



新能源行业周报

—工信部：继续开展新能源汽车下乡活动，覆盖车型进一步扩大

市场回顾

机构分析

行业动态

企业跟踪

高新技术

1、 市场回顾

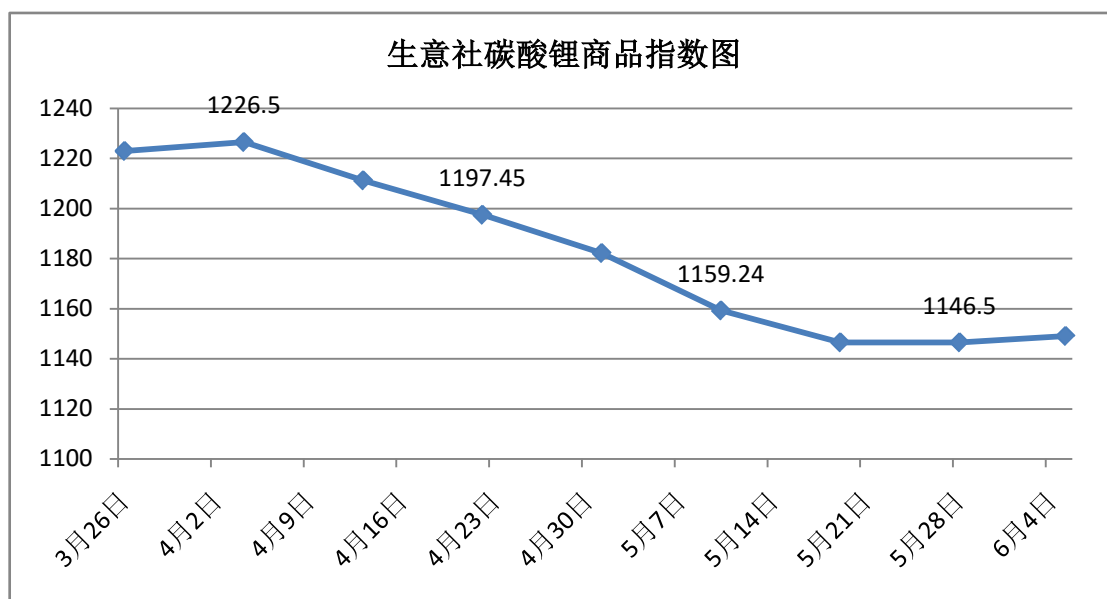
上周电池级碳酸锂价格为 44.5-49.5 万元/吨，均价为 47.0 万元/吨；较上周上涨 0.2 万元/吨，工业零级碳酸锂价格为 44.5-46.0 万元/吨，均价为 45.3 万元/吨，较上涨 1.0 万元/吨。

5 月 31 日工信部等四部委发布《四部门关于开展 2022 新能源汽车下乡活动的通知》，中汽协将牵头于 2022 年 5 月-12 月，在山西、吉林、江苏、浙江、河南、山东、湖北、湖南、海南、四川、甘肃等地统筹推进汽车下乡活动。今年新能源汽车下乡共涉及 26 家车企共 69 款车型，覆盖面相较 2021 年进一步扩大（2021 年涉及 18 个品牌的 52 款车型）。



● 生意社碳酸锂商品指数

日期	3月26日	4月4日	4月13日	4月22日	5月1日	5月10日	5月19日	5月28日	6月5日
商品指数	1222.93	1226.5	1211.21	1197.45	1182.17	1159.24	1146.5	1146.5	1149.04

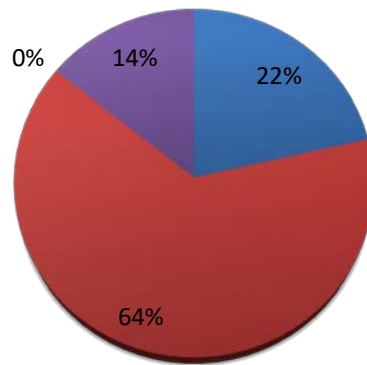




机构分析

研究机构评级情况

■ 买入 ■ 增持 ■ 中性 ■ 持有



上一周期（6月1日-6月7日），共有14家证券研究机构共发布新能源概念相关研报16份，其中14份研报对新能源相关公司给出了评级，其中买入评级3个，增持评级9个，中性评级0个，持有评级2个，整体评级偏向正向，说明对新能源相关概念公司及市场仍旧持看好态度。



