



“中经车视界”，由《中国经营报》汽车版组全新打造，一个及时了解汽车行业动态，聚焦车企新闻、营销策略，实时呈现独家看点的线上发布平台。
车视界微信号：zjcsj2014

C10 | “PPT造车鼻祖”游侠汽车“闭门造车”三年无果
C11 | 北京现代称尚无转移闲置产能计划

>C9~C11

车市两极分化加剧 多家车企降价“过冬”

本报实习记者 翁榕涛
记者 董海华 广州报道

近日，中国汽车流通协会在月度形势分析会上公布2018年8月国内汽车产销数据，当月汽车完成产量200万辆，同比减少4.4%；完成销量210.3万辆，同比减少3.8%。今年以来国内汽车行业增速放缓，市场仍未真正回暖。

在汽车企业销售普遍遇冷的

行业两极分化加剧

以净利润总额和销售总量来看，上汽集团遥遥领先其他车企，头部效应明显。与之相反的是，海马汽车、江淮汽车、长安汽车等多家上市车企的利润下滑严重。

今年8月份，各上市车企陆续发布了上半年财报，据财报显示，车企分化进一步加剧。以净利润总额和销售总量来看，上汽集团遥遥领先其他车企。今年上半年，上汽集团实现营业收入4648.52亿元，净利润189.82亿元，同比增幅均近20%，上半年销量达352.3万辆，头部效应明显。

与之相反的是，多家上市车企的利润下滑严重。其中海马汽车、江淮汽车、长安汽车以及江铃汽车均下滑严重，上半年净利润分别同比下滑1235.8%、52.58%、65.16%、42.31%。业绩下滑的背后，主要源于车企的销量不振。

在整个市场不景气的情况下，低端市场受到冲击更大。胡润研究院发布的报告指出，中国高档汽车继去年微涨1%之后，今年上涨3.1%。奥迪、宝马和奔驰的价格都有下跌。而在低端市场，表现则更为明显，除北汽幻速、铃木陷入发展困境以外，长安福特等品牌的销量也都大幅下滑。

中汽协秘书长助理许海东告诉《中国经营报》记者，“近几个月车市销售持续下滑，尤其是乘用车，整体车市销售不旺，车市下滑主要和低端SUV销售下滑有关，原因与底层消费者收入减少和消费信心不足有关。”他表示，中国汽车市场的增量是看五六线城市和农村市场。尤其是自主品牌SUV，定

情况下，“金九银十”的市场旺季成为车企能否完成全年销售目标的重要节点，而车企们在密集推出新车型以吸引消费者的同时，也通过促销降价掀起了价格战。

9月20日，为了促进汽车消费增长，由中共中央、国务院发布的《关于完善促进消费体制机制进一步激发居民消费潜力的若干意见》(以下简称《意见》)中指出将采取多方位措施促进汽车消费优化升级。

位相对低端，满足的正是五六线城市购买群体。

值得注意的是，作为以往车市增幅“引擎”的SUV车型零售销量在8月同比下滑了8.5%，至71.6万辆，至此，SUV销量走势出现连续三个月的罕见下滑，部分车型更是下滑严重。以东风启辰为例，旗下SUV车型D60，去年12月份销量10010辆，再到今年6月份的5237辆，已经下滑了47.68%。

针对SUV车型D60销量下滑的问题，东风启辰方面回复本报记者，今年小排量汽车销量增速是处于下降的，一方面受到整体市场放缓的冲击，另一方面与国家取消1.6L排量车辆购置税减半的刺激政策有关。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树分析，8月份SUV市场下滑主要是自主SUV零售同比下滑了14%所致。随着今年10次调高成品油价格，部分油耗口碑较好的日系品牌的表现走强，加之德系和日系逐步填补SUV短板，车市竞争压力加大。

西南证券在近期报告指出，8月车市整体承压，车企竞争格局持续分化，其中SUV 4.7%的下滑幅度高于轿车3.4%的水平，成为领跌车市的最主要力量。行业低迷下合资品牌价格下探冲击自主，倒逼自主龙头加速向上，头部效应更加明显。

海马汽车销量严重“掉队”

2018年上半年，海马汽车累计销量4.1万辆，同比下滑42.31%。其中作为海马旗下主力的SUV车型，仅销售2.3万辆，同比下滑44.78%。

部分车企今年上半年的销量不振，不仅包括江淮汽车、海马汽车等自主品牌，就连长安福特、长安马自达等合资品牌也未能逃过一劫。

以销量严重“掉队”的海马汽车为例，今年上半年海马汽车

归属于上市公司股东的净利润预计亏损2.4亿到3.2亿元，业绩持续恶化。海马汽车表示，业绩大幅下降的原因主要是销量同比大幅下降。

2018年上半年，海马汽车累计销量4.1万辆，同比下滑

42.31%。其中作为海马旗下主力的SUV车型，仅销售2.3万辆，同比下滑44.78%。为了走出低谷期，海马汽车“押注”新能源汽车，海马汽车销售市场部部长浩潇表示，海马汽车将以第二代海马S5为主打车型进行传统能源市场开拓，新能源市场将以目前四款车型作为产品矩阵。

