

月酝知风——汽车行业

疫情重挫汽车业，促消费政策或陆续出台

2022年05月12日

平安证券研究所汽车团队





核心摘要

- **4月汽车销量由于疫情因素大幅下滑，新能源汽车逆势增长。** 4月份汽车行业销量完成118.1万台，环比下降47.1%，同比下降47.6%，各家车企4月份下滑幅度在30%~60%之间。新能源车销量也受到较大冲击，4月新能源汽车销量29.9万台，同比增长44.6%，主要的增量贡献来自于比亚迪，从新能源汽车累计销量来看，1-4月累计销量155.6万台，同比增长1.1倍。目前疫区主机厂已实现闭环生产，但短期内供应链压力依然较大。
- **疫情后促进汽车消费政策或陆续出台。** 我们认为相比汽车行业供给端的改善，更应该关注疫情对汽车消费需求的冲击。中汽协认为如果没有明显加码的促进汽车产业增长的政策措施，今年或将难以实现年初预计的增长目标。广东省目前已经出台各项促进汽车消费举措：包括对汽车以旧换新给予现金补贴，对新能源车消费给予补贴，增加广州、深圳等限购城市购车指标等，国内其他地区也有相应的刺激政策陆续出台。我们认为随着疫情缓解，部分城市有望出台相应的刺激政策，以北京、上海等一线城市为例，增加购车指标或将成为促进汽车消费的手段之一，一线城市潜在购车需求大，远高于每年的购车指标，且居民收入水平高，增换购比例高，消费潜力大，增加一线城市的购车指标有望释放积压的汽车市场消费需求。
- **投资建议：** 我们看好混动车型矩阵丰富且智能化产品落地速度较快的车企，强烈推荐长城汽车（2333.HK），推荐吉利汽车（0175.HK）、小鹏汽车（9868.HK）、理想汽车（2015.HK）；推荐受益于电动智能车渗透率不断提升的供应商福耀玻璃、华域汽车；电池材料方面，强烈推荐宁德时代、杉杉股份；软件定义汽车加速，域控制器、智能车操作系统等软硬件服务需求将快速增长，强烈推荐中科创达，推荐德赛西威。
- **风险提示：** 1) 疫情等不确定性因素对汽车供应链产生较大影响；2) 经济下滑压力使得汽车消费需求下滑；3) 车企高端新能源品牌塑造不成功。



CONTENT 目录

● 行业景气度跟踪

● 月度聚焦：疫情后汽车促消费政策陆续出台

● 重点OEM与供应商跟踪

特斯拉：Q1盈利再创新高，短期上海工厂产能受限

特斯拉：发布2021年影响力报告

大众汽车：软件公司落地中国，本土化能力进程加快

华为：全栈智能汽车解决方案量产落地

造车新势力：疫情因素导致新势力4月销量均未过万

小鹏汽车：NGP软件功能免费开放

比亚迪：供应链韧性凸显，4月产销一枝独秀

长城汽车：单车营收增加，高价值产品占比提升

吉利汽车：4月产销优于行业，雷神混动打开混动格局

上汽集团：4月受疫情影响较大，产销规模仅为同期4成

广汽集团：短期受疫情影响，传祺开启混动周期

宁德时代：原材料涨价带来盈利扰动，环比改善可期

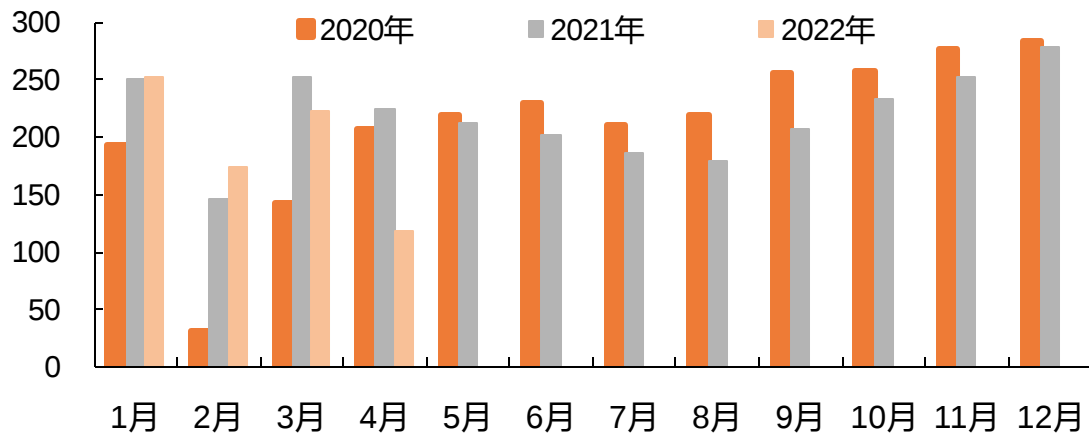
● 投资建议及风险提示



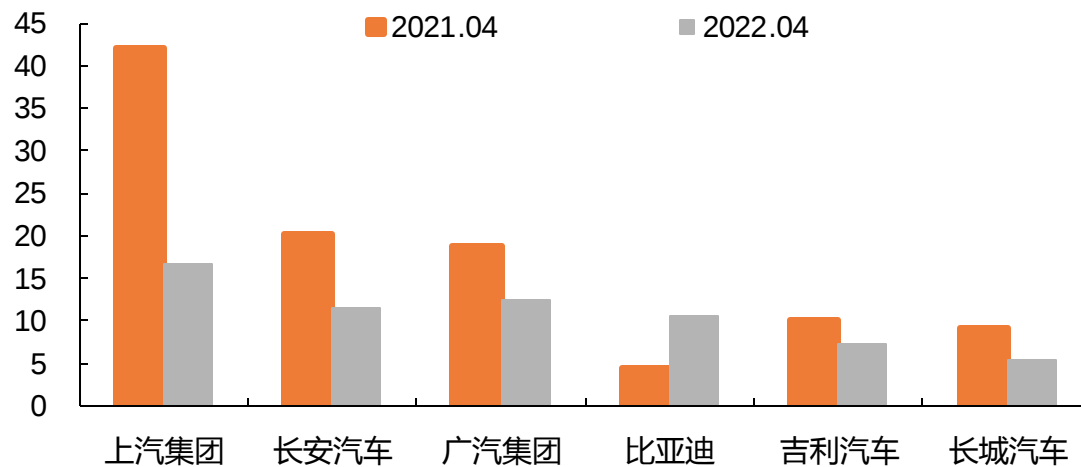
疫情防控对汽车产业链产生较大冲击

- **疫情等不确定性因素影响汽车产销规模。**据中汽协数据，4月份汽车行业销量完成118.1万台，环比下降47.1%，同比下降47.6%；2022年1-4月，销量完成769.1万辆，同比下降12.1%。除比亚迪外，各家车企4月份下滑幅度在30%~60%之间，其中上汽集团下滑60%，长安汽车下滑43%，广汽集团下滑34%，吉利汽车下滑28%，长城汽车下滑41%。

