

押注新能源、智能网联汽车

## 众泰汽车“复活”记

本报记者 夏治斌 张家振 上海报道

“即将复产众泰 T300 车型,公司对复产后的销量是否有十足的信心?”7月21日,有关心众泰汽车股份有限公司(以下简称“\*ST 众泰”,000980.SZ)的投资者如此咨询。

三天后的7月24日,\*ST 众泰方面回复称:“众泰 T300 车型为公司计划复产车型之一,但实际情况需从采购、生产等各方面综合考虑,合适条件下公司将陆续推出多款车型。”

时间回拨至7月13日。工信部发布第359批《道路机动车辆生产企业及产品公告》,产品型号为 ZTA6450SF 的新产品出现在公示中,该车型即为众泰 T300 车型,仍

### 积极推进复工复产计划

现阶段首先需要解决的问题是尽快使公司复工复产,恢复持续经营能力。

公开资料显示,\*ST 众泰成立于1998年8月,经营范围涉及汽车整车及零部件、汽车配件、摩托车配件(不含发动机)等领域。

“公司及下属整车板块相关子公司自2019年农历春节后逐渐陷入经营危机和财务危机,且日趋严重。2020年以来,突如其来新冠肺炎疫情为汽车行业按下‘暂停键’,使得公司经营雪上加霜。”\*ST 众泰方面在此前发布的《重整计划书》中表示。

\*ST 众泰方面进一步表示:“对公司及其下属核心子公司实施重整,并借此引进投资者是众泰汽车及其下属核心子公司化解当前困境的唯一出路,也是公司资产价值最大化、债权人利益保护最大化、中小投资者利益保护最大化的最优方案。”

2021年6月9日,金华市中级人民法院裁定受理对\*ST 众泰的重整申请。同年9月30日,江苏深商控股集团有限公司(以下简称“江苏深商”)被确定为\*ST 众泰的重整投资人,上海钛启汽车科技合伙企业(有限合伙)和湖南致博智车股

为燃油车型。

\*ST 众泰“复活”计划也在紧锣密鼓地进行中。今年6月份,\*ST 众泰发布《2022年度非公开发行 A 股股票预案》(以下简称“《预案》”)称,2021年12月,公司重整计划已执行完毕,影响公司持续经营的核心问题已基本得到解决,公司聚焦核心业务,积极推进复工复产,后续公司将瞄准汽车行业发展新趋势。

“公司将推进实施‘电动化、智能网联化、共享化、自动驾驶’的‘新四化’发展战略,在新能源汽车、智能网联汽车、自动驾驶等核心领域进行布局,通过整体协同、四化融合,加快构建面向未来、具有全球竞争力的业务生态体系。”

权投资合伙企业(有限合伙)作为后顺位备选重整投资人。

根据《重整投资协议》,重整投资款为20亿元,江苏深商先期向指定账户打款5.5亿元作为履行保证金(前期支付的5000万元报名保证金自动转入)。剩余14.5亿元重整投资款根据协议应于2021年10月25日前支付。

“该20亿元的足额到账,将作为\*ST 众泰及管理人向法院和债权人会议提交以江苏深商为重整投资人的重整计划草案的前提。”\*ST 众泰方面表示,“在重整投资人确定后,公司及管理人将结合重整工作进展,加快与重整投资人、债权人等各方利益相关方的协商沟通,快速推进重整各项工作。”

作为重整投资人,江苏深商受让\*ST 众泰股票的条件包括:维护好一定时期停工停产后的整车生产资质和相关市场准入,协助\*ST 众泰恢复整车制造产业;向\*ST 众泰提供优质产业资源,引进高端技术开发团队,全球范围内遴选车型;为\*ST 众泰导入国家《新能源汽

\*ST 众泰方面进一步表示。

对于此番备案的众泰 T300 车型,7月27日,《中国经营报》记者致电\*ST 众泰证券部,相关负责人告诉记者:“众泰 T300 车型是公司复工复产计划中的一部分,并不是说在未来复工复产过程中只有这一款车型。同时,该车型的上市销售时间也还没有最终确定。”

江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔告诉记者:“\*ST 众泰申报众泰 T300 燃油车型,主要是因为公司想要重新启动复工复产工作,就必须尽早恢复供应商网络。对一家想要振兴、复出的车企来说,供应商网络是极为重要的。”

