

实探北京二手车市场：

“价格战”下消费者观望情绪浓 二手车商“不敢收”新能源车

■本报记者 刘钊 冯雨瑶

“不敢收。”随着车市“价格战”蔓延，多数二手车商对于收车尤其是收新能源车的态度更为谨慎。

《证券日报》记者近日走访北京花乡二手车市场注意到，8月份以来车企掀起的新一轮“价格战”已传导至二手车市场，二手车商利润空间被进一步压缩。

对此，中国汽车流通协会副秘书长苏晖告诉《证券日报》记者：“不景气的状况还要维持一段时间，甚至会持续到2024年。”

新车“价格战”波及二手车市场

车市“价格战”愈演愈烈。8月份至今，已有十余个品牌以现金优惠或限时价格权益等方式降价，其中以新能源厂商居多。

“车企降价降得厉害，来店看二手车的人并不多，目前车均利润维持在2000元以下，与之前相比减少了很多。”某二手车店店员无奈地向《证券日报》记者表示，“今年店内销量不太好，只能以价换量。”

记者在北京花乡二手车市场注意到，市场内展示的二手车车龄普遍在三年之内，行驶里程不足一万公里。新车降价让二手车商困扰不已。在上半年轻盈艰难的态势下，很多二手车商都在亏损去库存。

据中国汽车流通协会发布的最新数据，按可比口径计算，8月1日-20日，二手车交易量为104.6万辆，较7月份同期下降2.6%，预计本月交易量在153万辆左右，环比有所下降。主要影响因素一方面是极端天气，另一方面是新车市场的降价还在持续。

新车价格战扰乱了二手车定价体系，有二手车商告诉记者：“价格战导致近期市场上也出现了一些二手车价格高于新车价格的极端案例。”

“当前多数新车正在降价，而且未来还有可能再降，大多数买车者会观望，买二手车的自然会减少。”盖世汽车研究院研究员王显斌对《证券日报》

随着车市“价格战”蔓延，多数二手车商对于收车尤其是收新能源车的态度更为谨慎

记者近日走访北京花乡二手车市场注意到，8月份以来车企掀起的新一轮“价格战”已传导至二手车市场，二手车商利润空间被进一步压缩



记者表示，天天拍车COO张延伟同样告诉记者，“降价促销导致市场和消费者关注度集中在新车市场，一些消费者转而购买新车，导致二手车需求下降，价格下滑。二手车经销商短期内可能会面临更大的周期性库存、资金和周转压力。”

二手车商收新能源车态度谨慎

新能源车在二手车市场似乎颇受冷落。记者随机走访多家二手车店发现，店内放置的新能源车型甚少。“目前，我们店内没有在售的新能源二手车。”一家二手车店店员向记者坦言，“当前新能源车车价不太稳定，很多二手车商都不太敢收新能源车。因为有可能这边刚收，那边新车就降价了，直接影响二手车的价格。”

“现在收新能源车不是一个合适的时机，不知道新车市场降价要降到什么程度。相比二手新能源车，消费者更倾向于购买降价的新车。”某二手车商对记者感慨道。现场一位看

车的消费者也向记者表示，“我还在观望，现在新车降价幅度这么大，买新车肯定更划算一些。”

记者对比发现，某2023款新能源车型目前正在降价，价格已下探至26.9万元/辆；而在某二手车网上交易平台，相同车型的2022款售价为24.88万元/辆，价格相差2万元左右。

对于二手新能源车在终端“遇冷”，中国汽车流通协会副秘书长苏晖对《证券日报》记者表示，新能源汽车的行驶里程与安全等问题并没有得到根本性的解决，此外，其保值率低、贬值快，因此二手车商不愿意收新能源车。

在汽车产业加速变革之际，二手新能源车究竟是“香饽饽”还是“烫手山芋”？业内对此有不同的声音。

从天天拍车平台交易的新能源二手车数据来看，新能源二手车成交量占二手车总成交比例为7.2%，占比不高但增速可观，成交车龄主要集中在3年。

中国汽车流通协会副秘书长田甜曾公开表示，新能源二手车的交易当前远远低于燃油车，但2年至3年后就

会改善。

“汽车市场交易由新车和二手车组成，二手车的交易量应该大于新车，但目前还达不到这个水平。”江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔告诉《证券日报》记者，当前我国二手车市场存在三个问题，一是与欧美发达市场相比，交易量低，市场欠活跃；二是二手车经销商的行业集中度较低，缺乏全国性的公司，尽管近年来有瓜子二手车等互联网公司涌现，但仍有很长的路要走；三是从二手车交易全过程来看，虽然二手车交易税费有所降低，但其他环节费用仍较高，从而导致车主交易意愿不高。

