

雪球访谈

新能源继续冲，比亚迪后市怎么看？

2020年12月23日

雪球

聪明的投资者都在这里

免责声明

本报告由系统自动生成。所有信息和内容均来源于雪球用户的讨论，雪球不对信息和内容的准确性、完整性作保证，也不保证相关雪球用户拥有所发表内容的版权。报告采纳的雪球用户可能在本报告发出后对本报告所引用之内容做出变更。

雪球提倡但不强制用户披露其交易活动。报告中引用的相关雪球用户可能持有本报告中提到的公司所发行的证券并进行交易，也可能与这些公司或相关利益方发生关系，雪球对此并不承担核实义务。

本报告的观点、结论和建议不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的任何操作建议。投资者应自主作出投资决策并自行承担投资风险，根据本报告做出的任何决策与雪球和相关雪球用户无关。

股市有风险，入市需谨慎。

版权声明

除非另有声明，本报告采用知识共享“署名 3.0 未本地化版本”许可协议进行许可（访问 <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/deed.zh> 查看该许可协议）。



访谈嘉宾



馬曼然 V 雪球私募「私募工场(牛金)、曼然成长」基金经理 马曼然



一路向北BYD



run_rabbit_run



访谈小秘书 V 雪球访谈小秘书官方账号

访谈简介

2020年初至今，特斯拉累计涨幅达600%以上。在其带动下，中外新能源车企涨势令人瞩目，其中，截至发稿，比亚迪A股、H股涨幅分别为288%、164%。

12月21日，比亚迪总投资60亿元，在蚌埠新建新能源动力电池生产基地项目举行签约仪式。该项目分两期进行，全部达产后预计年产值超百亿元。实际上，比亚迪已在深圳、西安、青海、重庆、长沙、贵阳建立生产基地，2022年总产能

有望提升至100GWh。

比亚迪后市怎么看？本期我们邀请到@一路向北BYD@馬曼然@run_rabbit_run做客雪球访谈，赶快发起提问吧！

[\(进入雪球查看访谈\)](#)

本次访谈相关股票：比亚迪(SZ002594),比亚迪电子(00285)

以下内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

[问] 留蕾手心:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 比亚迪在光伏行业是什么水平? 有机会参与吗?

[答] 馬曼然:

光伏有布局, 今年估计开始翻身。

[问] 仙客王:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 比亚迪的业务繁杂, 是不是影响了它的估值?

[答] 一路向北BYD:

回答 @仙客王: 不会 比亚迪的业务看似“杂乱” 其实都是围绕电动化出行方式的相关业务 环环相扣 反而容易形成合力

[问] McLaren电动小驴:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 比亚迪在汽车智能化布局如何? 是会跟华为合作, 还是会自建数字部门进行赶超? 目前在智能程度上风头甚至不及电动三宝, 很是担忧。 谢谢各位大佬的时间!

[答] 馬曼然:

电动化之后是智能化, 但中国有国情问题, 全年智能化做的过激反而会出现安全问题, 进而形成负面, 比亚迪这块采取的是稳健策略, 和华为深度合作, 说明这块技术是领先的。

[问] 马拉松的比赛:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 整车明年新能源放量

如何?增速及每月绝对量有多少?电池业务有多大超预期

[答] 访谈小秘书:

@一路向北BYD: 回答 @马拉松的比赛: 比亚迪乘用车产业办公室主任 熊甜波 预测2021年 新能源增幅大概在40% 总量是150万台

[问] 特立独行W-Y:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run 说: 像比亚迪这样造成的公司该怎么估值?

