

台积电 21Q2 汽车 MCU 收入继续环比向上，小鹏 P5 公布预售价格

推荐 (维持)

2021 年 07 月 18 日

重点公司

重点公司	EPS (元)	2021E	2022E
福耀玻璃	1.64	2.09	
长城汽车	0.95	1.43	
宇通客车	0.71	0.97	
伯特利	1.36	1.70	
拓普集团	1.16	1.42	
德赛西威	1.18	1.58	
均胜电子	0.78	1.08	

来源：兴业证券经济与金融研究院

相关报告

《【兴证汽车】中汽协发布 6 月汽车产销数据，标续版本 Model Y 定价超预期》2021-07-11

《【兴证汽车】一文看懂智能驾驶领先供应商经纬恒润》2021-07-05

《【兴证汽车】21Q2 产销规模环比提升，美国 M3/国产 MY 贡献增量》2021-07-04

分析师：

戴畅

daichang@xyzq.com.cn

S0190517070005

赵季新

zhaojixin@xyzq.com.cn

S0190519110002

董晓彬

dongxiaobin@xyzq.com.cn

S0190520080001

研究助理：

刘洁

liujie20@xyzq.com.cn

重点指数周表现 (2021.07.12-2021.07.16)

指数	周涨跌幅 (%)	周成交额 (亿元)	年初至今涨跌幅 (%)
上证综指	0.4%	26105	1.9%
创业板指	0.7%	13760	15.7%
SW 汽车	-3.6%	2899	6.4%
SW 整车	-6.8%	1590	10.2%
SW 零部件	-1.3%	1184	4.0%
SW 汽车服务	0.2%	60	9.6%

投资要点

- **台积电 21Q2 汽车业务收入环比继续向上，6 月乘用车环比进一步被动去库存。**本周汽车板块调整较多，主要是受中汽协旬度数据影响，市场对芯片供应是否好转产生动摇。台积电 7 月 15 日发布 21Q2 财报，汽车 MCU 芯片收入 Q2 继续环比增长 12%，21H1 汽车芯片产能同比增长 30%，21 全预计同比增加约 60%（21 年预期与 5 月中表态一致）。另外，6 月乘用车零售（上险数）/批发销量同比+3.3%/-11.0%，汽车经销商综合库存系数为 1.48，环比 5 月（库存系数 1.51）继续降低，行业被动去库。台积电在车用 MCU 晶圆制造市占率在 70%左右，其汽车 MCU 业务收入 20 年 Q3 探底，20Q4-21Q2 连续环比向上，且考虑台积电出货到下游整车制造使用 MCU 大致 6 个月时间，我们预计车用芯片供给在 21Q3 将逐步反转向上。行业有望进入主动补库存周期，乘用车销量有望迎来环比同比改善。
- **小鹏 P5 公布预售价 16-23 万元，零跑发布 2.0 战略，目标 2025 年销量 80 万台。**7 月 17 日，小鹏发布全新车型 P5 的预售价格区间为 16-23 万元，智能化依然是 P5 的主打功能。硬件融合 13 个高清摄像头+5 毫米波雷达+12 超声波传感器+2 个车规级激光雷达，高配车型搭载 Xpilot 3.5 硬件，小鹏 P5 将成为全球首款具备城市 NGP 功能的智能汽车，也将助力公司销量向上。7 月 15 日，零跑汽车发布 2.0 战略，目标 2025 年实现 80 万台销量，21-25 年间将推出 8 款新车型，售价不超过 35 万元。在智能驾驶方面，2023 年投产激光雷达方案，2024 年实现全场景自动驾驶。电动智能时代的造车新势力有望为行业注入新的活力。
- **行业观点：盛夏似火，超配汽车。我们认为芯片压制即将反转，乘用车全年批售将超预期（10%+以上），而规模放量将对冲大宗的影响（类似 16-17 年），乘用车盈利有望超市场预期。我们预计 Q3 销售有望进一步催化板块向上，三季度盛夏似火，建议超配汽车：**1) 中大市值阿尔法机会：**福耀玻璃**（天幕趋势、饰条反转）、**拓普集团**（受益北美电动车大周期，智能时代集成化供应趋势）；**吉利汽车**（下半年新车周期，港股团队覆盖）、**长城汽车**（新车周期方兴未艾）；2) 小市值阿尔法机会：**中鼎股份**（传统业务复苏，新业务空气悬挂逐步兑现）；**精锻科技**（产能周期启动，产能释放期）；**保隆科技**（传统业务进入复苏周期，ADAS，空悬等新业务逐步兑现）；**伯特利**（传统业务进入复苏周期，IBS 开始逐步兑现）；3) 中大市值贝塔机会：**上汽集团**、**华域汽车**、**广汽集团**；3) 其他可关注：华为主题机会**长安汽车**、**小康股份**、**北汽蓝谷**；重卡后处理领域**奥福环保**、**艾可蓝**、**凯龙高科**。

风险提示：乘用车复苏不及预期；新能源客车复苏不及预期；重卡销量下行。

目 录

1、本周观点	- 3 -
2、上周板块追溯	- 4 -
2.1、板块涨跌幅	- 4 -
2.2、个股涨跌幅前十	- 4 -
2.3、前期观点回顾	- 5 -
2.4、本周报告	- 14 -
3、重要新闻与公告	- 15 -
3.1、重要公告	- 15 -
3.2、重要行业新闻	- 17 -
4、行业指标跟踪	- 19 -
5、风险提示	- 22 -
图 1、板块累计涨跌幅(单位: %)(2018.1.5-2021.7.16)	- 4 -
图 2、SW 行业周涨跌幅(单位: %)(2021.7.12-7.16)	- 4 -
图 3、SW 汽车子行业周涨跌幅(单位: %)(2021.7.12-7.16)	- 4 -
图 4、SW 汽车子板块周成交额变化(单位: 亿元)(2021.7.12-7.16)	- 4 -
图 5、18-21 年汽车月度销量(单位: 万辆)	- 19 -
图 6、18-21 年汽车月度销量同比(单位: %)	- 19 -
图 7、18-21 年乘用车月度销量(单位: 万辆)	- 19 -
图 8、18-21 年乘用车月度销量同比(单位: %)	- 19 -
图 9、19-21 年乘用车月销量结构(单位: %)	- 20 -
图 10、19-21 年乘用车月度销量车系结构(单位: %)	- 20 -
图 11、19-21 年商用车月度销量及增速(单位: 万辆, %)	- 20 -
图 12、19-21 年重卡月度销量及增速(单位: 万辆, %)	- 20 -
图 13、18-21 年新能源汽车月度销量(单位: 万辆)	- 20 -
图 14、18-21 年新能源汽车月度销量同比(单位: %)	- 20 -
图 15、18-21 年新能源乘用车月度销量(单位: 万辆)	- 21 -
图 16、18-21 年新能源乘用车月度销量同比(单位: %)	- 21 -
图 17、18-21 年新能源商用车月度销量(单位: 辆)	- 21 -
图 18、18-21 年新能源商用车月度销量同比(单位: %)	- 21 -
图 19、17-21 年乘用车经销商月度库存系数	- 21 -
图 20、17-21 年自主品牌乘用车月度库存系数	- 21 -
图 21、17-21 年合资品牌乘用车月度库存系数	- 22 -
图 22、17-21 年进口&高端豪华乘用车月度库存系数	- 22 -
表 1、汽车行业个股涨跌幅榜(2021.7.12-7.16)	- 5 -

报告正文

1、本周观点

台积电 21Q2 汽车业务收入环比继续向上，6 月乘用车环比进一步被动去库存。

本周汽车板块调整较多，主要是受中汽协旬度数据影响，市场对芯片供应是否好转产生动摇。台积电 7 月 15 日发布 21Q2 财报，汽车 MCU 芯片收入 Q2 继续环比增长 12%，21H1 汽车芯片产能同比增长 30%，21 全预计同比增加约 60%（21 年预期与 5 月中表态一致）。另外，6 月乘用车零售（上险数）/批发销量同比+3.3%/-11.0%，汽车经销商综合库存系数为 1.48，环比 5 月（库存系数 1.51）继续降低，行业被动去库。台积电在车用 MCU 晶圆制造市占率在 70%左右，其汽车 MCU 业务收入 20 年 Q3 探底，20Q4-21Q2 连续环比向上，且考虑台积电出货到下游整车制造使用 MCU 大致 6 个月时间，我们预计车用芯片供给在 21Q3 将逐步反转向上。行业有望进入主动补库存周期，乘用车销量有望迎来环比同比改善。

小鹏 P5 公布预售价 16-23 万元，零跑发布 2.0 战略，目标 2025 年销量 80 万台。

7 月 17 日，小鹏发布全新车型 P5 的预售价格区间为 16-23 万元，智能化依然是 P5 的主打功能。硬件融合 13 个高清摄像头+5 毫米波雷达+12 超声波传感器+2 个车规级激光雷达，高配车型搭载 Xpilot 3.5 硬件，小鹏 P5 将成为全球首款具备城市 NGP 功能的智能汽车，也将助力公司销量向上。7 月 15 日，零跑汽车发布 2.0 战略，目标 2025 年实现 80 万台销量，21-25 年间将推出 8 款新车型，售价不超过 35 万元。在智能驾驶方面，2023 年投产激光雷达方案，2024 年实现全场景自动驾驶。电动智能时代的造车新势力有望为行业注入新的活力。

