

无人驾驶商用车率先实现量产 定增方案披露金龙汽车未来“三步棋”

▲本报记者 林东晖 见习记者 李婷

7月4日上午,百度首席执行官李彦宏在百度AI开发者大会宣布全球首款L4级别无人驾驶商用汽车金龙阿波龙第100台正式下线。这意味着无人驾驶商用车量产破冰。这是传统汽车工业龙头和互联网巨头的又一次跨界合作。在过去的30多年,金龙汽车已经发展成为国内客车制造的老牌龙头企业,而无人驾驶商用车则代表全新的未来。金龙汽车对《证券日报》记者表示,自动驾驶产品的商业化落地区别于以往的客车运营模式,一种新型的生态运营模式将会被构建。到2030年自动驾驶将会产生万亿元级的市场规模,阿波龙将会是这一目标市场的先锋。6月29日,金龙汽车董事会通过了稍早前公司发布的17.1亿元定增预案,该定增案已经通过了福建省国资委批复。按照计划,金龙汽车将募资7.75亿元用于收购旗下厦门金龙的剩余25%股权,剩余募资额将全部用于新能源汽车及智能网联汽车相关项目。在业内人士看来,金龙汽车的定增计划显示了公司希望重回新能源车龙头的决心,在走出补贴风波低谷之后,金龙汽车的目标不仅仅是行业“双寡头”地位,而是剑指“第一”。定增预案中的三项募资用途也透露了金龙汽车近期及未来发展的三大“棋”。

“金龙的未来将按照‘一个驱动,两个布局,三个支撑’发展布局。”金龙汽车董事长邱志向在接受《证券日报》记者采访时表示,强化“一个驱动”,将激发企业内生动力,加快“三龙”(厦门金龙、厦门金旅和苏州金龙)整合。落实“两个布局”,实现外延式发展,优化产业结构,深化新能源汽车布局,提速国际化布局。夯实“三大支撑”,解决好“钱”、“人”、“精气神”的问题。

未来棋：首批无人商用车实现量产

7月4日上午,厦门金龙联合汽车工业有限公司(以下简称“厦门金龙”)与百度联合研发的中国首款L4级别无人驾驶商用汽车金龙阿波龙第100台正式下线。李彦宏在百度AI开发者大会主会场,与位于阿波龙生产车间的金龙汽车副董事长、厦门金龙董事长谢思瑜进行了现场连线,共同见证了这一历史时刻。

此外,就在前一天,厦门金龙和日本软银确定战略合作意向,这意味着阿波龙将出口日本。

这款标志性的无人驾驶商用车产品的量产和出海计划将开启金龙汽车智能网联市场的无限未来,这一步“未来棋”将带来更多的市场想象空间。

而在位于厦门集美区软件园三期的园区内,“阿波龙”从今年4月起在此进行实际路段测试。

为了进一步了解这款初步量产的无人驾驶商用车,《证券日报》记者日前专程前往采访体验。

在厦门软件园三期的阿波龙测试场景内,只要在指定的站点等待,不一会儿就会有一辆外观酷为“Q”版的迷你巴士停在你跟前,工作人员告诉记者,阿波龙的外观灵感来源于“小黄鸭”,车身长4.3米,宽2米,高2.7米,内部设计座位8个,可以容纳14人,是全国首辆无方向盘、无油门、无刹踏板的原型车。

记者上车后发现,车内只设置了乘客座椅和站位,座椅设置在车厢的前后中部,而车内前侧没有方向盘也没有司机。随着乘客落座并系好安全带,阿波龙自动启动并按照设定的线路低速行驶,速度限制在时速50公里之下。

而在行驶的过程中,遇到行人过马路时,阿波龙会提前自动减速,徐缓刹车,弯道转弯也宛如娴熟老司机。据工作人员介绍,阿波龙在行驶的过程也在不断的学习,和人学车一样,随着里程经验积累车技也在不断提升。

据介绍,由于目前相关法律法规尚未完善,无人驾驶只能在特定场景下运行。金龙汽车计划率先实现特定场景的商业化,比如景区、园区、机场等自动接驳。

金龙汽车对《证券日报》记者表示,受法规和感知设备发展现状等因素的限制,低速自动驾驶一定是能够最早实现商业化落地的场景,这在国际上已受到认可。从去年10月份金龙汽车与百度签订战略合作协议开始,双方迅速锁定低速自动驾驶微循环巴士作为合作的头个项目。同

