续专注于削减运营成本,防止特斯拉正在飙升的股价出现逆转。特斯拉正在努力实现今年交付50万辆汽车的目标。

马斯克在电子邮件中写道:“从实际盈利能力来看,去年的利润率非常低,只有1%左右。投资者对我们未来盈利能力给予了很大信任。但是,一旦他们断定这不会发生,我们的股票就会立刻像重锤下的蛋奶酥一样不堪一击!”

特斯拉没有回应置评请求。

今年以来,特斯拉股价已经飙升了近600%,部分原因是今年以来外界一直在等待该公司能成为标准普尔500指数的成分股,而且特斯拉在截至今年10月份的连续第五个季度实现盈利。马斯克和首席财务官扎克瑞·柯克霍恩(Zachary Kirkhorn)几个季度以来一直专注于降低成本。与此同时,特斯拉为了扩大全球产能和销售规模,已经开始在得克萨斯州奥斯汀和柏林附近投资数十亿美元新建工厂。

“在这样一个时期,当我们的股票不断创下新高时,有人或许认为精打细算似乎没有那么重要。这绝对不是事实!”马斯克在电子邮件中强调。

随着特斯拉汽车销量的增长,消费者的可负担性已经成为马斯克越来越关注的一个问题。

马斯克曾表示,他愿意牺牲利润,以销售更多更便宜的电动汽车。其还承诺到2023年推出一款2.5万美元的车型。特斯拉目前最便宜的车型是Model 3,起价为37990美元。“更重要的是,为了让更多人能买得起我们的汽车,我们必须更加精打细算。”马斯克写道,“这是一个艰难的博弈游戏,需要数不清的创新思维来降低零部件成本,简化工厂流程或产品设计,同时还要提高质量和效能。”“一个好主意应该是能直接省5美元,但大多数情况下都是这里省0.5美元,那里省0.20美元。”

马斯克周二在柏林还获得德国出版商Axel Springer SE颁发的创新奖。该奖项曾颁发给亚马逊公司首席执行官杰夫·贝索斯(Jeff Bezos)和Facebook首席执行官马克

·扎克伯格(Mark Zuckerberg)等其他美国亿万富翁企业家。

在颁奖典礼上马斯克被问及特斯拉是否会考虑收购另一家汽车制造商,马斯克直接排除了目前发生的可能性,但表示未来的任何交易都必须得到双方同意。“我们绝对不会发起敌意收购,”他说。“如果有人问,我们肯定会进行对话。”

特斯拉正在德国首都柏林附近建造其首家欧洲超级工厂,这是对当地汽车业的一次重大打击。马斯克正在努力推动柏林超级工厂项目在明年7月前投产运营,他说他或许会在尚未完工的工厂会议室里过夜。

他说:“当柏林超级工厂开幕时,我们会举办一场盛大的庆祝活动。”

## 中国汽车零部件行业发展后势被看好

转眼间,2020年已接近尾声,但回想起年初国内新冠疫情爆发之际中国汽车零部件行业所面临的糟糕境况,相信很多业内人士仍然历历在目,例如持续延迟复工导致企业生产和交付无法正常进行,业绩出现大幅下滑,降薪裁员频繁等等。不过,值得欣喜的是,在各方的共同努力下,如今中国汽车零部件行业境况已逐步好转。

发展环境改善,行业景气度上行

随着疫情逐步得到控制,我国汽车销量可谓逐月攀升,“金九银十”势头更足。据中汽协数据,今年9月,我国汽车销量达256.5万辆,环比增长17.4%,同比增长12.8%,10月延续增长态势,汽车销量达到257.3万辆,环比增长0.1%,同比增长12.5%。

从累计销量来看,我国汽车销量年度降幅也正处于不断收窄状态。数据显示,1-10月汽车累计销量达1969.9万辆,同比下降4.7%,降幅与1-9月相比收窄2.2个百分点。中汽协副总工程师许海东表示,从目前形势看,预计2020年汽车产销降幅将会在5%以内。

零部件行业作为整车的上游,景气度与下游整车销量密切相关,因此在汽车销量连续回暖的背景之下,汽车零部件行业也在加快复苏。这从自主零部件企业三季报中便可以非常直观地看到。相关统计数据显示,汽车零部件板块145家公司,今年三季度营业收入1990.04亿元,同比增长13.51%,归母净利润109.24亿元,同比增长35.83%。

当然,中国零部件行业境况的好转与海外车市的恢复情况也不无关系。从海外车市来看,尽管部分区域疫情一再反弹,但总体来说,疫情影响正逐步消退,车市景气度

也有所回升。综合各国汽车协会数据,今年10月,美国、日本、韩国、意大利等新车销量同比均实现增长,较此前有所改善。这意味着,一部分在海外设有业务布局的中国汽车零部件企业所受影响减少,业绩可得到一定程度恢复。