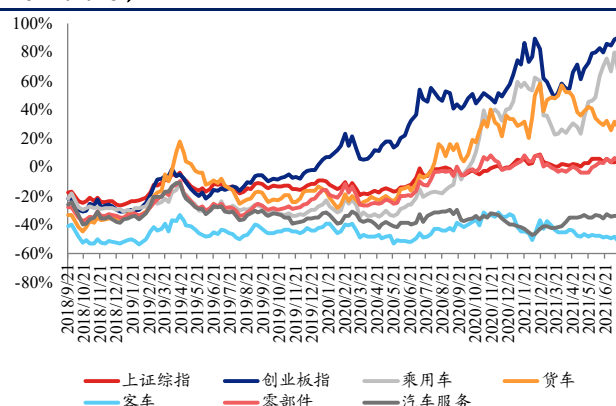
行业观点：盛夏似火，超配汽车。我们认为芯片压制即将反转，乘用车全年批售将超预期（10%+以上），而规模放量将对冲大宗的影响（类似 16-17 年），乘用车盈利有望超市场预期。我们预计后续 7、8 月份销售有望进一步催化板块向上，三季度盛夏似火，建议超配汽车：1) 中大市值阿尔法机会：**福耀玻璃**（天幕趋势、饰条反转）、**拓普集团**（受益北美电动车大周期，智能时代集成化供应趋势）；**吉利汽车**（下半年新车周期，港股团队覆盖）、**长城汽车**（新车周期方兴未艾）；2) 小市值阿尔法机会：**中鼎股份**（传统业务复苏，新业务空气悬挂逐步兑现）；**精锻科技**（产能周期启动，产能释放期）；**保隆科技**（传统业务进入复苏周期，ADAS，空悬等新业务逐步兑现）；**伯特利**（传统业务进入复苏周期，IBS 开始逐步兑现）；3) 中大市值贝塔机会：**上汽集团**、**华域汽车**、**广汽集团**；；3) 其他可关注：华为主题机会**长安汽车**、**小康股份**、**北汽蓝谷**；重卡后处理领域**奥福环保**、**艾可蓝**、**凯龙高科**。

2、上周板块追溯

2.1、板块涨跌幅

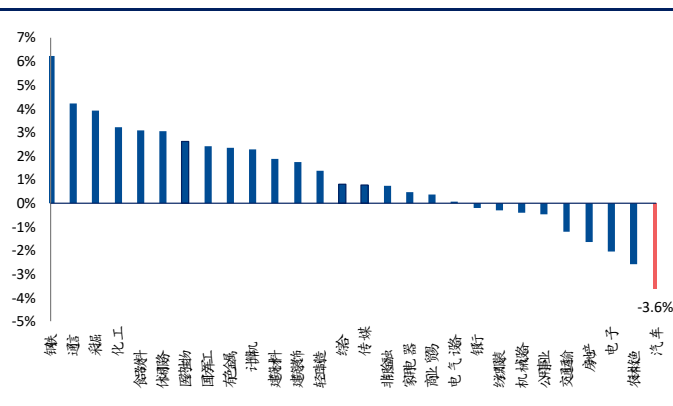
7.12-7.16 汽车板块跑输上证综指。7.12-7.16 上证综指上涨 0.4%，创业板指上涨 0.7%，汽车板块指数下降 3.6%，跑输上证综指。从细分子版块表现来看，乘用车下降 7.2%，货车下降 2.7%，客车下降 5.4%，零部件下降 1.3%，汽车服务上涨 0.3%。

图 1、板块累计涨跌幅(单位: %) (2018.1.5-2021.7.16)



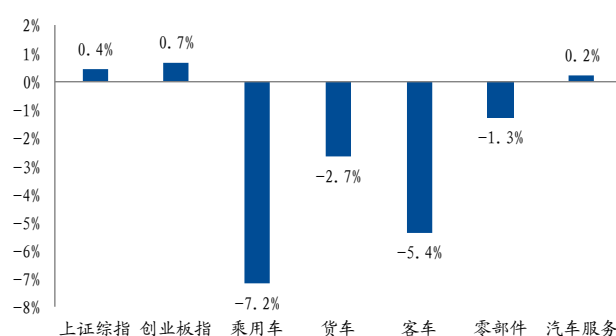
数据来源:Wind, 兴业证券经济与金融研究院整理

图 2、SW 行业周涨跌幅(单位: %) (2021.7.12-7.16)



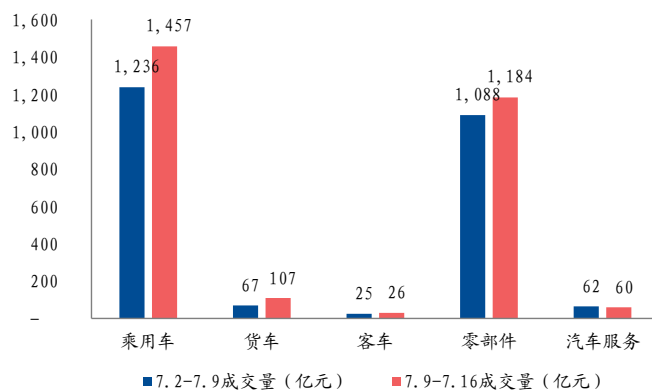
数据来源:Wind, 兴业证券经济与金融研究院整理

图 3、SW 汽车子行业周涨跌幅(单位: %) (2021.7.12-7.16)



数据来源:Wind, 兴业证券经济与金融研究院整理

图 4、SW 汽车子板块周成交额变化(单位: 亿元) (2021.7.12-7.16)



数据来源:Wind, 兴业证券经济与金融研究院整理

2.2、个股涨跌幅前十

江淮汽车领涨，八菱科技领跌。从个股周度表现看，7.9-7.16 涨跌幅前十个股包括江淮汽车 (28.4%)、钧达股份 (20.4%)、豪能股份 (14.6%)、继峰股份 (14.1%)、中鼎股份 (14.0%)、华阳集团 (13.7%)、天润曲轴 (12.5%)、福达股份 (12.1%)、大东方 (9.9%)、保隆科技 (9.7%)；涨跌幅后十个股包括八菱科技 (-17.3%)、

蓝黛传动 (-13.1%)、中通客车 (-11.8%)、兴民智通 (-11.4%)、精锻科技 (-10.6%)、比亚迪 (-10.4%)、拓普集团 (-9.8%)、一汽夏利 (-9.5%)、长城汽车 (-9.1%)、长安汽车 (-8.9%)。

表 1、汽车行业个股涨跌幅榜 (2021. 7. 12-7. 16)

涨幅前十	代码	周涨跌幅, %	跌幅前十	代码	周涨跌幅, %
江淮汽车	600418.SH	28.4%	八菱科技	002592.SZ	-17.3%
钧达股份	002865.SZ	20.4%	蓝黛传动	002765.SZ	-13.1%
豪能股份	603809.SH	14.6%	中通客车	000957.SZ	-11.8%
继峰股份	603997.SH	14.1%	兴民智通	002355.SZ	-11.4%
中鼎股份	000887.SZ	14.0%	精锻科技	300258.SZ	-10.6%
华阳集团	002906.SZ	13.7%	比亚迪	002594.SZ	-10.4%
天润曲轴	002283.SZ	12.5%	拓普集团	601689.SH	-9.8%
福达股份	603166.SH	12.1%	一汽夏利	000927.SZ	-9.5%
大东方	600327.SH	9.9%	长城汽车	601633.SH	-9.1%
保隆科技	603197.SH	9.7%	长安汽车	000625.SZ	-8.9%

数据来源: Wind, 兴业证券经济与金融研究院整理

2.3、前期观点回顾

(一) 整体行业策略与观点:

2021.06.09 2021 年中期策略: 电动智能时代, “新” 自主的崛起

回顾与展望: 21 年初芯片短缺与大宗涨价压制乘用车的量和利, 我们预计芯片供应 21Q2 末 21Q3 初反转向上, 乘用车全年总量和盈利有望超预期。21 年 1-4 月狭义乘用车批发 667 万辆 (同比+54.1%), 与 2019 年基本持平, 而零售销量 680.5 万辆 (同比+53.8%), 超过历史高点 2016 年。乘用车终端需求恢复强劲, 但批发因芯片短缺承压。同时年初大宗上涨使市场担忧行业盈利, 我们复盘行业历史表现认为规模才是影响盈利的关键。因此, 基于台积电汽车业务 20Q4 开始反转并连续向上, 我们判断 21H2 芯片供给将大幅缓解, 乘用车销量环比逐季向上, 21 全年预计同比+9.6%, 且规模放量将有效对冲大宗影响, 全年总量和盈利有望超预期。重卡方面, 年初国五抢购行业销量超预期, 我们预计 7 月 1 日国五国六切换后总量难有惊喜, 但后处理因单车价值显著提升而受益。

新能源: 总量无忧, 竞争分化, 自主产品与销量领先合资。乘用车: 总量角度, 短期供给大幅优化, 中期双积分强约束, 预计 21/25 年新能源乘用车 241/544 万辆; 格局上, 基于国内全球领先的电动产业链基础以及提前布局, 造车新势力和传统自主的产品布局和销量均领先合资; 产品趋势: 品类角度 B 级 (普通燃油车消费升级) 和 A00 (低速电动车消费升级) 在消费升级驱动下放量, 配置方面天幕玻璃、车内大屏、ARHUD 等新配置在电动车带动下渗透率快速提升。新能源客车: 21 年总量复苏, 地方保护影响减弱, 有利于市场化企业市占率回升。

智能化：硬件军备竞赛，“新”自主全面发力。产品变化：21 年从 L2 开始向 L3 及以上迈进，整车架构从分布式到多域控制，且为了保证足够的 OTA 升级能力，硬件军备竞赛开始，激光雷达、高算力芯片等新型零部件将显著放量。格局变化：21 年小米、百度、华为等科技公司下场，传统自主成立独立高端子品牌（上汽智己、吉利极氪、长城沙龙、广汽埃安、北汽极狐、长安阿维塔）全力加入汽车智能化变革竞争。新的智能化时代有望催生“新”自主崛起：1）主机厂：通过智能化实现产品力和品牌力的双重跃升，诞生市场领先的自主车企；2）新零部件：增量传感器以及智能驾驶系统，华为有望成为市场领先的新型智能试驾系统供应商；3）传统零部件：全球巨头集中精力决战智能化，传统零部件供应链集成式外包，诞生打包供应传统零部件的 tier0.5。

