



新能源车细分新势力进入产业快车道

□本报记者 吴锦才

处在重要变革期的汽车产业,新能源车崛起的趋势已经越来越清晰。据统计,今年前10个月国内汽车销量为2287.1万辆,同比下滑0.1%。其中,新能源汽车保持较高景气度,前三季度实现销量70.6万辆,同比增长66%。中国证券报记者最近走访了地处长江三角洲一些在新能源汽车市场布局深耕的上市公司,看到了这条产业链上各种新的势力围绕着车用电池资源、电动化核心技术等领域细分精耕,以及市场各方对新能源车的热烈期待。

政策引导建立长效机制

根据我国《汽车产业中长期发展规划》,预计到2020年,纯电动汽车和插电式混合动力汽车销量达200万辆。受益于新能源汽车产业的快速发展,以电动汽车为代表的动力类锂电池需求预计将持续增长。未来锂电池产业将由消费类锂电池逐渐转向动力类锂电池方向发展。

2017年9月,工信部、财政部、商务部、海关总署、质检总局联合公布了《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》,即平均油耗、新能源双积分政策。政策从2018年4月正式实行,2019年开始列入考核标准。政策规定2019年新能源积分比例应达到10%,2020年应达12%。这标志着中国扶持新能源汽车发展的长效机制的建立。

2017年10月11日,中国首个储能产业政策《关于促进储能技术与产业发展的指导意见》出台。《意见》明确了储能“为实现我国从能源大国向能源强国转变和经济提质增效提供技术支撑和产业保障”,给予储能极高的认可与定位;同时,明确了未来10年的发展目标,并分两个阶段推进相关工作,第一阶段实现储能由研发示范向商业化初期过渡;第二阶段实现商业化初期向规模化发展。随着《意见》的落地,储能发展路径与应用前景得以明确。在我国电力体制改革深入实施背景下,储能的准入机制、结算模式将进一步得到规范。伴随着动力电池梯次利用、“储能+”应用领域打开,储能有望提前进入爆发期。储能类锂电池需求未来增长可期。

特斯拉产销量快升 带动旭升股份业绩高增长

地处宁波北仑的旭升汽车技术股份公司拥有先进的轻量化新能源汽车零部件的设计、研发能力,已成为特斯拉的一级供应商和杰出合作伙伴(Excellent-Partner)。同时,公司与多家新能源汽车企业开展合作。三季报显示,报告期内公司实现营业收入8.25亿元,同比增长53.3%,归属于上市公司股东的净利润2.30亿元,同比增长42.35%,扣非后归属于上市公司股东的净利润2.23亿元,同比41.98%。

值得关注的是,公司第三季度单季营收3.32亿元,同比增长77.2%,归属于上市公司股东的净利润0.97亿元,同比增长90.1%。这一业绩主要得益于第三季度特斯拉产销量的快速提升。旭升的第一大客户特斯拉第三季度共生产80142辆新车,比二季度增长50.25%。其中,Model3为53239辆,达到二季度5万-5.5万辆的预期目标,环比增长86.29%,ModelS和ModelX共计生产26903辆,环比增长8.65%。其中,第三季度Model3产量达到了4300辆/周,最后一周达到了5300辆,产量明显提升,超出市场预期。

旭升股份创始人徐旭东比马斯克大一岁。据他介绍,旭升为特斯拉配套铝合金压铸件的单车价值量为3000元。如果按5055辆/周预计四季度Model3产量有望达到65000辆,而ModelX和S每季度产量变化不大,按27000辆则四季度特斯拉总产量有望达到92000辆,2018年全年则预计达26万辆,同比增长87%。特斯拉计划2019年某个时点将Model3产量提升至10000/周,再加上特斯拉上海工厂于今年10月开始建设,初期产能25万纯电动车,后期有望达到50万辆。此外,特斯拉Model3产量的提升及上海工厂的投产,旭升股份对特斯拉的销售收入有望持续高速增长。

目前旭升的核心生产设备从国外进口,包括布勒、富莱、东芝、宇部等全自动压铸机,日本森精机、马扎克、牧野、德玛吉等加工设备,检测中心配有德国蔡司三坐标测量仪、光谱仪等先进检测仪器,具有国际先进水平。2018年以来上游原材料铝锭及铝合金锭平均价相对2017年全年基本持平,公司前三季度毛利率40.5%,相比2017年全年下降3.88个百分点。主要原因在于对核心客户的官方年降,分季度来看,一、二、三季度毛利率分别为39.77%、39.57%和41.88%,毛利率企稳略有回升,总体来看由于原材料价格波动不大,预计毛利率基本维持40%左右。

