

江淮汽车 杂与全中搏新能源车出位

□本报记者 刘兴龙

江汽集团推出整体上市计划，让萦绕在江淮汽车身上的国企改革光环变成了现实。江淮汽车人士透露，具体方案尚在制定中，不过公司已确定作为集团公司未来的资本运营主体。

卡车、商务车、乘用车……产品看似繁杂的江淮汽车，如今又因整体上市可能纳入安凯客车的客车业务。机构投资者眼中的“杂”，与董事长安进的“全”，反映了江淮汽车业务整合的风险与机遇。

更为重要的看点是，作为在国内新能源汽车领域具有先发优势的车企，江淮汽车今年将迎来发展的关键期：第五代纯电动汽车年底有望上市，新技术新平台让其在开拓京、沪等一线城市市场时更具竞争力。而一旦整体上市成真，江淮汽车有望成为首家拥有新能源乘用车和新能源客车的企业，届时能否实现1+1大于2的效果值得期待。

“国企改革”、“新能源汽车”是今年以来资本市场备受关注的热点，江淮汽车兼具两大概念从而被投资者寄予了很高的期望。在4月刚刚召开的年度股东大会上，江淮汽车原本只接到20多位股东和机构的预约，现场却涌入了逾百人，会议室顿时显得十分拥挤，工作人员不得不在过道和门口临时添加椅子。

“公司的业务线非常杂，几乎所有汽车的车型都涉及，未来有没有发展的重点？”一位嘉实基金研究员在交流环节抛出了一个“挑刺”的问题。“你的说法是江淮产品有点‘杂’，我们却把这叫作‘全’。”江淮汽车董事长安进一边翻转着举起的手掌，一边笑着回应称：问题具有两面性，江淮汽车是一个综合性的汽车企业。

安进对于“杂”与“全”的理解，随着江汽集团整体上市计划浮出水面，有了更多的



在江淮汽车厂区，机构投资者和股东试驾拟于2014年下半年上市的第五代纯电动车。 本报记者 刘兴龙 摄

江淮汽车将成整合主体

注解。4月15日，江汽集团通过旗下两家上市公司江淮汽车、安凯客车对外宣布了筹划整体上市的消息。一旦整体上市成为现实，江汽集团虽然产销规模远不及四大汽车集团，但是产品类型却成为了最全的一家整车厂商。江淮汽车的产品涵盖轿车、SUV、MPV、轻卡、重卡、皮卡、轻客及底盘等多种车型；安凯客车的产品则覆盖各类公路客车、旅游客车、团体客车、景观车、公交客车、新能源商用车等。除此以外，目前江汽集团旗下还有安徽江淮客车有限公司、安徽江淮专用汽车有限公司、合肥车桥有限责任公司、安徽巨一自动化装备有限公司等13家直属子公司。

“江淮汽车将成为集团公司整体上市后的资本运营主体。”4月16日江淮汽车一高管向中国证券报记者透露，江汽集团整体上市的总体思路已经明确，只是还有大量资产评估、审计和报告编写等问题需要处理。

一线城市仍是硬骨头

车市场推广有可能迈上3万辆的台阶。

面对广阔的市场，刚刚成立的北汽新能源公司设定的销售目标高达2万辆，而江淮汽车拥有国内电动汽车累计销量占比50%的成绩，却仅提出了不超过3000辆的销售目标，个中缘由为何呢？

“我们在新能源汽车行业积累的时间比

较长，技术方面具有明显的优势。然而，对于产品推广来说，市场比技术还要难。”江淮汽车副总经理、技术中心常务副主任严刚介绍，虽然江淮和悦iEV4分别于今年1月和3月相继进入了上海、北京的新能源目录，理论上可享受补贴、免费沪牌、参与北京摇号，但事实

他指出，综合型汽车企业在抵御细分市场的周期性风险方面将拥有一定的优势，当然，在不同时期根据不同细分市场的发展状况应该有所侧重，同时在每个细分市场的发展策略上也应当集中优势资源打造精品。据其介绍，目前公司已明确提出了“做强做大商用车，做精做优乘用车”的发展战略。