[答] 访谈小秘书:

@一路向北BYD:

回答 @特立独行W-Y: 给公司估值本来就是玄学问题,尤其是在A股。不过好在比亚迪有比较多的标准可以参考,简单的拆分一下比亚迪的业务和对标。电动车对标新势力三雄、电池对标宁德时代、大巴对标宇通、燃油车对标长城,还有接近千亿的比亚迪电子,其他业务姑且全部白送。新势力三雄里,市值最高的是蔚来,和现阶段的比亚迪相差无几,而如果算上DM,比亚迪的市值应远超蔚来,不过也必须考虑到A股和美股的差异; 宁德时代现在7300亿,磷酸铁锂的大面积增长已经是板上钉钉的事,连苹果都宣布用磷酸铁锂,不管是不是用刀片,对比亚迪都是一种利好刺激,那么在市占率上宁德时代明年开始一定是下滑的,而比亚迪则是增长的(自身产品销量提升+外供),我预测两者之间的估值应该逐渐交叉,一两年后完成反超; 宇通客车300多亿市值,产品力和比亚迪纯电大巴完全不是一个档次,最近欧洲和日本供应了几百两电动大巴,市场口碑和利润率很高,而且今年国内的布局已经有明显增长,11月客车销量1023辆,同比大增93.46%。个人认为,比亚迪商用车的市值不应该低于700亿。长城汽车市值今天突破3000亿,理性来说燃油车部分比亚迪被长城吊打,产品营销部门差劲的很,如果不是汉唐硬实力强,实在是难以大卖,至少折价长城的80%。

[问] 夏同学2020:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: BYD的企业价值和股权估值多少?

[答] 馬曼然:

电动车时代刚刚开始, 如果特斯拉今年能做到四万亿, 我觉得未来我们的龙头企业也是可以到达这个高度的。

[问] vitolau:

对 @馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run 说: 比亚迪为啥辅助驾驶这么拖延? 有啥布局?

[答] 访谈小秘书:

@一路向北BYD:

回答 @vitolau: 比亚迪并不是没有做辅助驾驶和自动驾驶, 相反一定是早有布局。只是相比于新势力来说, 传统车企尤其是比亚迪这种保守派, 一定要是明天就能拿出产品来用, 才会在今天发布。我举个例子, 小鹏的智能化在国内做的算比较出色的, 他们的自动泊车功能在g3时代就已经开始大面积宣传了, 我当时作为第一阶段测试媒体去参加, 其实很多路段和情况下做的并不好, 但是无碍人家宣传啊, 在这个过程中慢慢进步; 而比亚迪不同, 同样是自动泊车, 一直拖到上个月才开始上线, 甚至还是仅限于某些地区的4S店升级, 你说比亚迪真的不能提前上线吗? 真的不能在线OTA吗? 肯定不是的, 一切以稳为主。再比如刀片电池, 在发布之前除了内部研发人员, 没有任何人知道, 都以为电池之争比亚迪要彻底败给宁德了, 可现在再来看看呢? 所以啊, 不用担心比亚迪的辅助驾驶和自动驾驶布局, 看一看最近的投资和收购等等, 一定有大动作等着。

[问] 迷途中一熊猫:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 未来比亚迪半导体业务和代工业务分拆可能性及影响?

[答] 馬曼然:

肯定拆分，拆分有利于开展业务，提升估值。

[问] 迷途中一熊猫：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run 说：未来比亚迪半导体业务和代工业务分拆可能性及影响？

[答] 访谈小秘书：

@一路向北BYD：

回答 @迷途中一熊猫：半导体2021年拆分上市。代工的事随便扯两句有的没的，先说一些既定事实，目前比亚迪在为苹果、华为、小米、大疆、英伟达等做代工，目前行业地位和客户资源稳定且在持续增长。再YY一下大家很关注的苹果业务，根据外媒报道苹果和富士康的合作并不顺利，富士康虚报员工数量来增加成本，和苹果起争执，再联想到今年byd拿下IPAD订单，还有那句暧昧的“未来会有更多领域的合作”，有理由去YY明年Iphone13的合作，以比亚迪的销量和工艺程度来说，苹果大概率是满意的。

[问] 特立独行W-Y：

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run 说：像比亚迪这样造成的公司该怎么估值？

[答] run_rabbit_run：

比亚迪如何估值，主观上认为这个应该结合比亚迪未来所具备的潜在盈利能力来看：

- 1，新能源汽车制造成本持续下降，预计到2023年将与燃油车达到平价。
- 2，根据我国政府“到2025年新能源汽车渗透率25%”的目标，预计中国新能源汽车销量在2020至2025年间将实现43.4%的复合年增长率。
- 3，参考图中所示比亚迪新能源销量历史表现，结合我国新能源市场规划、比亚迪核心竞争力，预估比亚迪未来销量表现。进一步结合比亚迪未来的潜在的边际盈利能力，对应销量，粗略估计总体盈利能力。