车产业发展规划(2021—2035年)》中重点鼓励的纯电新能源汽车生产、产业技术支持等。

对于上述事项的落实情况,7月27日,\*ST 众泰证券部相关负责人告诉记者:“公司在2021年底完成了重整工作,20亿元资金已经全部到位。江苏深商的股票受让条件也在履行过程中。”

“因陷入破产危机,公司已停工停产多时,人才流失严重,公司管理体系及机制尚未完全恢复至正常有效水平,因此江苏深商在引入产业资源、技术团队等方面尚未作出明确具体的时间安排和方案,现阶段首先需要解决的问题是尽快使公司复工复产,恢复持续经营能力,完善公司治理结构,提升管理效率和水平。”在回复深交所问询函中,\*ST 众泰方面如是表示。

而对于公司复工复产进展和众泰 T300 车型的生产情况,\*ST 众泰方面公开回复称,公司目前尚未复产。\*ST 众泰证券部上述负责人也告诉记者,目前,公司复工复产的时间表还没有确定。

### 发力新能源汽车赛道

公司将会加强新能源汽车方面的投入,利于公司持续布局新能源汽车业务。

当前,我国新能源汽车产业正进入高速发展时期。中汽协数据显示,2021年,全国新能源汽车产销分别完成354.5万辆和352.1万辆,同比分别增长159.5%和157.5%。

除销量快速增长外,新能源汽车也获得了诸多政策支持。根据《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》提出的目标,到2025年,我国新能源汽车新车销量占比将达到20%左右。

在市场机遇和政策支持等背景下,\*ST 众泰也将“复活”的希望寄托在了发力新能源汽车赛道上。

值得注意的是,今年6月20日,浙江省发改委副书记、副主任胡奎一行莅临众泰汽车开展汽车产业转型升级工作调研,众泰汽车董事、总裁连刚,董事、副总裁刘娅等陪同调研。调研组一行参观了众泰汽车计划上市的车型;召开座谈会,听取了公司的工作情况汇报;并详细了解企业生产经营情况及遇到的困难问题,共同商讨解决的方法和举措。

“我们未来的发展目标肯定是新能源汽车,但也不是说不会生产燃油车型。”\*ST 众泰证券部上述负责人告诉记者。而在《非公开发行预案》中,\*ST 众泰拟募集资金不超过60亿元,其中47.32亿元用于“新能源智能网联汽车开发及研发能力提升项目”,4.68亿元用于“渠道建设项目投资”,8亿元用于“补充流动资金”。

对于入局新能源汽车赛道的优势,\*ST 众泰方面解释称,公司



\*ST 众泰在完成重整后,正积极推进复工复产工作。图为公司此前生产的众泰 T300 车型。 本报资料室/图

是国内较早认识到新能源汽车的发展方向,并较早进入新能源汽车领域,同时具备新能源汽车完整的整车设计、试制、试验和零部件开发能力的具有综合影响力的车企。

“目前,公司已全面实现了车联网、智能大灯、夜视系统、自动泊车、交通信号及标识识别、疲劳驾驶预警、电动四驱、方向盘换挡等科技配置的自主创新研发,并将陆续得到应用。”\*ST 众泰方面表示,“在新能源汽车研发层面,公司通过新能源汽车的设计、开发和产业化过程,具备新能源汽车行业的先进核心技术的应用经验和产业化能力。”

记者注意到,在\*ST 众泰此次公开的募投项目中,“新能源智能网联汽车开发及研发能力提升项目”地位尤为重要。据了解,上述项目主要包括新能源智能网联汽车开发、共性技术研发及研发中心等。

具体来看,新能源智能网联汽车开发主要包括基于三个平台开发的四款新能源及智能网联乘用车,包括三款纯电动大中型 SUV 车型及一款纯电动轿车车型。

共性技术开发主要包括纯电技术及智能网联等共性技术开

发;研发中心建设主要围绕完善公司汽车新能源及智能网联建设相关试验开发能力,包括汽车新能源试验中心、汽车智能化试验中心、汽车网联化试验中心、汽车信息安全试验中心、整车虚拟试验中心和试制车间。

张翔告诉记者,对于\*ST 众泰来说,传统的燃油车老路子已经没办法帮其翻身。“只有朝着新能源汽车方向转型,才能有实现弯道超车的机会。如果转型成功了,就会变成一个‘新众泰’。”

