

新能源商用车跑出加速度 产业生态仍待完善

证券时报记者 叶玲珍

2024年以来,在商用车整体销量下行的背景下,新能源商用车逆势增长,走出了独立行情。根据中国汽车工业协会数据,2024年1~11月,我国新能源商用车国内销量为46.2万辆,同比增长31.1%,占商用车国内销量的17.2%。自8月份以来,新能源商用车国内市场渗透率已连续4个月超过20%。

在走访中,证券时报记者了解到,新能源商用车增速亮眼,主要得益于以旧换新政策的加速推进、电池价格下行带来的降价效应,三电技术的推陈出新也让相关车型更具吸引力。

不过,从绝对值来看,新能源商用车市场渗透率远不及新能源乘用车,仍有较大提升空间。在多数业内人士看来,商用车电动化仍面临首购成本较高、补能基础设施不健全、商业模式有待完善等诸多瓶颈,需要各方合力,整合多维资源,共建产业生态。

新能源商用车热销

“最近我们主要靠新能源车型走量,上个月一口气卖了十几台新能源重卡,抵上去年(2023年)大半年的销量了。”华东地区一位重卡经销商告诉证券时报记者。

前述经销商感受到的火爆场景,从行业销售数据中可见一斑。据终端上险数据,2024年1~11月,我国新能源重卡累计销量达6.68万辆,同比大增139%,其中11月份首次实现月销破万;新能源轻卡销量为8.55万辆,同比增长116%;新能源轻客累计销量超22万辆,同比增长约八成。

“新能源商用车放量,是政策端及市场端共同发力的结果。一方面,以旧换新政策大力推动,购进新能源商用车能获得更多补贴;另一方面,动力电池材料降价传导至终端,新能源商用车售价大幅下行,经济效益凸显。”中国汽车流通协会商用车专业委员会秘书长钟渭平告诉证券时报记者。

2024年7月底,交通运输部、财政部发布《关于实施老旧营运货车报废更新的通知》,对提前报废国三及以下排放标准营运柴油货车并新购国六排放标准货车或新能源货车,分档予以补贴。按照相关规定,购买新能源重卡最高可获14万元补贴(含报废补贴及新购补贴)。

在实际落地层面,部分省市的补贴标准更加诱人,比如上海市对淘汰国四柴油车并购置新能源车辆的购车人,依据新能源车类型、电池容量、退旧比例等因素确定补贴金额,最高可达28万元。

除政府补贴外,市场价格的下降让新能源商用车更为“亲民”。“去年420度电的重卡还卖70万元左右,现在已经降到了约50万元,与燃油重卡的价差大幅缩小。”前述经销商表示,目前货运市场竞争激烈,大家都在“卷”运费,在购买成本下降的背景下,电动商用车运营成本更低,逐步受到市场认可。



据前述经销商测算,在标载情况下,电动重卡平均电耗在1.5kWh/公里左右,按1元/kWh充电价格计算,折合每公里成本约1.5元;传统柴油重卡的平均油耗费用约为2.5元/公里,若按照年行驶里程10万公里测算,电动重卡每年可节省费用10万元,运营2年省下的钱就可以覆盖与燃油重卡的首购差价。

值得一提的是,与过去主要面向大型B端客户不同,新能源商用车的客户群体正逐步下沉至C端。“之前我们门店主要对接公司客户,今年以来上门咨询的个人车主明显多了起来,目前月销已经能达到20到30台。”合肥瑶海区一位新能源轻卡经销商告诉证券时报记者,如果每年行驶公里数超过3万公里,新能源车就具有明显的成本优势了,而当个人车主开始进入新能源商用车市场,会很快形成示范和带动效应。

技术迭代加速产品升级

如果说成本端下行在一定程度上解决了“购买焦虑”,那么以三电系统为代表的技术更新迭代则缓解了用户的“使用焦虑”,并逐步成为新能源商用车走向市场化的关键因素。

动力电池作为核心零部件,是提升新能源商用车产品力的重要环节。“首先,商用车是生产工具,电池造价不能太高,目前磷酸铁锂电池是市场主流;由于应用场景众多、工况复杂,商用车对电池的可靠性及稳定性要求更高;与此同时,商用车追求极致运行效率,搭载的电池循环性能远高于乘用车,且需具备较高的能量密度及快充能力。”DeepWay深向首席技术官田山告诉证券时报记者。