这是一个动态预估的过程，预估的过程存在偏差和主观性。[查看图片](#)

[问] 股市8888888888:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 定增是谁? 多久获批, 资金用途, 苹果造车和比亚迪关系

[答] 一路向北BYD:

回答 @股市8888888888: 是谁 啥时候出我也不知道 但是可以肯定的是这次定增不单单是为了钱 今年比亚迪赚翻了 如果仅仅是出于钱的考虑 去年前年才是危机时刻 我觉得大概率是为了引进合作伙伴吧 为了以后的发展

[问] Bobby很嗨:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 请教各位老师, 5000亿市值的比亚迪是高估了还是合理? 貌似给比亚迪估值是非常困难的一件事情, 各位老师怎么看? 以及后续股价上涨的潜力或者说看点在哪方面? 谢谢☑!

[答] 馬曼然:

静态看也不低, 短期不适合追高, 长期看还不算贵。

[问] 仙客王:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 比亚迪的业务繁杂, 是不是影响了它的估值?

[答] 馬曼然:

国内股市是主因。

[问] 持股太难:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 如何看待比亚迪的品牌形象?

[答] 馬曼然:

汉车是一次形象的分水岭。

[问] Ricky:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 你们是怎么给比亚迪估值的?

[答] run_rabbit_run:

比亚迪如何估值, 主观上认为这个应该结合比亚迪未来所具备的潜在盈利能力来看:

- 1, 新能源汽车制造成本持续下降, 预计到2023年将与燃油车达到平价。
- 2, 根据我国政府“到2025年新能源汽车渗透率25%”的目标, 预计中国新能源汽车销量在2020至2025年间将实现43.4%的复合年增长率。
- 3, 参考图中所示比亚迪新能源销量历史表现, 结合我国新能源市场规划、比亚迪核心竞争力, 预估比亚迪未来销量表现。进一步结合比亚迪未来的潜在的边际盈利能力, 对应销量, 粗略估计总体盈利能力。

潜在盈利规模预估出来之后, 对应当前估值水平就很容易估计了。

这是一个动态预估的过程, 预估的过程存在偏差和主观性。 [查看图片](#)

[问] Bobby很嗨:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 请教各位老师, 5000亿市值的比亚迪是高估了还是合理? 貌似给比亚迪估值是非常困难的一件事情, 各位老师怎么看? 以及后续股价上涨的潜力或者说看点在哪方面? 谢谢☑!

[答] 一路向北BYD:

回答 @Bobby很嗨: 明年的核心因素有刀片的外供 秦plus/dmi的热销 电子业务是否有重大突破 国内商用车市场拓展 以及其他你我还不知道的黑科技

[问] 智子财经:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 据三位了解, 比亚迪2020年四季度营收和利润增长率如何? 大概率在什么区间?

[答] 一路向北BYD:

回答 @智子财经: 三季报中, 比亚迪自己给出的四季度利润预测是接近10亿, 这个数字显然是非常非常保守的。粗略算一笔账, 比亚迪电子第三季度的利润就不止10亿, 第四季度的口罩卖的怎么不得而知, 但是可以肯定的是其他业务年度量都会冲上来。再加上汉的持续热卖, 全年的利润预估在55亿左右。

[问] 持股太难:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 如何看待比亚迪的品牌形象?

[答] run_rabbit_run:

有媒体认为, 比亚迪是全球唯一掌握核心三电技术车企。

比亚迪曾在美国《财富》杂志评选“2019年改变世界企业名单”中名列第三。刀片电池和全新车型汉的推出, 有望提升销量, 提升品牌形象, 树立高端化形象。刀片电池在电池包层面的价格比主流811三元锂电池低20%至30%, 性能更好, 安全性更高。在未来数年, 比亚迪动力电池业务部门净利润有望显著提升。

[问] Mr大禹治水:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说: 传统车企都在做新能源, 明年大概率都要量产销售, 请问对比亚迪的销售和估值是否会产生较大冲击? 谢谢。

[答] 一路向北BYD:

回答 @Mr大禹治水: 新能源目前是巨大的增量市场 谁也不可能吃下全部 一起发展互相促进是好事 现在主要的竞争对手是燃油车

[问] 持股太难:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 如何看待比亚迪的品牌形象?