行业动态

【购置税政策超预期】

国常会 5 月 23 日提出阶段性减征部分乘用车购置税 600 亿元，5 月 31 日政策正式出台，预期差主要体现在：①覆盖面超预期。前期机构多预测是排量 1.6L 以下乘用车，政策新增排量在 1.8L-2.0L 价格在 34 万（含增值税）以下乘用车的购置税优惠，覆盖度从 65%提升至 90%以上。②合资和豪华车受益较大。按照 2021 年数据，1.8-2L 销量约 600 万辆，其中，自主、豪华车、合资品牌占比分别为 20%、35%、45%。34 万的价格覆盖主流合资和豪华品牌低端车型。③2021 年纯电占新能源车 80%，纯电中售价 15 万以下、15-30 万占比分别为 50%、40%，排量提升对新能源车的挤出效应更大。

【复工复产+各地促消费政策落地，新能源下半年有望崛起】

6 月 1 日起上海正式解封，取消企业复工复产审批审核，支持所有符合防疫要求的企业复工复产。从 4 月中旬至今，上海、吉林等地的汽零企业相继复工，供应链压力缓解，推动产销修复。自四月中旬以来，各地陆续推出汽车促消费政策，其中新能源汽车补贴力度较大。5 月 31 日，2022 年新能源汽车下乡活动正式启动，时间从 5 月-12 月，拟在山西、吉林、江苏、浙江、河南、山东、湖北、湖南、海南、四川、甘肃等地举办若干场活动。4 月新能源乘用车渗透率达 29.01%，我们认为，复工复产叠加刺激政策，三四线城市销量增幅空间大，有望带动新能源汽车渗透率进一步提升，总量空间进一步打开。我们预测 2022 年新能源汽车销量有望突破 530 万辆。

”

【多省市新能源车补贴政策落地持续刺激 2C 端需求释放】

5 月工信部、农业农村部、商务部、国家能源局联合于 2022/5-2022/12 推出



新能源汽车下乡活动；此外，多省市包括广州、长春、湖北、山东、深圳、上海等陆续出台促进汽车消费政策，其中对新能源汽车购置以现金或消费券的形式予以 3,000-10,000 元的补贴。我们判断，1) 汽车行业正在经历 2015 年至今的利好政策扶持力度最大且最为密集的阶段，持续看好新能源车增换购市场的销量爬坡趋势(2021 定价 30 万及以上的新能源车交强险占比约 22% vs. 10-15 万、15-20 万、20-30 万的交强险占比分别约 13%、18%、14%)；2) 看好近期多省市新能源车政策扶持提振需求、以及 2023E 补贴取消驱动的 2H22E 新能源车渗透率抬升前景。

企业跟踪

【比亚迪：全产业链布局，决胜新能源汽车龙头】

全产业链布局新能源汽车，叠加单车 ASP 上行，比亚迪毛利率绝对领先行业。公司宣布停产燃油车，全力进攻新能源领域，积极布局动力电池、驱动电机和电控等新能源核心零部件，全产业链布局，上游控制成本，下游开拓渠道，将毛利控制在行业领先水平。2021 年底开始，公司陆续与 Momenta、速腾聚创、百度、英伟达、地平线等达成合作，加速智能化布局。零部件业务外拓+整车强产品周期多倍加速度赋能下，公司长期逻辑不断兑现，二次成长拐点已至。王朝系列完善比亚迪新能源汽车产品矩阵，海洋系列助力比亚迪产品矩阵进一步扩张，比亚迪新能源汽车龙头地位难撼动。公司 2016 年开启王朝新能源精品战略，2021 年开启海洋系列，快速布局新能源赛道，不断完善产品矩阵。产品端来看，秦 Plus、宋 Plus、唐、海豚、汉 EV 创世版、汉 DM-p、汉 DM-i、驱逐舰 05 强产品力得到验证，销量持续爬坡；2022 年护卫舰 07、海豹、海鸥、海狮等多款车型有望逐步上市，公司产品强周期已至，差异化定位的产品网将持续助力公司发挥品牌溢价效应，推动公司销量持续超预期增长。2022Q1 公司新能源乘



