从小康股份更名为赛力斯，张兴海
正全面押注新能源赛道，从另一个角度看，这或许也是小康股份业绩陷入泥潭背景下，他不得不做出的抉择。

山东商报·速豹新闻网记者 张冠超

从“弹簧厂”到“赛力斯”，小康股份再更名

8月初，重庆小康工业集团股份有限公司
正式更名为赛力斯集团股份有限公司，股票简称随之从小康股份（601127.SH）变更为赛力斯。

小康股份1986年成立，最初的名字叫做重庆巴县凤凰电器弹簧厂，2001年改制成为
重庆市渝安集
团有限公司（简称“渝安集
团”），并在2003年与东风汽车合资成立
东风渝安车辆有限公司，进军整车市场。

小康股份早年的主打产品是东风小康面包车，曾与五菱宏光、
长安之星并称中国微车
三巨头，也正是因为小康品牌风靡全国，渝安集团2007年索性更名为重庆小康汽车集团，2011年又更名为重庆小康工业集团股份有限公司。

“赛力斯”最早是小康复股份2019年发布的新能源汽车品牌，当时并没有引发市场太多关注。公开报道显示，2020年赛力斯累计销量仅为一千余辆，2021年1-2月的累计销量仅有179辆，十分惨淡。

此后小康股份调整战略，在2021年3

月与华为达成合作，这使得赛力斯SF5
全年销量超过8000辆。虽然同比大幅增长，但放在行业内看，国内新能源汽车龙头厂商比亚迪这一年卖出的新能源汽车已接近60万辆。

对于将公司名称直接改成赛力斯，小康股份公告中给出的理由是：为便于投资者准确理解当前公司定位，使公司名称与业务及战略规划相匹配，统一公司品牌形象、提升品牌价值。

在小康股份创始人张兴海看来，更名为赛力斯标志着小康股份开启了第三次新征程，是一种顺势而为，是对于当前智能电动汽车赛道的应对之策。

“1986年，公司从为长安汽车
配套汽车座椅弹簧起家开
启第一次创业；2003年，与东风
合资进军整车制造领域开启第二次创业；2016年，公司进入新能源领域，通过与华为跨界合作踏入高端智能电动汽车新赛道。”

在小康股份上个月召开的新闻说明会上，张兴海表示，此次更名为赛力斯，是企业第三次创业的新起点。

张兴海还称，汽车行业正迎来整体转型升级的重要时点，高端智能电动汽车赛道必将取代高端品牌传统汽车赛道，商用智能电动汽车赛道必将取代传统商用汽车赛道，企业必须要顺势而为、抢抓机遇，赛力斯要成为智能汽车产业生态体系的组织者和参与者。

新能源销售占比不足两成，瑞驰系列或仍是主力

目前，小康股份生产的主要整车产品包括
SUV、MPV、微型商用车等，代表车型包括风光MINI

EV、风光580、东风小康K01、瑞驰 EC35II、问界
M5、赛力斯SF5等，对于各车型的销售情况，公司2021年年报中没有披露。

不过小康股份披露了燃油车和新能源汽车的产销量数据，显示2021年共生产各种车辆27.72万辆，其中有4.17万辆是新能源汽车，占比仅为15%，剩余85%的车辆构成小康股份并未说明，只表示为“其他车型”。

从新能源汽车的售价来看，小康汽车2021年的新能源汽车总销量为4.14万辆，当年公司新能源汽车的销售收入是42.78亿元。按此计算，小康股份新能源汽车的单车售价约为10.33万元，这一价格刚好对应公司新能源货车——瑞驰EC35的市场售价。

但小康股份发展新能源汽车的重心显然不在瑞驰车系。2021年，小康股份投入重金用于赛力斯新车型上市的营销渠道建设及销售服务，销售费用从2020年的7.28亿元涨到了12.79亿元，增幅高达75.69%。

拆解2021年小康股份销售费用可发现，增长最多的是职工薪酬，从1.25亿元增至2.61亿元，广告宣传费从3.74亿元增至4.44亿元，三包费从0.92亿增至1.88亿元，销售服务费
从0.26亿元增至1.6亿元，此外还多了0.74亿元的形象店建设费。