至于在未来如何理顺庞杂的产品体系，同时担任江汽集团和江淮汽车董事长的安进认为需要循序渐进地推进。“我们需要在稳健的基础上推进产品整合，原则有两个：一是要有效益；二是要有技术和特色，需要在细分市场里面拥有地位和优势。”

除了江淮汽车之外，江汽集团控股的另一家上市公司——安凯客车的命运也牵动着众多投资者的神经。这家历史悠久的客车企业办公地点位于合肥市包河区葛淝路，门前的马路显得有些狭窄拥挤，走进老厂区里，多

是陈旧、低矮的办公楼和车间。如今，安凯客车走到了命运的分岔路口，尽管其是否会以吸收合并的方式纳入作为资本运营主体的江淮汽车尚无定论，但仅从资产整合的角度来看实施的难度不小。

“客车是一个独特的市场类型，门槛低、竞争无序是当前比较突出的问题。近些年，受到动车、高铁线路陆续开通，以及节假日高速免费政策的影响，客运企业的购买力明显下降。”安凯客车党委书记、董事李永祥介绍，2013年安凯亏损3472.80万元，主要原因是产品结构调整、销售规模下降。

一个具市场预期的看点是，江淮汽车已经开发出了第五代纯电动汽车，而安凯客车在新能源客车领域深耕多年，一旦江汽集团实现整体上市，公司在新能源汽车领域的先发优势或能取得1+1大于2的巩固与提升。

除了一线城市存在地方标准限制之外，作为主要市场的合肥，当地配套设施不足也成为了制约电动汽车销量进一步提升的瓶颈。合肥市科技局是当地新能源汽车应用推广的牵头单位，该局局长朱策介绍，合肥是全国第一个出台强制性配套设施政策的试点城市，新建办公楼、商场、酒店等公建类项目新能源汽车充电桩按不少于总规划停车位数20%的比例进行配建，目前新建的电桩总共加起来有2000多个。不过，毕竟新建项目应用新能源汽车有限，更多的电动车行驶于家和单位之间，老小区如何改造停车位安装电桩仍是一个难题。

“定向”营销褒贬不一

是为了方便员工使用，也因为这些人就是江淮电动汽车最主要的“客户”。

“所有的供应商、所有的经销商，都要买我们的电动汽车。要不然，我们怎么有那么大的推广规模呢？”安进并不讳言公司采取的是一种“内购”或“定向”的方式推广和应用纯电动汽车产品。在被问及累计销售的约5300辆纯电动车中有多少是真正的私人消费者时，安进简单地回答道：“很少。”

据当地人士介绍，江淮汽车在推广纯电动汽车的前几年，主要的销售对象是内部职工、上下游厂家以及科研合作院校的老师。“一、二代车的性能肯定算不上优异，不过大家购买非常踊跃，主要原因是价格便宜。市场售价在6万元以上，定向购买的价格则低很多。其中，与江淮有产学研合作

于残值率、加速性能这些指标没有太重视，主要是看中了价格便宜和可以在厂区充电。“现在纯电动车的最大问题是配套不足，如果不是江淮的职工，即使价格再便宜，我也不会长。总不能为了充一次电，特意绕路跑到江淮厂区，然后在那几个小时吧。”

“让与企业有关系的人成为客户，这是一种外延式的产品渗透。在新能源汽车应用观念还不普及的背景下，你都不用自己的车，还能指望让别人用吗？”安进认为让产品走向市场远比闭门造车要好，“这几年下来，我们纯电动汽车的累计行驶里程已经有了7000多公里，这样一个宝贵的数据是全行业里最多的。只有通过这么多车每一天的运行，我们才能发现它存在哪些问题，进而想办法去改进它。”

