

燃油车销量下滑近三成 车市现“铜十一”

同比下降9.2%，环比下降10.5%，国内车市继2008年后再现“铜十一”。12月8日，乘用车市场信息联席会（以下简称“乘联会”）发布数据显示，“金九银十”势头未能延续，11月乘用车零售市场同环比双降。车市下滑的背后，与燃油车销量承压不无关系，零售量推广下降近三成，也终结了今年6-9月同比增长6%的正增长。不过，相比燃油车稍显低迷的表现，新能源汽车批发量与零售量继续高速增长，稳住车市大盘。乘联会方面表示：“今年新能源汽车完成650万辆的销量目标，基本不成问题。”

燃油车市承压

作为今年四季度车市收官的重要冲刺月，燃油车的销量表现并不理想。

数据显示，今年前11个月乘用车累计零售量为1836.7万辆，同比增长1.8%。乘联会方面表示，购车税优惠政策启动以来的6-11月，乘用车零售量同比增长139万辆，增量贡献巨大。

不过，今年11月乘用车市场零售量降至164.9万辆，同比下降9.2%，环比下降10.5%。从细分品牌来看，豪华品牌零售量为24万辆，同比增长13%，环比增长15%；自主品牌零售量为87万辆，同比增长5%，环比下降7%；主流合资品牌零售量为54万辆，同比下降31%，环比下降23%。

“今年11月新冠疫情在全国各地散发的局面较为明显，对车市产生一定影响。”乘联会秘书长崔东树表示，面对市场变化，车市在11月促销力度进一步加大，主流车企均追加优惠活动力度，努力弥补前期因疫情造成的销量损失，争取年末达到预期目标的最好效果。

终端加大优惠的同时，经销商的库存压力也持续上升。乘联会方面称，今年11月车市的产销情况不如10月顺畅，批发量高于零售量13万辆。今年前11个月国内车市累计补库近31万辆。崔东树表示，目前零售渠道库存总量充裕，去年芯片断供的基数影响逐步消除，这些都有利于稳定了车市，但近期常规燃油车市场压力仍较大。

数据显示，今年11月全国常规燃油乘用车（不含新能源车）零售量为105万辆，环比下降18%，同比下降27%，逆转了今年6-9月同比增长6%的正增长局面。同时，前11个月常规燃油车市场零售量为1334万辆，同比下降14%。“目前消费需求支撑力不足，有待释放，政策仍需向燃油车中的节能车施以更大力度倾斜，在经济效应和环保要求两者之间寻求平衡。”崔东树说。

新能源车“撞线”

相比燃油车市场，新能源车依旧保持增长势头，成为提振市场的主引擎。

数据显示，今年11月新能源乘用车批发销量达72.8万辆，同比增长70.2%，环比增



7.9%，其中，11月纯电动汽车批发销量为56.2万辆，同比增长64.2%；插电式混合动力汽车批发销量为16.6万辆，同比增长94.3%。同时，在终端市场，11月新能源乘用车零售销量达59.8万辆，同比增长58.2%，环比增长7.8%。崔东树表示，目前电动化车型更加丰富，动力组合也更多元，用车成本更经济。同时，电动汽车所处平台有更天然的智能便捷操控优势，在跨推广期后，电动汽车对燃油车的替代作用将不可逆转。

值得一提的是，新能源汽车销量持续增长下，自主品牌的整体销量也与日俱增。今年11月，主流自主品牌新能源汽车零售份额升至70.3%，同比增长8个百分点。从新能源汽车企业来看，今年11月厂商批发销量破万的企

业共14家，占新能源乘用车总量的85.1%。排名前五位的车企分别为比亚迪汽车、特斯拉中国、上汽通用五菱、吉利汽车、长安汽车，除特斯拉外均为自主品牌。

此外，新能源乘用车的渗透率也进一步提升。数据显示，今年11月新能源汽车零售渗透率达36.3%，同比提升15个百分点。其中，自主品牌新能源汽车渗透率为56.5%，豪华车中的新能源汽车渗透率为32.1%。从渗透率中不难看出，新能源汽车增长除自主品牌外，豪华品牌也成为重要贡献者。近年来，随着新能源汽车市场逐渐成熟，利润更高的豪华车成为众多新能源汽车品牌重点布局的细分板块。其中，除BBA（奔驰、宝马、奥迪）外，传统车企的“小号”也指向豪华高端市场。

崔东树表示：“中国车市的高端需求总体较强，新能源汽车的渗透率也必然达到较高水平。由于目前进口车和合资豪华车在高端电动化表现较弱，自主品牌电动车高端化潜力巨大。”

据了解，销量狂奔的同时，今年新能源汽车也即将完成乘联会定下的650万辆目标。数据显示，今年前11个月，新能源乘用车累计批发量达574.2万辆，同比增长104.6%；累计零售量为503万辆，同比增长100.1%。“今年国家对新能源汽车的补贴即将在年底退出，这也将极大地刺激年底新能源车市放量。”崔东树表示，今年650万辆的目标基本没有悬念，明年预计新能源乘用车批发量将达840万辆。