[答] 一路向北BYD:

回答 @持股太难: 一般般 今年有明显提升 但是营销部门水准还是偏差

[问] Mr大禹治水:

对 @馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说: 传统车企都在做新能源, 明年大概率都要量产销售, 请问对比亚迪的销售和估值是否会产生较大冲击? 谢谢。

[答] 馬曼然:

如果单看销量, 明年比亚迪销量应该会是一个比较大的增长。

[问] 夏同学2020:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: BYD的企业价值和股权估值多少?

[答] run_rabbit_run:

你可以根据比亚迪的核心竞争力、历史销量表现、我国新能源汽车规划等, 去粗略预估比亚迪未来数年的销量表现、收入表现。再结合比亚迪潜在边际盈利能力, 去预估比亚迪在未来数年可能实现的盈利规模。用这个潜在盈利规模、收入规模, 可以简单粗略估计当前合理的估值到底是多少。这个带有浓厚的主观成分。

BNA+e平台+DM4.0+DiLink, 公司业务高度垂直整合, 掌握三电、IGBT等新能源汽车产业链核心技术。2019年, 比亚迪在全球新能源市场占有率排名第二。新能源汽车制造成本持续下降, 动力电池价格在过去五年间以年化约20%的速度下降, 预计到2023年将与燃油车达到平价。根据我国政府“到2025年新能源汽车渗透率25%”的目标, 预计中国新能源汽车销量在2020至2025年间将实现43.4%的复合年增长率。

[问] 静默如初jfk:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说: 特斯拉会不会是比亚迪的终结者

[答] 馬曼然:

特斯拉和比亚迪类似手机行业的苹果与华为, 现阶段的对手是传统燃油车。

[问] 老白干与花生米:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说: 明年DM-i上市后, 对燃油车能起到颠覆吗? 为什么呢

[答] 馬曼然:

会加速体现技术替代优势。

[问] 西皇二王子:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说: 请问定增怎么看?

[答] run_rabbit_run:

如果您认为比亚迪定增价格对应的估值偏高了, 就是利好。反之, 就是利空。

[问] 老白干与花生米:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说: 明年DM-i上市后, 对燃油车能起到颠覆吗? 为什么呢

[答] run_rabbit_run:

主观认为: 新能源替代燃油车是必然。这背后不仅仅有技术层面、性能层面的原因, 还有宏观能源战略考虑。石油VS煤炭。

[问] 静默如初jfk:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说: 特斯拉会不会是比亚迪的终结者

[答] run_rabbit_run:

特斯拉的短期主要对手是BBA。单车均价偏高。

[问] 江南小舟:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说: 马总比亚迪增发你估计今年完成还有戏吗? 谢谢

[答] 馬曼然:

估计明年一季度。

[问] Mr大禹治水:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说: 比亚迪的股价的上涨是否有盯住特斯拉的因素, 只要特斯拉股价能顶住就行? 假如未来特斯拉出现较大幅度的震荡, 对比亚迪和几个造车新势力的影响如何? 谢谢!

[答] run_rabbit_run:

市场先生是个“迷人的疯子”。阿尔法收益容易预估, 贝塔收益难以估计。主观感觉, 比亚迪上涨有马斯克的因素, 也有巴菲特的因素, 还有拉动内需的因素。

[问] 老白干与花生米:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说: 请问明年比亚迪在产品矩阵和定价如何与其他厂商竞争呢, 市场份额方面推进进度貌似一般般, 另外成本端优势如何体现呢?

