

# 二手车市场头顶仍悬“利剑” 车市价格战“冲击波”持续

本报记者 尹丽梅 童海华 北京报道

“目前二手车市场相对于年初来说冷清,今年‘五一’小长假期间来市场看车的人也不是很多,以前每逢节假日店里的车都不够卖。现在这个形势,为了回笼资金,我们手里的这些车只能选择降价卖,不然压库存。”近日,二手车商王风(化名)无奈地对《中国经营报》记者说,以前一台车赚几千、上万元是家常便饭,现在行业面临的压力越来越大,竞争越来越激烈,一台车能挣两三千已经算不错了。“我上个月收了8台福特蒙迪欧,卖了一个月

## “准新车”成“烫手山芋”

“现在主要成交的是车龄长些的车,准新车不好出手,对于准新车我们收车也更加谨慎。”

实际上,在3月初“东风系”将“价格战”推向高潮之际,许多人就将目光聚集在了新车市场降价对于二手车市场将形成何等的冲击,以及二手车领域如何“接招”等问题。

事实表明这样的预判并非“杞人忧天”。4月底,第三方平台瓜子二手车发布的《2023降价潮下二手车价格趋势报告》显示,受此轮降价潮影响最大的是车龄在1年以内的燃油准新车,4月份成交均价为13.3万元,环比下降9000多元;车龄1~3年的燃油车型,4月成交均价为11.9万元,环比下降5583元,同比下降1.1万元。从品类来看,二手燃油SUV车型价格受到不小冲击。今年4月,SUV类燃油二手车成交均价约8.5万元,环比下降1994元,创15个月来新低,同比下降达到1.6万元。

中国汽车流通协会披露的统计数据也揭示了类似的情况。2023年3月,使用年限在3年内车型占26.80%,环比下降了1.17%,较去年同期减少了4.17%;二手车使用年限在3~5年的交易占比最多,占40.8%。环比增长了1.14%,较去年同期增长了0.57%;车龄在7~10年的车型占22.39%,环比增长了1.02%,较去年同期增加了3.42%。

二手车降价,二手车市场成交量、成交额呈现出怎样的特征受到关注。中国汽车流通协会披

还没卖出去。现在的二手车行业严重内卷,一些同行已经顶不住压力了,卖的价格比较低,赚一千、几百元的都卖了。”

今年3月,“东风系”宣布大幅度降价,东风雪铁龙C6/C3-XR限时直享湖北政企综合补贴至高9万元,国内汽车行业瞬间“沸腾”,此后有超过40个汽车品牌卷入“价格战”。如今,虽然已经过去2个多月时间,但这场“价格战”引发的震荡仍在持续。

根据中国汽车流通协会最新披露的数据,2023年3月,二手车交易均价较上月略有回落,环比2月下降了0.08万元,较去年同期下

露的数据显示,2023年3月,全国二手车市场交易量为156.74万辆,同比增长18.9%,交易金额为992.32亿元。一季度二手车累计交易量为427.44万辆,同比增长10.18%,累计交易金额为2707.48亿元。

上面这组数据看起来并不算坏。不过,记者关注到,根据中国汽车流通协会统计的数据,2023年2月全国二手车成交量为145.88万辆,3月的成交量较2月环比增长7.4个百分点。而2022年2月二手车成交量为107.68万辆,2022年3月成交量为131.81万辆,2022年3月成交量较2022年2月环比增幅达到22.41%。可以看到,2023年3月二手车市场交易量相较于2月环比增速低于历史同期水平。

中国汽车流通协会方面分析认为,4月,二手车经销企业整体表现更加“保守”。其中,1年内的准新车数据,1~3年以内较新车龄数据较上月分别降低了1%;3~5年的次新车龄数据增长了2%,5~7年“性价比”车型增长了1%,10年以上“老旧车型”数据降低了1%。整体来看,二手车商收车策略继续趋于保守,更倾向价格敏感性较低的车型。

“现在主要成交的是车龄长些的车,准新车不好出手,在收车的时候,对于准新车我们也更加谨慎。”二手车商刘峰(化名)告诉记者。

降了0.59万元。2023年4月,全国二手车市场交易量为146.41万辆,交易量环比下降6.59%,同比增长33.03%,交易金额为903.92亿元。

另一组数据也揭露了新车市场大范围降价对于二手车市场的冲击。近日,中国汽车流通协会和精真估联合发布了《2023年4月中国汽车保值率研究报告》(以下简称“《保值率报告》”)。《保值率报告》显示,4月二手车保值率整体出现全面下降。其中,豪华品牌、主流合资品牌、自主品牌的保值率均出现下滑。