从终端市场来看,续航里程较高的大容量新能源商用车渐成趋势;目前,主流纯电轻卡电池容量已从80kWh跃升至100kWh,并逐步向135kWh迈进;纯电重卡领域,带电量为400kWh至500kWh的大电量车型

也加速面市,三一重卡更是发布了电量超1165kWh、续航超800km的魔塔1165车型。

循环性能的快速提升也让新能源商用车更“香”。“相较于去年仅有2800次左右的循环次数,目前公司在售车型搭载的电池循环次数已经达到4000~5000次,预计明年将达到8000次。”田山表示。

纵观各大电池厂的布局,商用车电池已成为“必争之地”,而长续航、超快充、长寿命等性能是比拼焦点。

2024年7月,宁德时代发布公司首个商用车电池品牌“天行”,并针对轻型商用车推出天行L超充版、天行L长续航版两款产品,其中天行L超充版电池支持4C超充,天行L长续航版配备200kWh超大电池包,可提供500km超长续航;11月,天行重型商用车电池系列发布,涵盖超充版、长寿命版、长续航版和高强度版等4个版本,补齐商用车品牌产品线空白。

二线电池厂商方面,亿纬锂能在2024年5月发布商用车超充电池——开源电池,该电池具备3C超快充能力,15分钟可从20%补能至80%SOC,循环寿命超过7000次;中创新航推出“至远”系列商用电池新品,轻卡大电量电池系统单电包可覆盖100度到180度电,重卡标准电池系统能量密度达167Wh/kg,支持系统800度电,满载续航530km;国轩高科也在年内面向商用车市场,推出了G行品牌系列新品。

在电池迭代之外,越来越多商用车企从传统的“油改电”转向正向设计开发,打造高度集成化、模块化、智能化的独立新能源平台,将新能源商用车产品竞争力推向新的高度。

目前,福田汽车新能源专属平台VAN产品已发布上市,轻型电桥、VCU、PEU等自主核心模块实现量产;2024年9月,东风汽车推出第四代商用车新能源平台T1平台;11月,江铃汽车在广州车展发布全新纯电商用车平台,新平台将实现整车能耗下降

12%。除此之外,DeepWay深向、苇渡科技、零一汽车等商用车造车新势力更是从诞生之初就自带正向设计基因,设计理念也在不断推陈出新。

据悉,在动力总成技术中,电驱桥是传统商用车企及造车新势力角逐的战略要地。

“油改电车型将驾驶室下面的发动机替换为电动机,但仍然保留了原有的传动系统,动力传递到后桥需要经过位于底盘的传动轴,传动效率较低,也影响了底盘空间利用率;而电驱桥则将电机、减速器和车桥高度集成在一起,形成独立的驱动单元,传动距离更短,且体积更小、重量更轻,能够有效降低电耗。不仅如此,由于底盘空间被释放,传统的后置式电池得以布局在底盘,车辆带电量大幅提升。”田山告诉证券时报记者,据测算,公司采用电驱桥及底盘电池方案的车型比传统的油改电车型最高能够节省30%能耗。

全面市场化任重道远

需要指出的是,新能源商用车虽然发展势头正劲,但相较于新能源乘用车约50%的销量占比来说,市场渗透率仍处于低位。

“与乘用车不同,商用车作为生产工具,一切都要以成本和利润为导向,购车人对价格更为敏感,在运营过程中也更讲究时效,更追求价值创造。”钟渭平表示,目前轻微型新能源商用车已经得到普遍认可,进入市场驱动阶段,中重型新能源商用车正逐步从政策驱动转向市场驱动,大规模推广还任重道远。