旭升还积极拓展特斯拉外的新客户,与采埃孚、麦格纳、北极星、蔚来等国内外知名企业已经实现了批量供货,与宁德时代、长城汽车、江淮汽车开始了前期合作。



均胜电子:发力汽车安全电子智能化方向

均胜电子
2018年三季度报告
显示,报告期实现营收394亿元,同比增长103%,实现归母净利润10.6亿元,同比增长19.3%,扣非归母净利润7亿元,同比增长47.1%。其中,第三季度实现归母净利润24亿元,同比增长19.3%。公司收购高田后收入规模显著增加,目前形成了汽车安全系统和汽车电子系统两大业务板块,充分聚焦智能驾驶和汽车电子领域,加上传统功能件及总成提供稳定现金流,未来随着整合效应推进盈利水平有望持续提升。

为迎接智能驾驶的市场变革,均胜电子的汽车安全产品往电子化、集成化和智能化发展,继续引领了汽车行业安全产品的发展。记者在均胜电子的产品展览间看到了公司在智能化领域努力的成果。均胜的智能化安全系统(如气囊)集成了先进的传感器技术、信息处理模块以及摄像头技术,主动探测乘客体重、汽车碰撞程度、司机乘坐姿势、位置等,确定安全气囊打开时间与强度,实现最佳保护效果。同时,公司研发的车外安全气囊系统通过传感器感受与行人之间的距离与碰撞强度,整体保障所有交通参与者的安全。

在电子化领域,方向盘和安全带的电子化是均胜安全的重点研发方向之一。均胜自主研发的驾驶稳定系统,以方向盘和安全带为基础,通过红外识别等一系列传感系统,在驾驶者分心时,通过方向盘上的LED灯闪烁,以及方向盘安全带震动等形式,对驾驶行为做出预警处理,达到驾驶安全的目的。这项技术已被应用于凯迪拉克量产的CT6车型当中。

宁波杉杉股份在近20年前以超前的眼光进入锂电池材料领域,现在所涉产品包括正极、负极、电解液、钴酸锂、负极材料已处于全球领先地位,三元正极加速成长。

公司业务分为新能源业务及非新能源业务。其中,新能源业务覆盖锂电新能源上下游产业链,为公司主要的业绩来源及发展重点,主要包括锂电池材料、新能源汽车(包括电池系统集成、动力总成、整车设计与研发及充电桩建设与新能源汽车运营)及能源管理服务业务。立足在锂电池材料领域的优势,公司向下游布局了电池系统集成、电池在工业储能的梯次利用、充电桩建设及新能源汽车租赁运营,并与电芯厂、整车厂等建立战略合作关系,通过纵向整合电池产业链,建立了动力电池的绿色能源闭环,可有效降低动力电池全生命周期的应用成本,并建立电池的全生命周期应用大数据,从而保证公司的综合成本及技术优势。

公司植根锂电池材料产业十八年,行业龙头地位稳固,综合产销量规模位列全球第一。根据赛迪顾问和中国电池网联合发布的2016年度中国锂电

杉杉股份:三元电池战略优势加快释放

池产业链年度竞争力品牌榜单,公司正极材料位居榜单第一、负极材料位居榜单第二、电解液位居榜单第四。公司规模效应日益体现,成本优势明显。公司联合院士专家团队研发智能制造技术、绿色制造技术等关键技术以提升产品的一致性和稳定性,降低单位产品能耗,降低制造成本,保证公司在提升产能规模的同时,保证产品品质和成本竞争力。

公司凭借出色的产品性能、质量和成本控制能力以及完善的服务支持,在行业内建立了良好的声誉,同时具有较强的技术研发实力,已经与多家行业排名靠前的电池电芯制造商建立了长期稳定的合作关系,包括三星、ATL、LGC、SDI、比亚迪、比克等国内外主流的电芯企业,并已进入苹果、宝马、华为等世界知名企业的供应链。同时,公司可以与全球一流的电芯企业形成战略合作关系,获得较低的PACK供应链成本和稳定的供应渠道。

根据三季报,报告期内公司实现营收63.82亿元,同比减少3.94%;归母净利润10.54亿元,同比增加125.27%;扣非后归母净利润3.85亿元,同比增加3.15%。

寒锐钴业:继续扩张产能

寒锐钴业2018年三季报显示,报告期实现营业收入21.59亿元,同比增长127%,归母净利润7.01亿元,扣非后归母净利润6.99亿元,同比增长125%,处在公司前期对业绩所预告的6.89亿元至7.3亿元区间。