◆ 汽车月度销量 单位：万辆



◆ 主要车企4月份汽车销量 单位：万台

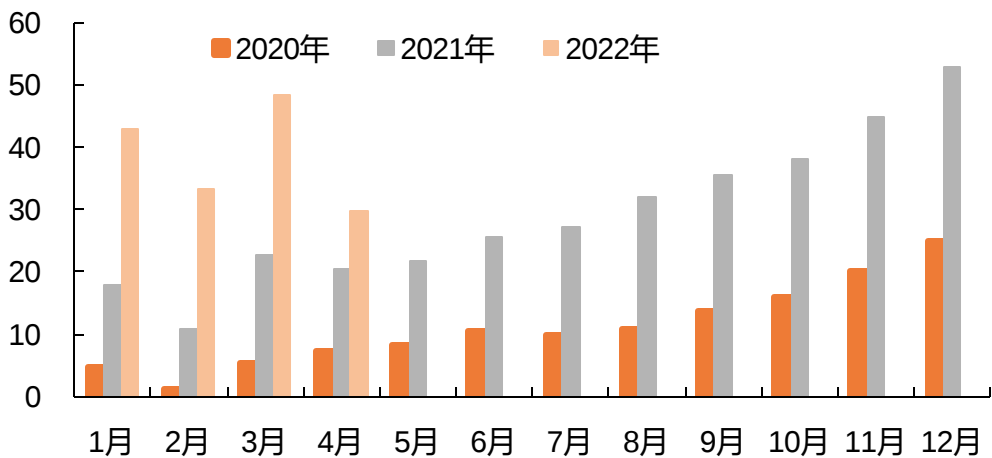




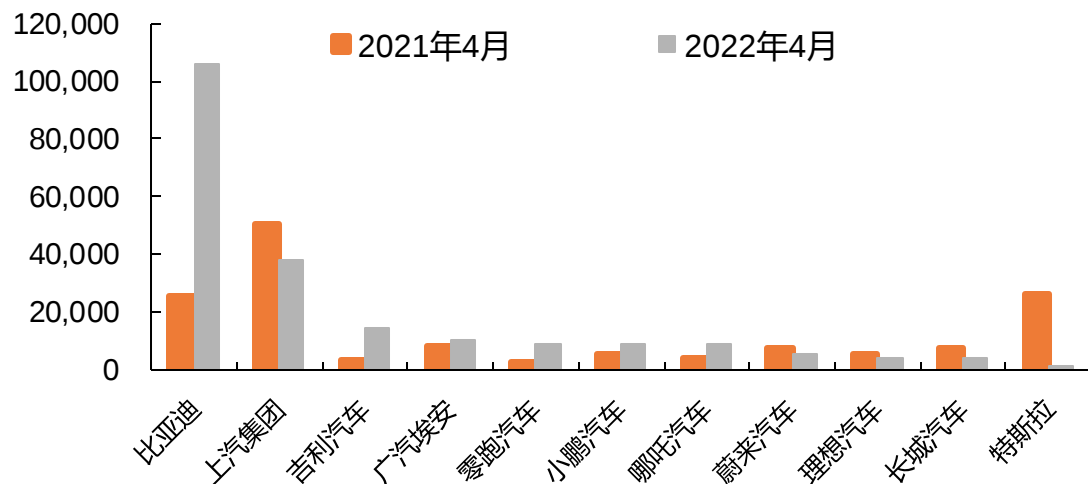
疫情导致新能源汽车产销增速下滑

- **疫情导致新能源汽车产销增速下滑，比亚迪贡献4月份绝大部分增量。**中汽协数据，4月新能源汽车销量29.9万台，同比增长44.6%。1-4月累计销量155.6万台，同比增长1.1倍。除比亚迪外，4月各家新能源车企销量增速承压，部分头部新能源车企销量出现下滑，特斯拉上海工厂由于疫情原因，4月仅批发1512台。比亚迪贡献了4月新能源汽车的绝大部分增量，若去除比亚迪带来的销量增量，其他车企的新能源车总销量与2021年同期基本持平。
- **新能源渗透率创新高，自主新能源渗透率大幅领先合资品牌。**乘联会数据，4月新能源车厂商批发渗透率达到29.6%，同比提升18个百分点，自主品牌新能源车渗透率48.8%，而主流合资品牌新能源车渗透率仅有3.7%。

◆ 新能源汽车月度销量 单位：万辆



◆ 已公布的4月份新能源车企销量 单位：辆





复工复产缓解供应链压力，但短期内保供压力依然巨大

- **在沪主机厂实现闭环生产，目前聚焦于提升供应商产能。**上汽集团自4月中旬启动压力测试，在沪整车厂均已实现员工驻场闭环生产，目前整个供应链“白名单”中的企业复工率在80%左右，产能恢复情况大约在50%，上汽集团争取在5月中旬实现单班满产。特斯拉从4月19日开始复工，4月份工厂生产10757辆，不足满产状态的1/2。理想汽车预计5、6月份公司销量将在1.7~2.0万台之间，明显优于4月份的销量数据。沪外车企长安汽车表示目前上海的一级供应商都已复产，目前正在推动供应商产能提升。
- **汽车产业链较长，5月份保供压力依然巨大。**5月10号博世中国总裁陈玉东表示5月产能依然不能满足市场需求，尽管通过员工驻场做到闭环生产，但由于疫情和物流因素，博世在中国各地的生产仍面临着不同程度的原材料供应短缺，从而产能有所限制。尽管上海市经信委已经发布了两批复工复产“白名单”，博世和博世的供应商都在复工“白名单”中，但博世的二级或三级供应商却不一定在“白名单”中，由此造成整个供应链无法完全打通。目前博世复工复产后的产出能力大概在30%-75%之间，5月的芯片供应情况不会乐观，整个芯片供应情况会很艰难。
- **复工复产有助于缓解汽车供应链压力，但短期内依然无法满足需求。**相较于4月份上海汽车产业链的全线停摆，我们认为目前的复工复产情况将使5月份汽车产销得到一定恢复，但依然处于供应链紧张状态。目前主机厂的瓶颈主要在供应链，主机厂复工前期通过消化已有零部件库存完成闭环生产，后续将抢夺上游的供应商的产能。我们认为尽管企业已经相继复工，但汽车行业较长的产业链加大了复工复产的难度，各级供应商复工节奏不一致，或将影响主机厂后续产能恢复。



CONTENT 目录

● 行业景气度跟踪

● 月度聚焦：疫情后汽车促消费政策陆续出台

● 重点OEM与供应商跟踪

特斯拉：Q1盈利再创新高，短期上海工厂产能受限

特斯拉：发布2021年影响力报告

大众汽车：软件公司落地中国，本土化能力进程加快

华为：全栈智能汽车解决方案量产落地

造车新势力：疫情因素导致新势力4月销量均未过万

小鹏汽车：NGP软件功能免费开放

比亚迪：供应链韧性凸显，4月产销一枝独秀

长城汽车：单车营收增加，高价值产品占比提升

吉利汽车：4月产销优于行业，雷神混动打开混动格局

上汽集团：4月受疫情影响较大，产销规模仅为同期4成

广汽集团：短期受疫情影响，传祺开启混动周期

宁德时代：原材料涨价带来盈利扰动，环比改善可期

● 投资建议及风险提示



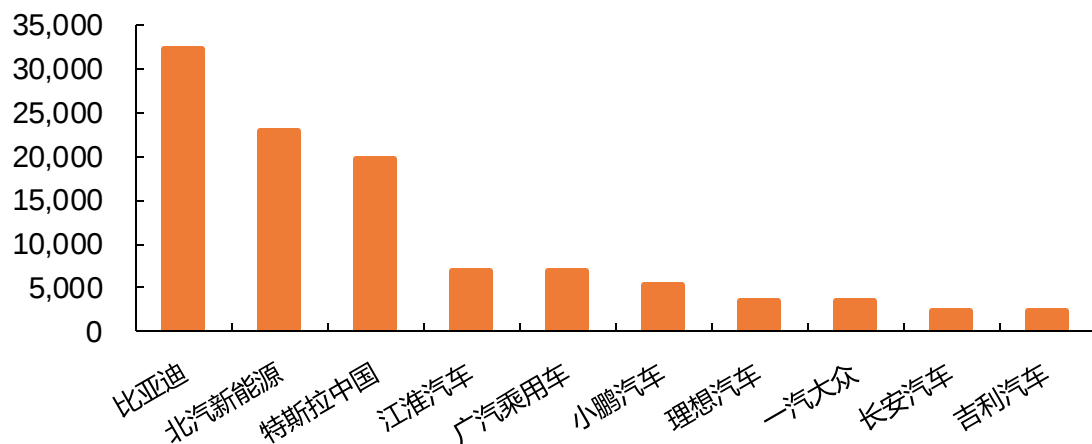
疫情后汽车促消费政策陆续出台

- **相对于供给端的改善，我们更应关注疫情对汽车消费需求的冲击。**2022年，芯片、新能源补贴退坡以及动力电池成本上涨成为供给端制约汽车行业恢复的重要因素，从3月开始吉林、上海等地区相继爆发疫情，对整个汽车供应链产生较大冲击。相对于疫情对汽车供应链的短期冲击，我们认为更应关注终端汽车消费需求的变化，中汽协副秘书长陈士华表示2022年2月以来，受芯片短缺、原材料及大宗商品价格上涨影响，超过20家车企先后宣布对新能源车进行价格调整，但根据近期终端反馈，在车型价格调整后终端消费者订车人数明显减少，同时，消费者存在降价预期，可能会出现需求延后的情况，从需求端来看消费与投资的热情明显减弱。目前由于供应端压力，车企依然有大量未交付订单，但我们认为即使随着供给端改善，但汽车作为大宗消费品，终端消费者可能对经济向好缺乏信心，对于购买汽车会更加谨慎，汽车行业或将面临一段时间的需求冷淡，如果没有明显加码的促进汽车产业增长的政策措施，今年或将难以实现年初预计的增长目标（2022年初中汽协预计全年汽车销量增长5%）。
- **各地相继出台促进汽车消费的若干政策。**汽车是国民经济的重要支柱产业，产业链长，带动经济增长的作用非常明显，也是居民重要的消费品，占社会总消费比重的10%左右。我们认为随着疫情的恢复，地方政府将出台相关刺激汽车消费的政策以稳定产业增长，比如增加限购城市的购车指标，给予购车补贴等。4月28日，广东省人民政府发布《关于印发广东省进一步促进消费若干措施的通知》，提出鼓励汽车消费等支持措施，举措包括：1、对以旧换新给予补贴，补贴金额在3000~10000元/车。2.鼓励购买新能源车，在限定时间内，对于购买新能源车的个人给予8000元/辆补贴。3.增加汽车增量指标。5-6月，在原有基础上，广州增加3万个购车指标、深圳增加1万个购车指标。