投资建议：电动智能时代，“新”自主崛起。短期展望下半年，我们预计芯片供应 21Q2 末 21Q3 初反转向，乘用车总量与行业盈利有望超预期，而重卡后处理随国五国六升级存在机会。中期看行业趋势，电动智能时代，基于国内优秀的供应链，以及更早更坚决的转型，“新”自主有望崛起，包括车企（新势力或自主的独立新品牌）、智能驾驶系统供应商（华为、百度）、传统零部件整合者（传统零部件 tier0.5）。基于此，我们 1）零部件推荐福耀玻璃（玻璃新趋势）、拓普集团（传统零部件 Tier0.5）、伯特利（IBS 供应商）；2）乘用车推荐崛起的自主长城汽车，吉利汽车（港股团队覆盖）；3）华为生态圈建议关注小康股份、北汽蓝谷、长安汽车、广汽集团、广汇汽车；4）商用车推荐宇通客车（新能源客车复苏），推荐受益后处理升级的艾可蓝、奥福环保，关注凯龙高科。

2020.11.10 2021 年度策略：周期的复苏，时代的变革

核心观点与投资建议：复苏的周期，变革的时代。长周期维度，汽车行业进入电动化智能化的大变革时代，行业变革和优胜劣汰加速，短周期维度，乘用车板块大反转，电动化进入特斯拉引领的时代，智能化顶层政策落地，整车 L2.5-L3 产品大规模量产，传感端开始放量，执行端突破量产。拥抱时代变革，积极参与复苏机会，全面增配细分领域领先企业：乘用车推荐新车周期与行业共振的长城汽车、关注上汽集团、长安汽车；电动化推荐特斯拉产业链福耀玻璃、拓普集团、三花智控、银轮股份、中鼎股份以及大众 MEB 产业链华域汽车、精锻科技；智能化推荐传感端领先企业保隆科技、德赛西威，执行端伯特利，控制端科博达。重卡推荐中国重汽，关注后处理艾可蓝、威孚高科；

2021 展望：乘用车大反转，重卡关注后处理。乘用车：总量角度行业在 18/19/20 年连续向下偏离行业内在中枢，2021 年考虑前期负面宏观冲击的减弱（疫情、中美冲突），预计行业将进入向上复苏周期，全年批售同比预计+12.3%，且 2020Q2-2021Q1 同比增速逐季向上；结构方面，乘用车行业大周期在电动化智能化大趋势下变革加快，优胜劣汰加快，小周期角度主机厂新车新技术储备各异，2021 年维度长城新车周期最强，上汽奥迪的国产也值得期待。重卡：我们预计 2021 年国三淘汰政策会有部分延续，行业总量下滑但仍处于历史高位，预计全年销售 122.5 万

辆，同比-25.7%，行业机会更多在 2021 年排放升级带来后处理市场的扩容。

新能源：供给侧大放量，竞争格局加剧，关注特斯拉引领的“新趋势”。电动车补贴退坡节奏与力度均放缓，短期来看需求明显回暖，2021 年供给侧大放量，特斯拉、造车新势力以及以比亚迪为代表的自主车企、传统合资品牌均加紧布局电动产品，整体竞争格局加剧。当前特斯拉绝对领先，示范效应下其产品设计正逐渐成为行业趋势，建议重点关注天幕玻璃、空气悬架等细分产业新趋势机会。而大众在排放门事件后全面转向电动化的 MEB 产品将在 2020 年末，相关产业链或迎来机会。

智能驾驶：国内传感端因 L2.5 车型量产加速有望进入爆发期，而国内执行端产品也有望开始量产。2020 年初 11 部委为智能驾驶产业构建顶层框架，各地方政府搭建平台助力智能网联汽车落地。各大整车厂 L2.5 级别车型相继量产，产业链各环节公司相互合作，打造技术闭环。L2.5 车型商业化落地带来传感端市场空间提升，决策端芯片、域控制器产品国内外公司取得突破性进展，执行端国内伯特利 WCBS 打破外资垄断即将量产，有望持续实现客户拓展。

（二）特斯拉产业链观点：

2021.01.04 福耀玻璃深度报告《三重拐点，全新福耀》

1) 汽车玻璃：电动智能时代大趋势，汽车玻璃升级加速。电动智能大趋势下，特斯拉、蔚来等造车新势力加速汽车技术升级变革，汽玻在提升颜值、加强智能、提升座舱体验等作用明显，预计后续配置升级加速。新技术新趋势中天幕相比传统天窗降成本，预计渗透率将快速提升。我们测算天幕 2020 年渗透率 1.6%，2025 年中性估计 30%，远期潜在渗透率预计 50%-75%。汽玻行业扩容从渐变到突变，预计福耀汽玻业务 2025 年收入/净利润为 377 亿/77 亿，2020-2025 年 CAGR 分别 15.1%/18.4%。

2) 汽车饰条：业务整合进入尾声，业绩贡献即将体现。我们认为福耀在铝饰条业务有多重优势：1) 垂直一体化；2) 与汽玻高度协同。当前欧洲 SAM 整合进入尾声，预计 2021 年扭亏为盈，国内饰条业务布局有望超预期。中性假设下，预计福耀饰条业务 2025 年贡献 55 亿收入/9.9 亿净利润，2021-2025 年收入 CAGR 为 35%，2023-2025 利润 CAGR 为 54%。

3) 经营杠杆：产能利用率提升带来盈利能力提升。经营拐点+低 ROE 是重资产公司的好买点，20Q2-Q3 的精锻科技以及 19Q2-20Q1 的蓝思科技，均为重资产公司典型的投资案例。20Q3 是福耀经营拐点，后续预计基本面边际向上，产能利用率提升将带动毛利率向上改善。中性假设下 2021 年产能利用率恢复至 80%，仅规模效应作用汽玻毛利率相比 2019 年提升 1.4-3.1pct。考虑高附加值产品占比提升以及饰条业务减亏，公司整体毛利率提升预计更明显。

4) 估值与盈利：汽玻、饰条、经营杠杆三重拐点向上，公司增长中枢换挡，盈利与估值有望向上双击，维持“买入”评级。11-16 年汽玻行业变化慢，福耀 PEG<1；

17-19 年核心资产牛市，美国工厂突破增加新增长动力，福耀 PEG>1；2021 及以后玻璃新技术新趋势使得汽玻增速换挡，且饰条业务预计逐步扭亏为赢贡献新增量，规模效应提升公司盈利能力，三重拐点下公司未来数年增长中枢相较此前明显提升，预计 PEG 将持续大于 1。考虑 20Q4 汇兑损失对 20 年负面影响，以及 21 年之后产能利用率提升的弹性，我们调整公司 2020-2022 年归母净利润预测为 25.9/41.1/52.4 亿（原预测为 27.8/40.3/51.4 亿），维持“买入”评级。

2020.10.21《天幕玻璃：重新定义车顶设计，汽玻行业加速扩容——特斯拉定义产业趋势系列报告》

1) 特斯拉产业链投资机会将逐步进入第二阶段，即特斯拉的创新车型制造设计引领的新趋势带来的机会。我们认为伴随特斯拉逐渐成为电动车领头羊以及规模迅速上量，其示范效应将逐步形成产业趋势，特斯拉产业链也将逐步进入第二阶段，即特斯拉引领的产业趋势会孕育巨大机会。我们现在已经观察到像隐藏式门把手、天幕玻璃、封闭进气格栅等迅速成为新一代车型新趋势。

2) 天幕玻璃是特斯拉引领的新趋势之一，将使汽车玻璃行业扩容从“渐变”到“突变”，快速提升。我们预计天幕玻璃渗透率将快速提升，主要因：1) 对于主机厂，天幕成本比天窗更低 2) 对于消费者，天幕玻璃使得整车的空间感、科技感更好，且安全性与隔热问题已有成熟解决方案，容易被接受并成为车型卖点。我们预计国内单车玻璃价值有望从 2019 年 646 元提升至 2025 年 1147 元，复合增速达 10.1%。海外单车玻璃价值有望从 2019 年 857 元提升至 2025 年 1410 元，复合增速达 8.7%。

3) 汽车玻璃行业寡头竞争，格局稳定，扩容将惠及当前主要玩家。汽玻行业已完成洗牌形成了寡头竞争的格局：国内市场，福耀一家独大市占率 65%左右；全球市场看，前三强旭硝子、福耀玻璃、板硝子 2019 年市占率 31%、24%、23%，合计 80%左右。我们认为行业壁垒高很难有新进入者，因此我们预计当前天幕渗透率提升带来的行业扩容红利大概率被行业当前寡头玩家分享。另外，直接给整车厂配套天幕将使玻璃厂商从之前的 tire2 转变为 tire 1，盈利能力有望提升。

4) 推荐福耀玻璃：短期业绩有望反转向，中长期玻璃+饰条成长可期，维持“审慎增持”评级。预计公司 2020-2022 年归母净利润为 24.9/33.6/41.8 亿元，同比-14.1%/+34.9%/+24.5%。远期 2025/2030 年公司归母净利润有望达 71.8/126.9 亿元，2020-2025 年归母净利润 CAGR 23.6%，2025-2030 年归母净利润 CAGR 12.1%，2020-2030 年归母净利润 CAGR 17.7%，维持“审慎增持”评级。

2020.08.20 特斯拉产业链深度报告《黄金十年苹果链，赤金时代特斯拉》

1) 智能手机 VS 电动汽车：电动车远期空间大于智能手机，当前处于加速渗透期，未来潜力巨大。(1) 市场规模：当前智能手机全球/中国市场规模 3.1/0.8 万亿元；当前电动车全球/中国市场规模约 0.31/0.15 万亿元，中期为 5.4/1.8 万亿元(2) 竞争格

局：智能手机头部集中，CR5 近 80%；电动车市场暂时较为分散，CR5 为 46%，特斯拉当前市占率 17%。

2) 苹果VS特斯拉：科技先锋，异曲同工。苹果与特斯拉虽处不同行业领域，但有诸多共通之处。1) 品牌塑造：创始人均自带光环，塑造高端先锋产品形象；2) 产品策略：均为大单品策略，最大化规模效应；3) 技术创新：重新定义产品，引领行业创新；4) 渠道变革：开创直营模式，提升品牌认可度。5) 商业模式：均软硬一体化，创新行业商业模式。

