

二手车出口淘金热背后：“内卷”接踵而至

本报记者 尹丽梅 童海华 北京报道

8月13日,二手车商刘阳(化名)的一批Jeep、起亚、北京现代等多个品牌二手车刚刚抵达非洲国家喀麦隆最大的港口——杜阿拉(Douala)。这批车从在国内收车、办证到运输再到清关,历时2个多月。

按照刘阳的说法,他是喀麦隆唯一来自中国的二手车商。从2023年年初开始,国内新车市场价格战不断,压力和“寒意”传导至二手车市场。在国内市场,二手车商的利润空间不断被压缩。今年年初,从事二手车行业多年的刘

二手车出口市场“开卷”

“汽车平行出口以前是卖方市场,而现在已经成为买方市场,没有以前挣钱了。”

“在非洲,来自中国的二手车很少,市场上大部分二手车是从迪拜、美国以及欧洲国家进来的。”刘阳告诉记者,这是他前期在喀麦隆进行市场调研时得出的结论。按照他的经验,国内两三万元的二手车出口到喀麦隆会有1万元以上的利润,其中的主要成本是运输和关税成本,这两项成本都很高。

相对国内市场而言,国外市场利润颇高,但要在一个十分陌生的市场能够摸着门路,几乎都要经历“交学费”、四处乱撞的时期。

“虽然非洲有五十多个国家,但有些国家是右舵驾驶,这些市场就从中国二手车商的名单中剔除了,而那些比较小、比较贫穷的国家购买力不够也不行,人口非常多但汇率不稳定的国家也不在选择范围之内。汇率波动太大,你的货还没到可能就已经亏了一半了,风险太大。”刘阳还告诉记者,在国内市场,在不同的地方做二手车可以复制以往的经验,但在非洲这套模式行不通,因为非洲每一个国家的情况都不同。

在刘阳的认知里,国产品牌二手车要进入非洲市场,最大的障碍是售后问题。“现在国产品牌的车其实质量已经很好了,但是在很多国家的市场没有售后配套,没有配件。因此,我们出口到喀麦隆的二手车选择的都是日系车和韩系车

阳决定出去碰碰运气。

“以前,国家对于二手车出口的政策是采取企业试点的模式,这对于我们这些在名单之外的企业而言有所限制。今年3月1日,二

手车出口正式全面放开,我们决定先试一试。”8月15日,刘阳在接受《中国经营报》记者采访时表示,在半年多的时间里,他已在喀麦隆搭建起了一个10余人的团队。

刘阳是中国二手车出口贸易大潮中的一员。相比于新车出海,我国二手车出口起步较晚,2019年才正式启动。中国汽车流通协会披露的数据显示,我国二手车出口业务

品牌。”

宏盟中拓是国内首批二手车出口试点企业之一,今年上半年,宏盟中拓向海外市场出口了1300辆二手车,二手车出口销售总额超过1.2亿元,同比增长25%左右。

黄若愚告诉记者,在宏盟中拓目前出口到海外市场的二手车中,有98%是“零公里二手车”(“零公里二手车”是指,贸易商在国内购买新车,之后再以“二手车”形式出口的汽车)。从动力类型来看,燃油车在其中只占10%—15%的比重。从国别来看,国产品牌二手车只占30%左右,目前国外市场比较认可的是日本、韩国以及美国汽车品牌二手车。

随着今年二手车出口全面放开,越来越多的二手车商加入海外“淘金”行列。黄若愚告诉记者,二手车出口市场也越来越“卷”了。“以前大家都是在做平行出口新能源汽车,汽车平行出口对于二手车出口行业而言是一个不错的切口,它解决了此前中国二手车行业不知道如何出口的难题。但是,也使我国二手车出口发展成目前主要依赖‘汽车平行出口’的模式。‘汽车平行出口’涉及的是一个标准化的产品,竞争的实质无非是谁的价格更低谁就能掌握市场的话语权。随着二手车出口的放开,更多的企业和更多的资源涌进来,汽车出口市

场更‘卷’了。”黄若愚说。

“卷”带来的后果是盈利空间会被压缩。黄若愚告诉记者,2024年,二手车在出口方面,宏盟中拓平均每辆车的利润下降了500—1000元,这是因为客户的选择面比以前更广。“我们做得比较多的是汽车平行出口,这一块以前是卖方市场,而现在已经成为买方市场。而且,有些企业可能为了缓解银行贷款产生的资金压力,会采取降价、打折的策略,甚至亏本卖,这导致了利润的下降。今年,‘汽车平行出口’没有以前挣钱了。”黄若愚表示。