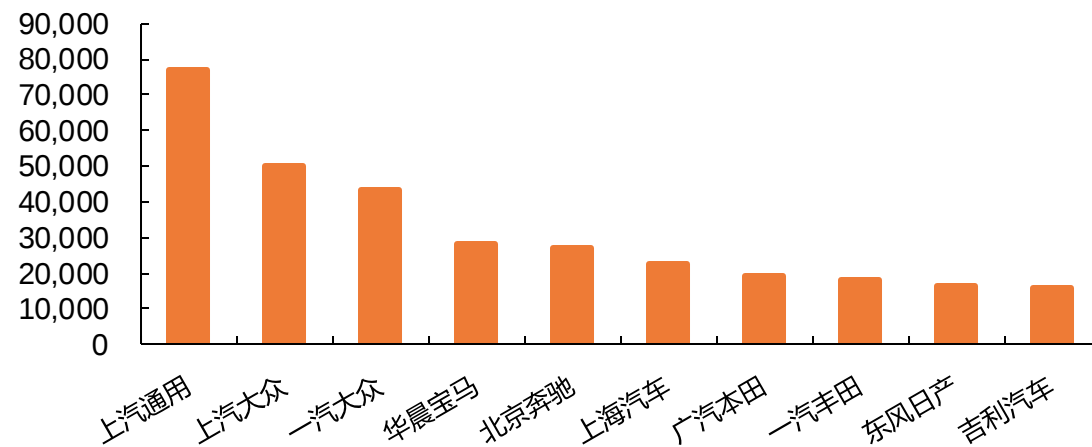
疫情后汽车促消费政策陆续出台

- **汽车促消费政策有望在更多地区出台。**以北京、上海为例，增加购车指标或将成为限购城市促进汽车消费的手段之一，目前广州、深圳已经采取类似的措施。北京购车指标释放数量远不能满足购车需求，中签率极低，早在2020年8月北京普通小客车个人有效申请超过340万个，新能源小客车个人有效申请超过46万个，但近几年指标额度仅有10万台（2022年3万台普通指标+7万台新能源指标）。上海普通燃油车指标采用拍卖的方式，目前每月参与投标的申请在18万左右，中标率仅在6%左右。一线城市居民收入水平高，消费潜力大，增加一线城市的购车指标有望释放积压的汽车市场消费需求。
- **限购城市增加购车指标后，当地车企、主流合资、豪华品牌以及头部新能源车企将受益。**以北京、上海为例，若北京增加新能源汽车购车指标，比亚迪、北汽、特斯拉等新能源车企或将率先受益，上海若增加燃油车购车指标，主流合资车企大众、通用，豪华品牌奔驰、宝马以及上汽自主等有望率先受益。

◆ 2021年北京市新能源汽车交强险数据（前10） 单位：台



◆ 2021年上海市燃油车交强险数据（前10） 单位：台





CONTENT 目录

● 行业景气度跟踪

● 月度聚焦：疫情后汽车促消费政策陆续出台

● 重点OEM与供应商跟踪

特斯拉：Q1盈利再创新高，短期上海工厂产能受限

特斯拉：发布2021年影响力报告

大众汽车：软件公司落地中国，本土化能力进程加快

华为：全栈智能汽车解决方案量产落地

造车新势力：疫情因素导致新势力4月销量均未过万

小鹏汽车：NGP软件功能免费开放

比亚迪：供应链韧性凸显，4月产销一枝独秀

长城汽车：单车营收增加，高价值产品占比提升

吉利汽车：4月产销优于行业，雷神混动打开混动格局

上汽集团：4月受疫情影响较大，产销规模仅为同期4成

广汽集团：短期受疫情影响，传祺开启混动周期

宁德时代：原材料涨价带来盈利扰动，环比改善可期

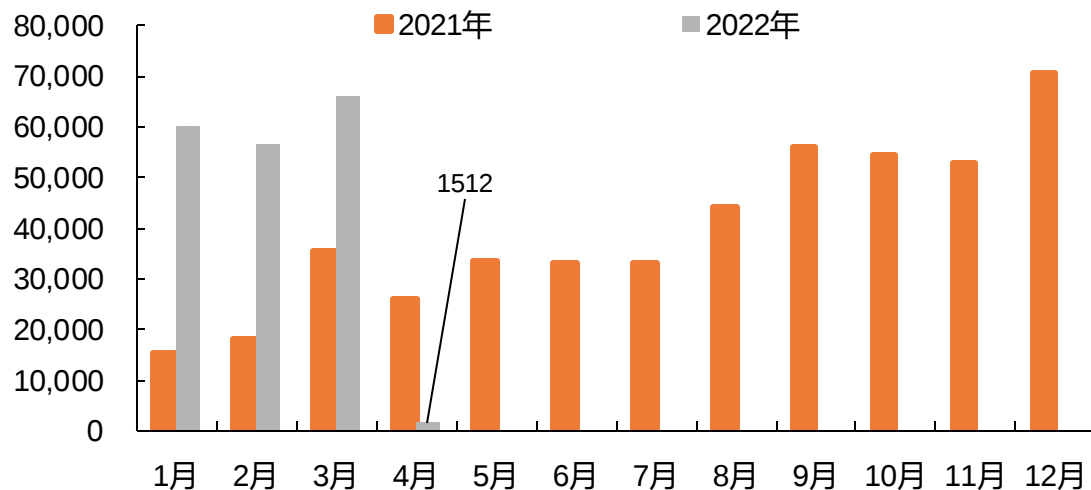
● 投资建议及风险提示



特斯拉：Q1业绩创新高，短期上海工厂产能受限

- **特斯拉Q1盈利再创新高。** 特斯拉一季度交付新车31万台(+68%)，实现营业收入187.6亿美元(+81%)，实现净利润33.2亿美元(+658%)。汽车业务营收达到168.6亿美元(+87%)，汽车业务毛利润55.4亿美元(+132%)，面临一季度原材料价格大幅波动，特斯拉汽车业务毛利率达到32.9%，充分体现了特斯拉对于产业链上下游强大的议价能力。
- **上海疫情防控导致4月产销下滑，上海工厂加速扩建。** 特斯拉从4月19日复工，4月份特斯拉上海工厂生产10757辆，据此估算目前特斯拉日产能还不足1000台。关于上海工厂产能扩建方面，马斯克表示短期内不会在中国开设新工厂，而是会扩大上海工厂规模。

◆ 特斯拉上海月度销量 单位：台



◆ 特斯拉四座工厂情况

	加州工厂	上海工厂	柏林工厂	得州工厂
建设时间	2010年收购	2019年1月	2019年12月	2020年5月
量产时间	2012年6月	2019年10月	2022年3月	2022年4月
投产车型	Model S Model X Model 3 Model Y	Model 3 Model Y	Model Y	Model Y Cybertruck Semi Roadster
技术亮点	1860电池 2170电池 一体压铸技术	一体压铸技术	4680电池 CTC技术 一体压铸技术	4680电池 CTC技术 一体压铸技术
员工规模	超1万人	1.9万人	将达1.2万人	将达1万人
产能规模	约60万辆	>45万辆	预计50万辆	预计50万辆