“现在新能源车二手车的交易量、残值率比较低，这对新能源汽车市场的发展也是阻力。”张翔认为，“要把二手车各环节的堵点、痛点彻底疏通后，才能促进整个汽车市场的发展。”

张延伟建议，新能源车交易应尽早建立适应未来发展、在全国性市场中普遍认可的检测评估体系，另外，在车主权继承、新能源车交易便利性方面要继续细化、统一规范。

全面注册制主板首单 小额快速重组项目获批

■本报记者 陈红

近日，长龄液压发布公告称，公司发行股份购买资产并募集配套资金获得证监会同意注册批复，这也是全面注册制后首单获得注册批文的主板小额快速项目。华泰联合证券为本次交易的独立财务顾问。

该项目从受理到收到上交所审核中心落实意见函及获上交所并购重组审核委员会审议通过，审核用时合计28天。据知情人士透露，全面注册制后上交所开展市场调研，优化审核流程，提高了审核质效。后续上交所将持续优化分类审核机制，进一步提升小额快速审核效率。

长龄液压于2021年3月份在上交所主板上市，主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售。本次交易上市公司拟购买江阴尚驰机械设备有限公司(以下简称“江阴尚驰”)

70%股权；询价配募不超过2.05亿元。

长龄液压主要产品为中央回转接头、涨紧装置等，并进一步拓展至研发、生产光伏回转减速器和工程机械回转减速器产品。交易标的江阴尚驰主营光伏回转减速器的研发、生产及销售业务，全球前十大支架厂已经有5家和江阴尚驰合作。根据PGO绿色能源生态合作组织的报告，2019年-2022年间，江阴尚驰光伏回转减速器出货量位列全球第三，属于该细分领域的国内优秀企业。

通过本次交易，双方可以实现产业协同、资源互补。长龄液压可以借助标的公司在光伏回转减速器领域的相关优势地位和生产能力，进一步扩大光伏回转减速器、工程机械回转减速器等产品的研发、生产及销售；标的公司则可借助长龄液压在该领域的优势地位，进一步扩大工程机械回转减速器产品的销售。

储能赛道持续火热 产业链公司上半年业绩频报喜

■本报记者 殷高峰 贺玉娟

2023年上半年，我国储能产业持续高速发展。根据中关村储能产业技术联盟发布的《储能技术与产业发展趋势暨CNESA Datalink2023上半年储能数据》(下称《报告》)显示，截至2023年6月底，中国已投运电力储能项目累计装机规模70.2GW(包括抽水蓄能、熔融盐储热、新型储能)，同比增长44%。2023上半年项目数量(含规划、建设和运行项目)850个，是去年同期的2倍多。新增投运规模8.0GW/16.7GWh，超过去年新增规模水平(7.3GW/15.9GWh)。《报告》称，下半年市场将继续保持快速增长态势，预计2023年全年新增装机15GW-20GW。

在此背景下，布局储能业务的上市公司上半年业绩纷纷报喜，更有不少上市公司实现了业绩倍增。

储能板块业绩表现亮眼

储能赛道的火热，推动相关上市公司业绩高速增长。

储能应用场景可以分为电源侧、电网侧、用户侧。从储能电池环节来看，宁德时代今年上半年实现营业总收入1892.46亿元，同比增长67.52%，归母净利润为207.17亿元，同比增长153.64%。其储能电池系统业务表现最为亮眼，营收同比增长119.73%，毛利率也高于动力电池系统。

逆变器龙头阳光电源上半年实现营收286.22亿元，同比增长133.06%，归属于上市公司股东的净利润43.54亿元，同比增长383.55%。储能业务是公司上半年业绩增长的主力推手之一。公司储能系统毛利率提升了12.29个百分点，达到30.66%；储能业务收入同比增加257.26%。

在应用端，也有多家上市公司业绩表现不俗。盛弘股份半年报显示，公司2023年上半年归母净利润同比增长166.15%。其中新能源电能变换设备实现销售收入3.9亿元，同比增长380.73%；电动汽车充电设备实现销售收入3.8亿元，同比增长195.60%。而这主要系储能事业部及充电桩事业部收入较去年同期大幅增长。

