

行业研究/动态点评

2021年01月18日

行业评级:

汽车 增持 (维持)

# 新能源汽车行业有望持续快速发展

## 2021年中国电动汽车百人会论坛点评

### 新能源汽车行业进入新的发展阶段

据中汽协数据, 2020年中国新能源汽车销售136.7万辆, 同比+11%, 其中新能源乘用车销量124.6万辆, 同比+15%, 新能源商用车12.1万辆, 同比-17%。考虑到新冠疫情的冲击, 2020年新能源汽车行业取得了较为强劲的销量表现。2021年1月15-17日, 中国电动汽车百人会论坛于北京召开, 论坛就政策导向、行业竞争、技术发展和营销变革等多个方面做了较为全面的探讨。整体而言, 我们认为2021-2025年新能源汽车行业将维持较快的发展态势, 同时行业也将更加以技术为驱动、需求为导向, 整体发展将更具可持续性, 业内龙头公司将更具国际竞争力。

### 需求向市场驱动转型, A00和B级车需求旺盛

据电动汽车百人会论坛分析, 新能源汽车行业需求在2020年呈现出由政策驱动向市场驱动转型的特点: 1) 2020年1-11月, 新能源车对私销量同比增长53%, 对公销量同比下滑27%, 对私销售占新能源车销量的71%; 2) 对私市场的突破, 非限购城市增长的贡献更大。2020年1-11月, 非限购城市对私销量增长13.7万辆, 限购城市对私销量增长8.1万辆; 3) 对私市场的突破主要靠A00和B级车拉动。2020年1-11月A00级销量同比增长104%, B级车销量同比增长100%, A0和A级车销量同比下滑。

### 行业从“产品时代”过度到“用户时代”

据电动汽车百人会论坛分析, 2014-2018年新能源汽车处于起步阶段, 行业发展是政策导向, 供给端不成熟, 竞争不充分; 2018-2020年政策导向逐渐过渡到需求导向, 供给端技术日益成熟, 竞争相对充分; 2021年新能源汽车市场进入“用户时代”, 产业政策相对平稳, 供给端充分竞争, 新能源车行业可能加速洗牌。

### 新能源汽车行业发展需以技术为根基

据电动汽车百人会论坛分析, 新能源汽车行业发展需要以技术为根基, 科技创新将促进产业转型升级。在动力电池方面, 未来发展需要电池材料、固态电解质等基础研究突破, 同时提高电池系统安全性; 在电驱系统方面, 未来发展需要在IGBT等芯片设计制造方面构建双循环产业链, 加强高性能永磁材料研发设计制造和驱动系统设计研发; 在电子电气化架构方面, 未来需要发展基于域控制器、中央计算平台的电子电气化架构。

### 鼓励跨界融合发展, 集中力量解决“卡脖子”难题

据电动汽车百人会论坛分析, 在电动化、智能化的行业发展背景下, 汽车行业需要构建新型产业生态, 与能源、交通、信息通信等领域融合发展, “车-路-网-云”跨界融合是新趋势。我国在芯片、操作系统等方面面临“卡脖子”难题, 需要在政策上加强组织协调, 支持融合创新, 加速关键产品落地和质量提升, 适度超前建设5G网络, 为企业创新营造更好的环境。

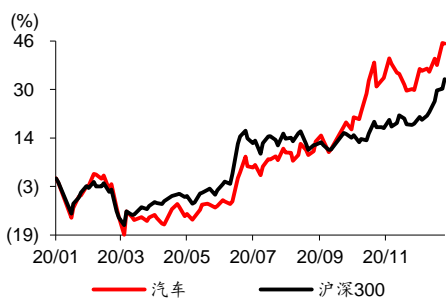
风险提示: 汽车需求不及预期; 新技术突破失败。

- 林志轩** SAC No. S0570519060005  
研究员 SFC No. AVU633  
021-28972090  
zhixuan.lin@htsc.com
- 邢重阳** SAC No. S0570520070003  
研究员 SFC No. BNN388  
021-38476205  
xingchongyang@htsc.com
- 刘千琳** SAC No. S0570518060004  
研究员 SFC No. BQB847  
021-28972076  
liuqianlin@htsc.com
- 王涛** SAC No. S0570519110001  
研究员 021-28972053  
wangtao011711@htsc.com