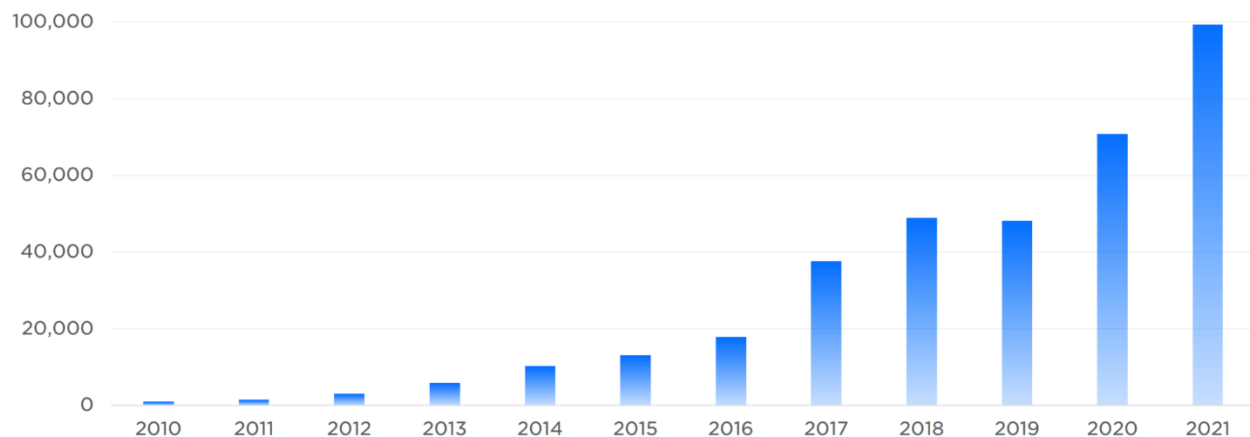


特斯拉：发布2021年影响力报告

■ 特斯拉发布《影响力报告2021》，并从人文、环境、供应链、产品影响力四个方面进行盘点。人文方面，2021年特斯拉在全球有超过300万求职申请，过去10年直接创造了10万个直接就业岗位。环境方面，2021年，特斯拉的用户减少了 840 万吨二氧化碳排放量。供应链方面，特斯拉的电池工厂已启动内部闭环回收系统，确保接收到的特斯拉电池100%得到回收，回收原材料的再利用率高达92%。产品方面，2021年全年美国处于自动辅助驾驶状态的特斯拉汽车每百万英里仅发生0.22起事故，相比之下，在美国汽车行驶每百万英里发生1.81起事故。另外，随着特斯拉汽车技术的持续改进，特斯拉电动汽车起火的概率将进一步降低。2012年到2021年，特斯拉汽车的起火事故发生率为5起/10亿英里，相比之下，美国汽车起火事故发生率为53起/10亿英里。

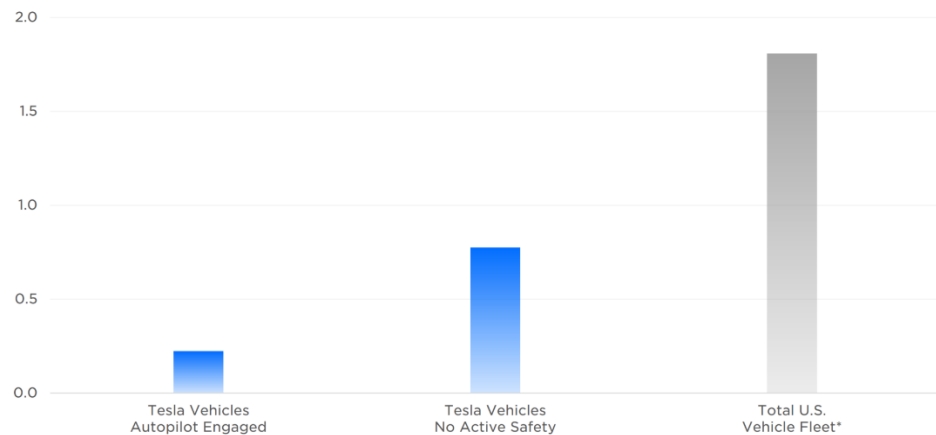
◆ 特斯拉全球员工数

Tesla Global Employee Count



◆ 特斯拉Autopilot自动辅助驾驶让行车安全更高

Numbers of Vehicular Accidents per Million Miles Driven (2021)





大众汽车：软件公司落地中国，本土化能力进程加快

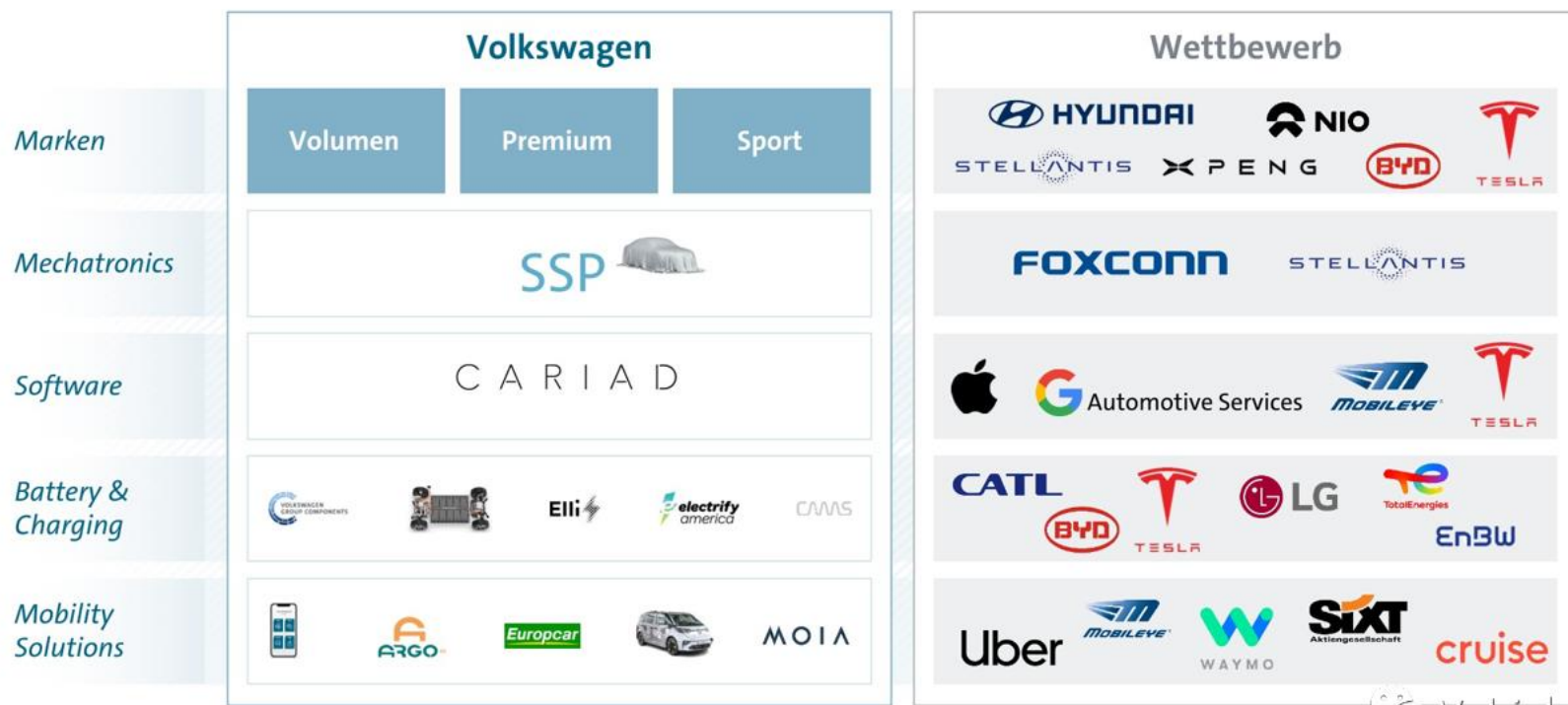
- **大众软件公司CARIAD发布中国战略，组件中国团队。** CARIAD是大众独立的软件公司，是大众战略转型的关键，由集团CEO迪斯亲自领导。4月28日，CARIAD发布中国战略，成立CARIAD中国，这是大众在欧洲以外的第一家软件子公司，彰显出中国市场作为大众全球最大市场的重要性和独特性。目前CARIAD在中国共有600多名员工，预计于2023年底前实现人数翻番，其中90%以上将是本土软件人才。
- **中国软件团队将参与全新软件平台技术栈和产品线70%的研发工作。** 大众目前有两大纯电平台：MEB平台和PPE平台，分别对应两大软件平台：量产软件平台(volume)和高端型软件平台(premium)。MEB平台车型ID系列已于2021年在国内推出，CARIAD中国将主导中国ID产品的OTA，首次升级预计将于2022年下半年实现。高端软件平台适配大众的PPE平台，应用于保时捷和奥迪的高端纯电车型，该平台车型在国内将在奥迪一汽生产，预计2024年推出，PPE平台引入基于安卓的信息娱乐系统和第三方APP应用商店，支持远程在线更新。目前中国团队正在主导开发以上两大平台的特定应用。根据大众的规划，2026年开始大众MEB和PPE平台将统一到一个平台：SSP平台，对应一个全新统一的软件平台，将适用于未来集团旗下的所有品牌，支撑大众的操作系统 VW.OS，并连接至大众汽车云 VW.AC，并搭载L4级自动驾驶技术。中国团队将主导和参与涉及全新软件平台技术栈和产品线 70% 的研发工作，包括本土研发和适配，同时中国团队还将在本土开发符合数据合规要求的数据后端，即大众汽车云VW.AC，并实现一系列互联服务。
- **高级智能驾驶与高通合作。** 近日CARIAD宣布，将选择高通为CARIAD的软件平台提供系统级芯片，旨在实现辅助驾驶和最高达L4级别的自动驾驶功能。预计首次用于奥迪的Artemis，然后在2026年用于大众的Trinity。



