

5公司投资64亿 新能源客车驶上快车道

证券时报记者 翁健

在政府主导性采购的支撑下,新能源客车率先打开了国内新能源汽车市场的缺口。证券时报记者梳理A股6家客车上市公司的2013年年报发现,“新能源”成为年报中的高频词。除了亚星客车外,5家客车企业7个新能源汽车在建项目,共计投资超过64亿元,国内新能源客车已经驶上快车道。

车企豪掷64亿抢市场

据证券时报记者统计,目前5家客车上市公司,共有7个关于新能源的在建项目,预计投资总额超过64亿元。

今年3月份,金龙汽车计划以1.77亿元投资建设节能与新能源汽车关键零部件产业化项目。该项目建成投产后,金龙汽车将新增以节能与新能源汽车为主的城市公交、公路客运、特种客车等各类客车年总生产能力6000辆。金龙汽车表示,2014年公司将重点加大新能源客车的开发力度并进一步开拓海外市场。

另外,以往只聚焦于轿车领域的广汽集团,也将与比亚迪合作投产新能源客车项目,试图分羹广东市场。据了解,广汽集团将与比亚迪合资成立新能源客车公司,其中广汽集团占股49%,比亚迪占股51%,主要研发电动公交车。上述新能源客车建设项目将选址增城市,项目总投资高达30亿元。据悉,广汽与比亚迪合作研发的新能源客车将于今年年底投放市场。

广汽集团总经理曾庆洪表示,与比亚迪联合,主要是看中广东市场,到2015年广东将投入5.5万辆新能源客车。其中,广州计划到2015年投入1万辆新能源客车。目前,广汽集团和比亚迪正与广州供电部门进行协商,积极解决充电系统的问题。

另外,新能源客车的放量将使上下游产业受益。松芝股份是生产大中客车空调的企业,新能源电动空调将带来公司利润增量与利润率提升。

民生证券认为,电动空调在技术上要求更高,售价是传统空调的2倍以上,而毛利率较传统空调有5%左右的提升。今年前两月,松芝股份新能源电动空调销量已超去年全年,预计2014年全年销售电动空调达6000台。

松芝股份工作人员称:公司在新能源汽车空调领域市场占有率第一,预期增幅会超过行业增长,目前主要配套比亚迪和中通客车。”

在2013年末,中通客车与松芝股份出资设立空调公司,以扩大市场占有率,降低生产成本。

政府采购逐年增多

国内新能源客车市场主要依赖于公共交通。

对比新能源汽车在公共领域和私人领域的发展,资深汽车分析师钟师在接受采访时直言,目前私人市场的发展是失败的,甚至在未来几年都难以看到希望,而公共领域可以作为很好的切入点。

2013年,国务院决定继续开展新能源汽车推广工作。截至目前,共有40个城市或区域入选新能源汽车推广应用城市名单。

而上述40个城市或区域将背负硬性任务。到2015年,特大型城市或重点区域新能源汽车累计推广量不低于1万辆,其他城市或区域累计推广量不低于5000辆,其中新增或更新的公交车辆中,新能源客车的比例不低于30%。

钟师表示:“乐范城市在公交领域的采购就足以撑起新能源客车市场,新能源汽车首先在公交车使用,可以集中管理,而充电等环节也都更加可控和方便。”

目前各省市的公交招标采购结果显示,很多城市新能源公交的占比已经达到50%,例如南京和青岛。这将推动新能源客车的政府主导型购买需求释放。中银国际证券认为,预计2014年~2016年新能源客车销量分别为2.5万辆、3.5万辆、5万辆。

中国电池网董事长于清教则更加乐观。按照第一第二批新能源车推广应用示范城市申报的数量来看,我认为今年在公交车领域会有大幅提升,

新能源客车在建项目表		
公司简称	工程项目名称	预算金额
金龙汽车	新能源客车零部件项目	0.41亿元
宇通客车	新能源项目	19.29亿元
宇通客车	新能源技术改造	12.17亿元
宇通客车	新能源基地销售中心与研发中心	10.59亿元
中通客车	插电式混合动力机电耦合驱动系统工程	0.3亿元
曙光股份	黄海新能源产业基地	15.96亿元
安凯客车	新能源汽车扩建及关键动力总成制造研发	5.98亿元

上市公司2013年新能源客车销量预测		
公司名称	新能源客车销量	占总销量比例
宇通客车	3897辆	7%
安凯客车	830辆	8%
中通客车	1100辆	9%
金龙汽车	1570辆	2%

