

福特众泰再组合资公司

整车厂“抢滩”共享出行市场

本报记者 吴小飞 张洪杰 北京报道

自2017年以来,以电气化、智能化、网联化、共享化为核心的“新四化”已成为汽车行业发展新趋势。各大车企在转变思路调整战略应对新变化之时,也宣称自己从

合资谋共享

据众泰汽车的相关公告,福特与众泰双方均以现金的方式各出资50%,将在浙江组建新的合资公司,方向为智能出行领域。合资公司的经营范围是:汽车租赁(不得从事金融租赁)、商务咨询以及计算机软件的开发制作等。合资公司尚待相关政府部门审批,该备忘录至2018年12月31日届满终止。据福特(中国)相关负责人介绍,针对前述业务,新合资公司将在中国成立智能城市解决方案专项小组。

“在和网约车平台进行合作上,我们保持开放态度。”前述负责人称。这意味着,福特与众泰新组建的合资公司存在着以滴滴之类

抢滩出行“新蓝海”

普华永道思略特预计,未来5年汽车分时租赁市场将以超过50%的增幅继续发展,行业有望在2020年前迎来突破式的发展。按照其对汽车领域共享出行的界定,共享出行的范畴包括网约车、分时租赁、P2P租车,以及传统的经营性租车等业务模式。

目前来看,整车企业共享布局主要集中在汽车租赁以及网约车业务。福特与众泰的布局,既不是最早的,也不是最具规模的。早在2013年,上汽集团就开始试水出行服务,随后成立出行服务平台EVCARD;2015年11月,吉利集团

“汽车制造商”转变为未来“智能出行服务提供商”,并纷纷布局共享出行领域。

5月2日,众泰汽车股份有限公司(000980.SZ,以下简称“众泰汽车”)发布公告称,将与福特汽车旗下子公司福特智能出行有限

的运营平台切入共享出行市场的可能。在福特汽车公司移动出行总裁Marcy Klevom看来,中国大城市的消费者非常乐于尝试新的智能出行服务,因为这有助于解决诸如交通阻塞、停车难等出行痛点。

J.D.Power亚太公司中国区副总裁兼董事总经理梅松林表示,“当下,共享出行正处在一个风口期,福特和众泰在这一领域合作也是整车厂业务模式的一种探索。”他认为,车企在共享出行领域形色各异的合作,一方面因为共享出行是行业未来发展的方向,另一方面是因为目前没有一个清晰的商业模式独占鳌头。“现在的布局大多是一种触角的延伸和摸索,避免在

略性投资曹操专车,并与2017年2月获得网约车牌照;2016年,大众汽车与滴滴签署合作框架,拟合作展开高端网约车业务。2017年至今,更是出现集中布局热潮。

“一种是分庭抗礼,一种是与竞争对手联手,这是车企在共享出行领域扮演的两种主要角色。”梅松林说。他认为:短期内,网约车的市场比较大,长远看,分时租赁比较有想象空间,后者目前受制于内外条件,规模尚小。据4月滴滴出行CEO程维的公开披露,2017年,滴滴出行公提供了74亿次出行服务,日均用户订单超过了3000

任公司成立新的合资公司,布局智能出行领域。在公告发布当日,福特(中国)及众泰汽车的官方微信均对相关消息进行了公示。

2017年8月,福特汽车与众泰汽车首度合作,成立以生产纯电动乘用车为主的合资公司,以应

对即将带来的新能源积分“大考”。对于共享出行方面的再度合作。众泰汽车相关负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示,目前仅处于合作备忘录签署阶段,具体合作细节尚在保密阶段,不便透露。

未来的某个市场领域处于被动。”前述福特(中国)相关负责人表示,福特在移动出行服务、智能网联技术、客户体验、以及大数据分析等领域拥有全球经验和专长,而众泰汽车也较早布局了中国电动乘用车市场,这是双方合作的基础和在出行领域的竞争力所在。

事实上,这是福特与众泰的第二次合作。早在2017年8月,福特集团就与众泰汽车签署了一个合作备忘录,约定双方以50:50的股比成立一家生产纯电动乘用车的合资公司。彼时业内普遍认为,这是福特为应对中国市场积分压力的举措。根据众泰汽车年度公告,众泰汽车在2017年生产纯电动乘

务车3.45万辆、销售3.16万辆。两次合资合作实际上并非孤立的存在。“合作备忘录的签署不仅预示着双方将能为中国城市贡献智能出行解决方案,更进一步强化众泰与福特的战略合作伙伴关系。”铁牛集团董事长、众泰汽车董事李建仁如是说。

“这次合资实际上是对此前合资的辅助和延伸。”商业数据服务平台易观大数据汽车出行分析师金羽豪说。在他看来,做网约车或者租赁也能帮助消化此前成立的合资公司的产能,同时在补贴退坡的过渡期也能保障部分收入。据了解,纯电动合资公司的产品交付时间预计为2019年下半年。

