

未与特斯拉牵手 实为宝马i3“电池管家”

均胜电子傍巨头欲夺汽车电子隐形冠军

□本报记者 王小伟



世界主要汽车市场新能源车产销规划(部分)

国家	规划年限	产销目标	新能源车类型
美国	2015年	保有量100万辆	插电式混合动力、增程型电动车、纯电动汽车
中国	2015年	产销量50万辆	插电式混合动力、纯电动汽车
日本	2020年	产销量500万辆	插电式混合动力、纯电动汽车
德国	2020年	产销量200万辆	混合动力汽车120万辆、电动汽车80万辆
英国	2030年	保有量100万辆	电动汽车
韩国	2015年	保有量500万辆	电动汽车
	2015年	产量120万辆	电动汽车

特斯拉概念加身,使均胜电子股价一路狂飙。但中国证券报记者实地调研发现,支撑公司股价持续攀升其实另有逻辑。

这一逻辑的脉络之根在于宝马新能源汽车。就在特斯拉Model S万众瞩目之际,宝马i3也欲以城市“终极驾驶机器”的姿态迅速抢占新能源汽车制高点的另一极。均胜电子是A股上市公司中唯一为宝马i系提供汽车电子配套支持的供应商,其看家利器电池管理系统(BMS)才是市场真正最为期许的标的。不过,宝马i3在中国上市时间的推迟,以及其对推出后续i系车型的谨慎态度,或对均胜电子兑现BMS订单收益产生不利影响。

伴随着电动汽车市场以每年翻番的速度发展壮大,汽车智能化革命方兴未艾,全球汽车电子消费市场正迎来前所未有的巨大机遇。中国证券报记者最新独家获悉,均胜电子日前已就汽车电子业务发展愿景做出规划:继续着重新能源动力控制系统的开发,保持技术领先地位的同时努力拓展市场份额,争取进入全球行业前三;保持驾驶控制系统在全球市场的份额,进一步扩大销售,努力成为全球前三位的供应商;进军行车安全系统电子产品市场,尽快生产出品牌产品,抢占一席之地。

● 宝马概念 传统巨头产电动车更沉稳

“公司真的不希望股票短期内如此快速上涨。”看着三个月内翻了一倍多的股价,均胜电子公共传媒部总监陈阳对中国证券报记者表示,“特斯拉的确曾经联系过均胜电子,意向就BMS等产品展开合作。但公司目前只是与宝马公司就i3产品签订了供货协议。均胜电子股东名单中机构数量已经显著增加,这或许是公司股价接连创新高的直接原因。”

2014年2月12日,均胜电子发布公告,声明未与特斯拉建立业务关系。脱下特斯拉概念的外衣,均胜电子实际上是真正的“宝马i3概念股”。宝马i3主要的零部件生产均位于德国,除了电池采用三星公司产品之外,来自中国的均胜电子成为为其配套的唯一A股上市公司。

宝马中国相关人士对中国证券报记者表示,“i”是集团继宝马、MINI和劳斯莱斯之后全新的第四品牌。“i3是宝马集团推出的首款纯电动汽车,目前已经在欧洲销售,但其进入中国的时间并非此前媒体报道的2014年一季度。从目前情况看,最早也要待到年中,下半年也说不定,届时位于沈阳、北京、上海、深圳的6家宝马i3店将成为首批i3的经销商。”

宝马i3由Life和Drive两个模块组成,前者主要指车辆上半部分结合碳纤维增强塑料CFK制的座舱,后者则是指下半部分包括驱动装置、蓄能器和底盘结构在内的铝制模块。“从目前情况来看,美国市场将成为i3有可能最先开拓和进入的海外市场,随后才是中国和韩国。”

据介绍,i3的底盘由回收的次生铝材料制作,可以降低80%的碳排放;而座舱则是完全创新思路的碳纤维塑料结构,比钢材轻50%,比铝轻30%,i3全装备质量为1195公斤;其电池也能享受8万公里10年的免费保养,即便回收也将继续用于太阳能发电等新能源项目。这与大众系、奔驰系新能源汽车的解决思路很不一样。

宝马i3电动车前盖中没有密密麻麻的发动机和电线,却较普通汽车多出一个盛放充电用电线的前备箱。其充电过程与加油较为类似,将电线一端接入充电桩接口,另一端接入电动车旁侧的充电接口,而后电流就会像汽油一样注入电池。快充过程只需20分钟,就可以保证150公里的续航里程。