相关研究

- 1《汽车: 岱美&继峰: 走向全球化的优秀代表》2021.01
- 2《汽车: 2021年汽车销量有望同比正增长》2021.01
- 3《汽车: 12月销量点评: 春节前需求旺盛》2021.01

一年内行业走势图



资料来源: Wind

## 高层论坛：新发展格局与汽车产业变革

2021年1月16日，2021年中国电动汽车百人会论坛的高层论坛上，多位相关部委领导以及重点车企的管理层对于新能源车发展格局以及汽车产业变革发表了主题演讲，以下是我们的总结。

### 科技创新促进产业转型升级

**1、新能源汽车发展步入新阶段。**2001年我国确立新能源汽车重大科技专项以来，新能源汽车行业经历了快速的发展，到2020年我国新能源汽车累计销量已经达到530万辆，超额完成了2012-2020年的产业发展规划。根据2021-2035年的新发展规划，到2025年我国新能源汽车销量渗透率达到20%，到2035年成为国内汽车销售的主流。行业发展将从政策驱动转向市场和政策双驱动。

**2、跨界融合带来新机遇。**在电动化、智能化和共享化的行业发展背景下，汽车行业需要构建新型产业生态，与能源、交通、信息通信等领域融合发展，建立面向未来出行的新能源汽车与智慧能源、智能交通融合创新平台。

**3、抓紧部署前瞻科技技术。**在动力电池方面，未来发展需要电池材料、固态电解质等基础研究突破，同时提高电池系统安全性；在电驱系统方面，未来发展需要在IGBT等芯片设计制造方面构建双循环产业链，加强高性能高磁材料研发设计制造和驱动系统设计研发；在电子电气化架构方面，未来需要发展基于域控制器、中央计算平台的电子电气化架构。

**4、践行绿色发展理念。**我国目标在2030年实现二氧化碳排放峰值，在2060年实现碳中和。要实现这一目标，需要发展绿色能源，全面推动氢能与燃料电池产业的发展和应用推广，特别是在商用车领域推动氢燃料电池的应用对于实现碳达峰和碳中和具有重要意义。

### 行业变革中开新局

全球来看，搭载L2级别辅助驾驶功能已经大规模商业化推广，部分车型可以实现特定场景下的L3级别功能，2020年我国L2级别乘用车销量渗透率达到15%。智能网联汽车发展重要性日益凸显，是行业发展的重要方向。

**1、新动向带来行业变化。**汽车产品形态改变，未来产品服务将更加个性化，车辆变成智能移动终端和数据空间；企业盈利模式变化，硬件收入占比下降，软件收入占比提升，盈利模式从卖产品向卖服务转变；“车-路-网-云”跨界融合发展是新趋势。

**2、攻克“卡脖子”难题。**我国在体制机制、市场空间和信息通信方面具有比较优势，但在芯片、操作系统等方面面临“卡脖子”难题。需要在政策上加强组织协调，支持融合创新，加速关键产品落地和质量提升，适度超前建设5G网络，为企业创新营造更好的环境。

### 迎接第三次能源革命

全球有望迎来第三次能源革命和第四次工业革命，实现从化石能源到电力的转变，能源载体从汽油柴油转变为电和氢。未来20-30年交通装备与能源化工相关产业将发生百年未有之大变局。在第三次能源革命的基础上，以数字化为基础的智能化将带动第四次工业革命。

未来十年的智慧能源生态建设将基于风电光伏（分布式+集中式）+储能（电池+氢）+新能源车（电动车+燃料电池）+物联网+区块链。动力电池是短周期分布式小规模可再生能源的最佳选择，氢能是集中式可再生能源大规模长周期存储的最佳途径。