国能日新也在半年报中提到，公司创新类产品(包含电力交易、储能EMS、虚拟电厂)的业务收入为583.93万元，较上年同期增长

268.05%。

多家企业大手笔投资

储能行业的迅速发展，离不开政策驱动。《报告》显示，2023年上半年储能政策密集出台——270余项储能相关政策发布，国家层面政策19项，主要涉及储能示范应用、规范管理、电价改革以及多元化、智能化应用等方面。

随着储能行业的不断升温，各地也纷纷在储能领域发力。截至目前，全国已有近30个省份出台了“十四五”新型储能规划和新能源的配置储能文件，各地新型储能发展目标合计78GW。

2023年上半年，储能企业迎来IPO热潮。《报告》指出，今年多起储能融资事件的金额都在亿元以上，上半年融资总额达到734亿元(仅统计披露具体金额的融资事件)，多家产业链企业上半年进入上市进程或完成上市。

此外，大手笔投资储能的企业不在少数，包括协鑫集团、盛虹集团、宝丰集团等大型化工制造类企业开始频繁以巨资投入储能的全产业链布局。

对于当前储能行业的热度，不少业内人士也提出了自己的思考和建设。

尽管我国当前的储能行业发展很快，“但目前我国储能行业并没有体现出‘强’的一面，在世界前十大储能企业中，我国仅宁德时代上榜，因此未来在储能技术应用领域，国内储能企业还有很长的路要走。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

在8月初召开的西部储能论坛上，中关村储能产业技术联盟副秘书长岳岳表示，近两年，在政策推动下，发电侧储能发展迅猛，成为国内新型储能装机快速增长的主要驱动因素。然而，项目经济性差、商业模式不清晰等一直制约着发电侧储能的规模化发展。

“新型储能近两年增速最快，但除了锂电池能广泛应用外，其他类型的储能仍存在成本和技术上的限制，短期难以在大规模商业化。”屈放分析称。

国家能源局科技装备司能效与储能处处长徐梓铭也在论坛上表示，当前新型储能快速发展的同时也面临着许多挑战，迫切需要加快推进多元化技术进步，加快原料、设备、系统各层面成本快速下降。

多家消费电子公司拓展汽车赛道 新业务转型成效初显

■本报记者 王镜宏

近日，A股多家消费电子企业披露2023年半年报，其中，相关汽车业务数据亮眼，新业务转型步入收获期。

多位业内人士表示，目前不少头部企业已经取得了突破性进展，产品研发进展顺利，有的已经开始投产。由于业务起点低基数小，各家公司均呈现出较好增速。

整体来看，尽管多数消费电子产业链企业布局汽车赛道的并不长，但已有企业实现新业务变现，相关业务甚至还成了企业业绩的重要增长极。

例如，领益智造披露的2023年半年报显示，上半年公司汽车业务实现收入7.13亿元，同比增长72.46%，毛利率同比提升0.23个百分点。

领益智造表示，公司在动力电池结构件细分领域中迅速崛起，成为北美新能源大客户的重要供应商，业务增长迅速。目前正积极拓展汽车其他相关产品线，如汽车散热模组、充电产品等。

蓝思科技则将新能源汽车作为业务发展的重心。今年上半年，蓝思科技新能源汽车及智能座舱类产品实现营业收入22.82亿元，同比增长54.98%，远超智能手机及电脑类、智能头显与智能穿戴类等其他产品增速。

主攻智能驾驶、车身电子和智能座舱的欧菲光，其2023年上半年智能汽车类产品收入6.16亿元，同比增长3.42%。公司表示，力争到2025年实现智能汽车业务收入规模行业领先。

深度科技研究院院长张孝荣告诉《证券日报》记者：“近几年消费电子市

场不景气，但电动车行情火爆，市场需求快速增长。由于这两个市场有不少共通的地方，汽车类似手机，也需要大量的电子消费品部件，因此，转换市场成为许多消费电子企业的战略选择。”

以领益智造为例，近日其子公司与德国某整车厂旗下动力电池子公司签订了《Nomination Agreement》(提名协议)，约定向该客户供应动力电池盖板、模切件以及相关注塑、冲压件。公告显示，该协议的顺利履行预计将累计增加公司2025年至2029年收入约22亿元。

立讯精密则是通过兼并收购闯入“造车”领域。2022年2月份，立讯精密控股股东立讯有限以100.54亿元购买青岛五道口持有的奇瑞控股19.88%股权、奇瑞股份7.87%股权和奇瑞新能源

6.24%股权。

“消费电子产业链公司切入汽车领域大致有三种模式：一是企业自身战略转型，将现有业务转移到汽车领域，二是通过兼并收购增加新业务，三是与电动车企合作，快速切入。”中国银行研究院研究员叶银丹如是说。