“从历年趋势来看,3月是一季度表现较好的月份。但今年3

记者关注到,中国汽车流通协会披露的调研数据显示,2023年4月,库存周期30天以上的企业占32.6%,较上月增加717.5%。4月份的平均库存周期是55天,较3月份增加了3天。这一数据从侧面表明,新车降价让不少消费者选择暂时观望,持币待购意愿增加。

值得一提的是,受二手车市场不景气影响,二手车保值率呈现普遍下滑的态势。

根据流通协会发布的最新数据,以3年车龄为参考,今年4月全国二手车保值率整体出现下滑,仅有紧凑型轿车和小型SUV两个价格偏低的车型出现上涨。中国汽车流通协会分析,低价车之所以受到青睐是因为用户基数大、市占率



业内人士判断,随着汽车市场逐步回归理性,2023年二手车市场全年交易量仍有望冲击2000万辆大关。

本报资料室/图

月新车大幅降价,部分车型甚至出现新车价格低于二手车收购价,导致不少二手车经销商出现比较大的亏损,市场呈现消费者持续观望的态势,二手车交易量增速也明显低于历史同期水平。”中国汽车流通协会信息部副主任陆广智表示,总体来看二手车市场压力依然较大,新车市场降价对二手车的影响犹在。

不过,多位业内人士在采访中告诉记者,当前汽车市场已逐步回归理性,二手车市场也有望进入正轨。中国汽车流通协会会长助理罗磊判断,2023年二手车市场全年交易量仍有冲击2000万辆大关。

高,而中大型轿车和SUV等高价值车降价空间大,降幅明显。

《保值率报告》则显示,4月,豪华品牌中保时捷、特斯拉品牌保值率降幅较大。丰田、福特等主流合资品牌保值率亦略微下降。由于保值率变动幅度较小,主流合资品牌仍是二手市场的压舱石,其中日产、马自达、大众品牌保值率小幅回升。整体而言,自主品牌保值率也有一定下滑,降幅较小的是传祺、长安、荣威品牌。

瓜子二手车方面分析认为,从3月降价潮开始至今已近2个月时间,二手车降价空间基本已经释放。二手车进一步降价的空间有限,有意愿的消费者可按需随时出手购买。

## 多措并举应对冲击

预计5月份二手车库存压力仍然较大,经销商会优先处理库存,回笼资金,以保证平稳度过目前动荡的市场周期。

二手车市场被新车市场“价格战”“牵制”,二手车经销商如何应对眼前挑战,是最近2个月来业内讨论较多的话题之一。

记者注意到,二手车商正在通过增加出口和加大线上直播力度的方式缓解压力。记者走访成都市多家二手车经营门店看到,不少二手车商在店内开启了直播卖车的模式,直播间通过降价让利等聚拢人气。多位二手车商反映,越来越多的客户来自直播渠道。

与此同时,一些二手车商正在通过“出海”的方式消化二手车库存。

“之前由于时间成本等因素,车商对于出口二手车的积极性其实不是很高。今年3月之后,越来越多的二手车商愿意做二手车出口业务了。”刘峰对记者表示,为尽可能地规避风险,当前二手车商对于拓宽渠道、加快周转有着相比此前更强的意愿。

记者关注到,在促进二手车消费上,近2个月来,包括福建省、贵州省、山东省临沂市、天津市、浙江省温州市等地政府加入到促进二手车出口的队伍中来。

5月11日,贵州省商务厅签发全省首单二手车出口许可证,出口地为吉尔吉斯斯坦。贵州省商务厅相关负责人表示,下一步将加快推进二手车出口业务,强化与公安、海关、外汇、税务、市场监管等

部门工作沟通机制,简化出口流程,优化营商环境。

而在国内市场,多地政府推出了鼓励二手车消费等举措。近日,湖南省商务厅、省财政厅印发《落实“稳增长”20条进一步恢复和扩大消费若干政策措施》,称将对年经销额超过1亿元且当年增速达10%以上的限上二手车经销企业,按其二手车经销额的0.5%给予奖励,最高可奖励100万元;对纳税排名前10名且税收增幅超过全省平均水平的限上二手车经销企业予以奖励,最高奖励100万元(二者不重复,取高值)。湖南省将联合相关部门开展二手车诚信评价和示范经营创建活动。

值得关注的是,在政策层面我国正在发力推动二手车行业健康发展。可以看到,二手车交易登记“跨省通办”、档案转递“电子化”,全国取消国五二手车限迁等政策相继实施,形成了一套推动二手车行业发展的政策组合拳,将二手车市场流通的关键堵点打通。

