

# 7月新能源车销量环比下滑 下半年竞争加剧

证券时报记者 毛可馨

车市在6月冲高后进入7月淡季,销量如预期般出现环比下滑,新势力交付量也重新排位。下半年新车型密集登场,在做大整个市场蛋糕的同时,分蛋糕的激烈竞争也在加剧,部分车企已经出现价格策略的调整。

## 淡季增势放缓

又到了每月一度成绩单的时候。小鹏、理想、蔚来3家新势力7月分别交付11524辆、10422辆、10052辆,同比增长43%、21.3%、26.7%,环比则均出现20%-25%的下滑。

原本的第二梯队反超“蔚小理”,保持着较稳定的增长势头。

7月哪吒交付量为14037辆,同比增长134%;零跑交付12044辆,同比增长177%;小康股份销量为13291辆,同比增长317%,其中赛力斯汽车销量7807辆,同比增长8874%;广汽埃安销量25033辆,同比增长138%。以上车企交付量环比在增长,均创下单月交付新高。

值得注意的是,不同车企统计口径略有差别,例如广汽埃安销量以上险量计算,而新势力多以交付数量计算,因此会存在一定的时间差。

尽管特斯拉中国和比亚迪两大车企的销量还未出炉,但7月车市环比下滑基本成势。

乘联会在7月22日发文,预计7月乘用车零售销量177万辆,同比增长18%,环比下降8.9%;预计新能源车销量45万辆,同比增长103%,环比下降15%。

7月本来就是个销售淡季,环比下降很正常。而且今年6月由于疫情导致的滞后交付和销售,以及政策拉动形成了销售大幅反弹的现象,其中包括部分5月底的后置需求和6月底的抢购需求,对7月会销售有所透支。“惠誉评级亚太区企业研究董事杨善对证券时报·e公司记者表示。

此外,汽车供应链仍存在未扫清的障碍。据接近蔚来的人士透露,由于订单需求强劲,蔚来本有望在7月再创销量新高。但由于个别零部件供应问题,导致ET7和EC6产量降低,从而影响了交付数。

蔚来董事长李斌日前谈及ET7交付进展时也表示,因为压铸件供应不足,导致7月生产较计划减少了数千台。李斌在当日活动现场喊话,拜托各位供应商伙伴顶住压力。

# 打破技术封锁垄断 己二腈国产首套装置投产

证券时报记者 黄翔

8月1日,中国化学、齐翔腾达同时公告,双方合资公司天辰齐翔新材料有限公司的20万吨/年己二腈装置,顺利打通全流程,开车成功并产出己二腈级产品。

据了解,己二腈是生产尼龙66的核心原料,但因其生产技术壁垒较高,被称为“尼龙产业的咽喉”。此次该项目顺利开车意义重大。齐翔腾达相关负责人向证券时报·e公司记者表示,之前己二腈工艺掌握在国外企业手里,而天辰齐翔己二腈投产意味着打破国外对我国己二腈的技术封锁和垄断。

据介绍,天辰齐翔尼龙66装置原预计产值超100亿元。有券商预测,随着原料关键环节的突破,未来下游尼龙66需求将不断释放,其市场或将在千亿级别。

## 关键原料“卡脖子”

据公告,齐翔腾达于2019年7月与中国化学全资子公司中国天辰工程与中国公司(简称“中国天辰”),就共同投资建设生产新材料尼龙66达成一致,发起设立天辰齐翔。据规划,天辰齐翔将在淄博建设年产100万吨尼龙66新材料产业基地,项目分为两期建设。

目前,天辰齐翔投资建设的尼龙66新材料项目(一期)醚丙腈装置、己二胺装置成功开车后,20万吨/年



## 竞争愈发激烈

多数机构依然维持新能源车全年500万辆以上的销售预期。展望下半年,新车型密集亮相,不仅新势力开始投放新一轮产品,传统车企的新能源车品牌也在加速登场和上量。

近期,就有小鹏G9、理想L9、比亚迪海豹、阿维塔11、长安深蓝SL03等高热度车型陆续上市,20万元-30万元的SUV市场竞争尤为激烈。

7月的环比下滑尚在预期之内,关键在于8月及之后能否出现明显好转。虽然电动车渗透率提升大势不改,但在消费景气度没有明显提升的环境下,随着新车型越来越多,成为爆款车型也越来越难。”一位私募人士告诉证券时报·e公司记者。