在多数受访人士看来,与乘用车已基本实现“油电同价”相比,新能源商用车的初始购置成本仍显著高于燃油车,后续降本空间仍存。



新华医疗 拟控股中帜生物

证券时报记者 康殷

新华医疗(600587)拟收购新三板公司中帜生物,进一步丰富体外诊断业务产品线。

12月30日晚间,新华医疗公告,公司拟以1.66亿元的价格收购武汉中帜生物科技有限公司(简称“中帜生物”),股票代码:836834)36.19%股权。

此次股权收购事项完成,新华医疗将成为中帜生物的控股股东,并对中帜生物董事会进行改组,中帜生物董事会改组后,新华医疗将把中帜生物纳入合并报表范围。新华医疗后续拟通过现金认购的方式向中帜生物进行增资。

交易方案显示,新华医疗拟以1.66亿元的价格收购深圳市美健电子科技有限公司、深圳市美康信息科技发展有限公司、自然人丁野青、自然人王占宝、上海盛宇黑科创业投资中心(有限合伙)、自然人连庆明、自然人庄金辉、自然人董燕、自然人刘卫兵、深圳喜朋私募股权投资基金合伙企业(有限合伙)(简称“10名交易对方”)合计持有的中帜生物36.19%股权。

中帜生物成立于2011年3月,2016年在股转系统挂牌,注册资本为3902.79万元,经营范围主要为体外诊断试剂的研发、生产、销售等。业绩方面,2023年和2024年1至5月,中帜生物实现营收分别为1.2亿元、4914.52万元;同期净利润分别为1563.53万元和-8.06万元。

新华医疗表示,本次交易的定价主要是通过中帜生物经营状况、市场情况等进行分析后,在评估价值的基础上,确认中帜生物股份转让价格为11.7864元/股,10名交易对方合计持有中帜生物1412.47万股股份,收购对价总额为1.66亿元。本次股权收购事项不构成关联交易,交易完成后,不会产生关联交易及同业竞争的情况;不涉及人员安置、土地租赁等情况;收购资产的资金来源于公司的自有资金。

中帜生物主要从事RNA分子体外诊断试剂盒及配套仪器和耗材的研发、生产和销售,主要产品为呼吸道感染病原体检测系列产品、生殖道感染病原检测系列产品、肠道感染病原检测系列产品。

新华医疗主要聚焦医疗器械和制药装备两大核心业务,其中医疗器械板块产品主要包括感染控制设备及耗材、放射治疗及影像、体外诊断试剂及仪器、手术器械及骨科、手术室工程及设备、口腔设备及耗材、实验室设备及仪器、血液净化、医用环保及供氧工程。

新华医疗表示,通过收购中帜生物,新华医疗将进一步丰富体外诊断业务产品线,实现对病原微生物检测细分领域的布局,提升新华医疗产品研发技术实力,进一步提升新华医疗的整体竞争力。同时中帜生物成为公司的控股子公司后,也将进一步丰富资本运作渠道,在客户开拓、资源维护等方面发挥业务协同效应,打造新的业务增长点。

同日,中帜生物也披露公告变更更多股份。中帜生物公告指出,收购人新华医疗通过直接方式控制中帜生物1412.47万股股份,占中帜生物总股本比例为36.19%,新华医疗将成为中帜生物的控股股东,山东省国资委将成为中帜生物实际控制人。

中帜生物表示,公司成为新华医疗的控股子公司后,将进一步丰富资本运作渠道,在客户开拓、资源维护等方面发挥业务协同效应,打造新的业务增长点。本次收购将有利于整合新华医疗及中帜生物的优势资源,完善产业布局,巩固双方竞争优势。

车企应坚定方向 将转型之路走深走实

——车市大变局述评之二

证券时报记者 韩忠楠

新能源汽车对燃油车的替代正在进一步加速。虽然从市占率上来看,新能源汽车并未实现对燃油车的全面反超,但持续增长的渗透率,也有力地说明了发展新能源汽车已成为大势所趋。

在全球范围内,新能源汽车正处于如火如荼的上量阶段,而代表着产业竞争下半场趋势的“智能汽车”也在加速落地,甚至成为市场中的新主流。

面对汽车行业百年未有之大变局,大多数车企都面临前所未有的挑战。特别是传统燃油车的市场份额在逐渐萎缩,让那些曾经“躺着赚钱”的跨国车企、合资车企坐立不安,也让正处于品牌向上关键时期的中国汽车品牌,经历着更残酷的市场竞争。