月阿波龙首台样车下线,随后在百度世界大会、2018年央视春晚以及“数字中国”建设峰会都有亮相。

据悉,金龙汽车和百度双方研发团队进行技术攻关和反复验证,并进行了大量路测,同时对产线进行了适应性改造,经过样车试制——小批量试制等阶段,目前已进入量产状态,并将在平潭岛、雄安新区等地区进行示范运营。

在金龙汽车看来,无人驾驶代表未来。其认为自动驾驶产品的商业化落地区别于以往的客车运营模式,一种新型的生态运营模式将会被构建。到2030年自动驾驶将会产生万亿级的市场规模,阿波龙将会是这一目标市场的先锋。

在6月1日金龙汽车发布的17.1亿元定增预案中显示,此次募资计划中,将有4亿元用于智能网联汽车应用开发项目。而研究内容包括智能网联、自动驾驶平台涵盖智能网联微循环纯电动客车、无人驾驶纯电动园区车、高级自动驾驶纯电动客车、高级自动驾驶纯电动接驳客车系列平台的研发;软硬件系统研发包含汽车电子化控制系统、自动驾驶软硬件平台、云端服务平台等。

据金龙汽车工程师向《证券日报》记者介绍,阿波龙采用的动力电池是向动力电池龙头企业宁德时代特别定制的,和普通的新能源车采用的电池形态不同,阿波龙的电池组需要摆放在车厢的底部,此外,阿波龙的“眼睛”采用的是3个Velodyne LiDAR16线激光雷达组成。

据悉,金龙汽车专门设置了一条阿波龙生产线。另据金龙汽车透露,目前已有多家知名企业公司前来商谈接洽订单事宜。

据悉,7月3日,厦门金龙与日本软银旗下的SB Drive公司、百度日本公司签署了战略合作意向谅解备忘录,三方将相互合作,争取在2018年底或2019年初之前阿波龙小批量供应日本运营,并探索在日本构建以阿波龙为核心产品的无人驾驶运营平台。

业内普遍认为,无人驾驶汽车将会是汽车行业未来机会。根据《2017智能网联白皮书》测算,2017我国汽车智能网联的市场规模为584亿美元,其中我国商用智能网联市场规模为210亿美元,预计2020年将分别达到1097亿美元和539亿美元,年复合增长率分别为23.4%和36.9%。



关键棋：降本增效重新“制霸”新能源客车

无人驾驶代表的是金龙汽车的未来“棋”,而新能源客车则是金龙汽车当下的关键“棋”。

2018年金龙汽车的目标是新能源汽车销售争取能够实现行业排名第一。

而在过去两年,遭遇补贴风波的金龙汽车,陷入了巨额罚款及苏州金龙被暂停新能源车推广资质的低谷期,金龙汽车业绩出现下滑。与2015年的峰值相比,2016年亏损,2017年的产销量和营业收入同比下降了约三分之一。

2016年,金龙汽车营业收入218.88亿元,同比下降18.66%;而归属于上市公司股东的净利润为-7.2亿元,同比下降234.26%。

而在此之前,新能源车一度是金龙汽车业绩增长的重要驱动。金龙汽车在2015年实现营业收入268.34亿元,同比增长25.22%,实现净利润5.36亿元,同比增长115.33%,位居行业前列。其中,公司新能源车销售1.84万辆,同比增长437.28%,占公司汽车总销量的21.2%。其中纯电动客车销量为1.23万辆,同比增长1041%。而新能源车销售总额为118.6亿元。

彼时,在新能源汽车销售方面,金龙汽车和客车行业另一龙头宇通客车形成双龙头,且市场占有率在伯仲之间(2015年宇通客车新能源车销2.04万辆,营业收入140亿元)。

随后,金龙汽车遭遇补贴风波,面临严峻的内忧外患。

2016年由于苏州金龙收到财政部、工信部处罚决定书,自2016年9月起无法承接新能源客车订单,新能源车销售收入大幅下降。同时,不仅被财政部追回中央财政预拨资金5.19亿元,还被财政部处以2.596亿元的罚款。苏州金龙新能源资质直至2017年8月份才恢复,传统车政府采购项目的招标也受到限制,在此之前生产经营基本处于停滞状态,2017年营业收入仅为2015年的三分之一,对于整个金龙汽车集团的经营指标影响巨大。

此外,金龙汽车还面临客车行业整体市场环境变化的“外患”压力。

首先是客车行业景气度下降:2016年客车市场总体销量下降9%,其中出口销量下滑18%;2017年新能源车受到新能源补贴政策调整因素影响,传统客车市场受到国五切换和高铁挤压等因素影响,同比均出现一定幅度的下降,客车总销量同比下降2.2%;海外出口环境也未明显改善,出口销量下降8%。与此同时行业竞争加剧,新势力以“投资换市场”方式,对区域市场形成了相对垄断。