值得注意的是,小鹏汽车为促销已经开始提供现金折扣。记者从小鹏汽车销售人员处了解到,近期小鹏全系车型都有5000元左右的尾款减免,其中小鹏P7 625km续航版本减免幅

度最大,达1万元,这个版本也是选购车人数较多的。尾款减免就是7月下旬开始的,是全国统一的政策,不知道什么时候会结束。”销售人员说。

价格策略调整可能是由于新增订单放缓的压力。杨菁表示,在小鹏的价格区间里,竞品不仅限于其他自主品牌的电动车,还有近期受惠于购置税减半优惠和地方补贴的燃油车。上半年电池成本上升推高电动车价格,在当前的政策环境下,可能会降低电动车相对竞品燃油车的价格优势。

市场关心小鹏此举是否会引发电动车的价格比拼。除现金优惠外,车企还能通过更隐性的权益优惠等方式让利消费者。一位汽车行业分析师对证券时报·e公司记者表示,小鹏本身品牌力偏弱,且产品周期处于末期,降价不太会有车企跟随。

杨菁则提醒,这可能是电动车企开展以价换量策略的一个信号。相对

来说,价格区间和主流燃油车产品相近的电动车企,降价压力会更大一些,因为传统车企有较大的动力在今年降价去燃油车库存,并用较低的定价来吸引消费者。

与此同时,车企也在横向和纵向不同维度拓宽市场,谋求错位竞争。

例如,比亚迪加速出海,紧接着日本市场后,于8月1日宣布进入德国、瑞典市场,首批车辆第四季度交付。同日,还有市场消息称,蔚来汽车正计划推出第三个汽车品牌,用以覆盖20万元以下的中低端市场。蔚来对此表示,目前没有可供披露的信息。

蔚来目前的品牌NIO,针对高端市场,同时计划推出一个面向20万元至33万元大众市场的新品牌,记者获悉该品牌内部代号为阿尔卑斯。今年3月,蔚来透露该品牌核心团队搭建完成,首批产品进入关键研发阶段。5月,合肥经开区与蔚来签署项目合作协议,该项目将导入蔚来新产品,计划2024年建成投产。

# 永太科技拟9.5亿元 投建20万吨电解液等项目

证券时报记者 梅双

作为“锂电池的血液”,电解液的需求随着动力电池的火热而增长,电解液厂商扩产的消息也不断传来。

8月1日晚间,永太科技(002326)发布公告称,子公司永太高新拟以9.5亿元投资建设年产20万吨电解液及相关材料和副产物循环利用项目。同时,永太科技已布局了电解质及添加剂等电解液核心原料,为电解液项目的实施提供原料保障。

## 扩大电解液生产规模

永太科技披露,公司于8月1日召开董事会审议通过了相关议案,同意子公司永太高新以9.5亿元投建年产20万吨电解液及相关材料和副产物循环利用项目。

永太高新将出资购买位于邵武市金塘工业园区的土地使用权,作为该项目的发展建设用地。项目拟形成年产20万吨电解液、2万吨电解质盐、70万吨硫酸盐的生产能力。

永太科技主营业务以含氟精细化学品为核心,其中锂电及其他材料类产品主要有锂电池材料(六氟磷酸锂、双氟磺酰亚胺锂、VC、FEC、电解液等)、含氟液晶中间体等。永太科技7月14日晚间发布业绩预告,预计2022年半年度归母净利润4.9亿元-5.5亿元,同比增长414.17%-477.13%。主要系公司锂电材料板块业务同比增幅较大所致。

“本次项目建设将进一步扩大公司电解液的生产规模,是公司在新能源材料行业的业务延伸,有利于巩固公司的行业地位和市场份额,符合公司战略发展规划。”谈及本次电解液项目实施对公司的影响,永太科技表示,该项目不会对公司年度的经营成果产生重大影响,对公司未来财务

状况和经营业绩的影响需视具体项目的推进和实施情况而定。

## 多家电解液厂商扩产

电解液作为“锂电池的血液”,是锂电池关键材料之一,是锂离子电池获得高电压、高比能的重要保证,决定着电池的比容量、循环效率、安全等性能。随着新能源汽车的持续高景气,锂电池需求不断攀升,直接拉动了电解液的需求量。在此背景下,多家电解液厂商纷纷启动扩产模式。