用车销量 28.6 万辆，占国内新能源乘用车市场份额约为 26.7%，连续四个季度位列第一。比亚迪动力电池与半导体具备绝对竞争优势，对内保证整车产品竞争优势，对外实现盈利增持。公司刀片电池凭借安全、高能量的优势持续外供长安/北汽/一汽等车企，刀片电池领跑磷酸铁锂电池，IGBT 打破国外垄断，对内为整车业务保驾护航，对外提升盈利。比亚迪布局智能电动车核心零部件，半导体 IPO 审核持续顺利推进中；比亚迪动力电池业务将与蔚来、小米建立合作，与头部电池企业宁德时代的差距有望逐步缩小，为比亚迪打造领先技术优势。

【上汽集团：电动智能化加速推进，自主开启新一轮成长】

业绩整体稳健展现韧性，自主开启新一轮成长。公司 2021 年实现营收 7599.1 亿元，同比+5.1%；实现归母净利润 245.3 亿元，同比+20.1%，盈利能力企稳回升。其中，1) 合资公司中，上汽大众 2021 年实现净利润 102 亿元，同比-34.2%；上汽通用 2021 年净利润约 73 亿元，同比+77.0%，受疫情及行业缺芯影响，公司合资品牌销量有所承压；2) 自主品牌车型周期向上，2021 年上汽乘用车实现销量 80 万辆，同比+27.1%。2022Q1 实现营收 1767.8 亿元，同比-4.1%；归母净利润 55.2 亿元，同比-19.4%，主要系疫情短期影响。电动智能化加速推进，中期成长再强化。品牌方面，智己汽车、飞凡汽车已通过独立品牌、独立公司的方式进行市场化运作，智己汽车首款产品 L7、飞凡汽车首款纯电动 B 级 SUV 产品 R7 的上市稳步推进中，开启自主高端化探索。科技方面，上汽一直坚持核心技术自研，公布“银河全栈 3.0”战略：1) 电动化：自研三电系统三步走，与 22 年达到 E2 阶段，开启电动平台化生产；2) 智能化：发布自研 R-tech 高能智慧体，最早将于 22 年底搭载在 R 汽车第三款车型 ES33 上，预计 23 年搭载银河 3.0 技术车型量产，24 年实现 L4+自动驾驶水平。市场方面，上汽乘用车也积极布局海外市场，海外销量稳定攀升，目前已经形成 9 个“万辆级”海外区域市场。2021 年整体海外销量达到 69.72 万辆，同比+78.93%，国际市场将成为上汽集团未来重要的增量市场。2022 年上汽自主四大品牌今年全新打造的车型相对较多，且公司新一代三电系统以及智能车电子架



构、面向服务的 SOA 软件平台等全栈方案已实现应用落地，未来有望开启较为强势的自主车型周期。

【蔚来：“服务+换电”站稳高端纯电市场】

经营情况逐步好转，NT2.0 平台开启新周期。2021 年，公司实现营收 361.4 亿元，同比+122.3%，归母净利润-105.7 亿元（2020 年为-56.1 亿元），2021 年共交付 9.14 万辆，同比+109.1%，2022Q1 交付量 2.58 万辆，累积同比+28.5%。产能方面，目前江淮工厂正在进行产能升级，升级完成后将实现 60 辆/小时的产能，工厂将承载 ES8、ES6、EC6、ET7、ES7 的生产；Neo Park 新工厂预计 2022Q3 投产，设计产能 60 辆/小时；两座建成后，双班最多能实现 60 万年产能。车型方面，蔚来 2022 年计划交付 3 款基于全新 NT2.0 平台打造的新车，其中旗舰纯电轿车 ET7 2022 年 3 月 28 日开始正式交付，第二款新车 ES7（定位大 5 座 SUV）预计 2022Q2 发布；第三款车型 ET5（中型轿车）已经发布，预计 2022Q3 交付。我们认为，ET7 和 ET5 的陆续交付有助于蔚来进一步扩大用户群体，促进其交付量的提升。核心技术自研+全方位用户服务构筑豪华品牌护城河。1) 技术端：自研三电技术把控供应链，自动驾驶硬件高配，软件算法核心技术全栈自研，自动驾驶系统量产能力已具备。公司研发成果有望在今年开始密集释放，进一步实现在电池技术、智能座舱、辅助驾驶等领域的技术突破。2) 服务端：蔚来充换电+售前售后开启全方位用户服务，近 50 个 NIO House、341 个销售中心、866 座换电站、711 座超级充电站等设施建设，提升了用户体验，为蔚来构筑强大的品牌软实力，提升品牌溢价能力。我们认为，正是技术和服务的极致追求，是的公司能够在 30-50 万的豪华车市场中与 BBA、特斯拉正面抗衡，细分市场销量不断攀升。