而上述涉资60亿元的定增计划,对\*ST 众泰而言至关重要。\*ST 众泰方面表示:“本次发行公司将会加强新能源汽车方面的投入,利于公司持续布局新能源汽车业务,将前期积累的技术优势逐步转化为产品优势,进一步恢复和加强公司主营业务,增强公司核心竞争力,为未来的持续发展奠定良好基础。”

\*ST 众泰日前发布的业绩预告显示,今年上半年,归属于上市公司股东的净利润亏损为2.6亿~3.9亿元。\*ST 众泰方面解释称:“2022年上半年,疫情对公司业绩造成了一定程度的影响,且公司整车业务处于停产状态,上半年无整车销售收入,故公司业绩仍处于亏损状态。”

## 头部玩家掘金换电蓝海

本报记者 于典 石英婧 上海报道

随着政策的积极引导和市场规模的增长,我国新能源汽车产销再创新高。工信部数据显示,上半年新能源汽车产销分别完成了266.1万辆和260万辆,同比均增长1.2倍,市场渗透率达到21.6%。

作为电动汽车用户绿色出行的重要保障,充电基础设施的配套程度与用户的出行体验息息相关。而随着新能源市场快速发展,用户的“充电难”“充电慢”等问题也日益凸显,用户需求与充电模式的矛盾不断加深。

在此背景下,换电市场迎来发展转机。相较于充电模式,换电模式有着补能效率高、电池损耗低、空间占用少等优点。而随着多项支持政策出台,资本涌入,技术不断成熟,商业模式逐渐成形,多方利好推进换电模式向C端发展。

与此同时,主机厂也持续加码换电车型。日前,重庆睿蓝汽车科技有限公司(以下简称“睿蓝汽车”)在水晶架构下的首款A级Coupe SUV——睿蓝7正式公布。据了解,睿蓝汽车将依托自研技术,在未来3年至至少推出6款换电汽车,并覆盖全城车型。

对于为何坚定地看好换电模式,睿蓝汽车方面向《中国经营报》记者表示:“换电模式与新能源汽车相辅相成,新能源汽车市场占有率的快速提升促进换电的市场需求,换电的普及亦将反哺新能源汽车,促进其渗透率进一步提高。因而在新能源汽车市场发展得如火如荼的大环境下,换电市场的发展潜力巨大。”

### 便捷体验随换随走

“由于租住的小区无法安装充电桩,我最终选择购买蔚来。像我这样不安装充电桩的用户,每个月可以享受6次免费换电权益,基本覆盖日常通勤需求,周末也能够外出自驾游。”走访过程中,蔚来用户张先生告诉记者。

业内人士指出,当前,私人充电桩安装面临诸多掣肘,小区充电桩安装难,消费者难以实现就近充电需求;公共充电桩的运营受限,缺乏实时监管,经常存在被占用或

### 车企加码换电车型

事实上,对新能源汽车来说,换电从来就不是一个新鲜的名词。早在2007年,Better Place就曾与雷诺合作进行换电推广。此前由于成本以及用户数量等限制,换电模式多从B端市场入手。而随着市场规模以及用户观念的转变,换电模式在C端的影响力日益增长。

中信证券研报指出,预计2022年换电站有望迎来爆发式增长,全年新增换电站数量将超3000座;预计到2025年行业当年新增有望超过1万座,对应设备投资额和换电

### 统一标准静待落地

在拥有广阔市场前景的同时,换电赛道面临的挑战也不容忽视。由于各企业的电池标准、换电站配置不统一,厂商之间很难实现通用换电,易造成重复建设。因此,能否实现电池标准的统一,成为制约换电模式的关键因素。

实际上,作为新能源汽车的核心零件,主机厂和电池厂商之间对于动力电池标准的博弈从未停止。部分车企选择采购电芯再自

主完成封装,也是为了把握电池话语权。而换电模式同样涉及动力电池产品规格的问题,这也是统一标准迟迟未能落地的主要原因。

业内人士指出,当前最大的一个问题,是如何尽快地将换电业务总量推上去,让换电形成更大的商业规模,从B端到C端是必不可少。实现破局的关键,在于能否做大换电,完成标准的统一化。

中国电动汽车充电基础设施促

进联盟的统计数据,截至今年6月,全国换电站保有量为1582座。从省市发展现状来看,北京、广东、浙江、江苏、上海数量居前,分别为272座、213座、154座、144座和103座。