3) 苹果产业链VS特斯拉产业链：前者引领消费电子黄金十年，后者将开启相关产业链赤金十年。对比苹果产业链，我们认为当前特斯拉产业链相当于苹果链的前期（2009-2012），产业链上涨来自特斯拉销量的高预期对估值的拉动，后续产业链机会还会来自：1) 特斯拉销量带来的产业链业绩兑现或者超预期；2) 特斯拉定义的新产品趋势在中期孕育的第二波大机会；3) 特斯拉后续围绕汽车生态圈的拓展带来的新机会。

4) 寻找未来十年特斯拉产业链赤金时代的Tenbagger!从苹果链判断特斯拉链趋势，后者机会才刚开始，后续还会有销量持续超预期的业绩超预期，以及新产品趋势引领的新机会，而特斯拉链Tenbagger选择的核心是看公司是否具备单一优质赛道的深度挖掘或者看准产品趋势并进行多赛道拓展的能力。基于此我们推荐：**1) 单一优质赛道纵向延伸：**优质赛道伴随特斯拉共同成长，我们看好三花智控（热管理系统）、银轮股份（热管理系统）、福耀玻璃（汽车玻璃），以及潜在可能进入特斯拉链优质赛道的德赛西威（中控屏、雷达、域控制器）、中鼎股份（空气悬架）。**2) 多赛道横向拓展：**看准产品趋势实现多赛道拓展从而做大做强，我们推荐拓普集团（内饰、底盘、汽车电子）、均胜电子（内饰、安全、汽车电子）、华域汽车（内饰、底盘、雷达摄像头、智能驾驶）。

（三）智能驾驶产业链观点：

2021.01.14 智能驾驶深度 1：《智能驾驶：路线、变革、机会》

1) 空间与节奏：2025 年智能驾驶感知、决策、执行、座舱领域市场空间约四千亿，2030 年近万亿，年复合增长率达 22%。政策、需求、供给三管齐下，汽车智能化成为必然趋势，2020 年 L2 级别新车渗透率约 15%，L3 迎来量产元年，国汽智联首席科学家提出 2025/2030 年 L2、L3 新车占比 50%/70%，2030 年 L4 级别新车占比 20%的发展目标。我们预计智能驾驶感知、决策、执行、座舱领域市场空间五年后约四千亿、十年后近万亿，年复合增速达 22%。

2) 技术路线：发展路径上传统厂商自下而上，互联网科技公司自上而下；技术方案上激光雷达方案较大概率替代纯视觉方案。路径选择上：互联网科技公司利用其在软件算法方面的优势，主攻无人驾驶领域；传统 OEM 和 Tier1 从辅助驾驶层级先行进入市场。技术路线上：当前辅助驾驶以单目视觉方案为主，自动驾驶级别提升需要高精度高分辨率的激光雷达支持，激光雷达成本下降使激光雷达方案

商业化落地指日可待。

3) 产业变革：全面重塑汽车功能、架构、价值、格局。1) 汽车功能：智能驾驶功能实现产品升级和价值提升。2) 汽车架构：软硬件多层次升级；3) 汽车价值链向后端服务转移：软硬件的 OTA 升级以及智能驾驶系统和服务升级，商业模式从“制造”转变为“制造+服务”；4) 行业竞争加剧，合纵连横增多：产品技术更新迭代加快，软件和科技能力要求提升，跨领域结盟合作成为新趋势。

投资机会：辅助驾驶渗透率提升、自动驾驶方案成熟、自动驾驶生态完善三个阶段将分别带来硬件、软件系统和商业化运营领域的三波机会。

第一阶段，辅助驾驶渗透率和自动驾驶级别齐升，传感器、芯片、域控制器、线控执行等硬件率先上车，智能座舱先行于自动驾驶发展，硬件供应商先行迎来盈利机会，推荐德赛西威、均胜电子、伯特利、保隆科技、华域汽车、中科创达（计算机组覆盖）；关注 Mobileye、禾赛科技、华阳集团、科大讯飞（计算机组覆盖）、地平线、英伟达、高通、经纬恒润、华为、百度、阿里巴巴、腾讯；

第二阶段，自动驾驶软件系统方案逐渐成熟，全栈自研型整车厂和软件系统供应商都有可能脱颖而出，同时自动驾驶在干线和低速封闭场景率先商业化应用；关注特斯拉、Mobileye、华为、百度、Google；

第三阶段，自动驾驶生态成熟，基础设施/数据中心/计算平台完善，政策法规健全，Robotaxi 大面积商业化应用，面向个人消费者的完全自动驾驶整车开始加速替代辅助驾驶汽车，推荐长城汽车、吉利汽车（海外组覆盖）、比亚迪；关注特斯拉、Google、蔚来、小鹏、理想、百度、滴滴。

（四）商用车产业链观点：

2021.03.17 商用车深度研究系列 3 后处理《排放标准升级，后处理增长爆发》

1) **空间层面：**国内柴油机后处理 23 年市场 759 亿元，三年三倍。细分来看重柴后处理空间最大，细分零部件中 DPF 带来的增量空间最大，增速方面 DPF、EGR、DOC、载体、涂覆的复合增速较高。据我们测算：①2023 年国内柴油机后处理总体市场空间约 759 亿元，相比 20 年增长 229%，21-23 年复合增速 49%；②不同车型后处理市场空间由大到小分别为重柴(371 亿)>非道路移动机械(254 亿)>轻柴(135 亿)；③细分零部件环节中，DPF 增量空间最大，其次为 SCR、DOC；④21-23 年复合增速方面，细分零部件中：DPF(+173%)>EGR(+105%)>DOC(+91%)>SCR(+16%)，中上游环节中：载体(+79%)>涂覆(+50%)>封装(+30%)。整体上柴油机排放升级推动后处理行业高速增长，相关产业链有望维持高景气度。

2) **格局层面：**不同后处理零部件格局不同，外资企业整体领先，自主品牌开始国产替代。自主品牌市占率相对领先的市场包括：EGR（隆盛科技 35%第一），DPF（威孚高科 27%第一）。预计在柴油机后处理高速扩容阶段，自主品牌后处理零部件有望受益行业增长红利，同时也有望凭借低成本的优势国产替代，提升市占

率表现。

3) 21-22 年排放升级带来高弹性+高确定性后处理产业链增长机会, 相关产业链公司有望充分受益, 建议积极关注柴油机后处理产业链的投资机遇。推荐威孚高科(柴油高压共轨龙头, 后处理集成国内领先)、银轮股份(热管理龙头, EGR+封装业务迎来高速增长), 建议关注: 奥福环保(国内蜂窝陶瓷载体龙头)、艾可蓝(掌握涂覆技术, 轻柴 SCR 配套领先)、凯龙高科(具备较完整的载体、涂覆、后处理集成技术, SCR 配套领先)、隆盛科技(国内 EGR 龙头)。

2020.06.25 重卡深度 4: 《中国重汽: 国产 MAN 重塑竞争力, 增配潍柴扩大客户群》

1) 重汽集团股权换技术, 国产 MAN 发动机奠定核心竞争优势。2009 年重汽集团以重汽香港 25%+1 股的股权换来 MAN 独家 TGA 系列整车和 D20、D26、D08 三种先进发动机及其他零部件总成生产技术, 目前集团及公司主要车型均配置 MC 系列柴油机与气体机。

2) MAN 发动机竞争力强, 助力公司物流车市占率回升, 工程车反转。MAN 发动机具有强度高、经济性佳、寿命长、轻量化等优势。公司增配 MAN 机推动其物流车市占率稳步提升, 同时促进公司工程车在“大吨小标”政策扰动后市占率逐步止跌回升, 20M5 工程车市占率实现 19H2 以来新高。

3) 增配潍柴发动机, 丰富产品线, 有望增强 10L 以下重卡市场竞争力。目前潍柴主要配套公司 10L 以下发动机车型, 潍柴发动机占 10L 以下重卡市场比例高于 MAN 的市占率, 公司增配潍柴发动机有望丰富公司产品线, 拓展公司 10L 以下重卡车型的客户覆盖面积, 预计能提升公司 10L 以下重卡市占率。

4) MAN 发动机竞争力强劲, 增配潍柴丰富产品线, 公司市占率有望持续提升, 维持“审慎增持”评级。自重汽集团 09 年股权换技术掌握发动机核心竞争力, MAN 发动机配套比例提升, 公司市占率稳健提升。增配潍柴有望拓展 10L 以下重卡客户面, 推动公司市占率进一步向上。叠加公司降本增效的改革红利, 公司业绩有望稳健增长。预计公司 2020-2022 年归母净利润分别 15.1/16.7/20.2 亿元, 维持“审慎增持”评级。

2020.04.29 重卡深度 3: 《中国重汽: 锐意改革再进取, 重卡龙头焕新生》

2020.03.27 重卡深度 2: 发动机行业: 《结构升级, 寡头竞争, 龙头受益》

2020.03.02 重卡深度 1: 《景气持续, 中枢提升, 波动下降》

(五) 乘用车产业链观点:

2021.5.16 乘用车深度 5: 《2021-2025 乘用车双积分考核压力如何?》

1) 2017-2020 年回顾: 行业“双积分”压力逐步增大, 公司之间差别较大。乘用车双积分总分(CAFC+NEV) 17-19 年持续降低但整体达标, 20 年大幅转负未达

标（17-20 年总分为 1196/1087/552/-418 万分）。主要因平均油耗实际值降低速度慢于达标要求值降低的速度（17-20 年达标值/实际值降幅 19.9%/7.7%），使燃油积分（CAFC）下降太快，到 2020 年大幅转负，而新能源积分（NEV）增长较慢，到 2020 年甚至同比减少。分企业看，不同企业差异较大，2020 年大部分自主与合资乘用车企双积分之和未达标，而比亚迪、造车新势力双积分总分大幅领先。

2) 2021-2025 行业达标要求测算：考核要求提升，25 年达标预计新能源占比需 22%。2021-2025 年考核进一步趋严，主要体现在：油耗目标值降低，新能源单车积分降低，积分比例要求提升。基于实际行业趋势：考虑插电混后续占比提升较慢，我们预计 2021-2025 年其产量占比分别为 1.5%/2.0%/2.5%/3.0%/4.0%；考虑 2018-2020 每年燃油车平均油耗每年降低 2%-3%，且传统车降油耗技术已经进入瓶颈期，我们预计 21-25 年燃油车平均油耗每年平均降低 2%。基于以上假设，我们测算为双积分达标 21-25 年 EV 产量占比至少应为 10.5%/10.5%/11.3%/13.8%/17.7%，叠加 PHEV 占比，整体新能源乘用车产量占比需 12.0%/12.5%/14.3%/17.3%/21.7%。