主要城市新能源公交推广计划		
城市	推广数量	推广时间
北京	4395辆	2014年~2017年
深圳	5000辆	2014年~2015年
广州	10000辆	2014年~2015年
天津	2600辆	2014年~2015年
南京	2530辆	2014年

- 2013年,国务院决定继续开展新能源汽车推广工作。
- 截至目前,共有86个城市入选新能源汽车推广应用城市名单。
- 截至2013年底,深圳市累计推广各类新能源汽车6363辆,投放量居全球首位。
- 其中,公交行业推广新能源汽车3900辆,占全市公交、出租车总数的12.6%。



翁健/制图 彭春霞/制图

不出意外的话推广量可突破4万辆,是前几年的总和。”于清教说。

另外,全国大范围淘汰黄标车也将促进新能源客车的销量。根据环保部的要求,2015年年底前需淘汰2005年之前注册营运的黄标车,到2017年年底淘汰全部黄标车。以京津冀地区为例,2014年将淘汰黄标车高达54万辆。

成本下降助力客车推广

以往,新能源客车的价格高企是制约推广的主因。但随着技术的不断成熟与规模化生产,包括电池在内的

零部件成本不断下降,这将大大减少政府的采购成本,有利于新能源客车的进一步普及。

据记者了解,目前市场上的新能源客车售价较高,例如比亚迪的纯电动客车K9的售价在200万元以上,而其它品牌的新能源客车也在150万元以上。而在前几年的推广过程中,一台纯电动客车的电池成本就高达100万元,占到整车成本的60%以上。

于清教以锂电池为例表示,锂电池的四大材料(正极材料、负极材料、电解液、隔膜)价格一直处于下降趋势,预计今年四大材料平均降幅在15%~20%左右。同样,锂电池也处于价格下调中,估

计今年降幅在20%左右,

锂电池价格下降是好事,可以降低锂电池生产制造成本,体现更高的性价比,同时反过来促进市场应用和消费。目前,纯电动车市场消费处于曲高和寡的局面。只有电池和整车价格降下来,新能源车的春天才真正到来,而电池的容量、一致性、安全性、性价比都有待提高。”于清教说。

中银国际证券预计,未来新能源客车的系统成本在目前的基础上仍将保持10%左右的年均下降幅度。预计到2016年,即使新能源车政府补贴再度下调,部分优势企业也能凭借优异的产品性能和成本结构打开市场空间。

深圳新能源公交投放量全球居首

证券时报记者 翁健

深圳可谓国内新能源公交首个吃螃蟹者,电动大巴也成为了这个移民城市的新名片。

截至2013年底,深圳市累计推广各类新能源汽车6363辆,投放量居全球首位。其中,公交行业推广新能源汽车3900辆(新能源公交车3050辆,纯电动出租车850辆),占全市公交、出租车总数的12.6%。

巨额的投入收到了很好的节能减排效果。据了解,一辆比亚迪的纯电动大巴K9每年可比汽油大巴节约使用成本23万元。深圳巴士集团董事长李永生表示,目前深圳市新能源汽车实际的行驶达到了5亿公里,节油3万多吨,相当种了180万棵树。

深圳市交委透露,未来将继续拓宽新能源公共交通路线,力争到2015年,深圳市推广新能源汽车7000辆,占公交车总数的50%以上。

据记者了解,深圳公交市场的3家企业巴士集团、东部公交和西部公交,新能源车在旧车更换中的占比也逐步提高。西部公交的工作人员对记者表示,今年以来西部公交的多条路线已换上了比亚迪的纯电动车。

深圳新能源公交推广热朝天,但在推广的过程中,电池使用寿命短、设计不合理等问题也亟待解决。

家住深圳福田口岸的何小姐表示:“每天搭公车也可以少吸点尾气,相比以前的燃油车安静很多。但有的电动车座位太少,车内的布局也有点压抑,几个巨大的电池箱把车内包得严严实实,车窗又太高,感觉不舒服。”看来,优化新能源公交车设计,提高舒适度是客车厂商需解决的问题。

而提高新能源公交车的使用寿命则显得迫在眉睫。记者在采访时发现,由于某企业生产的新能源公交车频频出现质量问题,该企业的标志为“龙”,公交车司机便将其生产的新能源客车借以讽刺为“虫车”,并根据纯