[答] 馬曼然:

汉车直接走轿车路线, 正面PK特斯拉, 各方面指标占优。

[问] 老白干与花生米:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说: DM-i

技术属于纯电的过渡, 但是电池技术从突破到成熟及完全量产, 至少好几年吧, 尤其是面对寒冷的冬天, 而且充电桩的配置和充电速度也还有待大幅提高, 估计后续车的放量还要看DM-i的颠覆, 你们怎么看呢

[答] 馬曼然:

私家车的最佳选择, 尤其是非限号城市, 城市用电, 长途用油。

[问] 大秦格物:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 请问, 比亚迪电动车的智能化未来如何突破?

[答] run_rabbit_run:

BNA+e平台+DM4.0+DiLink, 公司业务高度垂直整合, 掌握三电、IGBT等新能源汽车产业链核心技术。L3或L4+5G将助力突破。

[问] 老白干与花生米:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说: DM-i

技术属于纯电的过渡, 但是电池技术从突破到成熟及完全量产, 至少好几年吧, 尤其是面对寒冷的冬天, 而且充电桩的配置和充电速度也还有待大幅提高, 估计后续车的放量还要看DM-i的颠覆, 你们怎么看呢

[答] 一路向北BYD:

回答 @老白干与花生米: 基本同意你的说法 不过现在也不能说电池不够成熟 只能说还有提升空间 国内东北三省附近特别冷的地方现阶段还是更适合dm 比亚迪dm车型是最近几年最好的过度产品

[问] asdf0416:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run 说：估值太高了 不敢下手怎么办？

[答] run_rabbit_run：

不要下手。你承受不了的波动就是风险。你之所以承受不了波动，就是因为你没有看到确定性。

[问] 股市8888888888：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run 说：定增是谁？多久获批，资金用途，苹果造车和比亚迪关系

[答] run_rabbit_run：

暂时没有看出来苹果造车和比亚迪的关系。苹果的优势在于软件、资源整合能力。比亚迪有成本、效率等优势。

[问] 仙客王：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run 说：比亚迪的业务繁杂，是不是影响了它的估值？

[答] run_rabbit_run：

比亚迪的汽车及零部件业务贡献了大部分毛利。抓大放小，就容易了。

[问] 穿越股市的行者：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run 说：比亚迪A股目前股东多少

[答] run_rabbit_run：

我问过董秘。让我等季报或者年报。

[问] 勤奋野蛮：

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run 说：比亚迪我觉得是一

个150万亿市值的公司，不过比亚迪的营销水平需要立马改进

[答] run_rabbit_run:

这个带有主观成分。主要还是看各自能否承受股价波动。

[问] Bobby很嗨:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 请教各位老师, 5000亿市值的比亚迪是高估了还是合理? 貌似给比亚迪估值是非常困难的一件事情, 各位老师怎么看? 以及后续股价上涨的潜力或者说看点在哪方面? 谢谢☑!

[答] run_rabbit_run:

注意风险。你可以预估比亚迪未来数年的收入规模、潜在盈利规模, 反推当前合理估值到底是多少。

[问] Notcoolme:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 有资金抱团比亚迪吗

[答] run_rabbit_run:

不知道。

[问] 迷途中一熊猫:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 未来比亚迪半导体业务和代工业务分拆可能性及影响?

[答] run_rabbit_run:

不太清楚。具体看比亚迪的资本运作风格。

[问] 智子财经:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 据三位了解, 比亚迪2020年四季度营收和利润增长率如何? 大概率在什么区间?

[答] run_rabbit_run:

Q4往往是汽车销售旺季，叠加车市整体复苏，有望改善。

[问] 追梦人tg0:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说：刀片电池现在产能足吗，以后对外供应刀片电池，动力电池市场份额能够追平宁德时代吗

[答] 一路向北BYD:

回答 @追梦人tg0: 产能足够 追平和超越宁德有很大概率

[问] McLaren电动小驴:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说：比亚迪在汽车智能化布局如何？是会跟华为合作，还是会自建数字部门进行赶超？目前在智能程度上风头甚至不及电动三宝，很是担忧。 谢谢各位大佬的时间！

[答] run_rabbit_run:

BNA+e平台+DM4.0+DiLink，公司业务高度垂直整合，掌握三电、IGBT等新能源汽车产业链核心技术。L3或L4+5G将助力突破。 比亚迪经营风格比较稳健。 自主车企的智能化普及是个趋势。

[问] 一個人的牛熊:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run 说：比亞迪跟傳統車廠如BBA的EV比較 最大的優勢在哪兒？

[答] run_rabbit_run:

成本优势、效率优势、先发优势、技术优势。

戴勒姆（奔驰）已经与比亚迪在新能源领域合作了多年。2019年有消息称，丰田将会应用比亚迪e平台技术。比亚迪已先后与长安、长城、广汽等国内自主品牌达成了协议，共享比亚迪“e平台”的核心技术。

此外，比亚迪汽车销售有限公司副总经理李云飞也曾经谈到：“90%的汽车品牌都在比亚迪进行相关合作的接洽。”

[问] 老白干与花生米：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run 说：请问明年比亚迪在产品矩阵和定价如何与其他厂商竞争呢，市场份额方面推进进度貌似一般般，另外成本端优势如何体现呢？

[答] run_rabbit_run：

比亚迪业务高度垂直整合，具有一定的成本优势。

[问] 杰克买买提：

对 @馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说：请问一下各位老师，对于恒大造车持有什么样的看法？

[答] 一路向北BYD：

回答 @杰克买买提：圈地还是真造车？现在无法评论 等量产车上市了再说吧

[问] 马拉松的比赛：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run 说：整车明年新能源放量如何？增速及每月绝对量有多少？电池业务有多大超预期

[答] run_rabbit_run：

根据我国政府“到2025年新能源汽车渗透率25%”的目标，预计中国新能源汽车销量在2020至2025年间将实现43.4%的复合年增长率。电池业务表现与新能源汽车整体销量表现高度相关。叠加我国车市整体复苏，偏乐观。

[问] Sammo1111：

对 @馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run 说：请问刀片电池的良率？

[答] run_rabbit_run:

暂时不清楚。

[问] vitolau:

对 @馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run 说：比亚迪为啥辅助驾驶这么拖延？有啥布局？

[答] run_rabbit_run:

目前我国关于L3级无人驾驶详细的法律法规还未出台。

[问] 追梦人tg0:

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run，@访谈小秘书 说：刀片电池现在产能足吗，以后对外供应刀片电池，动力电池市场份额能够追平宁德时代吗

[答] 馬曼然:

电池产能需要慢慢释放，但也要注意技术更迭，电池厂投入大，技术更迭快，产能大小不是最重要的，配套服务好汽车的技术更迭才是最重要的。

[问] 留蕾手心:

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run 说：比亚迪在光伏行业是什么水平？有机会参与吗？

[答] run_rabbit_run:

摘自网络：“比亚迪是在2009年开始进入光伏行业的，据说，比亚迪已连续多年获得Bloomberg Tier 1 全球一级组建制造商列名，同时也是DNV GL(美国)选出的性能最好的制造商。”

[问] 持股比亚迪:

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run 说：你

[答] run_rabbit_run:

你好

[问] Mr大禹治水:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说：传统车企都在做新能源，明年大概率都要量产销售，请问对比亚迪的销售和估值是否会产生较大冲击？谢谢。

[答] run_rabbit_run:

你可以关注一下长安CHN平台、长城欧拉、吉利几何等等。不少传统车企也在做高端新能源。比如东风岚图，目测竞争力不强。比亚迪具有先发优势。传统车企转型新能源存在一个问题：新能源品牌如何建立？短期会造成一定影响，应该不会造成较大冲击。

[问] 乐视首席:

对@馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run，@访谈小秘书 说：融捷千亿市值值得期待——你回来了吗？还记得N年前，转发过你新浪的一篇帖子到雪球来。康定高原、跑马溜溜的山上……挺诗情画意的☒

[答] run_rabbit_run:

没看懂

[问] 老白干与花生米:

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说：请问明年比亚迪在产品矩阵和定价如何与其他厂商竞争呢，市场份额方面推进进度貌似一般般，另外成本端优势如何体现呢？

[答] run_rabbit_run:

以比亚迪汉为代表的新品周期值得关注。品牌向上，周期向上。车企具有规模效应，

成本是相对于规模来说的。静态来看：单车型销量越高，单车成本往往越低。

[问] 老白干与花生米：

对 @馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说：DM-i 技术属于纯电的过渡，但是电池技术从突破到成熟及完全量产，至少好几年吧，尤其是面对寒冷的冬天，而且充电桩的配置和充电速度也还有待大幅提高，估计后续车的放量还要看DM-i的颠覆，你们怎么看呢

[答] run_rabbit_run：

重点还是关注纯电。纯电是未来。充电桩的铺设速度可能会超预期，举个例子，特斯拉已经将川藏线路的充电桩铺设完成。从成都到西藏，电动车也行。

[问] 赚到回血：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run，@访谈小秘书 说：错过比亚迪，现在价格还能配置吗？谢谢☒

[答] run_rabbit_run：

不建议参与。除非你彻底了解一家公司，否则你难以承受股价波动。

[问] 四十不货：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run，@访谈小秘书 说：请问嘉宾了解比亚迪的光伏业务的情况吗？谢谢

[答] run_rabbit_run：

摘自网络：

“比亚迪是在2009年开始进入光伏行业的，之后以其强大的母公司背书、优质的品质、卓越的技术和研发团队、充沛的产能以及专业的服务而迅速成长壮大，并以此形成区别于其它绝大多数光伏企业的独特优势。据说，比亚迪已连续多年获得Bloomberg Tier 1 全球一级组建制造商列名，同时也是DNV GL(美国)选出的性能最好的制造商。”

[问] 四十不货:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说: 对比
亚迪的光伏业务了解吗? 是否有核心竞争力? 未来是否会战略放弃还是会继续发展?
毕竟隆基, 通威等已经建立起护城河了。

[答] run_rabbit_run:

摘自网络:

“比亚迪是在2009年开始进入光伏行业的, 之后以其强大的母公司背书、优质的品质、卓越的技术和研发团队、充沛的产能以及专业的服务而迅速成长壮大, 并以此形成区别于其它绝大多数光伏企业的独特优势。据说, 比亚迪已连续多年获得Bloomberg Tier 1 全球一级组建制造商列名, 同时也是DNV GL(美国)选出的性能最好的制造商。”

[问] 追梦人tg0:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说: 刀片
电池现在产能足吗, 以后对外供应刀片电池, 动力电池市场份额能够追平宁德时代吗

[答] run_rabbit_run:

这个不好说。科技赛道快速迭代, 鹿死谁手? 产能从来都不是重大问题, 真正的问题是产品力、核心科技、售后服务等。

[问] hmmm6:

对 @馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说: BYD智
能化能力如何与新势力及特斯拉比较? 有何关键例证? 目前电池的盈利状况如何(按
市场价格核算)?

[答] run_rabbit_run:

你可能高估了特斯拉目前的智能化。我是特斯拉用户, 深有体会。主观感觉, 自主车企的智能化, 在未来会成为一大竞争力。

[问] 阮家臣：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run，@访谈小秘书 说：比亚迪目标价三年能到2000吗？

[答] run_rabbit_run：

开个玩笑：特斯拉股民认为，特斯拉的股价上限是宇宙；蔚来股民认为，蔚来股价的上限是蓝蓝的天空；比亚迪股民认为，我们的目标是特斯拉；长安股民认为，我们的目标是比亚迪 股价涨跌难以预测，估值是否合理，这个更容易把握。

[问] 老白干与花生米：

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说：目前比亚迪的电池产能跟不上，跟上了就一定胜得过宁德时代或者说LG吗，除了技术，弗迪电池即使独立也是属于比亚迪的，还有海外的政治、产业保护等，各位老师怎么看呢？

[答] run_rabbit_run：

长期来看，主观猜测，海外竞争对手可以忽略。产能只是表象，核心是科技+服务。比亚迪管理层的精力相对于宁德时代来说更加分散。新技术推出往往能够带来销量提升。长期来看，鹿死谁手不好说。不过这个不重要，比亚迪的核心业务仍然偏重新能源汽车。