大众汽车：软件公司落地中国，本土化能力进程加快

- 大众致力于成为汽车行业垂直整合的移动出行公司。大众是传统汽车巨头中转型最迅速的车企，大众在2030 NEW AUTO战略中描绘了未来的汽车及应用场景，未来大众汽车的利润池包含四个方面：汽车硬件、软件、电池和充电、移动服务。千万台的体量规模是大众实现规模化优势的绝对倚仗，但大象转身何其艰难，内部错综复杂的利益关系和庞大的工会时常成为其改革的羁绊，但大众无疑走在正确的转型道路上，其自身的变革动作对于国内自主品牌转型也有十分重要的启示意义。

大众汽车业务转型与主要竞争对手





华为：全栈智能汽车解决方案量产落地

- **极狐阿尔法S HI是首款华为ADS智能驾驶量产车。**5月7日，北汽极狐阿尔法S华为HI版正式上市，成为首款搭载华为全栈智能车解决方案的量产车，此前上市预期时间在2021年底。该车搭载华为MDC 810智能驾驶计算平台，算力400TOPS（MDC 810智驾平台还将搭载到沙龙机甲龙车型中），感知硬件包括3个激光雷达、6个毫米波雷达、13个摄像头和12个超声波雷达；智能座舱方面，阿尔法S HI搭载Harmony OS车机操作系统，该操作系统此前已搭载到问界M5车型。
- 极狐阿尔法S HI版可以实现高速、城市快速路以及市区道路的导航辅助驾驶功能，功能与小鹏、毫末NOH并无太大差异，但余承东表示目前算法成熟度还有待进步，另外华为与极狐也为公布该套系统的开放时间。另外据42号车库体验，极狐阿尔法S HI版的AVP代客泊车功能可以实现整个停车场建模，相比小鹏停车场记忆泊车仅记录单一路线能够实现更高难度的泊车功能。

◆ 极狐阿尔法S华为HI版



◆ 极狐阿尔法S华为HI版内饰





华为：全栈智能汽车解决方案量产落地

- 华为通过HI(Huawei Inside) 和智选模式为车企提供解决方案，除北汽极狐外，目前选择HI模式的还有阿维塔和广汽集团。HI模式的第二家整车品牌是阿维塔，首款车型阿维塔11预计2022年三季度实现首批量产及用户交付，广汽集团此前公告，广汽埃安AH8车型将搭载华为全栈智能汽车解决方案，定位中大型智能纯电SUV，将于2023年底量产。
- 问界M5销量超预期，普通版极狐阿尔法S销量不及预期。华为与小康合作的AITO问界M5一季度销量4921台，其中3月份交付3045台。普通版极狐阿尔法S（未搭载华为全套智能化方案）于2021年4月份上市，2022年一季度交付量仅为1571台。

◆ 阿维塔11



◆ 华为智能车解决方案

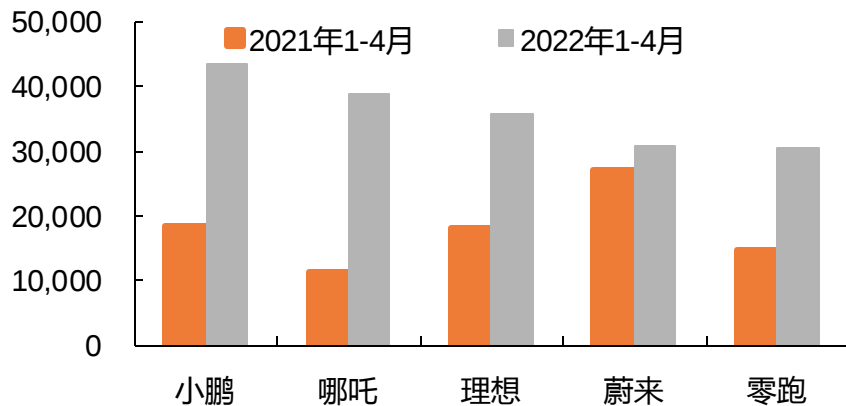




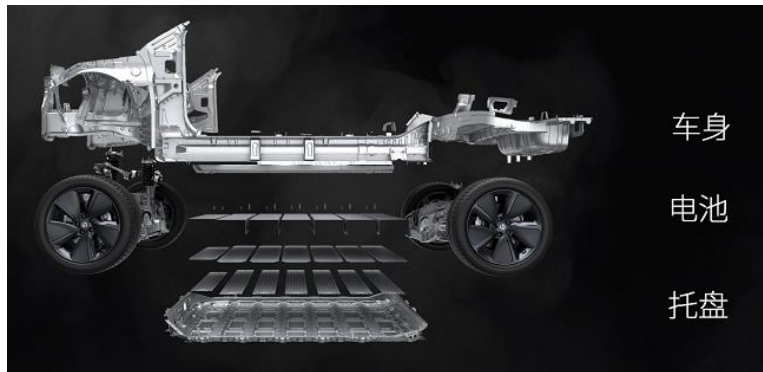
造车新势力：疫情因素导致新势力4月销量均未过万

- **新势力4月交付量受疫情因素影响较大。**疫情导致新势力在供应链、生产及物流运输等方面面临严峻挑战，蔚来此前由于疫情封控原因一度停产。4月蔚来、小鹏和理想分别交付5074/9002/4167台，其中蔚来和理想均出现下滑，蔚来首款旗舰轿车ET7在4月实现首次完整月份交付，4月交付693台。
- **二线新势力交付量追赶，零跑发布CTC技术。**受疫情等不确定因素的影响，4月份新势力交付量格局发生变化，4月零跑汽车交付9087台，超过小鹏汽车居造车新势力第一位，哪吒2022年1-4月累计交付38965台，居造车新势力第二位。但从单车均价来看，二线新势力品牌仍有较大进步空间，零跑T03车型（售价仅为7.39-8.99万元）一季度交付量约占零跑总交付量的64%左右，哪吒V车型（售价6.59-12.38万元）一季度交付量约占哪吒总交付量的62%左右。零跑近日发布CTC技术，并将搭载到新车型C01上。

◆ 新势力三强2022年1-4月交付量 单位：辆



◆ 零跑汽车CTC车身



◆ 国内首款CTC车型：零跑C01





小鹏汽车：NGP软件功能免费开放

■ **小鹏XPILOT3.0和XPILOT3.5系统免费向用户开放。**小鹏汽车近日宣布增加P7和P5共5款新配置车型，同时小鹏P5和P7的E版（搭载XPILOT 3.0硬件）以及P5的P版（搭载XPILOT 3.5硬件）都将标配智能辅助驾驶系统软件及升级服务，这意味着只要购买的小鹏车型硬件上支持XPILOT 3.0或3.5，小鹏辅助系统软件将免费向用户开放（此前XPILOT 3.0系统开通费用2万元，3.5系统开通费用2.5万元）。同时小鹏调整了用户的充电权益，对于购买G3i、P5和P7的新用户，将不再提供终身免费充电服务和免费家用充电桩及安装权益。

◆ 小鹏P7配置变化（仅包括E版）

	5月9日前		5月9日后	
	智能辅助驾驶系统 售价（万元）	软件及升级服务 （万元）	智能辅助驾驶系 统软件及升级服 务	
P7 562E鹏翼性能版	42.99	●	42.99	●
P7 670E+鹏翼版	38.79	●	38.79	●
P7 670E鹏翼版	38.69	●	38.69	●
P7 562E性能版	34.99	2	34.99	●
P7 670E+	31.79	●	31.79	●
P7 670E	31.49	●	31.49	●
P7 625E(NEW)	-	●	28.59	●
P7 586E	28.09	2	28.09	●
P7 480E+(NEW)	-	-	26.29	●
P7 480E	25.99	2	25.99	●