罗磊认为,今年是二手车新政全面落地执行的第一年,新政策通过调整二手车经营主体结构,将过去以个人之间交易为主转变为以企业化经营为主,鼓励规模化、规范化经营,这将有利于我国二手车市场健康发展。

在中国汽车流通协会副秘书长郎学红看来,随着4月下旬上海及各地春季车展开启,多款新车密集发布,汽车终端价格趋于稳定,消费者对降价幅度期望值缓解,降价的刺激作用加速消退。

“今年4月的上海车展全面活跃市场气氛并加速聚拢人气,置换出的车源相对丰富,但因为市场需求的降低,二手车商很难消化那么多库存,预计5月份库存压力仍然较大,二手车经销商会优先处理库存,回笼资金,以保证平稳度过目前动荡的市场周期。因此,对于5月份尤其是前两周总体市场预期不高,市场压力依然较大,中后期市场或将有上升的机会。”中国汽车流通协会方面表示。

# 新赛点将至 储能行业迎迅猛增长期

本报记者 黄琳 赵毅 深圳报道

2023年一季度,动力电池上市企业业绩好坏参半,但涉及储能领域的动力电池上市企业形势总体向好,包括宁德时代、亿纬锂能、鹏辉能源等企业实现营收、净利润双增长,储能赛道正迎来新赛点。

当前,动力电池市场竞争愈发激烈。在稳定现有新能源汽车

## 储能产业链企业业绩获增长

高工产业研究所数据统计显示,2023年第一季度国内储能电池出货量为42GWh,全年增长态势保持不变。一季度,近30家储能产业链上市公司绝大部分实现较快增长。综合储能各产业链环节来看,逆变器业绩持续爆发,储能电池、系统均出现分化。另由于全球光伏储能需求性上涨,储能系统企业全球出货不断攀升。

尽管动力电池企业一季度业绩盈亏各异,但是已布局储能赛道的动力电池企业业绩亮眼。鹏辉能源一季度实现营收约24.95亿元,同比增长50.14%;归母净利润约1.82亿元,同比增长101.46%。阳光电源一季度实现营收约125.80亿元,同比增长175.42%;归母净利润约15.07亿元,同比增长266.90%。此外,包括宁德时代、亿纬锂能等动力电池企业一季度同样实现营收、归母净利润较快增长。

装机量的同时,储能赛道已成为动力电池企业新增长极。据《中国经营报》记者不完全统计,今年以来,新型储能产业链上下游超15家企业已透露储能项目建设规划,累计投资金额超160亿元。同时,包括深圳、长沙、佛山、东莞等多地发布有关储能领域的利好政策,助力储能发展。

目前储能产业仍处于初级阶段,储能在整个绿色低碳产业中,

对于业绩实现较快增长的原因,鹏辉能源在一季度报中表示,收入与利润增长主要是公司储能业务增长所致,其中家用储能与大型储能业务大幅增长。4月,鹏辉能源宣布将投资73亿元在浙江、河南两地投建储能电池项目。阳光电源则在与投资者交流时表示,一季度储能业务收入约36亿元,储能系统业务实现超预期增长,年初预期发货6GWh~7GWh,实际发货7.7GWh。

此外,在保持与新能源车企稳定的动力电池供货量时,不少动力电池企业寻求储能赛道作为第二增长极。宁德时代董秘蒋理在最新的投资者活动中表示,宁德时代储能产品具备长寿命、高安全等优势。长循环方面,宁德时代已实现1.2万次长循环电芯量产且投入应用;高安全方面,宁德时代已实现DPPB级电芯单体失效率,并将进一步打造核级安全储能

处于承上启下的关键环节,预计2025年新型储能将进入规模化发展阶段,到2030年全面进入市场化阶段,国内累计市场规模达10万亿元。国泰君安发布研究报告称,预计2023年工商业储能将加速爆发。国内储能产品在海外也有明显的竞争优势。就短期的价格、市场、政策波动,以及远期“双碳”政策而言,储能的发展空间和机遇非常大。

产品。就系统方面而言,宁德时代还在EnerC的基础上进一步推出更高集成、更高充放电效率的下一代产品。

今年3月中旬,宁德时代携液冷CTP储能解决方案首次亮相于日本东京举办的国际智慧能源周。在展会上,宁德时代展出了户外EnerOne电柜,以及上述提及的户外预制舱系统EnerC,并公布了液冷储能解决方案的详细内容,引起业内广泛关注。

回顾2022年,宁德时代储能电池系统业务营收约449.8亿元,同比增长230.16%,成为宁德时代有业务增速最快的板块,占营收比重近14%。而在此前两年,宁德时代2020年、2021年储能业务营收分别为19.43亿元、136.24亿元,占营收比重分别为3.86%、10.45%。储能业务实现营收增长超20倍,业务比重增长超3倍。