3) 2021-2025 企业达标要求测算：主要乘用车集团达标所需新能源占比接近，但“基准条件”差异或导致压力不同。长城/吉利/长安/上汽/广汽 2020 年燃油车平均油耗与平均油耗目标值的差距接近，在相同的燃油车降油耗速度假设下，各车企 21-25 达标所需的 EV 产量占比基本接近。例如 2025 年在燃油车相对 2020 年节油 10% 情况下，长城/吉利/长安/上汽/广汽达标需要 EV 产量占比为 21.56%/22.23%/21.63%/20.30%/16.10%。考虑各企业 20 年当前新能源车（纯电车）产量占比，混动、纯电、降油耗的策略等“基准条件”不一样，虽然后续 EV 要求占比相当，但预计后续达标压力呈现差异化。

4) 投资建议：双积分考核为新能源车放量提供强有力支撑，2023 年后达标压力增大，混动技术和纯电两手硬的企业或有更多灵活性。根据我们测算，行业达标要求在 23 年开始加速向上（体现在 EV 占比要求开始跳跃提升），主要因 23 年后达标值系数下降较快，且 24、25 年新能源单车积分可能进一步下降，而 25 年行业达标要求与国家 2025 年新能源车 20% 的推广比例要求相当。分企业看，因纯新能源车企产量占比提升，传统主机厂集团达标整体压力预计会高于行业。对传统车企而言，降油耗以及提升 EV 占比是满足达标要求的主要路径，对 EV 产量占比短期难以较快提升的车企利用 HEV 技术降油耗过渡是不错选择，而混动技术储备较弱的车企从策略上需全力提升纯电占比。基于行业和企业测算，我们认为双积分约束将为新能源车的推广提供强有力内在支撑，看好新能源发展大趋势，整车看好混动和纯电两手推进的**长城汽车、吉利汽车（港股团队覆盖）**，零部件维度看好受益新能源车总量放量以及受益新能源车引领的新产业趋势的**福耀玻璃（受益天幕新趋势）、拓普集团（受益特斯拉放量、热管理）、三花智控（热管理）、银轮股份（热管理）**。

2021.1.26 乘用车深度 4《长城汽车深度报告 3：练内功困境反转，三周期夯实未

来》

1) 乘用车投资逻辑由传统周期视角正逐渐向科技视角进行切换。传统乘用车投资逻辑主要是周期股思路，在行业复苏+车型周期向上阶段，整车业绩与估值双升，迎来戴维斯双击。特斯拉问世，凭借出色智能驾驶能力，为整车带来“制造+软件服务”的全新商业模式，单车市值大幅超越传统 OEM。

2) 预计 SUV 红利受益者，皮卡领先者，经营伴随行业下行承压。长城早期敏锐把握 SUV 渗透率快速提升的历史机遇，在 2011 年推出爆款 SUV 车型哈弗 H6，一举成为中国 SUV 领导者，同时皮卡连续 23 年国内销量第一，充分证明了优秀质地。在 17-19 年间伴随行业下行与竞争加剧经营承压，但公司依然坚定苦练内功、寻求变革，终于在 2020 年开花结果，迎来新一轮收获期。

3) 困境强反转，开启“新车型+新技术+新管理”三重向上周期，alpha 属性凸显。长城在困境时依然坚持练内功、行正道。20H2 开启自主品牌历史上最密集的新车周期，同时叠加强劲的技术上升周期，有望增强车型竞争力，放大销量与业绩弹性。同时公司自 2018 年探索管理变革以来，持续向各优秀企业学习经营管理的方法论，最终创新变革自身的管理体系，有望从源头夯实企业的价值观与竞争力，提升企业运营和创新效率，增强长期的竞争力。

4) 基于周期或科技视角，都存在超预期的可能性。周期视角下，主要看“WEY 突破+出口拓展+车型迭代加速”，WEY 突破+出口开拓均有助于打开更广阔的市场，同时 WEY 将帮助提高品牌价值。模块化平台有望提升车型迭代速度，车型周期时间或缩短至 3 年左右，持续提升中长期车型竞争力。科技视角下，主要看“高端沙龙 EV+智能化+服务转型”，公司的新技术+新管理有望在中长期维度增强公司高端化与商业模式变革，从而帮助公司获得显著的科技溢价。

5) 困境反转三周期向上，基于新技术+新管理的长期突破值得期待，继续看好公司变革周期的销量业绩持续兑现，维持“审慎增持”评级。公司在逆境中苦练内功，夯实了中长期底层的管理+技术竞争优势，叠加新车周期强劲，预计 21-22 年公司将实现快速的业绩增长，继续推荐。预计公司 20-22 年归母净利润分别为 53.9/115.0/141.6 亿元，维持“审慎增持”评级。

2020.10.22 乘用车深度 3《周期的力量，整车的锋芒—乘用车公司历史右侧复盘与当前机会展望》

1) 乘用车股票投资具有典型的周期特征。乘用车作为耐用消费品，其年度销量具有明显的周期性，主要由经济周期、行业自身周期、行业刺激政策等共同影响和决定。乘用车公司的经营也具有明显的周期特征，由公司自身新车产品周期，以及公司治理经营改善的周期共同作用决定。当行业周期和乘用车公司自身周期叠加在一起，双重周期向上的时候容易诞生获益颇丰的整车右侧机会。

2) 历史复盘：整车右侧催化多、时间长、空间大。复盘历史上五轮整车右侧，我们发现如下相同 6 大特点：1) 行业：景气回升，SUV 增速较高，2) 公司：强

劲新车周期驱动销量提升，普遍有爆款 SUV 车型。3) 上涨归因：估值和利润双重扩张，其中估值扩张源于自主能力的提升和进化。4) 时间：历史上整车右侧上涨都持续在 2 年以上，主要新车周期一年，销量利润兑现一年。5) 空间：涨幅均翻倍以上，主要是利润大幅增长叠加估值大幅扩张。6) 节奏：一轮行业周期或多个整车右侧机会，但节奏因新车周期节奏不同而不同。

3) 以史为鉴：周期的力量，整车的锋芒，首推长城汽车，看好长安汽车。我们认为乘用车销量历经 18-20 三年下滑，后续进入复苏周期，而根据历史经验，我们预计目前长城、长安右侧均未结束。长城这一波向上叠加了三重变化：1) 造车技术实力明显提升；2) 新车周期历史最强；3) 公司治理改革+战略升级。我们继续看好这一轮行业向上的整车机会，考虑新车周期演绎进程和公司变化具体情况，首推长城汽车，同时看好长安后续业绩兑现有望超预期的机会。

2020.09.07 乘用车深度 2: 《长城汽车：新车强劲乘风再起，焕新长城剑指新高》

2020.07.27 乘用车深度 1: 《长城汽车：逆转重生，夯实未来》

2.4、本周报告

2021.07.13 中鼎股份 21 年中报预告点评《21Q2 业绩超市场预期，主要系海外经营环比改善》

事件: 公司发布 2021 年中报业绩预告, 21H1 公司实现归母净利润 5.65-5.95 亿元, 同比+365.7%-390.4%。

21Q2 业绩超市场预期，主要系海外生产经营持续向好。公司披露 21H1 归母净利润 5.65-5.95 亿元，同比+365.7%-390.4%，参照中位数 5.8 亿测算，对应 21Q2 归母净利润 3.4 亿，其中出售参股孙公司 Green Motion SA 42.87%股权，预计产生非经 0.9 亿元左右，实际 21Q2 经营性归母净利润预计 2.5 亿左右，环比+5.9%；整体环比增长预计主要系公司持续加强海外企业成本控制和精细化管理，同时伴随海外公共卫生事件冲击有效控制及行业复苏，公司海外生产经营 21Q2 持续向好，订单及产能环比改善。

空悬业务国产化进程加速落地，未来有望成为公司新增长点。根据我们前期发布报告《空气悬架：国产替代下的优质赛道》中测算，未来伴随国产化成本降低，国内乘用车空悬市场规模有望从当前 76 亿提升至 163 亿，商用车市场空间从当前 36 亿提升至 60 亿，国内空悬市场规模相比当前有望翻倍。国内供应商相比外资，系统匹配能力暂时落后，但核心件价格有优势性价比，在电动车渗透率提升、空悬国产降本推动下，国内供应商有望加速替代外资。公司去年以来国内空悬订单持续落地，未来有望成为公司新增长点。

海外并购国内持续落地，空悬业务逐步进入收获期，维持“审慎增持”评级。公司作为国内非轮胎橡胶件龙头，通过海外并购业务外延扩张，智能底盘、密封、冷却三大板块协同发展，新能源汽车相关产品持续突破。短期来看，随着国内乘

用车行业持续复苏以及海外业务逐步恢复正常，公司当前订单饱满，预计后续逐季度业绩加速向上；中长期看未来发展核心聚焦智能底盘系统，三大业务板块协同发展；空悬业务持续获得岚图、蔚来等订单，后续伴随国产化之后成本降低，未来将成为公司新增长点。根据最新的情况，考虑到公司海外经营情况超预期，我们上调了公司的盈利预测，预计公司 21-23 年归母净利润分别为 10.1/11.2/12.7 亿（原盈利预测 8.7/10.6/12.4 亿），维持“审慎增持”评级。

3、重要新闻与公告

3.1、重要公告

- **2021.07.12 中鼎股份:2021 半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日-2021 年 6 月 30 日，归属上市公司股东的净利润为 5.65 亿元-5.95 亿元，比去年同期上升 365.70%-390.43%。

- **2021.07.14 长安汽车:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，归母净利润盈利 16 亿元-19 亿元，比上年同期下降：26.98%-38.51%。

- **2021.07.13 德赛西威:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，归母净利润盈利 3.6 亿元- 3.75 亿元，比上年同期增长 56.81%- 63.35%。