刘阳也认为非洲市场可能会越来越卷。“最迟明年,肯定会有很多中国二手车商到非洲来。”刘阳认为,中国的企业喜欢“扎堆”,哪



历经2个多月,刘阳手里的一批合资品牌二手车终于在8月13日抵达了喀麦隆。 本报资料室/图

里市场行情比较好,就一窝蜂涌进来。”

“在非洲市场这样做是不行的,大家都会没钱赚。目前,我们已有计划去非洲别的国家开拓市场,尽量选择那些目前没有中国二手车商进入的国家。”

对于黄若愚而言,应对“汽车平行出口”内卷的方法是,应回归纯粹做“有公里数”二手车的发展模式。“我们也看到,‘汽车平行出口’模式很受汽车厂商制约,相较之下,去发展真正的二手车出口业务是一条更为重要的路径。”

记者了解到,平行出口贸易商和车企之间的关系比较复杂,一些车企认为,平行出口会干扰其海外产品定价体系,因此对此抱有抵触心理,而且已有一些车企大佬在公开场合“讨伐”这种模式。

于中国汽车产业目前的保有量,以及第一批乃至第三批二手车出口试点企业前期的摸索相对而言比较成功,我国二手车出口已经比较成熟,才有了今年3月1日开始实行的二手车出口全面放开政策。“政策的放开对行业的促进作用不言而喻,很多手里有大量二手车的企业,譬如主机厂、汽车经销商集团以及二手车经销商,能够走到海外市场去参与国际贸易,以消化国内二手车市场库存。不过,‘口子’放开了后,对于前面三批试点企业而言,出口市场也更卷了。”

在各大二手车商纷纷出海“淘金”的背后,投射到数据上,是我国二手车出口成绩的大幅提升。

记者了解到,近期,多地披露上半年二手车出口成绩,普遍呈现同比增长态势。

今年1—6月,重庆市商务委员会披露的数据显示,重庆市出口二手车3743辆,同比增长44.18%,出口金额9716.87万美元,同比增长28.37%;山东二手车出口近2.3亿美元,同比增长48.8%;天津港保税区二手车出口企业完成出口3459辆,同比增长128%,出口金额9522万美元,同比增长101%;江苏省共有二手车出口企业100家,实现了13个设区市全覆盖,累计出口超3500辆,出口金额约8000万美元,均接近去年全年水平。

二手车出口业务迎来增长,离不开国家和各个地方政府的支持。

今年2月发布的《关于二手车出口有关事项的公告》显示,二手车出口申报门槛并不高。政策对流通企业的主要要求是:具有独立法人资格;具有固定的经营办公和展销场所;具备二手车鉴定评估能力;雇佣至少三名鉴定评估人员;无未整改违法违规行为,无严重违法失信行为。

上述文件还指出,在二手车出口工作中,省级商务主管部门、工业和信息化部门等均应承担相应责任。并且规定,省级商务主管部门对申报材料符合本公告要求的,应在15个工作日内予以审核通过;对材料不符合要求的,一次性告知原因。

紧接着,各地纷纷出台支持二手车出口的相关政策文件。而且,记者注意到,在政策落地的过程中,不少地区执行的标准实际上比《关于二手车出口有关事项的公告》的要求更高。

譬如,6月18日,天津市商务局、市工信局等十部门发布《天津市促进二手车出口高质量发展若干措施》的通知。文件指出,二手车出口许可证办理时限压缩在3个工作日内,对有紧急出口需求的企业提供优先办理服务;将正

开办手续可一天内“搞定”

在政策落地的过程中,不少地区执行的标准实际上比《关于二手车出口有关事项的公告》的要求更高。

在各大二手车商纷纷出海“淘金”的背后,投射到数据上,是我国二手车出口成绩的大幅提升。

记者了解到,近期,多地披露上半年二手车出口成绩,普遍呈现同比增长态势。

今年1—6月,重庆市商务委员会披露的数据显示,重庆市出口二手车3743辆,同比增长44.18%,出口金额9716.87万美元,同比增长28.37%;山东二手车出口近2.3亿美元,同比增长48.8%;天津港保税区二手车出口企业完成出口3459辆,同比增长128%,出口金额9522万美元,同比增长101%;江苏省共有二手车出口企业100家,实现了13个设区市全覆盖,累计出口超3500辆,出口金额约8000万美元,均接近去年全年水平。

二手车出口业务迎来增长,离不开国家和各个地方政府的支持。

今年2月发布的《关于二手车出口有关事项的公告》显示,二手车出口申报门槛并不高。政策对流通企业的主要要求是:具有独立法人资格;具有固定的经营办公和展销场所;具备二手车鉴定评估能力;雇佣至少三名鉴定评估人员;无未整改违法违规行为,无严重违法失信行为。