为了应对,金龙汽车采取了积极整改,完善内部治理结构强化风险管控等举措。《证券日报》记者获悉,金龙汽车一面强推苏州金龙整改,同时加强与银行、其他股东的沟通,为苏州金龙及时提供发展所需资金,先后为苏州金龙提供银行贷款担保与增资。另一方面强化日常经营管控,大股东定期不定期通过资金监管、财务状况监管等方式,对苏州金龙日常经营活动进行监管,有效防范风险。

在经历了2016年业绩低谷之后,2017年金龙汽车业绩逐步恢复,虽然营业收入177.36亿元,同比下降18.75%;不过净利润达到4.79亿元,同比增长166.64%,实现扭亏。报告期内,实现新能源车销售1.03万辆,销量位居行业前列。

虽然走出低谷,然而接下来仍不轻松,补贴退坡无疑将是新能源汽车未来发展的最大挑战。6月12日国家新能源政策发生重大变化。续航150公里以下的新能源汽车将取消补贴,续航150公里至300公里车型补贴分别下调约20%至50%不等;续航里程300公里至400公里及400公里以上车型,分别上调2%至14%不等。

在此前政策实施的过渡期间,金龙汽车表示已经根据政策对新能源汽车产品结构进行了调整。按照指导政策,配置高能量密度电池的新能源车将成为核心产品。

据悉,新能源车最大的成本支出是动力电池,这一成本占据新能源汽

车总成本的四、五成。要在补贴退坡下夺回市场份额进而抢占第一,降本增效是关键。

“我们选择合作伙伴的原则同样也必须是行业龙头,降本增效的前提是安全和质量。”金龙汽车董事长邱志向对《证券日报》记者表示。

为了电池一度电降价五元钱,邱志向亲自上阵和电池供应商宁德时代讨价还价。“不要小看这一度五元钱,一台车下来就是真金白银的利润。”邱志向对《证券日报》记者如是说。

随着客车市场竞争愈加激烈,各整车厂为增强在行业中的竞争实力,逐渐加大对新产品和新技术的研发投入。据各公司发布的年报显示,近几年客车行业企业纷纷加大研发投入,研发占比逐年攀升。在金龙汽车17.1亿元定增预案中,计划募资5.35亿元用于新能源实验室升级改造、核心零部件研发及前瞻性技术研发项目。

金龙汽车对《证券日报》记者表示,新能源实验室升级改造项目的实施,将为新能源客车提供良好的试验环境,缩减试验费用并提升整体时效性和安全性,增强公司新能源车产品的市场竞争力;新能源车核心零部件研发及产业化项目的实施,将提升新能源车核心零部件自主配套能力,增强盈利水平;新能源前瞻性技术研发项目布局燃料电池集成、轻量化、分布式驱动等新能源关键前瞻性技术研发,通过技术创新驱动公司新能源客车的持续稳定发展。

实际上,在近两年,动力电池的降价趋势明显,这同时也给新能源车企业未来降低成本带来了更多的空间。

最新数据显示,2018年前5个月,金龙新能源客车销售已5257辆,同比增长1231%,同比增幅远高于行业,市场占有率达到17.2%,比上年同期提高10.4个百分点,排名仅次于宇通。从单厂数据上看,金龙客车、金旅客车的产销情况都好于中通客车、南京金龙、北汽福田、广通汽车、中车时代等企业。苏州金龙的

情况也在逐步恢复,前5个月销售新能源客车683辆,其中5月份销量达到447辆。

另一方面,政府政策的加持也给金龙汽车带来利好。福建省对新能源汽车产业高度重视,出台了新能源汽车产业发展规划,以及支持新能源汽车产业加快发展一系列举措,确立了“打造新能源汽车强省”的目标。根据2017年9月《福建省新能源汽车产业发展规划(2017-2020年)》,到2020年,金龙汽车新能源客车(含苏州金龙)产能达到6万辆,销售4.5万辆,实现产值330亿元。

而为了实现上述目标,金龙汽车表示将着力加快新基地建设以及全产业链发展,同时提速国际化布局。

据介绍,金龙汽车龙海新能源产业基地总规划占地面积逾5000亩,目前一期项目总投资金额30.06亿元,将于2019年底建成,达产后年产2万辆,节能与新能源客车。后续,公司还将进行持续的新基地建设。同时,公司将抓住这一轮全球汽车供应链中心转移的趋势,加大对国际知名零部件企业的招商力度和技术引进力度,尽快培育一批关键零部件和核心材料等龙头骨干企业。