针对海马汽车在新能源汽车的未来布局，海马汽车方面回复本报记者，海马新能源将专注于打造可变轻量化专用电动平台、开发三电核心能力及发展智能化网联化，并于2019年前后陆续推出基于全新电动平台的全系列产品。

值得关注的是，随着今年以来国内汽车产业特别是新能源汽车领域的政策调整，补贴逐步退坡，致使不少对政策依赖较大的车企业绩也随之出现大幅波动。

比亚迪2018年上半年营收541.51亿元，同比增长20.23%。



在销售增长缓慢的情况下，降价促销成为车企的常用“法宝”，不少车企推出力度较大的官方降价以刺激消费。 本报资料室/图

多家车企降价“过冬”

在销售增长缓慢的情况下，降价促销成为车企的常用“法宝”，不少车企推出力度较大的官方降价以刺激消费。

据中国汽车流通协会统计数据，今年国内汽车经销商库存指数已连续8个月高于警戒线，其中6月份和7月份，经销商库存压力明显加大。分品牌来看，国产品牌经销商库存预警指数最高，达到了58.5%；其次是主流合资品牌，预警指数达到了51.6%，这意味着国产品牌和合资品牌的经销商均有一定销售压力。

在车市寒冬下，尤其是8月份终端销量的再次下跌，也给接下来的“金九银十”蒙上了迷雾，在销售增长缓慢的情况下，降价促销成为车企的常用“法宝”，不少车企推出力度较大的官方降价以刺激消费。

主打SUV车型的长城汽车

在近期再掀起价格战，宣布在9月1日~10月31日期间，哈弗SUV旗下包括全新H6、新H6 Coupe、H6运动版、H4、H2、H2s(2017款)等在内的车型将进行全面优惠，最高让利2万元，同时指导价9万元的M6车型官降2.4万元，相当于直接打七折。

此前，长安汽车官方宣布，旗下紧凑型轿车睿骋CC全系车型降低1万元，同时赠送6年或12次免费保养、1年交强险等；奇瑞的艾瑞泽5宣布官降，降价幅度为8000元，起步售价进入5万元以内。

对于9月车市，崔东树表示，根据统计9月份前十天的增长数据，比8月更不理想，并未

呈现出一个良好的发展态势。崔东树表示，今年9月的同期基数压力进一步突出，一方面在于今年9月较去年少了一个工作日；另一方面中秋节也不利于产销增量。

在价格策略越来越难以撩拨起消费者的神经之时，推新车成为大部分厂家的又一自救方式。环顾市场，多数车企计划把下半年最重磅的车型放到了“金九银十”，同时在成都、广州两大车展进行展示。

据本报记者不完全统计，自9月1日到9月25日的25天时间里，就有超过40款新车排队上市，其中不乏沃尔沃XC90、长安CS75、东风日产轩逸·纯电、比亚迪秦Pro、名爵HS等热门车型。

而其净利润为4.791亿元，同比下滑72.19%。扣非后净亏损6.73亿元，上年同期扣非净利润11.15亿元。财报显示，比亚迪净利润下滑的主要原因是补贴退坡。而政府补贴一直是比亚迪汽车业务收入的重要来源。

浙商证券近期研究报告显示，宏观方面，油价上调对传统燃油车销售产生压力，传统汽车今年大概率将是底部徘徊时期，未来半年行业承压有望增大。新能源汽车进入后补贴时代，寻找真正具有爆款潜力的车型将成为中长期核心变量。

根据《意见》，促进汽车消费优化升级要实施好新能源汽车免征车辆购置税、购置补贴等财税优惠政策，加强城市停车场和新能源汽车充电设施建设；要重点发展智能汽车等前沿信息消费产品；要丰富新能源汽车等绿色消费品生产，推进绿色交通体系发展。

动力电池回收市场爆发前期：仅5家企业“入围”合规名单

本报记者 伍月明 梁德明
董海华 广州报道

近日，工信部发布第一批符合《新能源汽车废旧动力电池综合利用行业规范条件》企业名单，当中包括广东光华科技股份有限公司(以下简称“光华科技”)、荆门市格林美新材料有限公司(以下简称“荆门格林美”)、湖南邦普循环科技有限公司(以下简称“湖南邦

行业处于爆发前期

近年来，在政策扶持等因素的影响下，新能源汽车发展迅猛，推动了动力电池市场的加速布局。据了解，2014年国内电池产量为3.7GWh，2017年动力电池的装机量则为36.2GWh。

基于此，动力电池回收市场或将迎来新机遇。中国电池联盟联合北京绿色智汇能源技术研究院发布的《动力电池回收利用行业报告(2018)》显示，退役的动力电池将按照先实施梯级利用、后实施资源再生利用的方式进行回收利用。据测算，电池回收利用市场规模将在2020年达到65亿元左右，其中梯级利用市场规模约41亿元，再生利用市场规模24亿元。