## 新能源汽车市场论坛：中高级发展阶段的市场格局与发展战略

2021 年 1 月 17 日，2021 年中国电动汽车百人会论坛的新能源汽车市场分论坛上，多位业内相关人士就新能源汽车中高级发展阶段的市场格局与发展战略做了主题演讲，以下是我们的总结。

### 新能源车需求向市场化转变

2020 年新能源车总量虽然增长不大，但是结构上发生了变化：1) 对私市场实现突破。2020 年 1-11 月，新能源车对私销量同比增长 53%，而对公销量同比下滑 27%，对私销售占新能源车的 71%；2) 对私市场的突破，非限购城市增长的贡献更大。2020 年 1-11 月，非限购城市对私销量增长 13.7 万辆，限购城市对私销量增长 8.1 万辆；3) 对私市场的突破主要靠 A00 和 B 级车拉动。2020 年 1-11 月 A00 级销量同比增长 104%，B 级车销量同比增长 100%，A0 和 A 级车销量同比下滑。

以产品来看，A00 级车胜在经济性好，B 级车胜在产品吸引力强，A0 和 A 级车目标客户更注重综合性价比，但目前 A0 和 A 级车产品性价比相对较弱，未来需要全产业链努力提高产品性价比，进而实现 A0 和 A 级车的销售增长。

### 发挥需求政策对新能源车的拉动作用

据国务院发展研究中心预测，未来 10 年我国汽车销量年均潜在增长率在 1.5%-2%，预计到 2030 年我国汽车保有量为 4.3 亿辆，千人汽车保有量达到 300 辆。从短期来看，2021 年汽车需求的修复动力有望从商用车转换到乘用车，在乘用车行业，增换购需求提升，消费升级较为明显，东部沿海对市场需求起到支撑作用。

需要注重发挥需求政策对新能源车市场的拉动作用，比如引导国三车型更新，鼓励微型电动车发展，充电设施建设模式创新，限购城市牌照和交易政策调整，鼓励出行/租赁领域创新发展，推动汽车消费税联动改革等。

### 从“产品时代”到“用户时代”

2014-2018 年，新能源汽车处于起步阶段，行业发展是政策导向，供给端不成熟，竞争不充分；2018-2020 年政策导向逐渐过渡到需求导向，供给端技术日益成熟，竞争相对充分；2021 年新能源汽车市场进入“用户时代”，产业政策相对平稳，供给端充分竞争，新能源车行业可能加速洗牌。

在“用户时代”，产品智能化关注度不断提高，消费者渴望拥有“场景化”的智能体验，用户更加年轻化而且对品牌更加开放，需求更加多样性，同时用户期待与品牌更加平等的对话，共同成长。

“用户时代”的营销策略，用户占有营销的主导权，在用户运营思维下进行全域营销，构建全生命周期的用户沟通关系。



## 免责声明

### 分析师声明

本人，林志轩、邢重阳、刘千琳、王涛，兹证明本报告所表达的观点准确地反映了分析师对标的证券或发行人的个人意见；彼以往、现在或未来并无就其研究报告所提供的具体建议或所表达的意见直接或间接收取任何报酬。

### 一般声明及披露

本报告由华泰证券股份有限公司（已具备中国证监会批准的证券投资咨询业务资格，以下简称“本公司”）制作。本报告仅供本公司客户使用。本公司不因接收人收到本报告而视其为客户。

本报告基于本公司认为可靠的、已公开的信息编制，但本公司对该等信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告所载的意见、评估及预测仅反映报告发布当日的观点和判断。在不同时期，本公司可能会发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告。同时，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可能会波动。以往表现并不能指引未来，未来回报并不能得到保证，并存在损失本金的可能。本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。本公司对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本公司力求报告内容客观、公正，但本报告所载的观点、结论和建议仅供参考，不构成购买或出售所述证券的要约或招揽。该等观点、建议并未考虑到个别投资者的具体投资目的、财务状况以及特定需求，在任何时候均不构成对客户私人投资建议。投资者应当充分考虑自身特定状况，并完整理解和使用本报告内容，不应视本报告为做出投资决策的唯一因素。对依据或者使用本报告所造成的一切后果，本公司及作者均不承担任何法律责任。任何形式的分享证券投资收益或者分担证券投资损失的书面或口头承诺均为无效。