北京商报记者 刘洋 刘晓梦

年内两度重组折戟 爱司凯转型互联网路难走

爱司凯(300521)转型互联网数据中心赛道再度失利。12月8日，爱司凯发布公告称，公司决定终止重大重组事项，即终止收购杭州网银互联科技股份有限公司（以下简称“网银互联”）99.97%股权并募集配套资金事项。而这已是年内爱司凯第二次重组告败，爱司凯曾欲收购鹏城金云科技有限公司（以下简称“金云科技”）100%股权，构成重组上市，不过于今年7月终止。

北京商报记者注意到，这两次重组具有共同点，网银互联及金云科技业务较为相近，均为互联网数据中心业务方向。连续两次重组告败，也反映了公司进军互联网领域的不易。据了解，该行业具有前景广阔、技术壁垒高等特点，这或许是目前盈利能力欠佳的爱司凯执着重组的原因。

年内重组再终止

筹划逾4个月，爱司凯重组再度折戟。

12月8日，爱司凯发布公告称，公司终止筹划发行股份及支付现金收购网银互联99.97%股权并募集配套资金事项。

爱司凯表示，鉴于交易各方对交易方案进行多轮协商和谈判后，交易各方最终未能就交易方案中的核心条款达成一致意见，为切实维护公司及全体股东利益，经公司充分审慎研究及与交易对方友好协商，交易各方一致同意并共同决定终止本次交易事项。

值得一提的是，网银互联于资本市场早有联系，公司曾于2016年底冲刺创业板IPO，不过最终撤单。随着本次重组终止，也标志着网银互联本次曲线上市告败。

实际上，这已是公司年内第二次重组终止。与本次重组相比，爱司凯前次重组历时更长，关注度更高。据了解，早在2020年5月，爱司凯开始筹划通过重大资产置换、发行股份及支付现金购买金云科技100%股权，构成重组上市，若能顺利实施，爱司凯也将易主。

值得一提的是，在此次重组的筹划期间，创业板市场上还未有借壳上市的案例，因此爱司凯也一度被市场看作是“创业板借壳第一股”。

不过，筹划逾两年时间，上述重组于今年7月10日宣告终止，随后爱司凯第二次重组始于8月10日。投融资专家许小恒表示，一般来说，重大重组终止后的一个月内，上市公司都不会进行再次重组。这也意味着，在前次终止重组

之时，爱司凯已找到“下家”，只待一个月期限届满就马上开启第二段重组。

向互联网数据中心转型未果

北京商报记者注意到，爱司凯这两次重组标的业务较为相近，爱司凯两次重组的目标均为进军互联网数据中心业务和互联网接入业务领域。

资料显示，网银互联是一家基于客户数据存储需求、数据连接需求等为客户提供数据中心基础服务、增值服务及云网融合服务等IT服务商。爱司凯表示，本次交易对方将盈利状况良好的互联网数据中心业务和互联网接入业务资产注入公司，可以使公司成为具有较强竞争力和长期发展潜力的互联网、金融行业数据中心服务的互联网运营服务商。

而前次重组标的金云科技是一家粤港澳大湾区领先的大型第三方数据中心服务商，爱司凯彼时同样表示，上述交易将导致公司转型进入互联网数据中心业务和互联网接入业务。上述业务与爱司凯主业相差较大。据了解，爱司凯主要专注于工业化打印产品的技术研发、生产销售和服务解决方案。产品包括平面打印和3D打印，主导产品为计算机直接制版机(CTP)，与网银互联、金云科技主营业务并不一致。

两次重组的失利，使爱司凯向互联网领域转型的愿景一再落空。公司为何执着于向互联网方向转型？公司重组终止后未来的发展方向如何？北京商报记者致电爱司凯董秘办公室进

行采访，并将采访提纲发送至公司邮箱，不过截至记者发稿，未收到对方回复。

行业前景广阔、技术壁垒高

实际上，爱司凯执着向互联网领域转型的原因并不难猜。据了解，互联网数据中心业务，又称IDC服务业，是近年来国家重点鼓励、发展的战略性新兴产业。IDC属于大数据核心产业中互联网基础设施的一个重要细分领域，主要用于为大型互联网公司、云计算企业、金融机构等客户提供存放服务器的空间场所。

近年来，随着互联网的普及和我国信息化建设的推进，国民经济和现代生活对信息技术的应用和依赖日益深入，数据流量呈现爆发式增长态势，IDC业务迎来新一轮高速增长期。

今年初，“东数西算”工程正式全面启动，一度成为资本市场的热门概念。“东数西算”工程即推动发展数据中心集群，引导数据中心集约化、规模化、绿色化发展。

在无锡数字经济研究院执行院长吴琦看来，数据中心和算力网络将成为数字化时代最重要的基础设施。随着5G、大数据、人工智能等新兴产业对数据中心的的需求持续增加，IDC产业有望继续保持高速增长。