◆ 小鹏P5配置变换（仅包括P版和E版）

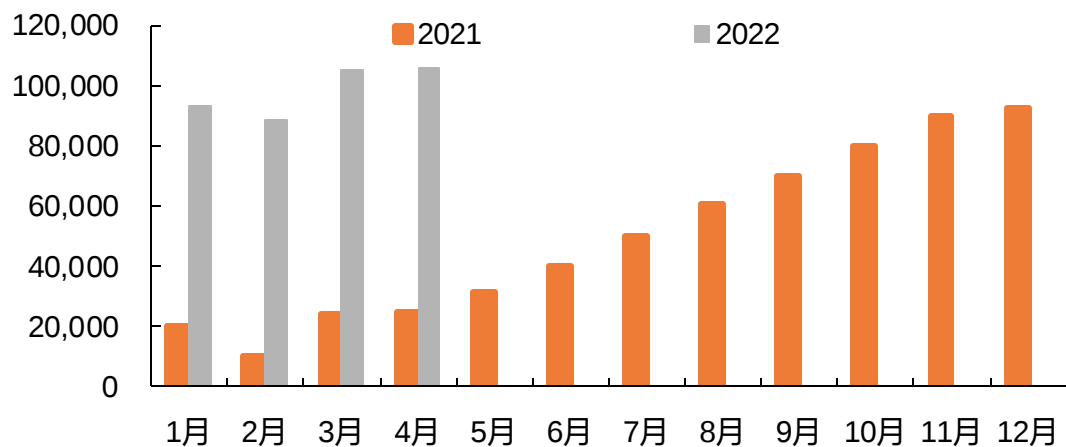
	5月9日前		5月9日后	
	智能辅助驾驶系统软件 及升级服务（万元）	智能辅助驾驶系统软件 及升级服务（万元）	智能辅助驾驶系统 软件及升级服务	
P5 600P	24.29	2.5	24.99	●
P5 550P	21.89	2.5	22.59	●
P5 460P(NEW)	-	-	20.99	●
P5 550E	21.19	2	21.19	●
P5 510E	20.69	2	20.69	●
P5 460E+	19.79	2	19.79	●
P5 460E	19.59	2	19.59	●



比亚迪：供应链韧性凸显，4月产销一枝独秀

- **疫情扰动下行业整体承压，比亚迪供应链韧性凸显，4月产销一枝独秀。**4月比亚迪新能源车销量达到10.6万台，同比增加313.2%，月销量再创新高。相比于其他车企受到疫情因素导致的供应受限以及工厂停产，比亚迪逆势上涨的很大原因在于比亚迪在动力电池、半导体等领域的自主可控，有效缓解供给端的压力。
- **比亚迪将搭载地平线征程5芯片。**比亚迪与地平线宣布达成定点合作，比亚迪将在其部分车型上搭载地平线自动驾驶芯片征程5，最早将于2023年中上市。目前另外一家宣布搭载征程5芯片的车企是自游家汽车。征程5是地平线第三代车规级产品，单芯片算力有128 TOPS，支持激光雷达、毫米波雷达等多传感器融合，可支持城市NOA、高速NOA，以及更多场景下的全自动泊车等功能。

◆ 比亚迪新能源车月度销量 单位：辆



◆ 地平线征程系列车规级AI芯片



2019年8月发布
BPU® 伯努利 1.0 架构



2020年9月发布
BPU® 伯努利 2.0 架构



2021年7月发布
SPU® 贝叶斯架构



长城汽车：单车营收增加，高价值产品占比提升

- **单车营收增加，高价值、智能化产品占比不断提升。**受国内疫情影响，长城汽车4月汽车销量53777台，同比下降41.4%。但高价值、智能化产品占比不断提升，4月长城汽车智能化车型占比提升至89%，三大技术品牌（柠檬、坦克和咖啡智能）车型占比超66.2%，一季度长城单车营收达到11.9万元，同比增加29%。
- **坚持全年销量目标190万台。**坦克4月份受疫情影响停产过一段时间，4月依然交付6065台，同比增加10.3%，成为长城4月份唯一实现同比正增长的品牌。公司全年销量目标190万台(前4个月累计完成17.8%)未变，2022年还将推出多款新车型：包括欧拉三款（芭蕾猫、闪电猫和朋克猫），魏牌圆梦、MPV车型和轿车车型，哈弗酷狗，坦克700和沙龙机甲龙等车型。

◆ 芭蕾猫



◆ 朋克猫



◆ 坦克700



◆ 闪电猫



◆ 魏牌圆梦



◆ 沙龙机甲龙





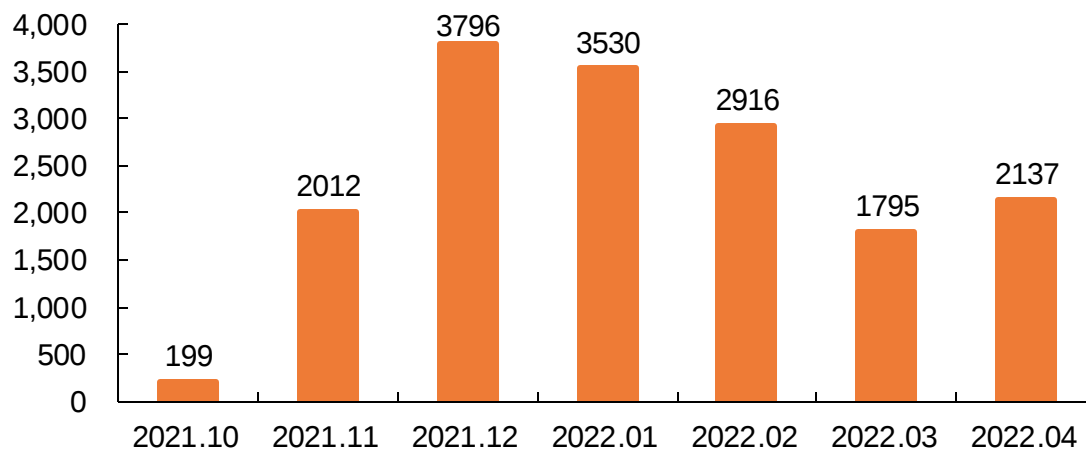
吉利汽车：4月产销优于行业，雷神混动打开混动格局

- **4月产销表现优于行业，雷神混动助力公司打开混动格局。**4月份吉利实现整车销量7.2万台，同比下滑28%，低于行业总体下滑幅度。公司4月新能源车销量达到1.4万台，同比增加372.8%。吉利第二款雷神混动车型帝豪L雷神Hi·X于4月26日上市发售，目前订单已超过1万台。吉利计划2022年推出8款混动车型，含5款PHEV，根据公司规模，雷神混动2022年全年销量目标为15万台，其中PHEV销量10万台，HEV销量5万台。
- **极氪5月份开始涨价，4月订单超过1万台。**极氪001在4月份交付2137台，环比增长19%，目前供应端依然存在较大瓶颈。极氪从5月1日起取消定金膨胀权益，并上调YOU版车型价格18000元，涨价刺激部分需求提前释放，极氪001在4月单月订单超过1万台。

◆ 吉利帝豪L雷神Hi·X



◆ 极氪001月度交付量 单位：辆



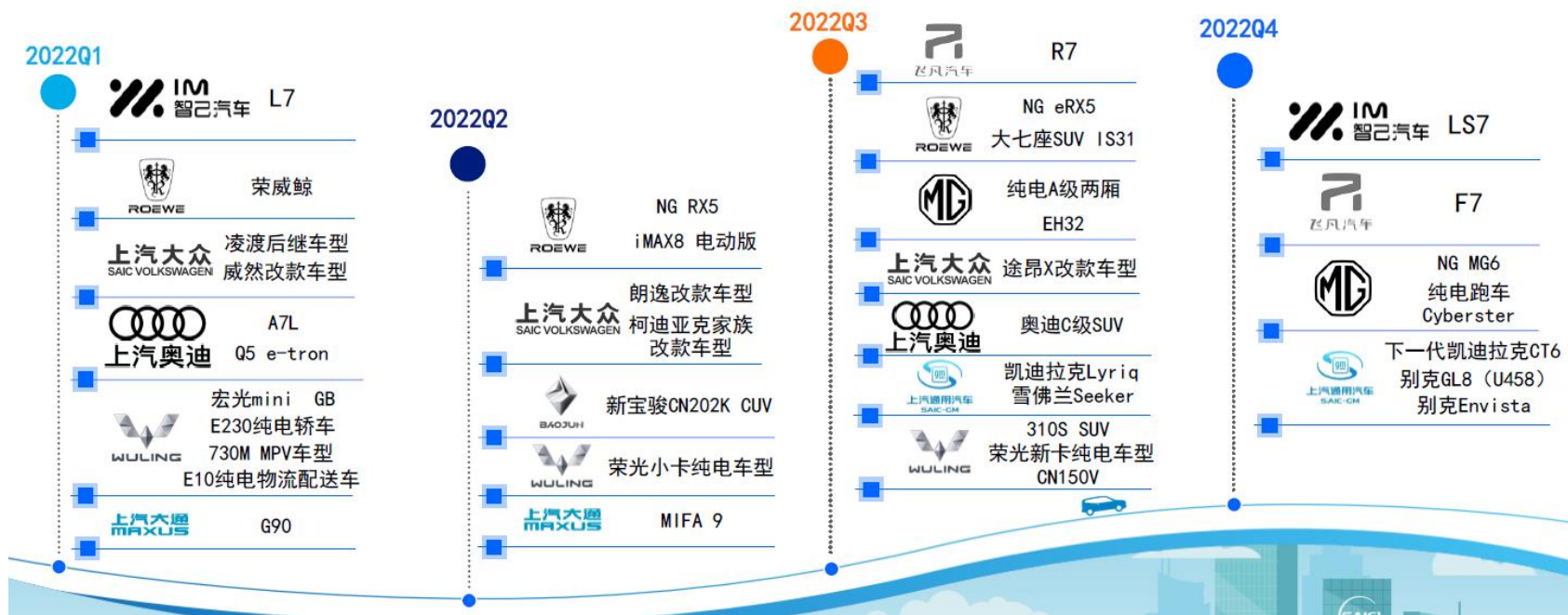
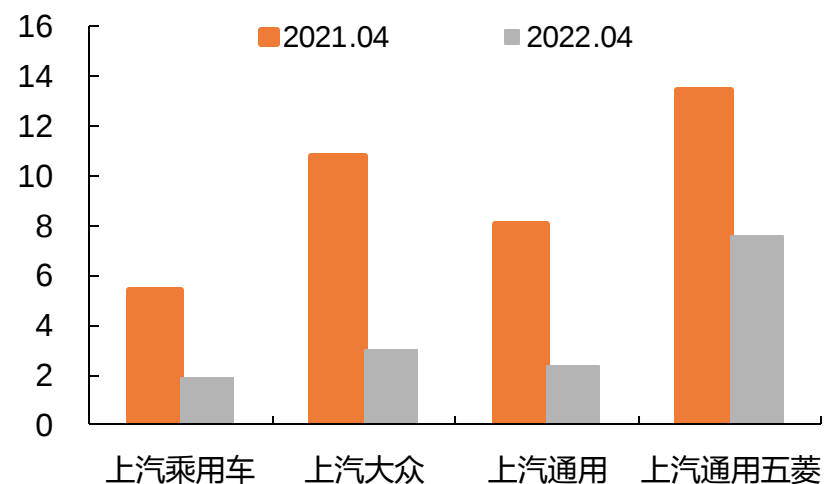