[问] 四十不货：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run，@访谈小秘书 说：比亚迪既造车又造电池，这会不会影响其他车企与比亚迪的合作？感觉既是运动员又是裁判员。

[答] run_rabbit_run：

只要技术领先、具有成本优势、服务到位……不会怎么影响的。

戴勒姆（奔驰）已经与比亚迪在新能源领域合作了多年。2019年有消息称，丰田将会应用比亚迪e平台技术。比亚迪已先后与长安、长城、广汽等国内自主品牌达成了协

议，共享比亚迪“e平台”的核心技术。

此外，比亚迪汽车销售有限公司副总经理李云飞也曾经谈到：“90%的汽车品牌都在比亚迪进行相关合作的接洽。”

比亚迪在电池领域也与许多车企有合作。

[问] 四十不货：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run，@访谈小秘书 说：请问嘉宾对比亚迪云轨，云巴业务了解吗？未来有多大增长空间？

[答] run_rabbit_run：

不太了解。主要看点还是新能源汽车。

[问] 杰克买买提：

对@馬曼然 @一路向北BYD @run_rabbit_run @访谈小秘书 说：请问一下各位老师，对于恒大造车持有什么样的看法？

[答] run_rabbit_run：

不靠谱。

[问] 7_wolf：

对 @馬曼然，@一路向北BYD，@run_rabbit_run，@访谈小秘书 说：比亚迪在硬件制造如三电方面存在一定的优势，但是在智能驾驶和软件平台方面，与特斯拉蔚来小鹏还存在较大的差距，毕竟市场给特斯拉这么高的估值是基于他在打造像苹果一样的生态平台，如果比亚迪仅仅是个硬件制造商，只怕给不了太高的估值，这个问题比亚迪是否有应对？和华为合作，难道比亚迪只甘心作为华为车联网平台下的一个硬件制造商？

[答] run_rabbit_run：

可以从创始人本身具有哪些特质去评估。创始人是否具有“狼性”创业精神。

举个例子，没有乔布斯的苹果，还是那个苹果吗？没有马斯克的特斯拉会是什么

样的特斯拉？

[问] 追梦人tg0:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说: 比亚迪市值相对于宁德时代市值怎么看, 是宁德时代被高估了, 还是比亚迪被低估了, 还是相差这么多就是合理的?

[答] run_rabbit_run:

不能这么看。比亚迪偏重整车业务, 宁德时代偏重电池业务。两者的资产结构有很大不同。

[问] 江南小舟:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说: 马总比亚迪增发你估计今年完成还有戏吗? 谢谢

[答] run_rabbit_run:

不太了解。

[问] 穿越股市的行者:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run 说: 比亚迪今年口罩利润也在一起吗

[答] run_rabbit_run:

据说是有的。不太确定。

[问] 7_wolf:

对 @馬曼然, @一路向北BYD, @run_rabbit_run, @访谈小秘书 说: 比亚迪在硬件制造如三电方面存在一定的优势, 但是在智能驾驶和软件平台方面, 与特斯拉蔚来小鹏还存在较大的差距, 毕竟市场给特斯拉这么高的估值是基于他在打造像苹

果一样的生态平台，如果比亚迪仅仅是个硬件制造商，只怕给不了太高的估值，这个问题比亚迪是否有应对？和华为合作，难道比亚迪只甘心作为华为车联网平台下的一个硬件制造商？

[答] run_rabbit_run:

回复@7_wolf: 我对比亚迪创始人不了解。我想说，这个要靠你自己去独立判断。//@7_wolf:回复@run_rabbit_run:你是想说比亚迪是因为创始人的能力所限吗，王传福无疑是位优秀的工程师，技术牛人，这点和马斯克一样。但是在产品审美和想象力方面，存在较大的差距，这点从产品本身可以看出来，甚至比不上小鹏和蔚来，可惜他们没有在A股上市。

(完)

以上内容来自[雪球访谈](#)，想实时关注嘉宾动态?立即[下载雪球客户端](#)关注TA吧!

没别的 就是比人聪明



雪球

聪明的投资者都在这里