上述文件还指出,在二手车出口工作中,省级商务主管部门、工业和信息化部门等均应承担相应责任。并且规定,省级商务主管部门对申报材料符合本公告要求的,应在15个工作日内予以审核通过;对材料不符合要求的,一次性告知原因。

紧接着,各地纷纷出台支持二手车出口的相关政策文件。而且,记者注意到,在政策落地的过程中,不少地区执行的标准实际上比《关于二手车出口有关事项的公告》的要求更高。

譬如,6月18日,天津市商务局、市工信局等十部门发布《天津市促进二手车出口高质量发展若干措施》的通知。文件指出,二手车出口许可证办理时限压缩在3个工作日内,对有紧急出口需求的企业提供优先办理服务;将正

常出口退税平均办理时间压缩在5个工作日内,将出口退税管理类别为一类、二类的二手车出口企业正常出口退税办理时间压缩在3个工作日内。

有的地方更“卷”。在支持二手车出口方面,陕西省的政策是,在西安铁路口岸设立“二手车一站式服务中心”,首创“二手车出口+中欧班列+综保区集结+启运港退税”业务模式,让企业可以在1天之内“一站式”办理所需手续,3天之内拿到退税款。

行业内普遍认为,中国二手车出口有着很大的发展空间。此前,国内一家规模比较大的二手车经销商企业负责人在行业论坛上曾表示,日本出口的二手车每年都稳定在120万—150万辆的规模,美国二手车出口的量也在80万—90万辆区间,在二手车出口高峰时期韩国也有近50万辆的规模。中国作为汽车保有量第一、产销量第一的汽车大国,有着更好、更多的二手车基本盘,预测未来3—5年,中国每年二手车出口的量将能够超过50万辆。

在中国汽车流通协会会长沈进军看来,我国应当充分运用市场化的机制,借政策的东风,着力培育专业化的二手车出口贸易商。探索成熟经营模式,聚合更多拥有车源和售后服务能力的二手车出口企业,以及一些央企和国内外优秀的整合、检测、物流、金融等配套服务企业的资源,让二手车出口变得更加高效和畅通。

售后服务能力不足被认为是我国汽车出口的短板之一。刘阳告诉记者:“在非洲市场,中国品牌的汽车需要有人去开拓,并不是说非洲的消费者只认日韩品牌的车,只是因为他们没有接触过中国品牌。只要能提供配件给当地维修门店,售后维修服务的问题就都可以解决。只不过,要解决这些问题,对于运营中国品牌的中国二手车商来说,需要有一定的运营资金支撑,因为这一块目前还没有人去,你要去开发市场就得投入一定的成本进去。”

“一般科技独角兽公司,出现‘高增长+高亏损’是正常的。”杨继刚分析,“众所周知,芯片与智能驾驶这两个赛道是‘吞金巨兽’。地平线产品是两者的结合,芯片设计、算法优化、软硬件集成、顶尖人才(工程师)等都是长期持续的投入,可以说是非常‘烧钱’。”

德邦证券在研报中分析:“公司研发、行政费用等费用开支水平较高,给公司的盈利能力造成了一定压力。”

地平线2021年、2022年及2023年研发投入分别为11.44亿元、18.80亿元及23.66亿元,分别占当年收入的245.0%、207.6%及152.5%。

研发费用支出中,员工福利支出占比最高,2021—2023年占比分别为65.7%、62.5%、60.7%。地平线方面指出,对研发的持续投资对未来的增长至关重要,并预计未来研发开支的绝对金额将会增加。

“‘顺势而为’的风口上。”杨继刚指出。

根据灼识咨询的资料,全球高级辅助驾驶和高阶自动驾驶解决方案市场规模在2023年已达619亿元人民币,并预计将以49.2%的复合年增长率在2030年增长至10171亿元人民币。

“过高的研发和营销成本给公司财务带来压力,公司需要保持谨慎的投资和经营策略,以应对可能的风险和挑战。”智驾行业一位不愿具名人士指出。

估值超600亿 独角兽公司地平线通过IPO备案

本报记者 陈茂利 北京报道

日前,国产智能驾驶芯片“独角兽”公司地平线通过中国证监会IPO备案,拿到了香港上市的通行证。

今年3月底,地平线向港交所递交招股书,拟发行不超过11.5亿股境外上市普通股,预计筹集约5亿美元资金,用于高级辅助驾驶(ADAS)和高阶自动驾驶(AD)解决方案及技术研发、合营企业、营销及运营等需求。

地平线成立于2015年,其创始人余凯(现地平线董事长)曾担任百度研究院副院长,在百度自动驾驶项目研发创立的过程中发挥重要作用。成立以来获得11轮融资,投资方中明星资本云集,累计融资23.6亿美元(约合人民币170亿元)。此外,地平线还获得了跨国车企巨头大众汽车集团的青睐,拿到约24亿欧元(约合人民币168亿元)的投资。