今年2月14日,永太科技公告称,公司对子公司永太新能源做了业务转型,拟投资建设年产15万吨电解液建设项目,项目总投资为4亿元。公司称此举是为优化战略布局,集中优势资源发展主业,形成相对完善的电解液产业链。

5月6日晚间,天赐材料公告称,拟投资13.32亿元投建年产30万吨锂电池电解液改扩建和10万吨铁锂电池拆解回收项目。6月,天赐材料再度公告拟在广东江门投资12亿元建设年产20万吨锂离子电池电解液项目和10万吨锂离子电池回收项目。

7月14日,石大胜华公告拟定增募资不超过45亿元,将用于年产30万吨电解液项目(东营)、年产20万吨电解液项目(武汉)、22万吨锂电材料生产研发一体化项目、年产10万吨液态锂盐项目、年产1.1万吨添加剂项目等。

高产业研究院数据显示,得益于动力电池、储能市场规模的大幅增长以及出口带动,中国电解液市场呈高速增长态势。2021年,中国电解液市场出货量达50万吨,同比增长近一倍。高产业研究院预测,受全球新能源汽车终端产销量及储能市场带动,到2025年中国电解液出货量将达180万吨。

前瞻产业研究院分析指出,中国为全球锂电池电解液的主要生产国家,2021年,全球范围内中国锂电池电解液的出货量占比高达83%。随着中国龙头电解液生产企业持续不断扩产,未来中国电解液的占比将进一步提高。

# 中通国脉实控人终止转让股份 未来控制权会否转让引关注

证券时报记者 孙宪超

8月1日晚间,中通国脉(603559)发布公告,公司实控人与股权意向受让方就转让条款进行了细致的洽谈,对于交易可行性进行了谨慎的论证,最终双方就交易方案和条款未能达成一致意见。经过审慎研究,公司实际控制人决定终止筹划本次重大事项。公司股票自2022年8月2日开市起复牌。

在此之前,中通国脉曾于7月28日晚间收到公司实控人王世超、张显坤等的通知,两人正在筹划公司股份转让事宜,该事项可能导致实际控制人发生变更。

中通国脉主营业务以通信技术服务、集成业务、IDC技术服务为主,因为被市场赋予5G概念,中通国脉一度受到过市场的追捧,但从公司最近两年经营状况来看,却难以令人乐观。中通国脉2020年、2021年分别实现净利润-99.24万元和-3.56亿元。

7月15日,中通国脉披露的2022年半年度业绩预亏公告显示,预计上半年实现净利润为-3710.49万元到-2473.66万元;预计扣非净利润为-3775.21万元到-2516.81万元。对于上半年业绩预亏的原因,中通国脉表示,受吉林省、上海地区新冠肺炎疫情不利影响,公司的大部分在建项目被迫停工,服务订单延期执行,客户回款周期延长,经营效果未能达到预期。直至2022年6月,中通国脉的生产经营才开始逐步恢复正常秩序。虽然公司已积极采取相关复工复产措

施,但新冠肺炎疫情仍对公司2022年上半年经营业绩产生较大不利影响。

另外,中通国脉于2020年7月申请由中国银行长春东盛支行向公司发放流动资金贷款,贷款本金5000万元,期限不超过2022年7月25日,贷款的主要用途为用于支付外协工程款、材料款等经营所需资金。

中通国脉7月27日发布公告,上述贷款公司应归还贷款本金5000万元,公司已归还贷款本金3350万元,逾期贷款本金1650万元,逾期贷款本金占公司最近一期经审计净资产的比例为3.17%。目前,中通国脉已与债权人积极沟通,制定了专项偿还方案,公司将于2022年8月2日前(含本日)偿还逾期贷款。

据中通国脉8月1日晚最新公告,截至公告披露日,公司已向中国银行长春东盛支行偿还上述逾期债务。公司将继续通过加快回收应收账款、拓展融资渠道等方式提升公司资金营运能力。

一位吉林省资本市场人士向证券时报·e公司记者表示,从中通国脉宣布实际控制人正在筹划公司股份转让事宜,到实控人终止筹划转让公司股份事宜,其间仅仅只有4天时间,总体感觉较为仓促。考虑到中通国脉的基本面状况,中通国脉的实控人接下来是否还会继续筹划控制权转让事宜,引人关注。