## 资本竞速储能赛道

近年来,欧洲户用储能需求不断攀升,据阳光电源测算,欧洲独立屋顶数量约1亿余户,截至2022年,欧洲光伏累计装机量约52GW,户用光伏渗透率不到10%,未来仍有600GW增长空间。所以我们判断未来至少五六年欧洲应该是仍然保持快速增长的态势。

得益于欧洲户用储能等发展,国内动力电池产业链储能电池全球出货量攀升。根据第三方机构Info-Link发布的2023年第一季度全球储能电池出货量前十名企业榜单,一季度,全球储能电池出货量达43.9GWh,而出货量前十的企业中,国内储能电池企业占据九席。其中瑞浦兰钧正谋划港股上市。

随着储能领域企业业绩逐渐提

## 利好政策助力储能发展

据中国能源研究会储能专委会及中关村储能产业技术联盟预计,未来5年,年度新增储能装机呈平稳上升趋势,保守场景下年平均新增储能装机为16.8GW;理想场景下年平均新增储能装机为25.1GW。

近期,随着动力电池原材料出现波动,储能领域发展再度引起热议。阳光电源在最新的投资者关系记录表中提及行业现状时表示,去年上游硅料、碳酸锂价格处于高位,但年后,上游硅料、碳酸锂随着产能释放,供需矛盾逐步解决,终端价格快速回归,经济性持续改善。光伏和储能的投资收益大幅提升,刺激光伏和储能快速增长。

国泰君安发布研究报告称,近期碳酸锂价格跌势暂缓,上游材料价格止跌。该行认为锂盐价格回落叠加

升,资本市场反应积极,5月15日,A股储能板块指数报1630.373点,板块涨幅达2%。与此同时,投资者或机构愈发有意投入储能赛道业务。据记者不完全统计,今年一季度,国内储能赛道已获超10起融资。此外,在投资扩产方面,仅4月已披露13起储能相关项目,包括云通锂电、南网储能、远景动力等企业均在储能领域有新扩产计划,预计投资金额破百亿元。

值得一提的是,特斯拉储能超级工厂已于4月正式签约落户上海,该工厂规划生产特斯拉超大型商用储能电池,预计于2024年二季度投产,初期规划生产商用储能电池可达1万台,储能规模近40GWh。

实际上,除了锂矿企业、动力电池企业、新能源车企等产业链企业,

政策催化,预计2023年工商业储能将加速爆发。高工产业研究所数据显示,2022年国内户用储能锂电池出货量达25GWh,同比增长超3.5倍,2026年国内户用储能锂电池出货量有望达100GWh。品牌力突出的企业将在户用储能赛道持续表现强劲。

与此同时,目前,已有20多个省市规划“十四五”时期新型储能的装机目标,包括上海市、合肥市等多地市也相继出台储能领域利好政策,储能产业链企业已成为各地争相招引的重点对象。

5月12日,《东莞市加快新型储能产业高质量发展若干措施》(以下简称“措施”)出台,围绕七大方面提出了20条专项扶持政策,包括对科技含量高、带动效应强的新型储能重大项目,采取“一事一议、一企一

包括华为、美的、黑芝麻等企业已跨界而来,迈入储能业务。今年2月,华为土耳其公司与Liva能源公司、Masfen能源公司等签署合作协议,上述土耳其公司将从华为获得2000MWh的储能系统。此前,2021年10月,华为还获得沙特红海新城的储能项目,规模达1.3GWh,成为彼时全球最大的储能项目。

紧跟全球储能市场变化,产业链企业、跨界企业越来越多走出国门,将储能产品带向国际,推动践行“双碳”目标。据国家能源局官网消息,截至2022年7月,中国已与50多个国家和地区建立政府间能源合作机制,与30多个能源类国际组织和多边机制建立合作关系。与100多个国家和地区开展绿色能源项目合作。

策”方式予以重点支持;对取得贷款贴息的企业增资扩产项目,给予最高300万元资助;对建设创新载体最高给予500万元奖励;支持企业参与标准制定,最高给予100万元资助。

在应用端,措施鼓励电源侧、电网侧、用户侧多元化应用场景开发。比如对储能示范项目按发电量奖励0.3元/千瓦时,累计补贴2年,同一项目最高300万元;对储能领域新产品开展电池产品出口认证,按发生额50%予以资助,每个企业最高100万元。

2022年,东莞市以新型储能为代表的新能源产业集群实现营业收入667亿元,同比增长11.3%。东莞市提出,到2025年,以新型储能产业为代表的新能源产业集群率先突破1000亿元规模。