高新技术

【锂离子电池和镍氢电池的五大区别比较详解】

锂离子电池作为一种电池概念并不晚于镍镉电池，但其实际应用相对较晚，由于锂元素的活性化学性质，使其在生产、使用和运输中存在安全隐患。依靠科技进步逐步缓解压力，锂离子电池已成为现代电池技术的主流。

在实际应用中，锂离子电池实际上是在逐渐超越镍氢电池的基础上发展起来的，锂离子电池整体优势是方便和耐用。以下是锂离子电池与镍氢电池的区别比较：

1、能量密度高

镍氢电池体积介于镍镉电池和锂离子电池之间，体现了镍氢电池的产品化性质。由于能量密度不同，即储存在相同体积的能量，锂离子电池是镍氢电池的三倍。

2、自放电

自放电是指电池在不使用时，会失去电力。镍氢电池和锂离子电池自放电量不大，但镍氢电池自放电比较普遍，自放电会缩短电池寿命，提早终止。因此，大约十年前，低自放电的镍氢电池是镍氢电池推广的一个亮点，而锂离子电池的自放电几乎可以忽略不计，这是由于使用的材料导致的化学性质的自然差异。

3、无记忆效应

镍氢电池具有明显的记忆效应。人类的记忆是大脑留下的印象，镍氢电池也是如此，放电不完全或充电不满意，长时间将使电池只记住不完整和不满意的状态，



应用的性能是容量衰减。锂离子电池则不然。因此，镍氢电池每隔一段时间要做一次彻底的深度放电，以清除遗留下来的记忆，这与人类的洗脑类似。锂离子电池可以随时充电，所以锂离子电池是一个快乐电池，我们用户都很快乐。

4、高充放电平台

单个锂离子电池电压为 3.6V，单个镍氢电池电压为 1.2V。锂离子电池是通过设定终端电压来充电的，通常是 4.2v 的单体，镍氢电池没有电压的升降。锂离子电池的充电方法被称为电压和电流限制(电压和电流)，而镍氢电池有一个低电压平台，通常由恒流(恒流)充电。因为充电方式不相同，所以锂离子电池充电器和镍氢电池充电器不能一起使用。

5、规范特异性

镍氢电池通常被称为镍氢电池，而锂离子电池很少被称为镍氢电池。这是因为锂离子电池重要是用于市场容量大的产品上，假如应用到市场容量小的产品上，不仅技术上有问题，而且成本分摊也很成问题。还在改进技术和市场规模问题，锂离子电池行业，一些公司已经在积极的心态到锂电应用的新领域，例如，原是一个定制的锂离子电池制造商东莞威胁和电子有限公司有限公司是启动一个特殊的研发和生产的电池，它是适应这一趋势的具体措施，相信在不久的将来，类似的做法将成为行业中普遍存在的现象之一。

以上五个方面的不同，都体现在锂离子电池的优势上。但是，不同形式的电池产品由于其化学性质的不同，有其自身的必然性，所以不会完全被其他形式的电池所替代。

例如，在大电流瞬时放电领域，镍氢电池优于锂离子电池，包括医疗设备、应急



设备、电动工具等。在更大的应用中，镍氢电池也可以用于新能源混合动力汽车，尽管这方面的研究还有待完成。

信息来源：生意社

OFWEEK 锂电网

金融界

亚洲金属网

东方财富网

电池网

盖世汽车

锂业分会等

**THE
END!**

免责声明：

本报告是基于上海联合矿权交易所认为可靠的已公开信息编制，但上海联合矿权交易所不保证所载信息的准确性和完整性。本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告最初出具日的观点和判断，在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。本报告所载的资料、工具、意见及推测仅供参考，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的邀请或向人做出邀请。

本报告版权仅为上海联合矿权交易所所有。未经上海联合矿权交易所书面同意，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发布、转发或引用本报告的任何部分。若上海联合矿权交易所以外的机构向其客户发放本报告，则由该机构独自为此发送行为负责，上海联合矿权交易所对此等行为不承担任何责任。

如未经上海联合矿权交易所授权，私自转载或者转发本报告，所引起的一切后果及法律责任由私自转载或转发者承担。上海联合矿权交易所将保留随时追究其法律责任的权利。