除非另行说明，本报告中所引用的关于业绩的数据代表过往表现，过往的业绩表现不应作为日后回报的预示。本公司不承诺也不保证任何预示的回报会得以实现，分析中所做的预测可能是基于相应的假设，任何假设的变化可能会显著影响所预测的回报。

本公司及作者在自身所知情的范围内，与本报告所指的证券或投资标的不存在法律禁止的利害关系。在法律许可的情况下，本公司及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司所发行的证券头寸并进行交易，为该公司提供投资银行、财务顾问或者金融产品等相关服务或向该公司招揽业务。

本公司的销售人员、交易人员或其他专业人士可能会依据不同假设和标准、采用不同的分析方法而口头或书面发表与本报告意见及建议不一致的市场评论和/或交易观点。本公司没有将此意见及建议向报告所有接收者进行更新的义务。本公司的资产管理部、自营部门以及其他投资业务部门可能独立做出与本报告中的意见或建议不一致的投资决策。投资者应当考虑到本公司及/或其相关人员可能存在影响本报告观点客观性的潜在利益冲突。投资者请勿将本报告视为投资或其他决定的唯一信赖依据。有关该方面的具体披露请参照本报告尾部。

本报告并非意图发送、发布给在当地法律或监管规则下不允许向其发送、发布的机构或人员，也并非意图发送、发布给因可得到、使用本报告的行为而使本公司及关联子公司违反或受制于当地法律或监管规则的机构或人员。

本公司研究报告以中文撰写，英文报告为翻译版本，如出现中英文版本内容差异或不一致，请以中文报告为主。英文翻译报告可能存在一定时间延迟。

本报告版权仅为本公司所有。未经本公司书面许可，任何机构或个人不得以翻版、复制、发表、引用或再次分发他人等任何形式侵犯本公司版权。如征得本公司同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“华泰证券研究所”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。本公司保留追究相关责任的权利。所有本报告中使用的商标、服务标记及标记均为本公司的商标、服务标记及标记。

### 中国香港

本报告由华泰证券股份有限公司制作，在香港由华泰金融控股（香港）有限公司向符合《证券及期货条例》第571章所定义之机构投资者和专业投资者的客户进行分发。华泰金融控股（香港）有限公司受香港证券及期货事务监察委员会监管，是华泰国际金融控股有限公司的全资子公司，后者为华泰证券股份有限公司的全资子公司。在香港获得本报告的人员若有任何有关本报告的问题，请与华泰金融控股（香港）有限公司联系。

### 香港-重要监管披露

• 华泰金融控股（香港）有限公司的雇员或其关联人士没有担任本报告中提及的公司或发行人的高级人员。  
更多信息请参见下方“美国-重要监管披露”。

## 美国

本报告由华泰证券股份有限公司编制，在美国由华泰证券（美国）有限公司向符合美国监管规定的机构投资者进行发表与分发。华泰证券（美国）有限公司是美国注册经纪商和美国金融业监管局（FINRA）的注册会员。对于其在美国分发的研究报告，华泰证券（美国）有限公司对其非美国联营公司编写的每一份研究报告内容负责。华泰证券（美国）有限公司联营公司的分析师不具有美国金融监管（FINRA）分析师的注册资格，可能不属于华泰证券（美国）有限公司的关联人员，因此可能不受 FINRA 关于分析师与标的公司沟通、公开露面和所持交易证券的限制。华泰证券（美国）有限公司是华泰国际金融控股有限公司的全资子公司，后者为华泰证券股份有限公司的全资子公司。任何直接从华泰证券（美国）有限公司收到此报告并希望就本报告所述任何证券进行交易的人士，应通过华泰证券（美国）有限公司进行交易。