上汽集团：4月受疫情影响较大，产销规模仅为同期4成

- 受疫情影响，上汽集团4月份销量下滑60%。销量下滑主要受上海疫情管控导致的供应链中断和工厂生产暂停的影响。上汽集团自4月中旬启动复工压力测试，目前在沪所属企业已有4万余名员工驻场开展闭环运营和生产，目前上汽集团供应链“白名单”中的企业复工率在80%左右，产能恢复情况大约在50%。2022年上汽力争全年整车销量超过600万台，同比增加10%以上，其中新能源车销量达到110万台，同比增速力争超过50%，海外销量超过80万台，增速力争超过20%。

上汽集团2022年重点新车型

上汽集团4月份销量 单位：万辆

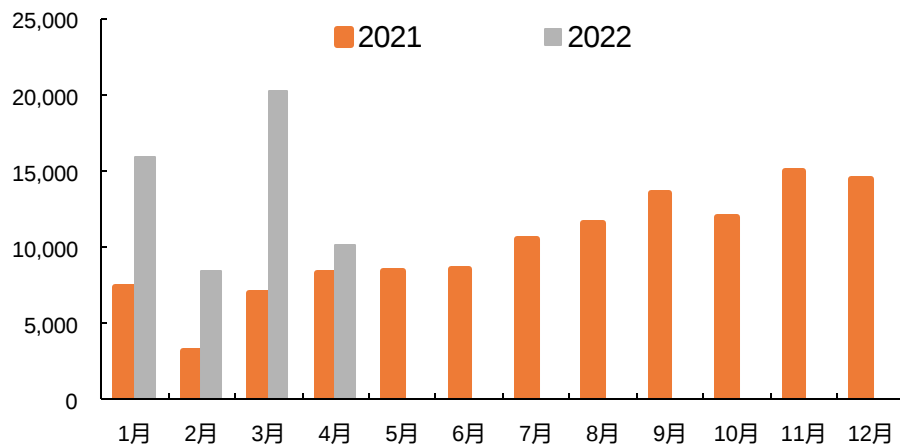




广汽集团：短期受疫情影响，传祺开启混动周期

- **4月产销规模受疫情影响较大。**4月广汽集团整车销量12.4万台，同比下降33.6%，其中广汽乘用车/广汽本田/广汽丰田同比下滑21.8%/66.4%/7.3%，销量下滑主要是由于疫情防控导致的供应链承压所致。新能源品牌埃安4月销量10212台，实现同比正增长(+23.0%)，但环比下滑49.7%。
- **传祺品牌开启混动周期。**近日广汽传祺发布电气化战略下全新混动技术品牌名称——钷浪混动。钷浪混动拥有双混动技术路线：分别是自研的GMC双电机串并联混动系统以及2.0TM发动机匹配丰田最新THS功率分流混动系统。其中传祺GS8双擎搭载的是THS混动系统，首款钷浪混动GMC车型影酷已经发布，将于2022年内上市。

◆ 广汽埃安月度交付量 单位：辆



◆ 钷浪混动车型：广汽传祺影酷

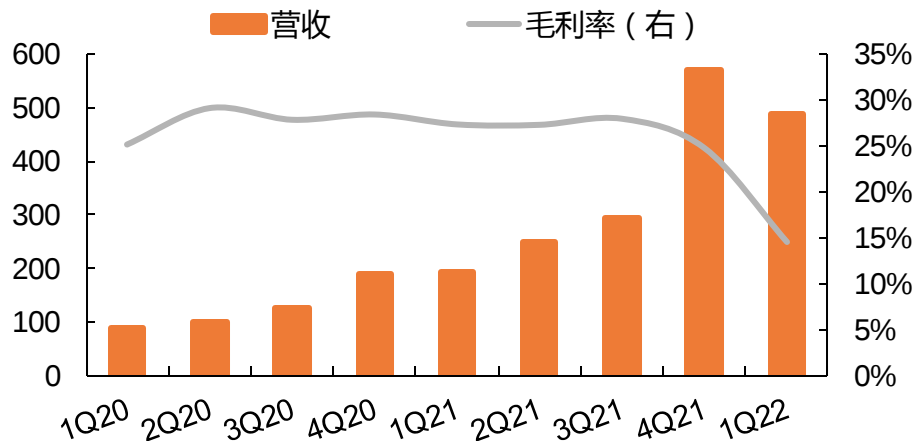




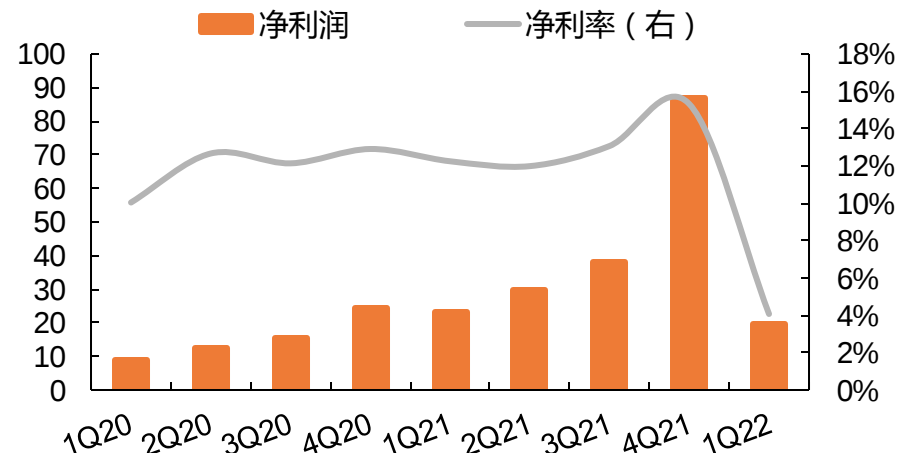
宁德时代：原材料涨价带来盈利扰动，环比改善可期

- **营收增速符合预期，成本抬升致利润下滑：**Q1公司业绩表现不及预期，我们认为利润下滑主要由于：1) 从成本端看，原材料上涨幅度超出市场预期，仅碳酸锂一项就带来电池成本上涨近20%，公司在库存、参股、回收、长单等方式带来的低价锂资源的供给低于市场预期，导致盈利方面有较大偏差；2) 从价格端看，公司考虑到产业链的平稳发展，前期承担了较大的原材料价格涨幅，在年初新一轮的行业调价中，预计公司保持价格的相对稳定，调价幅度有限。
- **预计Q2盈利改善，下半年出货回归高增长：**海外主流电池企业一季度毛利率与国内电池企业形成分化，主要由于海外电池厂和车企之间已形成了较好的金属价格联动机制。宁德已积极推进对下游客户的涨价，价格谈判基本落地。随着新的价格机制的实施，未来阶段性的价格与成本错配的问题有望极大缓解，并且二季度以来原材料价格涨势趋缓回落，将显著改善电池企业的成本压力；22年下半年随着疫情的基本结束，公司出货量将回归高增长。