寒锐钴业公司在刚果深耕十年,主营业务包括钴粉、钴盐、钴精矿及电解铜。公司在刚果金采购铜钴矿原料,一般采购钴含量5%左右的钴矿石,然后在刚果当地加工成含钴10%以上的钴精矿及氢氧化钴提高钴含量后运输到国内进行深加工及销售。

钴的伴生属性决定未来供给增量有限。钴矿供给中56%来自铜矿伴生,34%来自镍矿伴生,铜价和镍价在2011年-2016年的持续低迷,导致铜矿和镍矿资本开支持续走低,而矿山建设一般需要3-5年,将导致未来3-5年钴矿石供应增量将十分有

MOB平台基于CNS3.0平台的项目定点信,同样将以Linux和Android双系统形式为客户提供优质的车载互联解决方案,订单生命周期总量约80亿元人民币,从2019年开始量产。

在新能源业务方面,均胜电子同重要客户宝马、吉利等业务持续发展。除BMS系统外,公司还向电气动力系统领域扩张,包括纯电动车以及混合动力汽车的动力装置总成、车载充电器、逆变器、转换器和整流器等。目前,公司车载充电器产品已获得吉利、沃尔沃、法拉利等全球整车厂商多项订单。与保时捷的合作也在推进中。为未来持续发展打下基础。公司在汽车安全领域的地位和汽车电子领域的技术领先地位以及客户积累为长期发展打下坚实基础,不但能保证未来三年公司发展的确定性,同时也能保证在汽车产业未来变革中能够保持很强的竞争优势。

高田业务纳入汽车安全,使均胜的汽车安全布局趋于完整。今年4月,公司完成对购买高田公司除硝酸铵气体发生器业务以外主要资产的交割事宜,购买的资产最终实际支付对价15.88亿美元,二季度实现并表。根据与客户集团签订的系列协议,客户提供的订单总量约为210亿美元。其中,2018年预计订单量超过50亿美元(主要客户是大众、宝马、福特、日产等)。截至三季度,均胜安全已经获得新增订单75亿美元。通过对高田的这次收购,均胜汽车安全业务已占据全球汽车安全领域市场约30%的份额,营收分地域占比为美洲29%、中国26%、日本及亚洲其他地区18%、欧洲27%,远期目标是65亿-70亿美元营收规模。随着持续整合将实现效率提升,均胜安全业务净利率有望持续提升,未来三年有望达到行业平均4%-5%净利率目标。

前三季度,公司毛利率同比微降0.63个百分点至23.1%。其中,第三季度毛利率同比下滑1.37个百分点至20.4%。主要原因是正极材料市场竞争加剧叠加原材料价格下行导致出货价有所下降,负极材料主要原材料价格有所增长等。公司费用整体控制较好,前三季度销售、管理、研发、财务费用分别为30.7亿、31.2亿、2.9亿、1.99亿元,同比增长43%、下滑12.9%、增长5.8%、增长25.3%,整体费用维持平稳,财务费用增加较多主要系公司有息负债较期初增长较多。

值得关注的是新能源车减亏效应已经显现,杉杉作为锂电材料综合供应商的长期优势正在释放。根据全球新能源汽车的发展趋势,杉杉的新能源车业务目前仍处于产业培育初期,2017年亏损约1.8亿元,2018年一季度实现归母净利润为-3850万元,同比去年-9200万元亏损大幅下降。主要是宁波利维能引入战略投资者出表,会计变更及投资收益获得4511万元。预计今年前三季度亏损约0.7亿-0.8亿元,公司正加紧新能源车业务出表,未来将更加聚焦锂电材料,全年亏损有望收窄。同时,能源管理、投资业务比较稳定,为公司贡献稳定的现金流。

前驱体项目。该项目总投资额190986万元人民币,分两期建设:项目一期拟建设钴系列产品的钴冶炼生产线,二期依托一期硫酸钴、硫酸镍、硫酸锰产品,建设三元前驱体。项目建成后,形成年产10000t/a金属钴新材料及26000t/a三元前驱体生产能力。在刚果(金)正在建设年产5000吨电解钴生产线项目,总投资约18964.80万元,分两期投资建设。其中,一期生产2000吨电解钴,投资8670.51万元;二期生产3000吨电解钴,投资10294.29万元。项目建成后,第一年生产能力为设计产能的80%,第二年达到设计产能的100%。项目全部达产后,公司将拥有1万金属吨氢氧化钴、4500吨钴粉、3万吨电解铜产能。预计年增加销售收入77825万元,年增加净利润8975万元,盈亏平衡点为43.61%,静态投资回收期5.1年(含建设期)。