国轩高科总经理方建华曾就价格与性能两方面比较了宝马i3与特斯拉的优劣。特斯拉Model S 60KWh款的北美起始售价5.5万美元(约34万元人民币),高续航里程的85KWh款起价8万美元(约51万元人民币),宝马i3在德国3.5万欧元(约28万元人民币)的起售价格更有竞争力;但在动力性能方面,特斯拉优势

较明显,比如百公里加速方面,特斯拉仅需4.4秒,已接近传统内燃机,而宝马i3的加速时间为7.2秒;续航里程方面,宝马i3为130~150KM,与日产Leaf(121KM)和福特福克斯(122KM)的水平相近,而特斯拉Model S 60KWh版的续航里程已可达335KM。

虽然都是面向国际大都市中拥有一定经济基础的个性阶层,但宝马i3与特斯拉在车型设计上体现出巨大差别。前者采用近似MPV的设计,提供了较为舒适的驾车空间,而特斯拉第一款车型采用的是跑车设计,此后的Model S才开始偏向轿车外观。

如果说特斯拉Model S是一柄锋芒毕露的青虹利刃,那么宝马i3则更像一把朴实沉稳的玄铁重剑。前者是电动汽车行业的新锐明星,后者则是高端传统车企自我革命的典型代表。“两者的外观差别,将成为区分沉稳派与时尚派的关键坐标。”一位汽车行业研究员对中国证券报记者表示,“随着全球市场的打开,宝马i3或将与特斯拉分列两极,领衔新能源汽车的盛典。”

多位业内人士对于宝马i3的全球销量保持乐观。均胜集团副总裁郭志明认为,宝马本身以高质量汽车起家,这与起先并没有整车经验的特斯拉更具优势,宝马新能源汽车未来市场非常看好。而根据公开数据,宝马i3城市车自去年11月份在德国上市以来,目前已经收到全球1.1万份订单,远超宝马集团预期。联想集团创始人柳传志在2013年7月宝马i3北京新闻发布会上就定制了一台,成为中国首位车主。

均胜集团总裁助理林东清对中国证券报记者分析说,“宝马集团保守估计2014年i3销量将达到2.5万辆,但我估计超过这一数字的概率很大。”而根据中信证券研究报告,宝马i3凭借超强的品牌影响力,预计2015年全球销量将达到3~5万辆。

宝马中国相关人士介绍说,继2009年亮相法兰克福车展之后,宝马品牌第一款插电式混合动力跑车i8将于近日启动欧洲上市计划。“i系车型对宝马来说意义重大,i后数字从1到9均已注册,这将意味着宝马在新能源汽车方面将以大刀阔斧的姿态迅猛前进。”

“此前由于传统汽车巨头仍多专注于汽油发动机动力的改良,虽然也有新能源汽车方面的技术储备,但是相关产品问世进程非常缓慢。”上述汽车行业研究员认为,“特斯拉早在2008年推出第一款电动汽车Roadster时就奠定了其在电动汽车领域的领先地位,但随着宝马i3的推出,意味着传统汽车巨头反击战正式打响,全球电动汽车市场必将因此迅速搅热。”

正因为宝马i系有着强大的品牌力与想象空间,市场人士普遍认为,为i3纯电动车提供电池管理系统(BMS)及其传感器的供应商均胜电子,也将迎来业绩“土豪”时代。

“均胜电子是目前国内唯一有能力为高端豪华汽车供应电子控制系统的公司。”陈阳介绍说,“公司目前为宝马电动汽车提供的BMS系统及其传感器,已经在i3等多个车型上得到商用,实现了对复杂电池组中电池的精准控制和智能充放电。”

任何电动车均包含三大核心技术:电池、电机与电控,其中BMS系统是衔接电池组和整车系统及充电桩的纽带,被业内称为汽车电池的“大脑”。“BMS会对电动地车动力电池参数进行实时监控和短路保护,其可以估测出动力电池组的荷电状态、行驶里程和剩余电量,防止由于过充电或过放电对电池造成损伤。”陈阳介绍。

天津某电池公司技术人员也向中国证券报记者介绍说,无论是锂离子电池还是蓄电池,成组之后的寿命均远远低于单个电池的寿命。由于一致性存在差异,在使用中最怕的就是过充电和过放电,一旦出现这两种情况,电池就会遭受损坏,容量降低,寿命减少,更有甚者会起火或爆炸。“这就好比木桶理论,只要容量最小的电池受损,整个电池组的容量就会大幅降低。”