招股书显示,近年来,地平线经营呈现“高收入、高毛利、高亏损”特点,地平线2023年营收15.52亿元,毛利率70.5%,近三年的收入复合增长率达82.3%。2021—2023年合计经调整亏损净额超46亿元。

此外,地平线还面临大客户收入占比逐年走高的问题。对如何降低大客户收入占比,地平线回复《中国经营报》记者采访称:“未来,公司预测客户集中度将随着客户数量的增加而下降。”

“增长快是因为当下和今后的市场需求旺盛,而亏损则是因为过去多年的巨额投资。这说明地平线正处于快速扩张期,前期的研发、运营、技术等成本很高,当前的收入尚未能覆盖(摊薄)前期投入。”“汽车新四化”产业研究者、知行轱辘合伙人杨继刚告诉记者。

估值已超600亿元

地平线成立于2015年,是一家乘用车高级辅助驾驶(ADAS)和高阶自动驾驶(AD)解决方案供应商。成立至今,地平线共完成了11轮融资,上市前最后一轮融资其投后估值超600亿元人民币。

招股书显示,2021—2023年,地平线营收持续大幅增长,毛利率水平稳定在70%左右。

2021年、2022年及2023年,地平线收入分别为4.67亿元、9.06亿

毛利率达70%

尽管地平线过去三年亏损未能扭转,但其毛利率却高达70%。

招股书显示,2021—2023年,地平线毛利分别为3.31亿元、6.28亿元、10.94亿元,毛利率分别为70.9%、69.3%及70.5%。这显示出地平线的盈利能力相对稳定。

地平线的毛利率高于同行。以近日上市的黑芝麻(车规级自动驾驶计算芯片研发企业)作为对比,其招股书显示,2021年至2023年,黑芝麻的毛利率分别为36.1%、29.4%、24.7%。

用可扩展性应对大客户占比高

处于快速扩张期的地平线存在客户集中度高的情况。

招股书显示,地平线的收入来自两大分部:汽车解决方案,包括产品解决方案以及授权及服务,以及非车解决方案。汽车解决方案收入是地平线的主要收入来源,2021—2023年占比分别为

87.9%、88.5%、94.8%。

记者分析地平线汽车解决方案发现,该公司大客户收入占比在逐年走高。截至2021年、2022年及2023年,地平线五大客户产生的收入分别占地平线各年度收入总额的60.7%、53.2%及68.8%。

其中,地平线来自最大客户

为什么地平线毛利率这么高?杨继刚认为,这在一定程度上反映了地平线在业内的领先地位,“比如其产品具有较高的定价权,有较强的成本控制能力,其智驾芯片在性能、能效、客户(深度)定制化等层面,具有一定的优势”。

毛利率高达70%,且远高于同行,这是否意味着地平线比同行更容易实现扭亏为盈?萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊认为,仅凭毛利率一项指标无法判

示,主要由于(产品研发)前期需要大量前期投资,以及规模经济效益尚未释放等原因所致。“受益于消费者对智能汽车的接受度及偏好、更高的驾驶安全标准以及强劲的技术发展,预计未来中国及全球智能汽车市场将保持显著的增长趋势。未来,公司需要采取积极主动的方法,不断推出较高利润率的新解决方案,以维持公司的盈利能力。”

“我们未来的盈利水平亦取决于我们能否维持目前的利润水平并推出具有高利润的新解决方案。具体而言,我们预期将通过实施持续创新、供应链

管理和完善及业务组合优化来优化我们的毛利率。”地平线方面表示。

对于地平线这类自动驾驶解决方案提供商而言,高收入、高毛利、高亏损意味着公司拥有强大的市场竞争力,但同时也面临较大的风险。

“2030年,中国新能源汽车市场渗透率将高达60%,而智能驾驶又是今后新能源汽车的刚需和标配,从这个角度而言,地平线和其他同行企业都踩在了

随着客户数量的增加而下降。

“公司拥有高度灵活及可扩展的业务模式。这种灵活性可以帮助公司不断获得新客户并扩大市场份额。”地平线告诉记者,“而且公司的业务模式具有高度可扩展性。通常凭借公司OEM客户的已定点车型上量来扩大解决方

案部署,在他们其中一款车型中使用公司的解决方案取得成功的OEM客户亦通常会合作扩展至更多车型。此外,我们有机会从我们的产品组合中向客户销售更领先的解决方案及更多组件。这有助于我们构建稳定的在手订单。”

“公司拥有高度灵活及可扩展的业务模式。这种灵活性可以帮助公司不断获得新客户并扩大市场份额。”地平线告诉记者,“而且公司的业务模式具有高度可扩展性。通常凭借公司OEM客户的已定点车型上量来扩大解决方