## 美国-重要监管披露

- 分析师林志轩、邢重阳、刘千琳、王涛本人及相关人士并不担任本报告所提及的标的证券或发行人的高级人员、董事或顾问。分析师及相关人士与本报告所提及的标的证券或发行人并无任何相关财务利益。声明中所提及的“相关人士”包括 FINRA 定义下分析师的家庭成员。分析师根据华泰证券的整体收入和盈利能力获得薪酬，包括源自公司投资银行业务的收入。
- 华泰证券股份有限公司、其子公司和/或其联营公司，及/或不时会以自身或代理形式向客户出售及购买华泰证券研究所覆盖公司的证券/衍生工具，包括股票及债券（包括衍生品）华泰证券研究所覆盖公司的证券/衍生工具，包括股票及债券（包括衍生品）。
- 华泰证券股份有限公司、其子公司和/或其联营公司，及/或其高级管理层、董事和雇员可能会持有本报告中所提到的任何证券（或任何相关投资）头寸，并可能不时进行增持或减持该证券（或投资）。因此，投资者应该意识到可能存在利益冲突。

## 评级说明

投资评级基于分析师对报告发布日后 6 至 12 个月内行业或公司回报潜力（含此期间的股息回报）相对基准表现的预期（A 股市场基准为沪深 300 指数，香港市场基准为恒生指数，美国市场基准为标普 500 指数），具体如下：

## 行业评级

- 增持：**预计行业股票指数超越基准
- 中性：**预计行业股票指数基本与基准持平
- 减持：**预计行业股票指数明显弱于基准

## 公司评级

- 买入：**预计股价超越基准 15%以上
- 增持：**预计股价超越基准 5%~15%
- 持有：**预计股价相对基准波动在-15%~5%之间
- 卖出：**预计股价弱于基准 15%以上
- 暂停评级：**已暂停评级、目标价及预测，以遵守适用法规及/或公司政策
- 无评级：**股票不在常规研究覆盖范围内。投资者不应期待华泰提供该等证券及/或公司相关的持续或补充信息

### 法律实体披露

**中国:** 华泰证券股份有限公司具有中国证监会核准的“证券投资咨询”业务资格, 经营许可证编号为: 91320000704041011J

**香港:** 华泰金融控股(香港)有限公司具有香港证监会核准的“就证券提供意见”业务资格, 经营许可证编号为: AOK809

**美国:** 华泰证券(美国)有限公司为美国金融业监管局(FINRA)成员, 具有在美国开展经纪交易商业业务的资格, 经营业务许可编号为: CRD#:298809/SEC#:8-70231

### 华泰证券股份有限公司

#### 南京

南京市建邺区江东中路 228 号华泰证券广场 1 号楼/邮政编码: 210019

电话: 86 25 83389999/传真: 86 25 83387521

电子邮件: ht-rd@htsc.com

#### 深圳

深圳市福田区益田路 5999 号基金大厦 10 楼/邮政编码: 518017

电话: 86 755 82493932/传真: 86 755 82492062

电子邮件: ht-rd@htsc.com

### 华泰金融控股(香港)有限公司

香港中环皇后大道中 99 号中环中心 58 楼 5808-12 室

电话: +852 3658 6000/传真: +852 2169 0770

电子邮件: research@htsc.com

<http://www.htsc.com.hk>

### 华泰证券(美国)有限公司

美国纽约哈德逊城市广场 10 号 41 楼(纽约 10001)

电话: +212-763-8160/传真: +917-725-9702

电子邮件: Huatai@htsc-us.com

<http://www.htsc-us.com>

©版权所有 2021 年华泰证券股份有限公司

#### 北京

北京市西城区太平桥大街丰盛胡同 28 号太平洋保险大厦 A 座 18 层/

邮政编码: 100032

电话: 86 10 63211166/传真: 86 10 63211275

电子邮件: ht-rd@htsc.com

#### 上海

上海市浦东新区东方路 18 号保利广场 E 栋 23 楼/邮政编码: 200120

电话: 86 21 28972098/传真: 86 21 28972068

电子邮件: ht-rd@htsc.com