者出行需求,搭建平台运营方面并不擅长,在资源上的投入也不够。在他看来,“洪流联盟”之所以能号召规模数倍于滴滴的车企,根本原因在于手上有市场。这背后的驱动因素是,人局者认识到,市场环境已经发生变化,从以“供应”为主转变为以“需求”为主,谁能先跟消费者先链接起来,谁就先拥有市场。

不过,值得一提的是,金羽豪认为,未来自动驾驶的实现会使得共享出行的市场格局发生更大的变革,届时网约车和汽车租赁的赛道合并,更好满足用户需求的经营方筹码才会比较大。

新能源领域复活富康 神龙汽车“重回赛道”计划待考

本报记者 王琳琳 张洪杰 北京报道

近日,神龙汽车有限公司(以下简称“神龙汽车”)对外宣布,神龙汽车将把原有的富康车型升级为合资企业的第三个品牌——“富康”。据了解,升级之后的富康将成为神龙汽车旗下的合资自主品牌,定位新能源,填补雪铁龙和标致品牌的覆盖空白,并会有一个全新的LOGO。

业内分析认为,神龙汽车在此时间节点将富康提升为合资自主品牌,一方面是有意进军新能源领域;

“再造”富康

上世纪90年代,桑塔纳、捷达和富康曾经是风靡全中国的“老三样”,也是当时所有中国人独有的汽车记忆。如今,桑塔纳和捷达依旧活跃在国内汽车市场的舞台上,而富康车型却已在十年前消失了。

公开资料显示,富康汽车是雪铁龙旗下的一款汽车,进入中国已经有20余年的历史,保有量超过50万辆。富康汽车原型车是当时在欧洲非常受欢迎的雪铁龙zx车型,1992年引进国内,是神龙汽车在华市场最为辉煌时期的代表,也是中国汽车市场最早出现的两厢车,其最辉煌时期的单月销量曾经一度突破4000辆。

然而,随着国内汽车市场的迭代发展,富康在市场上的表现逐渐不如人意,2008年,神龙汽车宣布富康停产。“富康退市的主要原因其实就是没有与时俱进,一成不变的外形和内饰使得富康汽车在日新月异的市场上逐渐丧失市场竞争力,虽然它有良好的口碑以及消费者的信任,但最终还是因为缺少创新而被市场淘汰。”一位汽车行业资深分析师如是说。

根据苏维彬介绍,即将“重生”

另一方面则是希望借助“复活”富康品牌来进一步提升产品销量。然而,已停产10年之久的富康能否让神龙汽车重回主赛道却有待验证。

对此,神龙汽车总经理苏维彬在接受《中国经营报》记者采访时表示:“为了赶上新能源汽车的发展速度,神龙汽车需要一款自主的电动车,必须要有一个品牌。这个时候公司就考虑与其发展一个全新的品牌,不如用原来更加家喻户晓的富康,而且富康这个品牌美誉度和知名度都是有的,所以自然这是一个比较好的契机。”

的富康将以全新的新能源汽车的形象问世,新富康首款纯电动轿车将使用全新的LOGO亮相今年9月的成都国际车展,并计划将于今年年底投放市场。除了纯电动轿车之外,新富康还计划投产一款插电式混动模式的SUV车型,SUV车型大概在明年七八月投放市场。

在业内人士看来,神龙汽车此时“复活”富康,最根本的原因在于新能源汽车发展趋势和双积分政策的压力。“新能源汽车的发展是一个趋势,而且发展的速度非常迅速,合资企业用自主品牌来发展新能源汽车这是一个通行的做法。”苏维彬解释道,“为了赶上新能源汽车的浪潮,发展一个全新品牌不如用原来家喻户晓的富康。”

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树也对神龙汽车做法表示认同。在他看来,即使富康已经停产十年,但它在消费者心中还是有一定的知名度,也是一种情怀,神龙汽车的新能源汽车使用富康品牌也是希望借助富康原有的影响力来提升神龙汽车的销量。

下转 > C15

越博动力正式登陆创业板 行业前景广阔备受关注

文 / 柏源

5月8日,南京越博动力系统股份有限公司(股票简称:越博动力,股票代码:300742)正式登陆深交所创业板。

公司本次公开发行股票1963万股,每股发行价格为23.34元,新股募集资金4.58亿元,发行后总股本7849.86万股。募集资金将用于新能源汽车动力系统研发及部件生产基地项目,具体建设内

技术过硬助力业绩快速增长

资料显示,越博动力成立于2012年4月,总部位于南京市新城科技园,专业从事新能源汽车动力系统总成的研发及产业化,为整车制造商提供整体动力系统解决方案。公司目前主要产品为纯电动汽车动力系统总成,包括整车控制系统、驱动电机系统、自动变速系统,主要运用于纯电动客车领域、纯电动物流车等专用车领域。

自设立以来,越博动力始终坚持自主创新,已形成较强的自主研发、自主设计及自主创新能力,行业地位及竞争优势明显。

与传统的动力系统相比,越博动力的永磁同步电机与自动变速器集成一体化技术方案,可以使电机始终工作在较为高效的区间。此外,越博动力还通过技术改进,减轻了电机重量,实现整车轻量化目标,降低了车辆启动时电池的高倍率放电和尖峰效应,延长了电池寿命,在提高纯电动汽车动力性以及降低单位里程能耗方面具有明显优势。