锦华基金总经理秦若涵认为，消费电子企业进军汽车产业，可使公司在原有产业和核心能力基础上布局新的增长点，并在一定程度上对冲传统消费电子业务需求下滑的风险。

不过，叶银丹也提醒道，汽车供应链在安全性方面要求更高，相应的就需要消费电子企业为满足车规级标准而做出更多的投入。消费电子企业能否实现中长期盈利及自身价值的提升，还需持续跟踪观察。

终端消费需求提升促肉鸡行业景气度上行 相关上市公司上半年业绩受益

■本报记者 桂小笪

上半年肉鸡养殖行业的高景气度，在相关上市公司的2023年半年报中有了直观的体现。截至8月27日，已有多家拥有肉鸡养殖相关业务的上市公司披露半年报，业绩普遍实现了较快增长。

布瑞克农产品集购网高级分析师沈园冰在接受《证券日报》记者采访时表示，从中期来看，当下毛鸡供应偏紧，供应面支撑鸡价上行，在开学备货以及中秋国庆预期下，市场看涨后市，多种因素影响下，经销商拿货信心得到提振，从而带动出现补货备货操作，对需求端也形成利好。

仙坛股份半年报显示，今年上半年，公司实现营业收入278496.16万元，同比增长37.69%；归属于上市公司股东的净利润20327.72万元，同比增长1107.29%；基本每股收益0.24元，较上年同期增加1100.00%。

对于业绩变动的主要原因，仙坛股份从两方面进行了解释：“报告期内随着经济逐步回暖，终端消费需求提升，白羽肉鸡行业景气度同比上升，公司鸡肉产品销售价格同比上涨，利润也随之增加；新建的两家子公司生产产能逐步得到释放，鸡肉产品加工数量逐步增加，销售数量和销售收入也随之增加，因此公司利润亦随之增加。”

民和股份半年报显示，今年上半

年，公司销售商品代鸡苗1.4亿羽，销量保持稳定；鸡肉制品销量3.6万吨。公司实现营业收入较去年同期增长75.18%；归属于上市公司股东的净利润较去年同期增长86.58%。

记者在采访中了解到，肉鸡养殖行业景气度比较高受到多种因素影响。卓创资讯分析师冯筱程告诉《证券日报》记者，2022年第四季度，部分企业对父母代种鸡有换羽操作，导致2023年初毛鸡出栏量不足，整体来看，上半年毛鸡供应量较去年同期减少；其次，受饲料价格较高影响，养殖成本持续偏高，成本面对毛鸡价格支撑作用较强。

有分析师表示，从产业链中的海外引种-繁育-商品鸡养殖等环节的观察

数据来看，当前肉鸡行业总体养殖的盈利情况比较好。

沈园冰告诉《证券日报》记者，2023年供给缺口已基本成定局。此外，今年肉鸡养殖虽有阶段性亏损，但幅度不深且持续时间不长，总体养殖盈利情况仍较好，养殖场户资金压力较小情况下，在鸡价上涨时一定程度压栏加强短期价格涨势。

东莞证券研报表示，预计今年三季度、四季度我国白羽鸡产能去化有望稳步推进。从需求端来看，三季度末逐步进入鸡肉消费旺季。预计在餐饮、团餐等消费场景逐步恢复的背景下，我国白羽鸡需求有望增加。综合来看，肉鸡养殖行业在今年将整体保持较高的景气度。

交通银行河南省分行： 支持民营企业发展 走向更加广阔舞台

“我们的生猪养殖产能分布在全国24个省份，其中超过三分之一的产能在河南。”为稳定生猪供应，瑞福“肉盘子”，牧原股份已在河南规划建设多个养殖项目。“今年上半年，受猪价持续低位运行影响，公司现金流有一定压力，在建项目进展缓慢，对公司整体战略规划存在一定影响。”牧原股份项目负责人张明毫表示。交通银行河南省分行了解到企业融资需求后，迅速组织人员进行实地走访，了解项目建设进度、应付工程款、设备购置等情况，提供差异化服务方案，为内黄县牧原农牧、永城市牧原农牧、通许牧原农牧、商水牧原农牧、西平牧原农牧等5个省内养殖场建设项目提供资金支持5.6亿元，并于6月30日率先为永城牧原农牧投放1.4亿元贷款，支持其项目建设。

近年来，交通银行河南省分行切实履行大行担当，持续加大民营企业信贷投放，护航民营企业高质量发展。上半年，累计为民营企业发放贷款257亿元，较去年同期增加87亿元。(CIS)