无数鲜活的案例已经表明:若车企无法及时转型,那么就会与市场机

遇失之交臂,甚至被边缘化,乃至淘汰出局。

很多车企都深刻地认识到,当下的市场环境,是企业反思自我、及时转型的最佳时刻之一。但转型并非易事,不仅需要企业具有“刀刃向内”的改革决心,还要从研发、生产、营销、服务、人才储备等各个方面进行深刻的系统化变革。这对车企的战略决策能力、体系能力有极高要求。

人们都说大象转身难,但事实上,积极主动改革,大象也能起舞。近年来,汽车行业不乏这样的转型案例。比如说,曾经的全球销冠大众汽车集团,面对销量颓势和转型危机,主动强化在中国的本土化投资,并与小鹏汽车合作开发产品。再比如,最近,宝马集团也关注到中国企业在软件方面的优势,主动与中国头部科技公司“牵手”,计划在大模型、生成式AI等方面展开合作。

中国本土同样涌现了一大批冲

在变革前沿的车企,其中不乏一些央企和国企。以长安汽车为例,前几年,在合资板块业绩下滑、自主品牌新能源转型不利的情况下,公司的盈利能力明显下滑。但短期的挫败,并没有让长安汽车持续消沉,在明确了在新能源及智能网联汽车领域的发展规划后,长安汽车便开启了系列改革和调整,从阿维塔到长安深蓝,再到长安启源,每一个新品牌背后,都凸显了公司转型的理念。

最近一段时间,广汽集团也开启了新一轮改革,主动从管理模式、组织架构上适应当下的市场环境,旨在摆脱对合资品牌的过度依赖,实现自主板块的协同发展。

这些密集涌现的改革案例,既说明了当下汽车市场之白热化,也反映了企业主动求生的本能。而在探索“求生之道”的过程中,每一家企业都有自己的打法和节奏。主动转型并不意味着进入了“保险箱”,但不转型

就势必会面临淘汰。

风能熄灭蜡烛,也能使火越烧越旺。若车企能够及时转型,把握市场

机遇,强化自身的韧性,则有机会在

这一轮产业变局下,实现进一步成长壮大。

交通银行深圳分行:走进深汕地区开展金融教育宣传活动

近日,交通银行深圳分行积极响应国家关于加强金融教育的号召,深入深汕特别合作区,结合“秋冬训薪意”主题活动,开展了一系列金融教育宣传活动。期间,交通银行深圳分行走进了深汕特别合作区赤石中小学,为大家送去了冬天的第一堂“金融课”。

为确保活动取得实效,交通银行深圳深汕支行成立了金融知识宣讲小组。宣讲小组围绕强化金融教育、提升消费者金融素养的核心目标,设计了内容丰富、形式多样的宣传内容,涵盖了“个人养老金惠及你我他”、“预防电信诈骗,打击网络诈骗”、“践行金融使命,织牢洗钱犯罪防控网”、“反假货币,人人有责”等主题,旨在帮助大家了解金融常识,提升风险防范意识和自我保护能力。

活动现场,交通银行深圳分行的工作人员通过播放原创宣传短片、互动问答等方式,寓教于乐向参与者传递金融知识。活动还特别设置了扫码答题赢取“三反”(反诈、反

假、反洗钱)咖啡和套圈游戏赢奖品等趣味环节,进一步激发了大家参与活动的热情。活动中,银行工作人员着重讲解了防范非法集资的相关知识,提醒大家警惕不法分子可能利用虚构网络平台、通讯工具、微信群、会员制等手段进行虚假宣传,面对所谓收益高、无风险、入会就有利等诱惑性说法,要保持警觉,切勿盲目跟风投资,避免上当受骗。

此外,交通银行深圳分行的工作人员还深入课堂,为中小师生们带来了生动有趣的金融知识讲座。讲座内容涉及个人养老金、反诈知识、反假货币、数字货币、反洗钱等,通过“沉浸式”互动学习,让孩子们在欢声笑语中掌握了金融常识,帮助提高师生们的风险防范能力。

交通银行深圳分行将继续秉持“以客户为中心”的服务理念,持续加大金融知识普及力度,全面提升服务质量,为营造安全稳定的金融环境贡献力量。

(CIS)