在纯电动汽车和混合动力汽车的电池充放电过程中,BMS能够实时采集蓄电池组中的每块电池的端电压和温度、充放电电流及电池包总电压,防止电池发生过充电或过放

● 跨国并购 均胜借道普瑞进入BMS市场

企业,起初从事无线电制造,1988年转型进入汽车电子市场,目前已经成为高端汽车电子控制系统生产商。2011年均胜集团成功并购普瑞,2012年末,均胜集团又宣布将其持有的德国普瑞控股74.9%股权和德国普瑞5.1%股权,注入至上市公司均胜电子。

“前些年收购时正值全球经济低迷期,均胜以较低的成本完成了对普瑞的收购。”

陈阳说,“普瑞是所在德国城市中最大的企业,有40%的市民均与普瑞有关系,均胜并购后的普瑞团队很平稳,保证了汽车电子业务的稳步发展。”

郭志明表示,均胜电子实际上早在2005年就开始制造汽车电子产品,2006年开始把眼光瞄向德国普瑞。“当时普瑞在汽车空调电子方面非常了得,全球市场占有率为前五。起初均胜是与普瑞商洽合资项目,但一连数年进展都不明显。直到2010年时,普瑞提出如果均胜方面资金足够,可以出资收购,通过半年时间的谈判,均胜电子终于正式开启了并购之旅。”

“成功并购德国普瑞,初步实现了均胜电子在汽车电子产业升级方面的战略目标,而且保证了普瑞销售额也实现连续增长,从2010年的3.6亿欧元发展到2013年上半年接近25亿欧元,全年预计可以超过5.5亿欧元左右。并购普瑞已经积淀为一种成功模式,公司今后还将探寻新的并购目标,寻求做大做强。”陈阳骄傲地表示,“继2012年销售额突破65亿元后,2013年均胜集团营业收入将突破70亿元。按照公司发展战略要求,争取在2015年使均胜集团的营收达到100亿元。”

德国普瑞是一家成立于1919年的家族

● 提前规划 抢占汽车电子大市场先机

早在并购之前,均胜电子与德国普瑞的合资公司均胜普瑞就已经成立,其就坐落在公司总部院内。

中国证券记者在坐落于宁波国家高新区的均胜电子总部看到,均胜普瑞目前主要分为三层作业,一、二层属于生产车间,三层则主要从事研发。“德国普瑞在欧美汽车电子市场占有率为较高,但在中国国内市场份额极少,均胜电子将利用双方在产品和客户上的互补性,积极开拓国内市场。”陈阳介绍说。

均胜集团于2013年底启动的新能源汽车研究院项目中国基地也位于此,该项目已经进入“招兵买马”阶段。研究院拟通过3年时间,研究开发出混合动力和纯电动车型的电池管理系统,为国内外汽车厂商及电池制造厂提供技术服务。

汽车电子主要包括四大单元:汽车动力控制系统、车载电子系统、智能控制系统和汽车电子网络系统,而BMS只是动力控制系统旗下的一员而已。目前,均胜电子的汽车电子业务,除了通过BMS切入电动汽车核心零部件之外,还包括中控台、空调控制器、电子控制单元、自动化生产线等,主要客户包括奥迪、宝马、戴姆勒、保时捷、大众、通用和福特等。

均胜电子围绕汽车电子业务做大做强的思路非常明晰,除了BMS外,在其他汽车电子产品领域也在加紧发展。以主打产品中控台为例,在2013年法兰克福车展上,均胜

展示了中控台引入手势识别等多种输入系统,把智能手机的操作模式引入到汽车驾驶中来。

中信证券相关分析师认为,全球汽车产业正在迎来一场智能革命。除驾驶的乐趣外,汽车还将带来更多的便捷、娱乐和更好的安全体验,以汽车智能化为代表的智能交通产业链,有望催生千亿量级的新增市场。

根据均胜电子提供的数字,汽车电子在紧凑型轿车和高级轿车总成本中分别占到15%和28%的比例,而在新能源汽车中的占比已经高达47%。郭志明向中国证券报记者介绍说,虽然汽车市场已经进入平稳发展阶段,但与一般零配件相比,汽车厂商正越来越多地使用电子系统和半导体集成电路,汽车电子业务已经成为各大汽车厂商作为差异化竞争的重点领域,这为公司的汽车电子业务单元带来重大机遇。

而随着宝马等传统巨头加入新能源汽车的“对决”,全球车企电动汽车市场有望迅速搅热。加上多国政府在推广新能源车方面的大力推行,全球电动汽车将正式进入快速发展期,这无疑为汽车电子市场的快速发展提供了大好平台。