电动或混合动力的不同称为“电虫”和“混虫”。

虽然只是戏称,但也反映了新能源公交车普遍存在“不堪重用”的现象。

一位公交车司机对记者表示,一些新能源客车毛病太多,没跑几圈就得充电,还发生过由于没电抛锚在半路上的情况。他说:“新能源汽车既要扶持也不能太过激进,搞几条示范线让相关厂家有订单生产,在实际运营中不断改进,等成熟之后再大规模推广。”

对上述现象,深圳市审计局也提出了意见,认为新能源汽车在公共交通领域推广中缺乏市场竞争机制。目前,深圳市推进新能源汽车的示范推广工作是以政府为主导,同时扶持本地汽车制造企业及相关产业发展。但公交公司缺乏对厂商、购置价格的自主选择权,缺乏市场竞争机制。

另外,审计发现,目前深圳市新能源公交大巴售价高且成本不透明。与传统燃油汽车比较,由于纯电动大巴目前出勤率低、每个工作日行驶里程少,亏损较大,形成市场推广阻力。此外,新能源汽车的故障率较高,电池续航能力有待提升等因素也影响用户使用的积极性。

对此,中国电池网董事长于清教对记者表示:“充电配套、政策支持等都是事在人为,没有跨越不了的。但如果电池做不好,新能源车的动力源泉就是一句空话。”在他看来,客车厂商技术发展才是硬道理,而大城市也不能一味顺应政策,不计成本盲目推崇。

全国乘联会副秘书长崔东树则认为,产品质量差与优势企业难以脱颖而出也有关。地方保护太强,新能源汽车没有全国性大市场概念,厂家需要对各个城市进行公关。如果车辆使用寿命短,地方财政本就缺钱,动辄十几亿投入的产出效益将大打折扣。”

2013年国内客车销量同比增长12%

证券时报记者 翁健

2013年,汽车市场风风火火,而客车市场也实现产销量全线增长。数据显示,2013年,我国客车全年销量累计47.71万辆,同比增长12.1%。

从大中型客车的各细分市场来看,公交车市场表现较好,销量同比增长达到14%,但公路客车市场明显萎缩,一定程度上影响了客车企业的业绩。

目前,A股6家客车上市公司已全部披露2013年年报,业绩出现两极分化现象,实现盈利的上市公司包括宇通客车、中通客车、金龙汽车和亚星客车,而安凯客车和曙光股份出现亏损。通过对比各家企业的财务数据,龙头企业宇通客车在经过几年的高速发展之后,有减速的迹象,中通客车则持续向好。

业绩现两极分化

年报显示,宇通客车业绩超市场预期,全年销售客车5.61万辆。2013年公司实现营业收入220.9亿元,同比增长11.79%;实现净利润18.2亿元,同比增长17.61%。

中通客车业绩也实现较大增长。公司2013年累销售客车1.2万辆,实现销售收入32.17亿元,净利润1.05亿元,收入和利润同比分别增长12.14%和80.74%。

此外,中通客车在出口方面也较为抢眼,2013年成功拿下沙特、摩洛哥、印尼等城市的一系列订单,全年出口客车1751辆,同比增长了24.7%。公司表示,2014年计划产销客车1.37

万辆,新能源客车和校车等市场将会成为主要的增长力量,海外市场将持续增长。

安凯客车则出现8年来的首度亏损。由于客车销量受产品结构和销售规模等因素影响,安凯客车2013年全年共销售各类客车1.05万辆,同比下降13.06%,导致业绩下滑。公司2013年实现营业收入35.39亿元,同比下降7.87%,全年亏损3472万元。

另外,曙光股份也亏损2.69亿元。

中通客车持续向好

记者从毛利率、销售收入增长率等财务指标入手,分析各家客车企业的盈利能力和成长能力,从中发现,龙头企业宇通客车发展步伐放缓,而中通客车各项财务指标持续向好。

从毛利率来看,客车行业的整体盈利能力在逐步增强。其中,金龙汽车、中通客车和亚星客车的毛利率连续3年实现增长。而宇通客车在连续几年的高增长后,今年微降至19.46%,但仍为6家客车企业中最高的。安凯客车则从13.58%大幅下降至5.76%。

从销售增长率来看,宇通客车、安凯客车和曙光股份连续3年下滑,其中宇通客车从24.36%降至11.79%。金龙汽车和中通客车2013年销售增长率则均有所提升,而亚星客车从23.04%微降至21.32%。

另外,各家公司的净资产收益率波动较大,只有中通客车实现连续3年增长,2011年~2013年分别为8.12%、8.41%和13.1%。与此相反,宇通客车的净资产收益率则从35.44%降至20.84%。