- **2021.07.14 隆盛科技:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，归母净利润盈利 4,150 万元-4,450 万元，比上年同期上升 181.06%-201.38%。

- **2021.07.12 北汽蓝谷:子公司 2021 年 06 月份产销快报**

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司子公司 6 月产量为 318 辆，本年累计 2157 辆，累计同比增减-74.48%；本月销量为 1585 辆，本年累计 6959 辆，累计同比增减-52.66%。

- **2021.07.12 中国汽研:中国汽研关于聘任公司高管的公告**

2021 年 7 月 12 日，公司通过了《关于聘任公司总会计师的议案》，同意聘任杨磊先生为公司总会计师，任期与公司第四届董事会任期相同。公司独立董事对此发表了同意的独立意见。

- **2021.07.12 大为股份:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日-2021 年 6 月 30 日，归属于上市公司股东的净利润盈利为 220 万元 - 330 万元，比上年同期增长：713.31% - 1,119.96%。

- **2021.07.13 中通客车:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，归母净利润亏损 1.3 亿元-1.71 亿元，

每股收益亏损 0.2193 元-0.2884 元。

● **2021.07.13 万安科技:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日, 归母净利润盈利 1000 万元-1400 万元, 比上年同期增长: 18.58% - 66.02%。

● **2021.07.13 科力远:2021 年半年度业绩预告公告**

预计 2021 年上半年实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比, 将实现扭亏为盈, 实现归属于上市公司股东的净利润为 3950 万元到 4284 万元, 归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润为 720 万元到 1306 万元。

● **2021.07.13 苏奥传感:苏奥传感 2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日, 归母净利润盈利 4786.29 万元-6222.18 万元, 比上年同期增长 0%-30%。

● **2021.07.13 南方轴承:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日, 归母净利润盈利 5000 万元- 5500 万元, 比上年同期增长 38.36%-52.20%。

● **2021.07.13 一汽解放:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日, 归母净利润盈利 31.2 亿元- 33.3 亿元, 与上年同期相比, 预计增长: 45.13%-54.90%。

● **2021.07.14 一汽富维:2021 年半年度业绩预增公告**

2021 年半年度实现归母净利润为 3.5 亿元到 3.7 亿元, 与上年同期相比预计增加 13,049 万元到 15,223 万元, 同比增加 60%到 70%。

● **2021.07.14 新朋股份:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日, 归母净利润盈利 7,800 万元-8,600 万元, 比上年同期增长: 141.23%—179.83%。

● **2021.07.14 华阳集团:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日, 归母净利润盈利 1.3 亿元—1.5 亿元, 比上年同期增长 141.23%—179.83%。

● **2021.07.14 襄阳轴承:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日, 归母净利润盈利 1100 万元。

● **2021.07.14 浩物股份:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日, 归母净利润盈利 4500 万元。

● **2021.07.14 美力科技:关于重大资产重组的一般风险提示公告**

浙江美力科技股份有限公司拟通过现金增资、支付现金购买大圆钢业株式会社持有的北京大圆亚细亚汽车科技有限公司、江苏大圆亚细亚汽车弹簧有限公司股权的方式, 实现公司分别持有北京大圆、江苏大圆各 70%的股权。

● **2021.07.14 兴民智通:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，归母净利润亏损 1,000 万元-1,500 万元。

● **2021.07.14 奥特佳:2021 年半年度业绩预告**

2021 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日，归母净利润盈利 4,500 万元至 6,700 万元，比上年同期增长 208.04%至 260.86%。

● **2021.07.15 华达科技:2021 年半年度业绩预告**

预计 2021 年半年度实现归属于上市公司股东的净利润 1.68 亿元至 1.78 亿元，同比增长 114%-127%。

● **2021.07.16 伯特利:公开发行可转换公司债券上市公告书**

公司于 2021 年 6 月 29 日公开发行了 902 万张可转换公司债券，每张面值 100 元，发行总额 9.02 亿元。

3.2、重要行业新闻

● **2021.07.12 2021 年上半年新注册登记机动车 1871 万辆、新能源汽车 110.3 万辆 均创历史新高（盖世汽车）**

据公安部统计，截至 2021 年 6 月，全国机动车保有量达 3.84 亿辆，其中汽车 2.92 亿辆；机动车驾驶人 4.69 亿人，其中汽车驾驶人 4.31 亿人。2021 年上半年全国新注册登记机动车 1871 万辆，全国新能源汽车保有量达 603 万辆，占汽车总量的 2.06%。

● **2021.07.12 欧盟将提议 2035 年起所有新车都实现零排放（盖世汽车）**

据外媒报道，欧盟将提议向零排放汽车转型，上调可再生能源目标，旨在利用空前的努力使经济和更野心勃勃的环境目标相匹配。

● **2021.07.12 2021 年二季度中国汽车产业景气指数 ACI 发布（盖世汽车）**

2021 年二季度，汽车产业景气指数 ACI 为 74，较一季度降低 1 点，但仍然处于黄灯区，汽车产业处于趋热运行区间；汽车产业一致合成指数为 104.71（2010 年=100），较一季度降低 1.27 点；先行合成指数为 85.92（2010 年=100），较一季度降低 2.13 点。

● **2021.07.13 2021 年上半年新能源汽车销量突破 100 万（盖世汽车）**

6 月份国内狭义乘用车市场零售量达 157.5 万辆。1-6 月份累计销量 994.3 万辆，同比增长 28.9%。其中，销量增速表现最为亮眼的依然是新能源汽车：6 月份零售量达到 23 万辆，相比 5 月增长 22.6%。上半年累计销量已经突破百万，达到 100.7 万辆，同比增长了 220.9%。

● **2021.07.13 欧盟将加速汽车行业电动化转型 车企再次面临考验（盖世汽车）**

请务必阅读正文之后的信息披露和重要声明

欧盟将于下周公布汽车行业最新计划，进一步加速电动化转型的落地。据了解，新计划的目标之一是到 2030 年，欧洲汽车碳排放水平相较于 1990 年至少减少 55%。

● **2021.07.14 上海“十四五”规划：至 2025 年实现万亿级汽车产业规模 (盖世汽车)**

7 月 14 日，上海市人民政府办公厅印发《上海市先进制造业发展“十四五”规划》。规划提出，将重点发展新能源汽车、智能网联汽车、整车及零部件等制造领域，延伸发展智慧出行、汽车金融等服务领域

● **2021.07.14 经销商库存持续下降，6 月库存系数低于警戒线 (盖世汽车)**

近日，中国汽车流通协会发布今年 6 月“汽车经销商库存”调查结果。结果显示，6 月汽车经销商综合库存系数为 1.48，由于 2020 年高基数影响，同比大幅下降 14.9%，环比下降 2.0%，库存系数回落至警戒线下方。

● **2021.07.15 欧盟提议 2035 年禁售内燃机汽车 遭多家汽车组织反对 (盖世汽车)**

欧盟委员会正提议到 2035 年使所有新注册车辆实现零碳排放，以法律形式禁售汽油和柴油车。不过，2035 年禁售燃油车的目标遭到了汽车游说组织的反对。

● **2021.07.15 中汽协：6 月中国品牌乘用车市场份额上升 (盖世汽车)**

7 月 15 日消息，据中国汽车工业协会统计分析，2021 年 6 月，中国品牌乘用车市场表现总体好于整体市场。6 月，中国品牌乘用车销量环比略增，同比继续保持较快增长，环比增长 1.7%，同比增长 16.5%，占乘用车销售总量的 44.1%，占有率比上月增长 2.8 个百分点，比上年同期提升 10.5 个百分点。

● **2021.07.16 上半年欧洲车市：销量同比增 27%，但较 2019 年同期仍少 200 万辆 (盖世汽车)**

今年 6 月份，欧洲车市持续复苏，销量继续从去年的低水平回升，连续第四个月实现增长。根据欧洲汽车制造商协会 (ACEA) 7 月 16 日发布的数据，6 月份，欧洲乘用车市场销量同比增长 13%，达到 128 万辆。

● **2021.07.16 7 月车市预计继续走低，芯片短缺影响仍存不确定性 (盖世汽车)**

今年 6 月，受芯片短缺及终端需求不足等因素影响，车市继续呈现下滑趋势。据中汽协数据，6 月我国汽车销量为 201.5 万辆，环比下滑 5.3%，同比下滑 12.4%。

● **2021.07.16 欧盟拟 2035 年新车零排放 ACEA：“一刀切”不理性 (盖世汽车)**

当地时间周三，欧盟委员会在一项气候改善方案中提出，到 2035 年，欧盟销售的新车二氧化碳排放量将降至零，这一计划将显著抑制汽油和柴油车的生

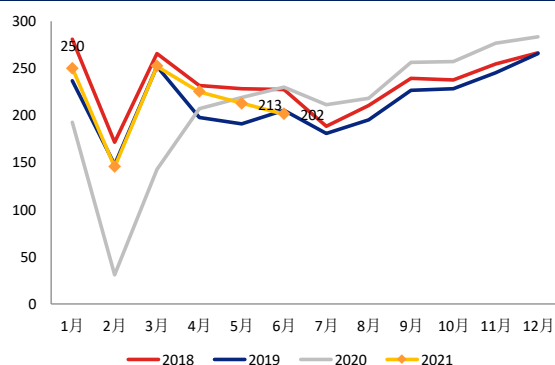
产销售。但 ACEA 也提醒, "一刀切" 禁止一项技术的发展是不理性的; 在产业变革过渡阶段, 传统内燃机 (包括混合动力) 应该发挥重要的作用。