“全球电动车市场已经从春秋走向战国。”真锂研究首席分析师墨柯对中国证券报记者表示,“实际上,被媒体忽略的雷诺、奔驰等著名车企,在电动汽车投入力度方面并不比宝马少,丰田、日产、北汽等传统车企这几年里都开始组建各自的新能源汽车生产基地,尽快生产出品牌产品,抢占一席之地。”

● 前狼后虎 只争小领域“隐形冠军”

虽然资本市场对于均胜电子汽车电子业务板块的发展一致存乐观预期,但是前行路上依然面临诸多路障,除了宝马电动汽车销量存在不达预期的风险之外,其他汽车电子巨头的整体竞争实力也都远超均胜电子。

采访中不少业内人士对宝马等新能源汽车前景持谨慎态度。动力源公司高管就对中国证券报记者表示,电动汽车作为新兴事物,技术成熟度远未达到传统燃料汽车的水平,特斯拉就曾发生过起火现象,影响了消费者的购车热情。宝马电动汽车销量也同样存在不达预期的风险。

实际上,宝马i3虽然性价比比较高,但还远非鹤立鸡群。早在2012年,全球前三大电动汽车品牌Volt、Prius和Leaf的销量就已经分别达到3.0万辆、2.7万辆和2.5万辆。2013年特斯拉Model S全球销量也已超过2.2万辆。而且,宝马i3大城市短途用车的定位或也将遭遇来到中国后的“水土不服”。以北京为例,不用说充电设置远未完善,本土车企更希望得到政府的优先眷顾,单就交通拥堵来说对宝马i3就是一个大挑战。“续航能力有限的背景下,上班路上堵上1个小时,电池半路没电了怎么办?”有受访者担心地问。

宝马集团日前也表示,在完成对市场需求量的评估之前,宝马i系列将不会推出新款车型。“这表明宝马集团将暂缓i系列推新步伐。”某券商分析师分析说,“宝马推出i3车

型,更多意义是在于测试电动汽车消费市场

达到了一个什么程度,如果市场反映良好,将为宝马集团赢得先机;如果反应平平,宝马或会驻足观望。实际上,在基础设施建设和电池技术瓶颈的双重掣肘下,全球电动汽车市场什么时候真正起来,谁也说不清。”

除了新能源车市场的不确定之外,在汽车电子领域,均胜电子还面临着强有力的竞争。

一方面,博世、电装等汽车电子国际巨头的市场份额不仅不会轻易萎缩,而且抢占高端技术领域的劲头日益凶猛。博世工厂目前已经遍布欧洲,为世界各地的汽车制造商提供电子和机械产品。博世集团汽车业务部2013年营业收入再度增长7%达到307亿欧元,较汽车电子业务全年预计营收约37亿元人民币的均胜电子高出多个数量级。据悉,博世将在2014年量产交通拥堵辅助系统等一系列全新的车联网产品,以保持行业排头兵地位。“作为全产业链零配件公司,博世在汽车电子研发领域显然更有眼光和优势。”有分析师指出。

另一方面,IT巨头进军汽车市场的雄心也正在昭然若揭。谷歌、苹果等巨擘近来纷纷与奥迪、丰田等高端汽车厂商建立合作关系,将自己的电子技术整合到汽车之中。以苹果与本田的合作为例,本田将推出新车,利用方向盘上的按钮一键启动Siri,让Siri直接读出新接收的电子邮件和短信、查看天气、设置导航等,而整个过程驾驶员的手都不必脱离方向盘。

墨柯分析说,均胜电子的竞争者只会越来越多,均胜电子在汽车电子的道路上能走多远,取决于其对普瑞的再投入以及本身的竞争能力。

不过,郭志明表示,与汽车电子领域的“航空母舰”相比,均胜电子更愿意抓住目前所从事的细分市场中的机会,通过反应速度、合作关系等方式取胜。“德国本土公司中有一种‘隐形冠军’,只为某个大产品提供某个小部件,但这个部件绝对是一流的,比如德国某中小企业制造的一款‘电流传感器’产品在全球份额中能够占到100%。而普瑞就是希望成为BMS这个小领域的‘隐形冠军’。”

林东清也从没有把博世和苹果等巨头当成竞争对手。“博世产值的确很高,但是在BMS等细分产品中的排名并非首屈一指。苹果、谷歌进军汽车电子,可以肯定能在这个市场中分得一杯羹,但是它们所做的东西偏‘软’一些,类似于APP应用领域,而中控台等硬件领域还会由其他企业负责。IT巨头与均胜电子都只是各做一部分,均胜为什么不可以成为汽车行业的‘小米’呢?如果均胜要介入这些‘软’的领域,为什么不可以与腾讯等互联网公司去合作呢?”