更为重要的是,外需的逐步复苏使得中国汽车零部件企业出口板块表现得以拉升。据中信证券分析,进入三季度,海外疫情逐渐趋缓,海外汽车销量开始恢复,欧洲车市7月销量同比增速转正,北美车市8月销量同比增速转正,这导致欧洲和北美汽车产销已经出现供不应求的情况,且9月缺口进一步拉大,海外补库存需求强烈。而与此同时,海外供应链受疫情影响,短期内重新组织生产难度较大,供给能力恢复有限,这就增加了对进口零部件的需求,在这一情况之下,国内出口型零部件企业受益。

回顾此前,随着中国汽车零部件产业国际竞争力不断增长,中国本土汽车零部件企业已经成功融入世界零部件采购体系,在汽车产业链全球化配置的趋势影响下,我国汽车零部件行业出口额也呈递增趋势。相关数据显示,2009年至2019年间我国汽车零部件出口额由129.59亿美元上升至530.3亿美元,年均复合增长率达16.95%。

尽管在疫情发生之后,中国汽车零部件在国际市场受到严重打击,出口量明显下降,但基于外需逐步恢复,最近几个月我国汽车零部件出口情况已有明显好转。海关总署数据显示,我国汽车零部件出口金额已连续三个月(8-10月)保持两位数的同比增长,分别为12.2%、22.7%、31.3%,增速不断提升。

发展动力充足,后续形势被看好

进入2020年,为提振汽车消费市场,国家及各地方相继出台各式汽车消费刺激政策,范围涵盖新车购置补贴、增加号牌指标、鼓励以旧换新、新能源汽车下乡等。浙商证券认为,相关刺激消费政策进一步在全国范围内铺开,有望带动国内汽车“更新潮”的提前到来。

就今年四季度而言,乘联会指出,车市面临众多利好。首先,经济持续向好增长。其次,今年新品上市的节奏延至三季度,真正上量要到四季度。此外,各地政策持续发力,且基本在12月到期,随着时间临近,消费者购车抢政策末班车的效应更明显。该机构认为,四季度车市增速将接近三季度。

中汽协副秘书长陈士华表示,四季度商用车受政策、投资的拉动将继续保持增长态势,乘用车方面,9月下旬开幕的北京国际车展推动了企业新品的全面投放,叠加各地促进消费政策的延续,都将对市场产生利好影响。

国内车市增长势头依旧强劲,有望带动汽车零部件行业后续发展。华西证券研报显示,需求提振驱动三季报板块业绩明显好转,行业重回周期性复苏通道,预计2020四季度销量增速将达10%,对应2020全年增速-6%,2021年销量增速约为10%,并带动上游零部件、下游经销商环节景气度回升。

除此之外,国泰君安分析人士认为,外需复苏有望拉动汽车零部件业绩高增,汽车零部件出口额实现三个月提速,且后续叠加海外库存低位需求复苏,零部件细分存在持续高增长并超市场预期可能。

中商产业研究院则指出,近年来,中国

汽车零部件行业市场规模的发展速度趋于稳定。根据中国汽车工业协会统计数据,2018年,我国汽车零部件制造企业实现销售收入4万亿元,同比增长7%。虽然2020年受疫情等因素影响行业放缓,但综合考虑国民经济增长、新型城镇化发展等因素,未来一段时间内,我国仍将是全球最大汽车市场,且有一定增长空间,中国汽车产业长期向好发展的趋势不会改变。在此背景下,零部件市场发展总体情况趋于良好,预计2021年中国汽车零部件行业销售收入有望达到5万亿元。

该机构还指出,目前我国汽车零部件领域创新要素已经形成一定积累,创新环境逐步向好,相关财政和产业政策不断优化、发明专利数量稳步提升,产业链条不断完善,故长期向好势头不变,中国汽车行业也将从过去的做大规模向做强实力转变。我国汽车零部件行业产值在汽车工业总产值中的比重较国际平均水平仍然偏低。因此,无论从我国汽车行业增长空间,还是我国汽车零部件行业产业结构调整 and 升级的规律来看,未来几年我国汽车零部件行业仍有巨大空间。

当然需要指出的是,中国汽车零部件行业境况好转,后势可期,然而挑战犹存,例如疫情反弹的风险、新兴国家的崛起等等。举例来说,现如今,中国不断上升的劳动力和生产成本促使许多公司开始将目光投向别处。亚洲其他地区凭借更具吸引力的成本优势已经加入竞争,争相提供更廉价的劳动力和场地,越南、印度和泰国等新兴国家的制造业格局逐渐削弱了中国的地位。对此,中国汽车零部件行业还需给予足够的重视。