4、行业指标跟踪

2021 年 6 月国内乘用车销量同比-11.1%, 环比-4.7%, 新能源乘用车增速 153.4%。

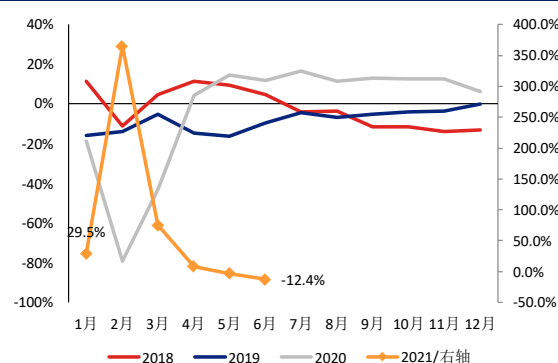
中国汽车工业协会公布 2021 年 6 月汽车行业产销数据, 6 月汽车产销分别达到 194.3 万辆和 201.5 万辆, 同比分别-16.5%和-12.4%。其中乘用车产销分别完成 155.5 万辆和 156.9 万辆, 同比分别-13.7%和-11.1%, 环比分别-3.8%/-4.7%。6 月新能源汽车依然保持较高景气度, 新能源汽车产销分别完成 24.8 万辆和 25.6 万辆, 同比分别+134.9%/+139.3%, 其中新能源乘用车 6 月销售 24.1 万辆, 同比+153.4%, 同比实现高速增长。2021 年 6 月行业整体库存 1.48, 库存水平环比小幅下降, 其中自主/合资/豪华车经销商库存系数分别为 1.59/1.46/1.40。

图 5、18-21 年汽车月度销量 (单位: 万辆)



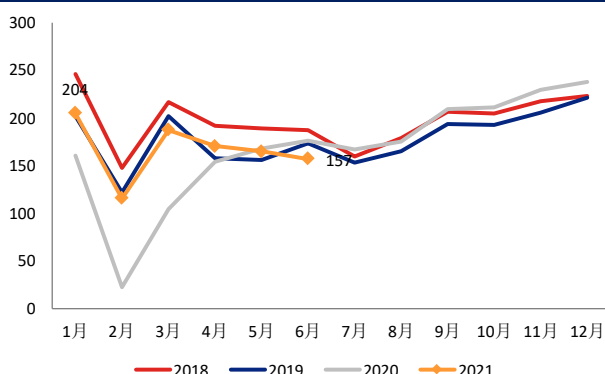
数据来源: 中汽协, 兴业证券经济与金融研究院整理

图 6、18-21 年汽车月度销量同比 (单位: %)



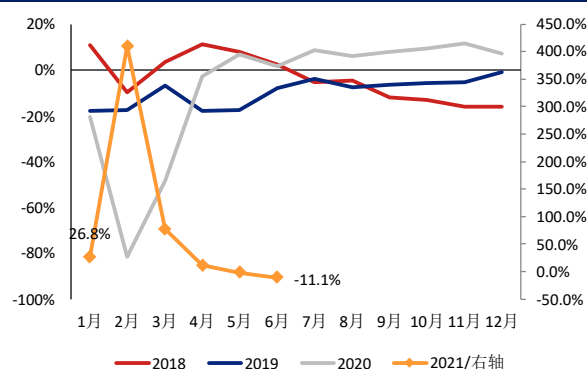
数据来源: 中汽协, 兴业证券经济与金融研究院整理

图 7、18-21 年乘用车月度销量 (单位: 万辆)



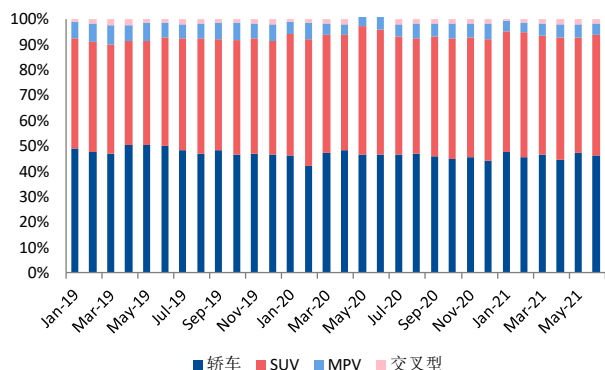
数据来源: 中汽协, 兴业证券经济与金融研究院整理

图 8、18-21 年乘用车月度销量同比 (单位: %)



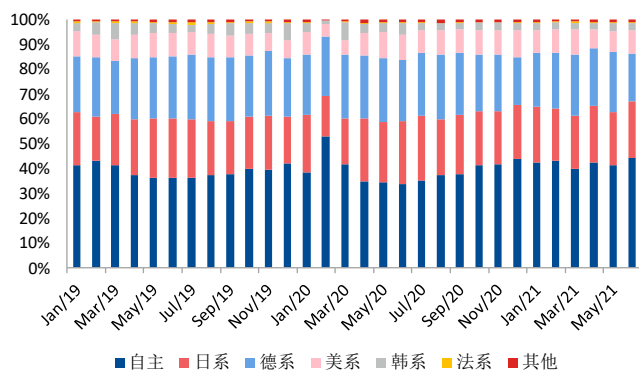
数据来源: 中汽协, 兴业证券经济与金融研究院整理

图 9、19-21 年乘用车月销量结构（单位：%）



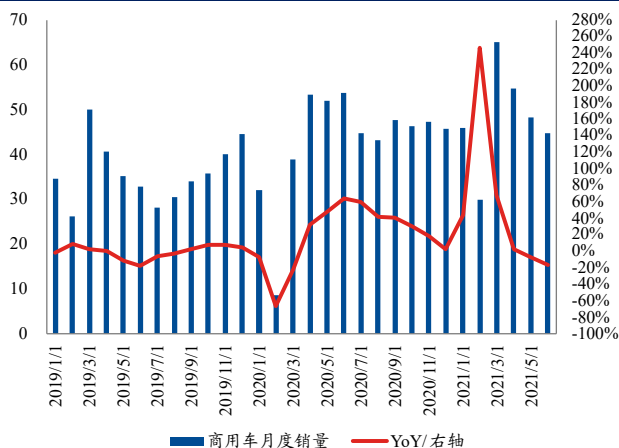
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 10、19-21 年乘用车月度销量车系结构（单位：%）



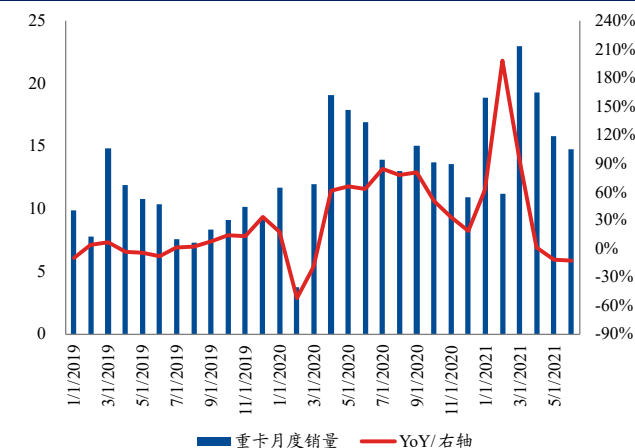
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 11、19-21 年商用车月度销量及增速（单位：万辆，%）



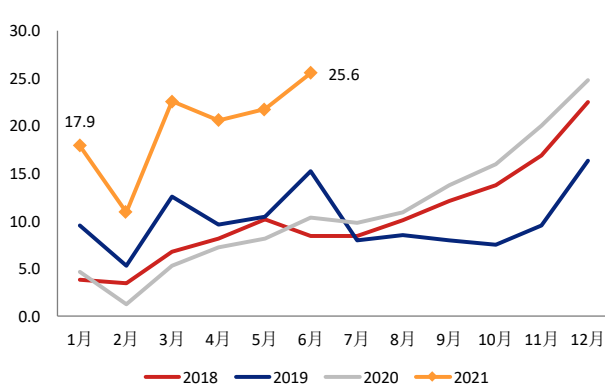
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 12、19-21 年重卡月度销量及增速（单位：万辆，%）



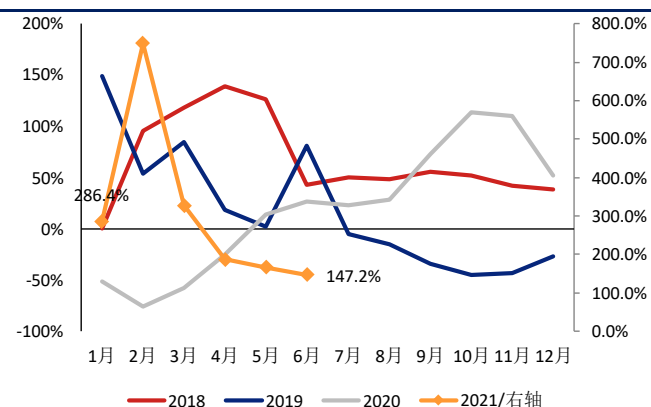
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 13、18-21 年新能源汽车月度销量（单位：万辆）



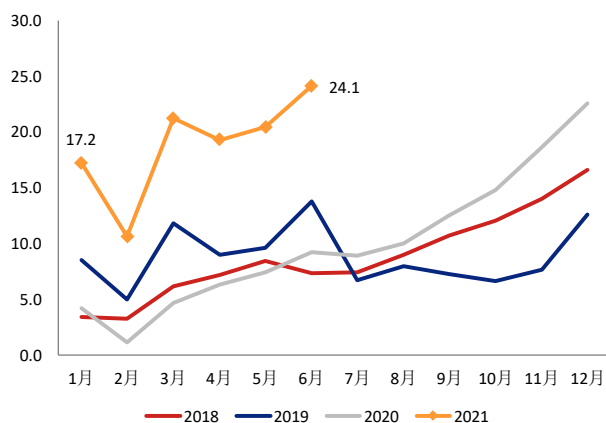
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 14、18-21 年新能源汽车月度销量同比（单位：%）



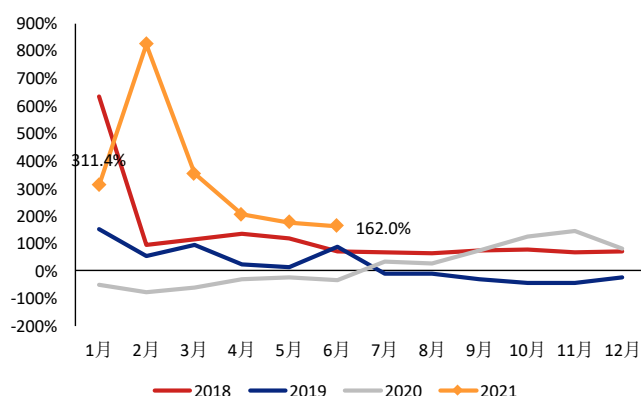
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 15、18-21 年新能源乘用车月度销量（单位：万辆）