五代车前景看价格

江淮汽车人士指出，随着几代电动汽车产品的更替，公司积累了经验，也提升了技术水平。与前四代相比，第五代电动车是“电动车而全新正向开发”的新平台，从整车结构、电池电机布局、电控系统升级等多方面进行了优化。从实用性来看，在续航能力、加速性能、整车能耗等多方面均有了质的提升。前四代车仅能实现区间代步的功能，而第五代电动车续驶里程达到了200公里，最高时速由上一代车型的95km/h提升至120km/h。这样的参数更加符合一线城市交通范围更广、性能要求高的特性，解决了产品短板对于市场推广的制约。

当然，第五代电动汽车得到的并不是一致的叫好声，未来的价格可能让其面临一定的市场风险。“2014年，合肥市新能源汽车推广目标是2000辆，其中包括了电动客车和乘用车，比2013年减少了数百辆。”一位合肥市新能源汽车推广领导小组负责人介绍，之所以当地推广目标不增反降，主要是担心江淮汽车即将推出的第五代车型。2013年，江淮

汽车副总经理严刚介绍，第五代车的目标是推出具备产业化能力、具有新技术品牌的一个纯电动轿车。在成本方面，江淮汽车初步估算，在第四代车的基础上增长幅度不超过15%，预计不会有大幅度的提高。

尽管距离第五代电动汽车上市还有半年左右的时间，并且在价格、技术等方面还存在不同的声音，不过新能源汽车早已成为了江淮汽车设定的重点发展目标。为此，江淮汽车已经着手在新能源汽车业务运行方面进行调整。

据江淮汽车高管介绍，从今年开始，公司将纯电动汽车作为常规性的基础业务来运营管理。一个突出的转变是，纯电动汽车每个月都设定有销售目标或推广的具体任务。除合肥之外，北京、上海、成都、天津等地将是江淮汽车重点开拓的新能源汽车市场。他说：“未来如果安凯客车的新能源客车业务纳入整体上市的整合范围，两个新能源汽车业务尽管面临不同的客户群体，但在研发、采购、市场开拓等方面可以发挥协同效应，将共同构成上市公司的战略性任务。”

合肥科技局局长朱策： 应建电池回收体系

自2009年成为全国新能源汽车“双试点”城市以来，合肥市推广节能与新能源汽车总量位居全国前列，纯电动客车和纯电动轿车领域推广总量排名全国试点城市第一。作为当地新能源汽车产业发展的牵头部门，合肥市科技局肩负起了协调政策落实、推广新能源汽车应用的重任。合肥市科技局局长朱策认为，技术进步正在加速新能源汽车大范围应用的步伐，考虑到纯电动车的特性，建立电池的回收体系十分必要。

中国证券报记者：今年以来，北京、上海等地出台了一系列促进新能源汽车推广的政策，并且确定了数以万辆的推广目标。作为此前推广新能源汽车总量排名第一的城市，合肥市是否感受到了压力？

朱策：北京、上海都属于特大型的城市，不能仅从数量和规模来比较，新能源汽车数量占当地汽车总量的比例应该是更加合理的考核指标。目前，合肥市大概拥有100万辆汽车。2013年，合肥市新能源汽车推广量达到了2532辆，累计超过8000辆。新能源汽车数量占比已经接近1%，这在全国范围内是比较高的。

中国证券报记者：在推广过程中，合肥市有哪些经验？

朱策：我们的新能源汽车示范是踏踏实一步一步做起来的，第一年585辆，第二年1000辆，第三年2000辆，第四年（2013年）2000多辆。应该说，在新能源汽车技术和应用方面积累了很多的经验。在实际工作中，我们的想法就是让惠于民，就是老百姓多得一点利，先用起来，先推广起来，先把这个示范做起来。我们的示范量做到全国第一，跟我们最初的理念是有关系的。

中国证券报记者：今年以来，许多国内车企都计划推出新能源汽车产品，您有什么建议？

朱策：目前，消费者的价格敏感性非常高。在推广的实际过程中，如果新能源汽车与同类型的燃油车价格相当，很多人会考虑选择新能源汽车，但是如果价格贵2万以上，就没什么人愿意买了。