对于换电生态构建和平台开放,睿蓝汽车方面表示:“睿蓝汽车推出的新一代GBRC水晶架构,平台标准向全行业开放,共建共创,呼唤共赢,携手打造换电出行新生态。我们欢迎所有行业参与者加

入到我们换电的行列,一起合作,这正是我们的初心。”

据介绍,目前由睿蓝汽车牵头联动,已经在吉利体系内搭建起了包含换电技术研发、换电车制造、换电站运营、出行服务、电池资产管理在内的闭环换电生态,与外部其他企业如动力电池厂商、第三方换电运营商以及车企等也在洽谈中,积极寻求和各方合作机会。

吉利控股集团董事长李书福

过配备不同容量胶囊电池,实现“60秒换电”,CLTC续航550~750公里;另外,车辆搭载多枚激光雷达,提供L3及以上高阶智能驾驶辅助能力。

在车辆安全性方面,睿蓝汽车推出的新一代GBRC水晶架构整车技术平台,采用远超行业设计标准的换电连接结构,能够保障电池在换电过程中可靠锁定、不渗水、不漏电,在严苛工况下,也能实现超过1万次换电的寿命。

对于如何让C端受众进一步接纳换电模式,睿蓝汽车方面表

示:“首先,在产品上,我们需要推出符合C端用户需求的可充可换的车型产品。目前,睿蓝已经在2022重庆车展上亮相了睿蓝9、睿蓝7以及睿蓝枫叶80V PRO 3款针对C端用户的换电车型。C端产品在实现60秒极速换电的同时,将更加注重智能化体验,用智能网联、智能座舱、智能驾驶这些软件服务满足用户的智能化需求。”

与此同时,搭建合理而均匀的换电网络也是关键一环。据悉,在换电网络的布局上,睿蓝汽车预计

电站100座。而始终坚定发展换电战略的蔚来,无疑是当前换电模式的头部玩家。从2018年在深圳建设好第一座蔚来换电站开始,蔚来汽车换电网络铺设持续加速。目前,蔚来全系车型均支持换电模式。

便捷作为换电的最大价值,蔚来也创新性地提出了“电区房”的概念。据了解,这个名词来源于蔚来社区,指距离换电站3公里以内的住宅或办公场所。截至2022年

7月6日,全国“电区房”覆盖率达62.1%。而到2025年,蔚来计划将“电区房”覆盖率提升到90%。

在蔚来总裁秦力洪看来,蔚来换电业务的明确指向并不是盈利,至少在短期内,包括换电在内的补能网络是服务于车的。他表示,换电并不是一项业务,而是一种服务,“很多人把换电看成了(独立的)业务,关心这项业务什么时候升级,这就像去问一家餐馆,他送的纸巾什么时候盈利。”

在今年年底,完成睿蓝换电生态内300余座换电站的布局,覆盖23座城市。新能源市场的业务布局上,未来3年至至少推出6款换电汽车以覆盖全城车型。

睿蓝汽车副总裁、销售公司总经理蔡建军表示:“从充电到换电,商业模式发生变化之后,可以引导消费者选择换电车。车带电池卖给他,反过来进行租赁,享受换电服务的同时,还享受收益。通过互通共享把整个换电过程中消费者的痛点解决好,换电的春天一定会快速来临。”

在今年年底,完成睿蓝换电生态内300余座换电站的布局,覆盖23座城市。新能源市场的业务布局上,未来3年至至少推出6款换电汽车以覆盖全城车型。

睿蓝汽车副总裁、销售公司总经理蔡建军表示:“从充电到换电,商业模式发生变化之后,可以引导消费者选择换电车。车带电池卖给他,反过来进行租赁,享受换电服务的同时,还享受收益。通过互通共享把整个换电过程中消费者的痛点解决好,换电的春天一定会快速来临。”

在日前召开的2022世界动力电池大会上表示:“从2017年开始,吉利启动并深入耕耘换电业务,建立了换电车型的研发、换电站的开发运营等一体化的换电生态。吉利汽车和力帆科技共同打造的换电汽车品牌睿蓝汽车依托大数据建立了‘人-车-站’之间的智能协同,开创了集高模块化、高兼容性、高智能化、高安全性于一体的全场景、全链路新能源换电服务模式。”