而与之相比，爱司凯所处的CTP行业已处于成熟期，爱司凯已是国内较早从事CTP研发并成功实现CTP规模化生产的企业，近年来公司盈利能力并不佳。

财务数据显示，2019-2021年，爱司凯营业收入分别约为1.65亿元、1.36亿元、1.53亿元；对应实现的归属净利润分别约为576.8万元、-1215万元、501万元。今年前三季度，爱司凯实现营业收入约为1.01亿元，对应实现的归属净利润约为230.3万元。

值得一提的是，由于数据中心建设与运营管理技术较为复杂，且新技术、新标准不断更新，因此数据中心的技术壁垒较高。在业内人士看来，这也可能是爱司凯两次转型均通过重组的方式进行的原因。如果不通过收购，爱司凯进入该领域的难度较大。

爱司凯未来是否会进一步布局互联网数据中心业务，北京商报记者将持续关注。

北京商报记者 丁宁

汽车芯片融资热潮持续 投资者能“躺赢”吗

汽车芯片领域的融资如火如荼，一方面是新晋者不断涌现，另一方面传统芯片大厂也加码扩产。专家观点认为，资本的涌入并不意味着投资者能够“躺赢”，毕竟芯片产品难以摆脱价格周期，对于国内市场而言，目前出货稳定、规模庞大的龙头企业，在国产替代的背景下或将具备较好的前景。

12月8日，北京商报记者获悉，由蔚来汽车高管章健勇联合创立的自动驾驶芯片公司“辉羲智能”，已于近期完成超5000万美元天使+轮融资，项目估值2亿美元，由小米战略领投，国汽投资、凯辉基金、奇绩创坛、金沙江创投等机构也跟进投资。

就在不久之前，芯旺微冲刺IPO，据悉该企业车规级32位MCU产品已于今年实现了大规模量产，且与国内多家大型整车厂和国际整车厂一级供应商达成战略合作，同时进入了韩国现代、德国大众等海外车厂供应链体系。

据不完全统计，过去的两个月，自动驾驶赛道共披露了18起融资，车载芯片、量产型ADAS以及面向封闭或半封闭场景应用的自动驾驶整体解决方案提供商，仍然是资本关注的重点。

资本高歌猛进的背后，是汽车领域绵延超三年之久的“缺芯潮”，迄今为止虽然有所缓解，但芯片仍未到唾手可得的地步。Auto Forecast Solutions数据显示，截至10月底，由于芯片短缺，今年全球汽车市场累计减产约390.5万辆汽车。根据预测，到今年底，全球汽车市场累计减产产量将攀升至427.85万辆，较此前的预估增加约1.62万辆。

对于缺芯的原因，深度科技研究院院长张孝荣表示，过长的芯片产业链与近年来如影随形的外部因素干扰，成了难解的症结，具体来说，早先疫情引发MCU芯片订单削减，部分大厂关停生产线，等到需求攀升时又发

现产能跟不上，此外，地缘政治动荡也使得物流受限，芯片从晶圆厂到整车厂的过程中将面临更多不确定性。

从需求方面看，张孝荣指出，MCU芯片是汽车控制系统的核心之一，一辆车有几十上百个MCU，组成了汽车电子系统的神经网络，不光是新能源汽车需要芯片，传统汽车也需要MCU芯片，这些因素无不加剧了“抢芯大战”的激烈程度。

尽管汽车芯片融资热度持续，但是在业内专家看来，投资者并非涉足该领域后就能“躺赢”。

产业观察家洪仕斌指出，首先，从芯片类型看，相比先进芯片，成熟芯片才是车企急需之物，比如福特用于挡风玻璃刮水器的MOSFET芯片，每片成本仅0.4美元，但却影响了福特公司4万辆车的生产。

而成熟芯片的生产显然是传统大厂的优势领域，各家拼的不是半导体技术上的独门秘技，而是对供应链的把控以及对稳定出货的保障。相比新晋玩家，英飞凌、意法半导体等传统大厂更为人所依赖。

数据也佐证了这一点，今年1-3月，英飞凌积压的订单金额环比增长了19.4%，达到370亿欧元，是该公司2021年营收的3倍有余。另一家功率半导体大厂意法半导体2022年产能也已售空，积压的订单能见度在18个月左右。

其次，洪仕斌谈到，从涉足企业看，许多MCU芯片企业因为3C电子产品出货下滑，不得不转向汽车领域另觅机会，为汽车芯片的生产再添了一把火。

专家提醒称，如果未来汽车芯片产能集中释放，有可能迎来自上游砍单、芯片价格下跌的局面，芯片作为一种具备价格周期的产品，投资者仍需对市场保持高度的敏锐和警惕。

北京商报记者 金朝力 王柱力