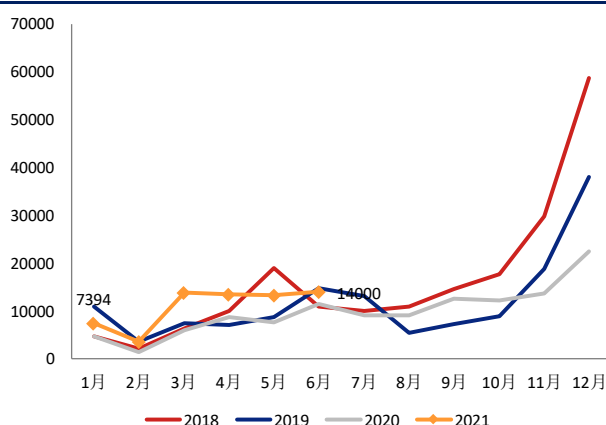
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 16、18-21 年新能源乘用车月度销量同比（单位：%）



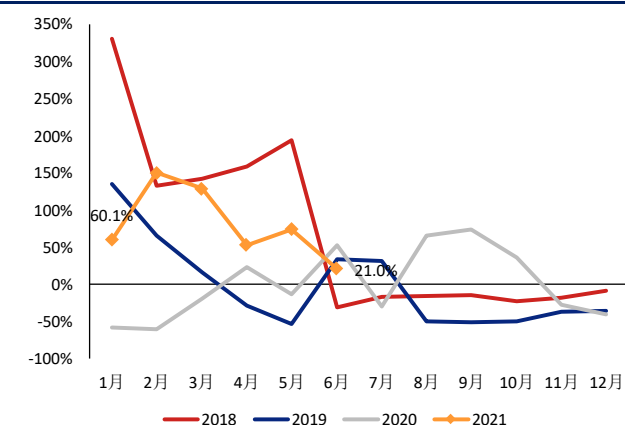
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 17、18-21 年新能源商用车月度销量（单位：辆）



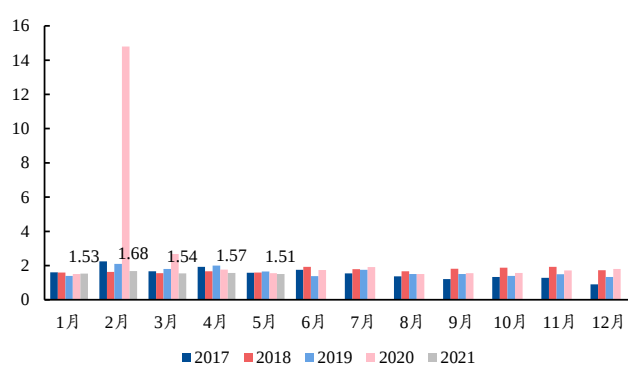
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 18、18-21 年新能源商用车月度销量同比（单位：%）



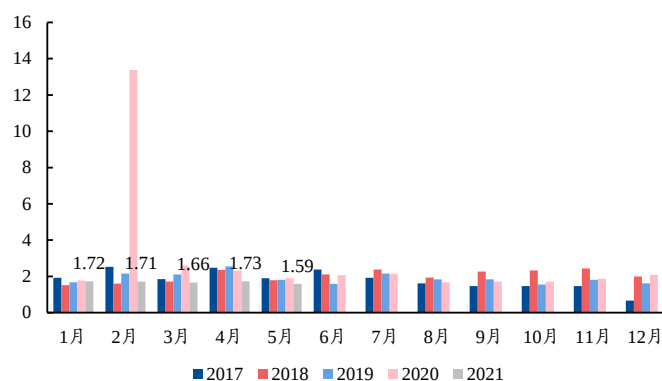
数据来源：中汽协，兴业证券经济与金融研究院整理

图 19、17-21 年乘用车经销商月度库存系数



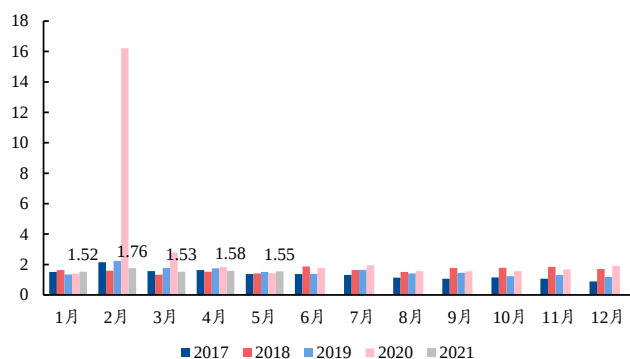
数据来源：汽车流通协会，兴业证券经济与金融研究院整理

图 20、17-21 年自主品牌乘用车月度库存系数



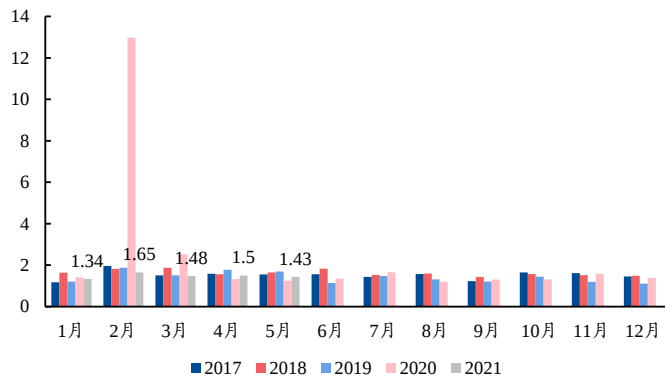
数据来源：汽车流通协会，兴业证券经济与金融研究院整理

图 21、17-21 年合资品牌乘用车月度库存系数



数据来源：汽车流通协会，兴业证券经济与金融研究院整理

图 22、17-21 年进口&高端豪华乘用车月度库存系数



数据来源：汽车流通协会，兴业证券经济与金融研究院整理

5、风险提示

乘用车复苏不及预期;

新能源客车复苏不及预期;

重卡销量下行;

分析师声明

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格并注册为证券分析师，以勤勉的职业态度，独立、客观地出具本报告。本报告清晰准确地反映了本人的研究观点。本人不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接收到任何形式的补偿。

投资评级说明

投资建议的评级标准	类别	评级	说明
报告中投资建议所涉及的评级分为股票评级和行业评级（另有说明的除外）。评级标准为报告发布日后的12个月内公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅。其中：A股市场以上证综指或深圳成指为基准，香港市场以恒生指数为基准；美国市场以标普500或纳斯达克综合指数为基准。	股票评级	买入	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅大于15%
		审慎增持	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在5%~15%之间
		中性	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在-5%~5%之间
		减持	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅小于-5%
		无评级	由于我们无法获取必要的资料，或者公司面临无法预见结果的重大不确定性事件，或者其他原因，致使我们无法给出明确的投资评级
	行业评级	推荐	相对表现优于同期相关证券市场代表性指数
		中性	相对表现与同期相关证券市场代表性指数持平
		回避	相对表现弱于同期相关证券市场代表性指数

信息披露

本公司在知晓的范围内履行信息披露义务。客户可登录 www.xyzq.com.cn 内幕交易防控栏内查询静默期安排和关联公司持股情况。

使用本研究报告的风险提示及法律声明

兴业证券股份有限公司经中国证券监督管理委员会批准，已具备证券投资咨询业务资格。

“本公司”）的客户使用，本公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。

本报告中的信息、意见等均仅供客户参考，不构成所述证券买卖的出价或征价邀请或要约。该等信息、意见并未考虑到获取本报告人员的具体投资目的、财务状况以及特定需求，在任何时候均不构成对任何人的个人推荐。客户应当对本报告中的信息和意见进行独立评估，并应同时考量各自的投资目的、财务状况和特定需求，必要时就法律、商业、财务、税收等方面咨询专家的意见。对依据或者使用本报告所造成的一切后果，本公司及/或其关联人员均不承担任何法律责任。

本报告所载资料的来源被认为是可靠的，但本公司不保证其准确性或完整性，也不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。本公司并不对使用本报告所包含的材料产生的任何直接或间接损失或与此相关的其他任何损失承担任何责任。

本报告所载的资料、意见及推测仅反映本公司于发布本报告当日的判断，本报告所指的证券或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌，过往表现不应作为日后的表现依据；在不同时期，本公司可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告；本公司不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，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。

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。过往的业绩表现亦不应作为日后回报的预示。我们不承诺也不保证，任何所预示的回报会得以实现。分析中所做的回报预测可能是基于相应的假设。任何假设的变化可能会显著地影响所预测的回报。

本公司的销售人员、交易人员以及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门、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。

本报告并非针对或意图发送予或为任何就发送、发布、可得到或使用此报告而使兴业证券股份有限公司及其关联子公司等违反当地的法律或法规或可致使兴业证券股份有限公司受制于相关法律或法规的任何地区、国家或其他管辖区域的公民或居民，包括但不限于美国及美国公民（1934年美国《证券交易所》第15a-6条例定义为本「主要美国机构投资者」除外）。

本报告的版权归本公司所有。本公司对本报告保留一切权利。除非另有书面显示，否则本报告中的所有材料的版权均属本公司。未经本公司事先书面授权，本报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品，或再次分发给任何其他人，或以任何侵犯本公司版权的其他方式使用。未经授权的转载，本公司不承担任何转载责任。

特别声明

在法律许可的情况下，兴业证券股份有限公司可能会持有本报告中提及公司所发行的证券头寸并进行交易，也可能为这些公司提供或争取提供投资银行业务服务。因此，投资者应当考虑到兴业证券股份有限公司及/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。

兴业证券研究

上 海	北 京	深 圳
地址：上海浦东新区长柳路36号兴业证券大厦15层	地址：北京西城区锦什坊街35号北楼601-605	地址：深圳市福田区皇岗路5001号深业上城T2座52楼
邮编：200135	邮编：100033	邮编：518035
邮箱： research@xyzq.com.cn	邮箱： research@xyzq.com.cn	邮箱： research@xyzq.com.cn