

PowerCell：第三季度在中国的出货量推动了销量的增长



与去年同期相比，PowerCell今年第三季度的销售额增长了36%，从11MSEK（1100万瑞典克朗）增至15MSEK（1500万瑞典克朗）。

“中国市场推动了销售的增长，而营业收入下降主要是由于销售成本和管理费用的增加，以及研发成本的上升，这主要是由与博世在S3上的联合开发项目所推动的，”PowerCell总裁佩尔·沃森(Per Wassen)说。

2019年第三季度的总销售额为1508.9万瑞典克朗，而去年同期为1109.1万瑞典克朗，增长了36%。营业收入为-1664.5万瑞典克朗。营收下降是由于销售和管理成本上升，以及研究和开发成本上升，主要是由于在S3上与博世的联合开发的项目投入。营业收入也受到了毛利率下降的负面影响，因为燃料电池系统的订单在技术上更加复杂，需要为客户进行更多的调整。

PowerCell总裁佩尔·沃森(Per Wassen)表示：“销售和管理成本的上升，以及毛利率的下降，都是经过深思熟虑的决定的结果。为了继续增进销售，我们分配了更多的资源用于销售，尤其是在中国，我们已获得在当地建立子公司所需的所有许可。技术上更复杂的系统订单对我们的毛利率产生了负面影响，但在战略上很重要，因为它让我们得以进一步发展我们的技术，这将有利于我们在其他领域的发展。”

PowerCell瑞典公司(publ)开发和生产燃料电池堆和系统，用于具有世界级能量密度的固定和移动应用。燃料电池由纯净氢或重整氢提供动力，它在产生电力和热量的同时只排放水。由于燃料电池堆和系统是紧凑的、模块化的和可伸缩的，它们很容易根据客户的需要进行调整。

（原文来自：PowerCell 新能源网综合）

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/147699.html>