同时，在供应链环节小康股份也投入重金储备新能源汽车产品。

2021年，小康股份存货出现大幅增长，从2020年的19.73亿元增至27.73亿元，同比增长40.49%，年报中解释主要系为保障新能源汽车生产，原材料备货增加所致。预付款方面，小康股份2021年同比增长3.38亿元至6.6亿元，原因是预付电池、钢材等零部件增加所致。

而应收账款方面，新能源汽车也增长较快。2021年，小康股份应收账款总额为9.96亿元，同比增长48.37%，其中新能源组合为3.14亿元（2020年仅为0.72亿元），非新能源组合为7.02亿元。

对于为何新能源组合大幅增长，以及去年增长超过1.3亿元的销售服务费的具体内容和用途，记者致电赛力斯董秘办咨询，但截至发稿前尚未获得回复。

去年毛利率降至3.77%，今年赛力斯销量大幅增长

2011年，小康股份曾
迎来了高光时刻，这一年东风小康微型车
销量突破100万，成为风靡中国广大乡镇市场的主力车型。2016年，小康股份在A股成功上市，这一年公司营业收入突破160亿元。

上市当年，恰逢电视剧《士兵突击
》爆火，小康股份索性请来王宝强
担任品牌代言人。由于王宝强形象与东风小康定位高度吻合，这使得小康微型车的群众基础变得更加稳固，2017年，公司销售额跃升至219亿元，净利润达11亿元。

但此后，以2018年为节点，小康股份业绩出现显著下滑，2018年 - 2021年，公司营业收入分别为202.4亿元、181.3亿元、143.0亿元、167.2亿，归母净利润分别为9540万元、6672万元、-17.29亿元、-18.24亿元。

翻看小康股份2018年年报，公司当年对业绩下滑给出的解释是传统汽车业务板块净利润基下降4.5%，主要是智能电动汽车投入增加期间费用，导致报告期内净利润减少 9.44

亿元。这一年，小康股份销售费用和管理费用合计增长了约6亿元。

此后小康股份营业收入逐年下滑，但期间费用极高不下，导致盈利能力出现了几乎失控的巨幅下滑，2018年－2021年，公司毛利率分别为23.86%、17.30%、4.56%、3.77%。2021年，小康股份的汽车业务毛利率只有2.14%。

同期，作为区域商用车龙头的长安汽车和江铃汽车都表现得十分稳定，2018年－2021年，长安汽车（000625.SZ）毛利率分别为14.65%、14.68%、14.74%、16.64%，江铃汽车（000550.SZ）分别为13.59%、15.91%、16.85%、14.49%。

虽然投入的巨大财力物力，但赛力斯短期尚无法对小康股份业绩提供正向支持，这可以从2021年年报中涉及赛力斯品牌的各子公司财务信息中窥见。

2021年，重庆金康新能源汽车有限公司2021年营业收入24.76亿元，亏损9.24亿元；重庆金康动力新能源有限公司收入11.52亿元，亏损3.96亿元；重庆金康赛力斯汽车销售有限公司收入16.92亿元，亏损5.52亿元。

此外注意的是，持续投入对小康股份资金链造成了一定压力，2021年，公司经营现金流
为－9.87亿元，同比降幅达－190.76%，主业出现“失血”，小康股份表示这主要是本期支付原材料采购款增加以及赛力斯板块研发及生产人员薪酬增加所致。

本月2日，小康股份披露7月销售数据。可喜的是，数据显示公司全年已累计销售新能源汽车58913辆，同比增长224.21%，其中有29388辆是赛力斯汽车，同比增长1190.08%，占到前7个月上市公司累计汽车销量的19.86%。

但值得担忧的是，小康股份的其他车型也出现了明显下滑，全年累计销售89048辆，同比下降32.75%。

本月，赛力斯将披露更名后的首份半年报，公司业绩是否会有所起色，赛力斯销量大涨是否会公司带来真金白银，市场都在拭目以待。