◆ 宁德时代季度营收和毛利率 单位：亿元



◆ 宁德时代季度净利和净利率 单位：亿元





CONTENT 目录

● 行业景气度跟踪

● 月度聚焦：疫情后汽车促消费政策陆续出台

● 重点OEM与供应商跟踪

特斯拉：Q1盈利再创新高，短期上海工厂产能受限

特斯拉：发布2021年影响力报告

大众汽车：软件公司落地中国，本土化能力进程加快

华为：全栈智能汽车解决方案量产落地

造车新势力：疫情因素导致新势力4月销量均未过万

小鹏汽车：NGP软件功能免费开放

比亚迪：供应链韧性凸显，4月产销一枝独秀

长城汽车：单车营收增加，高价值产品占比提升

吉利汽车：4月产销优于行业，雷神混动打开混动格局

上汽集团：4月受疫情影响较大，产销规模仅为同期4成

广汽集团：短期受疫情影响，传祺开启混动周期

宁德时代：原材料涨价带来盈利扰动，环比改善可期

● 投资建议及风险提示

投资建议

- **4月汽车销量由于疫情因素大幅下滑，新能源汽车逆势增长。**受各地疫情防控影响，国内汽车供应链和生产受到较大冲击，4月份汽车行业销量完成118.1万台，环比下降47.1%，同比下降47.6%，各家车企4月份下滑幅度在30%~60%之间。新能源车销量也受到较大冲击，4月新能源汽车销量29.9万台，同比增长44.6%，主要的增量贡献来自于比亚迪，从新能源汽车累计销量来看，1-4月累计销量155.6万台，同比增长1.1倍。目前疫区主机厂已实现闭环生产，但短期内供应链压力依然较大。
- **疫情后促进汽车消费政策或陆续出台。**我们认为相比汽车行业供给端的改善，更应该关注疫情对汽车消费需求的冲击。汽车作为大宗消费品，即使供给端改善，但终端消费者可能对经济向好缺乏信心，对于购买汽车会更加谨慎，汽车行业或将面临一段时间的需求冷淡，中汽协认为如果没有明显加码的促进汽车产业增长的政策措施，今年或将难以实现年初预计的增长目标。广东省目前已经出台各项促进汽车消费举措：包括对汽车以旧换新给予现金补贴，对新能源车消费给予补贴，增加广州、深圳等限购城市购车指标等，国内其他地区也有相应的刺激政策陆续出台。我们认为随着疫情缓解，部分城市有望出台相应的刺激政策，以北京、上海等一线城市为例，增加购车指标或将成为促进汽车消费的手段之一，一线城市潜在购车需求大，远高于每年的购车指标，且居民收入水平高，增换购比例高，消费潜力大，增加一线城市的购车指标有望释放积压的汽车市场消费需求。
- **投资建议：**我们看好混动车型矩阵丰富且智能化产品落地速度较快的车企，强烈推荐长城汽车（2333.HK），推荐吉利汽车（0175.HK）、小鹏汽车（9868.HK）、理想汽车（2015.HK）；推荐受益于电动智能车渗透率不断提升的供应商福耀玻璃、华域汽车；电池材料方面，强烈推荐宁德时代、杉杉股份；软件定义汽车加速，域控制器、智能车操作系统等软硬件服务需求将快速增长，强烈推荐中科创达，推荐德赛西威。

风险提示

- 疫情等不确定性因素对汽车供应链产生较大影响。疫情地区复工复产节奏不及预期，对整车生产产生较大影响；
- 经济下滑压力使得汽车消费需求下滑。终端消费者可能对经济向好缺乏信心，对于购买汽车会更加谨慎，汽车行业或将面临一段时间的需求冷淡。
- 新能源车涨价导致新能源车销量不及预期。芯片短缺和上游原材料价格上涨会影响上游供给和下游需求，造成车企新能源车销量不及预期；
- 车企高端新能源品牌塑造不成功。车企新推出的高端新能源品牌可能面临市场接受度不高的风险，进而影响车型销量；

交通物流团队				
行业		邮箱	资格类型	资格编号
汽车	分析师：王德安	WANGDEAN002@pingan.com.cn	投资咨询	S1060511010006
	研究助理：王跟海	WANGGENHAI964@pingan.com.cn	一般从业资格	S1060121070063
	研究助理：王子越	WANGZIYUE395@pingan.com.cn	一般从业资格	S1060120090038

 附：重点公司盈利预测与投资评级

股票简称	股票代码	05月11日	EPS，元				PE				评级
		收盘价，元	2021A	2022E	2023E	2024E	2021A	2022E	2023E	2024E	
长城汽车	2333.HK	8.27	0.73	1.05	1.55	1.75	11.4	7.9	5.3	4.7	强烈推荐
中科创达	300496.SZ	100.30	1.52	2.12	2.92	4.00	65.9	47.4	34.3	25.1	强烈推荐
宁德时代	300750.SZ	409.75	6.83	10.83	15.12	20.07	59.9	37.8	27.1	20.4	强烈推荐
杉杉股份	600884.SH	22.44	1.56	1.64	2.17	2.72	14.4	13.6	10.4	8.2	强烈推荐
吉利汽车	0175.HK	10.22	0.48	0.70	0.90	1.26	21.1	14.6	11.4	8.1	推荐
小鹏汽车	9868.HK	74.19	-2.84	-3.16	-1.13	0.77	-26.2	-23.5	-65.7	96.4	推荐
理想汽车	2015.HK	74.75	-0.16	-0.26	-0.09	0.45	-480.4	-287.5	-830.4	166.1	推荐
福耀玻璃	600660.SH	36.77	1.21	1.53	1.97	2.37	30.5	24.0	18.7	15.5	推荐
华域汽车	600741.SH	20.30	2.05	2.35	2.67	2.96	9.9	8.6	7.6	6.9	推荐
德赛西威	002920.SZ	126.22	1.50	2.07	2.78	3.65	84.1	60.8	45.4	34.5	推荐

资料来源：Wind、平安证券研究所

平安证券综合研究所投资评级：

股票投资评级：

强烈推荐（股价强于市场表现20%以上）

推荐（股价强于市场表现在10%至20%之间）

中性（股价相对市场表现在±10%之间）

回避（股价弱于市场表现10%以上）

行业投资评级：

强于大市（行业指数强于市场表现5%以上）

中性（行业指数相对市场表现在±5%之间）

弱于大市（行业指数弱于市场表现5%以上）

公司声明及风险提示：

负责撰写此报告的分析师（一人或多人）就本研究报告确认：本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格。

平安证券股份有限公司具备证券投资咨询业务资格。本公司研究报告是针对与公司签署服务协议的签约客户的专属研究产品，为该类客户进行投资决策时提供辅助和参考，双方对权利与义务均有严格约定。本公司研究报告仅提供给上述特定客户，并不面向公众发布。未经书面授权刊载或者转发的，本公司将采取维权措施追究其侵权责任。

证券市场是一个风险无时不在的市场。您在进行证券交易时存在赢利的可能，也存在亏损的风险。请您务必对此有清醒的认识，认真考虑是否进行证券交易。

市场有风险，投资需谨慎。

免责声明：

此报告旨在发给平安证券股份有限公司（以下简称“平安证券”）的特定客户及其他专业人士。未经平安证券事先书面明文批准，不得更改或以任何方式传送、复印或派发此报告的材料、内容及其复印本予任何其他人。

此报告所载资料的来源及观点的出处皆被平安证券认为可靠，但平安证券不能担保其准确性或完整性，报告中的信息或所表达观点不构成所述证券买卖的出价或询价，报告内容仅供参考。平安证券不对因使用此报告的材料而引致的损失而负上任何责任，除非法律法规有明确规定。客户并不能仅依靠此报告而取代行使独立判断。

平安证券可发出其它与本报告所载资料不一致及有不同结论的报告。本报告及该等报告反映编写分析员的不同设想、见解及分析方法。报告所载资料、意见及推测仅反映分析员于发出此报告日期当日的判断，可随时更改。此报告所指的证券价格、价值及收入可跌可升。为免生疑问，此报告所载观点并不代表平安证券的立场。

平安证券在法律许可的情况下可能参与此报告所提及的发行商的投资银行业务或投资其发行的证券。

平安证券股份有限公司2022版权所有。保留一切权利。