创新的系统设计和过硬的产品质量为越博动力建立起良

容包括新能源汽车动力系统生产基地建设和新能源汽车动力系统总成研发中心。

越博动力方面表示,项目建设完成后,将有利于进一步提升公司的技术创新能力,进一步提高产能,提升产品质量,提高服务水平和市场份额,增强公司核心竞争力和盈利能力。

5月8日上市首日,越博动力股价大幅拉升至涨停,报收33.61元,涨幅44%。

好的市场声誉。截至目前,越博动力与东风特汽、一汽、长安客车、金旅客车、陕汽宝华、聊城中通、大运汽车、申龙客车、南京金龙、唐骏汽车等多家国内知名新能源汽车整车制造商建立了良好合作关系,并获得了东风特汽、长安客车、唐骏汽车、南京金龙等整车制造商的A级供应商、优秀供应商或战略供应商等荣誉。

从财务数据来看,2015年~2017年,越博动力分别实现营业收入3.52亿元、6.54亿元和9亿元,同比保持高速增长。

与此同时,公司主营业务突出,内生增长动力强劲。招股书数据显示,报告期内,公司主营业务收入占比均在99.9%以上,其中来自纯电动汽车动力系统总成的收入占比超过95%。随着客车电动化和新能源物流车逐步渗透,公司有望搭乘行业春风,继续实现稳健高速增长。

未来,随着公司对新客户的不间断开拓,以及对现有客户需求的深度挖掘,销售规模和市场占有率有望持续提升。

加强研发打造科技小巨人

值得注意的是,越博动力自成立以来,始终坚持以自主创新为核心驱动力的内涵式发展道路,将研发与技术创新工作置于公司发展的核心位置,努力打造公司的核心竞争力。

在新能源汽车发展初期,纯电动汽车驱动系统以单电机直驱方式为主,车辆动力性及经济性不足。在此背景下,越博动力创造性地推出电动汽车动力系统总成概念,将机械与电子电控和软件算法集成于一体,开发出电机和自动变速器集成的产品,用以替代原有单一电机直驱方式,提高了纯电动汽车的动力性和经济性。

近年来,公司研发投入持续不断增加。在技术人员培养方面,越博动力始终把培养中青年技术带头人作为统领企业创新人才工作的重心,把增强技术带头人综合素质和科技创新能力作为核心战略之一,已经形成国家“万人计划”专家等领衔的高层次人才团队。

依托核心团队在新能源汽车

募投项目进一步提升产能

进入新世纪后,能源短缺和环境污染问题日益严峻,以美国、日本、欧盟以及中国为代表的国家和地区纷纷开始转型,相继将新能源汽车上升为国家战略,并相继出台了一系列政策措施鼓励新能源汽车的发展和推广。

根据国家印发的《节能与新能源汽车产业发展规划(2012—2020年)》,到2020年,我国纯电动汽车和插电式混合动力汽车累计产销量将超过500万辆。按此发展目标



动力总成系统尤其是纯电动汽车动力系统领域多年的积淀,越博动力掌握了动力系统构型与优化匹配、动力系统集成及系列化、模块化、高效一体化控制器软硬件开发等核心技术。截至2018年4月,公司已获得专有技术101项,

并先后获得高新技术企业、江苏省科技小巨人企业等多项荣誉。

越博动力方面表示,未来三年,公司将继续致力于新能源汽车动力总成事业,顺应行业发展趋势并结合公司自身优势,继续加大技术研发投入和新产品开发

计算,2020年新能源汽车销量有望达到120万辆,未来5年中国新能源汽车的市场规模将有望超过400万辆。

5月8日,越博动力保荐代表人、长城证券董事副总经理何东在公司首次公开发行股票并在创业板上市网上路演过程中也表示,未来新能源汽车行业将逐步脱离政府补助转向消费级市场,行业前景相当广阔。

而实际上,我国新能源汽车

产销量正保持着加速增长,行业景气度持续看涨。根据中国汽车工业协会发布的数据,2017年我国新能源汽车产销分别达到79.4万辆和77.7万辆,同比分别增长53.8%和53.3%,产销量同比增速分别提高了2.1%和0.3%。

新能源汽车动力系统总成销量的快速增长对越博动力的产能带来了新的挑战。本次募集资金投资项目通过建设生产基地、购置先进的生产、检测及研发相关

设备,提高产能、产品质量以及技术研发能力,将有利于公司进一步做大做强。

越博动力方面表示,新能源汽车动力系统总成系统生产基地建成后,将新增新能源动力系统总成系统产能8万套/年。“募集资金投入项目建成后,公司现有产品的质量、技术先进性都将得到大幅度提高,公司产品在目标市场的占有率将会持续上升,主营业务收入和利润水平将会大幅提升。” GG