不少企业纷纷加大布局以迎接市场。据了解，光华科技从2017年开始切入锂电池生产领域，2017年10月在广东汕头建成了一条

普”)、衢州华友钴新材料有限公司、赣州市豪鹏科技有限公司(以下简称“赣州豪鹏”)等5家企业。

新能源汽车产销量已经处于“爆发期”，而废旧动力电池的回收利用仍处于“摸石子过河”的阶段。根据EVTank研究数据显示，预计中国动力电池回收量在2022年将达到42.2万吨，梯次利用和回收拆解市场规模将达到131亿元。然而，2018年动力电池整体退役量暂未成规

模，对企业盈利造成影响。对此，《中国经营报》记者联系了光华科技、格林美股份有限公司(荆门格林美的母公司，以下简称“格林美”)进行采访，截至发稿暂未得到回复。

中国电池工业协会副理事长王敬忠表示，在行业发展初期，就要对企业入局设一定门槛，避免企业单纯为利益处理废电池而对环境造成污染。

格林美方面表示，环保和新能源产业正在步入快速发展期，将会有大量的潜在竞争者通过项目投资、兼并收购、寻求合作经营等途径进入此领域，进一步加剧行业竞争。

业、动力电池企业等已在动力电池回收业务上布局1~2年，但大多仅占有多个环节中的1~2个部分。

格林美方面表示，环保和新能源产业正在步入快速发展期，将会有大量的潜在竞争者通过项目投资、兼并收购、寻求合作经营等途径进入此领域，进一步加剧行业竞争。

光华科技则提到，公司锂电池材料回收业务属于公司开展的新业务领域，近两年以来大量的大型央企、地方国有企业和民间资本进军废物处理领域。此外，光华科技表示，目前废物处理产业化程度和市场集中度较低。

王敬忠表示，2018年是电池的回收年而非爆发年，目前新能源汽车电池达到报废期限的数量仍较少。杨清雨也表示，目前动力电池回收行业处于爆发前期，2018年整体退役量未成规模。

行业规范是当务之急

在行业爆发前期，废旧动力电池的回收利用仍处于“摸石子过河”的阶段，需要相关管理规范的逐步完善和推进。

2018年初，工信部等七部委联合发布了《新能源汽车动力电池回收利用管理暂行办法》，鼓励开展梯次利用和再生利用，推动动力电池回收利用模式创新。强调落实生产者责任延伸制度，要求汽车生产企业承担动力电池回收的主体责任，该办法已于2018年8月1日开始施行。

到了9月5日，工信部发布第一批符合《新能源汽车废旧动力电池综合利用行业规范条件》企业名单。

成本和盈利暂难平衡

如今，对大多数企业而言，布局动力电池回收是“未雨绸缪”。目前，行业未成规模、布局投入又大，不少企业需要解决现阶段投入和收益的平衡。

资料显示，光华科技和格林美上半年在新能源电池材料业务上的收入增长较快，然而毛利率均出现轻微下滑。此外，在扩大布局过程中消耗的资金较多。

近日，光华科技发布了2018年半年度报告，当中提到锂电池材料营业收入为9937.89万元，同比增长101.49%；而毛利率为27.31%，同比下滑2.18%。此外，报告提到本期“技术中心升级改造”及“年产14000

吨锂电池正极材料建设项目”新增投资约11100万元。

格林美在2018年半年度报告中也提到，新能源电池材料营业收入为404278.41万元，同比增长98.70%；毛利率为22.95%，同比下滑3.26%。近日，荆门格林美与永青科技成立的合资公司与福安市政府签署动力电池三元正极材料项目投资协议书，项目总投资约18.5亿元。

此外，2018年上半年，格林美在财务费用和管理费用均有不同程度增加。据了解，公司为满足扩大生产经营规模所需资金而增加有息负债，财务费用3.03亿元，较去年同期增加36.79%；管理费用4.66亿元，同比增

加65.24%，主要原因系公司研发投入的增加和产能规模扩张带来的薪资和折旧摊销费用的增加。

杨清雨表示，部分企业盈利难，首先是由于行业规模暂未上来，再者锂电池材料价格波动、梯次利用回收周期较长也影响企业收益。杨清雨提到，近日工信部发布的5家企业发展规范，也基本属于能够盈利的企业。

王敬忠表示，动力电池回收行业从一开始就需要门槛和规范。“企业要么不处理，要么全方位处理。避免企业为了利益，仅处理部分能获利的材料，对环境造成污染。”

王敬忠表示，大规模的报废需要等到2年以后，很多企业面临“吃不饱”的局面。“动力电池回收处理需要达到数量要求后可以实现盈利。”此外，如今有的企业处理技术成本较高，难以协调成本和效益，容易导致亏损。