据悉,金龙汽车在新能源汽车领域已有长达20载的技术沉淀。金龙汽车也是国内是最早涉足新能源产业的汽车企业之一,早在1997年就与清华大学联合研发出我国最早的混合动力客车。

此外,海外市场将成为公司拓宽新能源汽车市场格局的重要途径,金龙汽车是中国最早实现批量出口的企业,拥有完善的海外销售渠道,出口量始终保持着龙头地位,新能源车产品已出口到泰国、新加坡、塞尔维亚、保加利亚、以色列等“一带一路”沿线国家以及法国、芬兰、西班牙、奥地利等欧洲发达国家。

而在天风证券在其研报中表示,金龙汽车的大格局,将是电动福建、电动雄安等经验的全国复制,在历经行业变迁和公司波折,实力储备不减,当下整合开启叠加经营底部反转。

致胜棋：定增收购厦门金龙100%股权 三龙整合扭转经营效率

金龙汽车想要实现重回行业第一的目标,完成三龙整合将是一步“致胜棋”。

近十年,我国客车行业呈现明显的宇通客车和金龙汽车的双寡头格局,而金龙汽车在宇通客车的挑战中,不可忽视的一个短板,毛利率较低。业内人士认为而其中主要原因是三龙资源未得到有效整合,未能形成规模优势。

天风证券在其研报中表示,从2014年至2017年,金龙汽车毛利率徘徊在10%至20%之间,而宇通客车的毛利率则维持在20%以上。宇通整体经营水平高于金龙,主要受益于集中的股权结构与优秀的成本控制能力。

在金龙汽车的17.1亿元定增计划中,备受业界关注的一项是,募资7.75亿元用于收购厦门金龙25%股权,收

购完成之后金龙汽车将合计持有厦门金龙100%股权。且收购不以增发核准为前提。此举业内视为三龙整合的重大一步。

天风证券分析认为,此次收购完成后金龙汽车将持有厦门金龙100%股权,持股比例提升25%,间接持有苏州金龙63.1%股权,持股比例提升15.8%。由整合实现三龙协同,业绩改善空间显著。收购子公司少数股权,首先将为公司降低少数股东收益,加大盈利弹性,更重要之处在于解决困扰金龙多年的对子公司控制力的问题,在此基础上朝三龙研发、采购、销售协同全面出发,扭转经营效率低下局面,对标宇通未来业绩改善空间巨大。

邱志向对《证券日报》记者表示,对厦门金龙25%股权收购,是“三龙”深

度整合的第一步。接下来,公司还将采取一系列措施,相关工作也正在开展当中。最终目标,是彻底改变过去三龙各自为营的境地,真正消除内耗,实现采购、销售、研发、人才等多个平台的统一,实现金龙汽车的高质量、高速度、高效率发展。

天风证券认为,金龙汽车的历史ROE与ROA水平长期低于宇通客车,因为其股权结构一直较为分散,三龙内部协同效应弱,成本控制能力差。但2015年金龙汽车在控股股东福汽集团的操作下基本解决了股权分散问题,后续公司盈利能力有望提高。虽然金龙汽车在2017年逐渐回稳,但仍然受到2016年影响,预计2018年将回归历史较高水平。

邱志向对《证券日报》记者表示,

眼下整个行业都面临同样的压力,面临应收账款压力等,而对金龙汽车而言也到了博实力的时候,相信金龙汽车有韧性也有回旋余地。

据介绍,金龙汽车将从优化产品结构方面进一步提升公司的盈利能力。

目前金龙汽车新能源产品已涵盖从插电式混合动力到纯电动以及燃料电池,从大中型客车到轻客以及各类专用车等,形成完整的产品系列,公司将进一步提升新能源产品的比例。智能无人驾驶产品方面,联手百度的中国首辆商用级无人驾驶微循环车阿波龙也已实现量产。

在传统燃油车领域将加大高端公路客车产品的研发推广,金龙客车龙威二代、金旅公司与德国奔驰合作的领航者、苏州金龙与瑞典斯堪尼亚公

司合作的统领等高端公路客车新品陆续推出。

为了进一步提升产品毛利率,金龙汽车继续深入推动集团内部资源整合。搭建七大统一平台,整合“三龙”优势资源之外,公司将调整绩效考核指标体系和激励机制,加大对销售毛利率的考核权重。而市场销售方面,将调整市场策略,实施渠道下沉和渠道分网策略。

同时,凭借海外市场优势,公司将借力“一带一路”倡议提速全球布局。2018年5月,金龙汽车实现出口1.36万辆,继续保持出口龙头地位。2018年前4个月,出口仍然保持强劲增长势头,出口量保持领先。