对于新能源汽车企业来说，我觉得要主要考虑两个因素，一是通过技术进步和规模化生产降低成本；二是建立电池的回收体系，增加纯电动车的残值，实际上也是降低成本了。

新能源汽车优势是显而易见的，缺陷也是显而易见的。优势是新能源汽车使用费用比较低，还环保。缺陷是电池保5年也好、保8年也好，电池的回收体系没有建立，大家不知道残值能有多少，对于购车者是个心理负担。（刘兴龙）

多款国产新能源车型 将亮相北京国际车展

北京国际车展将于2014年4月21—29日在北京中国国际展览中心新、老展馆开展。据悉，国内厂商将纷纷推出新能源车型亮相车展。

腾势电动车：比亚迪和戴姆勒合资的腾势电动车，历经多届车展的概念车造势，终于要在即将开启大幕的北京车展上迎来量产车型首发。虽然这款车型还没正式亮相，但已经和江淮和悦iEV4、北汽C70GB、腾势电动车、华晨宝马之诺E1、上汽荣威E50电动车等一起入围《北京市示范应用新能源小客车生产企业及产品目录》第一期第二批目录。腾势电动车将搭载一台由比亚迪汽车工业有限公司生产的额定功率为68千瓦，峰值功率为86千瓦的永磁同步电机。腾势电动车的电池电压为475.2V，动力电池标称容量为100Ah，由惠州比亚迪电池有限公司生产。

朗世电动车：一汽丰田旗下合资自主品牌朗世的首款车型，基于花冠EX平台打造的纯电动汽车或将于北京车展期间发布。据了解，朗世这款车的长宽高分别为4555/1705/1490mm，轴距为2600mm。从外形上也很容易看得出新车与丰田花冠的渊源。关于动力系统，新车采用纯电力驱动系统，最大功率为70kW，最高时速为120km/h。

红旗H7PHEV：继去年红旗H7正式上市之后，红旗品牌的复兴便被寄托在了H7的身上。在即将到来的北京车展上，红旗或将正式发布其首款插电式油电混合动力车型——H7 PHEV。插电混动版的H7在外形上与普通版并没有任何区别，仅仅是在车身侧面增加了一个充电接口，并在车尾标注其新能源身份。新车的长宽高还将保持4555/1705/1490mm，2970mm的轴距也保持不变。由于电动机和镍锂电池的加入，新车重量将从现在的1800千克增加至1995千克。红旗H7 PHEV搭载的是同现款H7相同的直列4缸2.0L涡轮增压发动机，最大功率为150千瓦，最大扭矩为260牛米，电动机最大功率为45千瓦。与发动机匹配的是自主研发的7速双离合变速箱，最高车速达到210公里，百公里加速仅为8.6秒。红旗H7 PHEV综合油耗仅为3.6L，在纯电动行驶情况下可行驶30公里。（刘兴龙）

从外观上看，江淮汽车厂区试驾场上的第五代电动汽车样车和第四代车型iEV4在车身长度、整车外观方面没有太大的差别，不过，打开前机盖和后备箱之后，可以清晰地看到全新平台打造的电动汽车拥有了直观上的不同。此前几代车型是在同悦平台上组装，动力电池摆放无法达到合理利用空间。以iEV4为例，后备箱大概三分之一的空间被动力电池组占据，无法安放备用轮胎。而江淮第五代电动汽车实现了空间的充分利用，动力电池铺设在座椅下方，后备箱与一般的燃油车没有区别。

在江淮汽车、国轩高科等企业的厂区里，停车场附近专门建有大量的充电桩，这不仅

由于试驾场面积较小，江淮第五代电动汽车在加速、过弯等方面的性能，中国证券报记者未能在现场体验。不过，江淮汽车公开数据显示，第五代电动车将搭载一台永磁同步电机，最大功率50kW，最大扭矩为210Nm，与和悦iEV4相比，在性能上有很大提升。

有意在新能源汽车领域大展拳脚的江淮汽车，对于第五代电动汽车给予了很高的期待，这款车有望在今年年底正式上市。一位