



电气设备行业点评报告：下游 涨价凸显短期供需矛盾 看好 后续中下游盈利向上



部分新能源汽车厂商上调售价（普遍 2%-5%），产业链压力有望进一步释放受到上游动力电池成本上涨及补贴退坡影响，部分国内新能源汽车厂商于 2021 年年末及 2022 年 1 月发出售价上调通知。零跑汽车旗下 T03 在 2021 年 12 月 28 日对售价进行了上调，2022 款车型售价为 6.89-8.49 万元，而 2021 款车型售价为 5.98-9.98 万元，2022 款最低配车型较 2021 年车型涨价 8000 元，涨幅高达 10%左右；广汽埃安自 2022 年 1 月 1 月起，LX 将涨价 4000 元，起售价达到 23 万，AION S Plus 售价上调 7000 元；哪吒 V、哪吒 U Pro 等车型自 2022 年 1 月 1 日起价格有约 2000 元到 5000 元不等的涨幅；2022 年 1 月 11 日小鹏全系车型上调了补贴后售价，平均涨幅在 5000 元左右；比亚迪汽车自 2022 年 2 月 1 日起将对王朝网和海洋网相关新能源车型的官方指导价进行调整，上调幅度为 1000 元-7000 元不等，其中元 Pro 上调幅度最大，上调 7000 元，提价幅度 7%左右。

近期调价是产业链上游压力的释放，由于终端中长期需求旺盛+产业链上游扩产在加快落地，我们看好中下游盈利后续边际向上和 2022 年全年景气度。具体原因如下：（1）调价幅度有限，普遍在 2%-5%，仅有个别 10 万以下车型调价幅度超过 5%；（2）车企新发布诸多新能源车型，广受关注的新车型上市将进一步激发消费需求；（3）消费者选择油车还是电车的决定通常不会因为电车小幅涨价而有所改变，产品力提升带来的电动化渗透率提升大趋势不变。

我们认为，电动车向上周期的投资进入第三阶段，重视三方向的机会：

(a) 核心成长：壁垒高环节龙头，宁德时代、比亚迪、亿纬锂能等一线龙头受益；(b) 后周期：氢能源、充换电等；(c) 新技术：扁线、4680 电池等，金杯电工等受益。

涨价或有短期影响（关注交货周期带来的时滞），长期看产品竞争力涨价的短期影响仍需观察，爆款车型滞后效应或较大。以比亚迪为例，比亚迪的策略是 2 月 1 日起上调价格，2 月以前订车则可享受原价。目前比亚迪的 DMI 等爆款车型交付周期在 3 个月左右，因此需进一步跟踪 2 月/3 月的新增订单量。

造车新势力提价对交付量影响的传递有一定的时滞性。新势力通常公布的是交付量数据，基于多数新能源汽车厂商并非现货销售，客户下订单后普遍要经历 1-2 个月的交付期才能提货（蔚来提货最快，通常可以 1 个月以内，小鹏、理想通常需要 1-2 个月，哪吒和零跑的提货周期为 60 天左右），提价对销量影响的传递有一定的时滞性。以哪吒为例，2022 年 1 月哪吒汽车共交付了 11009 辆新车，同比 2021 年 1 月增长 402%。但按照官网披露的交付期预计 60 天计算，1 月交付量实为 2021 年 Q4 订单转化量。初步推断车企上调价格的影响普遍会在老订单交付后有所显露。

销量中长期取决于在同级别车内综合竞争力。以特斯拉为例，2021 年数次提价并未影响其热销，销量背后是其产品在 25-35 万价格区间竞争力的体现。

风险提示：新能源汽车销量不及预期，原材料价格持续上涨

关键词：新能源 新能源汽车 涨价 特斯拉

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_37672

