

国务院国资委力挺新能源转型 三大汽车央企积极回应

证券时报记者 韩忠楠 江聊

证券时报记者获悉,日前国务院国资委仍然在与三家中央汽车企业就新能源汽车业务单独考核等内容密切沟通。3月以来,国务院国资委有关负责人多次发声力挺汽车央企发展新能源汽车业务。

从公开信息来看,相关企业将获得的政策支持包括但不限于“新能源汽车业务单独考核”“支持重组并购”等。2024年是国企改革深化提升行动落地实施的关键之年、攻坚之年,这些政策对于中央企业高质量发展,增强核心功能、提高核心竞争力有何帮助?证券时报记者采访了三大汽车央企。

前两月央企新能源汽车市场占有率提升

近年来,在国务院国资委等相关部门的鼓励支持下,汽车央企加速向新能源汽车赛道转型。公开数据显示,2023年,中国一汽、东风集团、长安汽车三家汽车央企完成新能源汽车直接投资近360亿元,投资比重超过60%。

在技术及产品开发层面。2023年,三家汽车央企相继开发了HME平台、CHN平台、量子架构等电动化整车平台框架,累计发布18款自主新能源汽车产品。红旗新能源、岚图、猛士、阿维塔、深蓝等自主新能源汽车品牌的市场份额逐步提升。

相关数据显示,今年前两个月,汽车央企实现新能源汽车销量22.1万辆,同比增长114.5%,新能源汽车市场占有率较2023年年底提升5.4个百分点。

尽管汽车央企的转型步伐已有所提速,但新能源汽车板块占全集团业务的比重仍然偏低,部分企业在关键技术环节仍然存在“不敢投、不愿投”的情况。

长安汽车有关负责人向证券时报记者表示,汽车央企进一步扩大新能源汽车产品的市场份额,面临两重挑战,一是行业竞争加剧,传统自主品牌、合资品牌、新势力以及ICT企业四方“角力”,价格战凶猛,导致新能源汽车业务亏损严重;二是关键技术仍然受制于人,供应链韧性不足。

业内人士指出,从全行业看,还存在新能源动力总成、智能网联系统、先进底盘、车规级芯片等关键核



▶ 3月以来,国务院国资委有关负责人多次发声力挺汽车央企发展新能源汽车业务。相关企业将获得的政策支持包括但不限于“新能源汽车业务单独考核”“支持重组并购”等。

岚图汽车

对新能源汽车业务进行单独考核的信号,意味着汽车央企可以更加聚焦于核心技术投入和可持续发展。

长安汽车

这(新能源汽车业务进行单独考核)有利于企业加大研发投入,加强技术攻关,加大市场突破。

中国一汽

汽车央企应该发挥在现代化产业体系建设中的主战场作用,以产业生态建设为核心,辐射并带动全产业链的绿色低碳转型。

心技术有待突破,关键电池原材料也高度依赖进口等发展瓶颈。

政策赋能企业 “放开手脚”谋转型

基于前述挑战,今年全国两会的首场部长通道上,国务院国资委主任张玉卓“喊话”中国一汽、东风集团、长安汽车等三家中央汽车企业,表示将单独考核其新能源汽车业务。3月16日,国务院国资委副主任苟坪在出席公开活动时表示,国资委将发挥中央企业体系优势,有效整合产业资源,更好发挥科技创新、产业控制、安全支撑作用,重点做好科技、赶超和改革等三篇文章。

至此,从国资监管的体制机制角度来看,支持三家中央企业发展新能源汽车业务的政策轮廓愈发清晰。

“凡是有利于把央企新能源汽车搞上去的政策与举措,都要大胆探索,推动企业心无旁骛搞创新、‘放开手脚’促转型。”苟坪在前述活动的表态被媒体广泛报道。受访企业表示,这极大提振了发展的信心。

岚图汽车CEO卢放向证券时报记者表示,过去汽车央企会非常关注“一利五率”考核,国务院国资委释放出对新能源汽车业务进行单独考核的信号,则意味着汽车央企可以更加

聚焦于核心技术投入和可持续发展。

“这有利于企业加大研发投入,加强技术攻关,加大市场突破。同时,这也减轻了企业当期经营压力,利于公司集中更多资金、资源,快速突破新能源汽车发展瓶颈,实现高质量发展。”长安汽车方面认为,新能源汽车业务进行单独考核对汽车央企是重大利好。

但国务院国资委制定政策支持汽车央企新能源转型的目标,显然不仅是为企业考核“减负”。苟坪在阐述三篇文章的要求时,将汽车央企要做好科技文章放在首位。

苟坪表示,汽车央企要进一步加强对核心技术攻关和前瞻布局。一方面强化自主创新,提升关键核心技术供给能力;另一方面强化开放融通,增强国际国内两个市场、两种资源联动效应,深化务实合作,完善学术交流、人才交往、成果共享和利益分享等机制。

2023年下半年启动的中央企业产业链融通发展链行动中,明确提出要推进新能源汽车产业链融通发展。鼓励支持中央企业开展高质量投资并购、专业化整合,加快掌握产业核心资源和关键技术。

围绕核心技术攻关方面,中国一汽已明确要紧紧抓住科技创新的“牛鼻子”,建立创新联合体、创新联

盟等,协同开展科研攻关,加快产出一批原创性、引领性、产业化成果。

行业洗牌 促成“竞合关系”深化

据证券时报记者了解,日前国务院国资委仍然在与三家中央汽车企业就新能源汽车业务单独考核等内容密切沟通。

不过,与十年前相比,当前的新能源汽车市场已从政策引导阶段进入了全面市场化阶段。这意味着,汽车央企在放开手脚发力新能源业务时,必须独立面向市场竞争,与民营企业、外资企业同台竞技。这个过程,不仅是产品之间的较量,更是核心技术能力和企业综合体系能力之间的博弈。

“国有企业和民营企业是平等的市场主体。国有企业发展新能源汽车业务相对滞后,其实只有一小部分因素是考核机制所致,多数情况还是由于我们自身的管理机制不够灵活。”卢放表示,岚图汽车就是在东风集团全力支持下打造的,集团层面给予了公司很多在体制机制上的改革空间,才让岚图自诞生以来就带有市场化的基因。

对于汽车央企如何更好地参与市场化竞争,长安汽车方面判断央企

具有规范管理、规模优势等。但在竞争过程中,央企和民营企业完全可以进一步融合,取长补短,共同推进中国新能源汽车产业高质量发展。

长安汽车方面也谈到,建议政企联合,科学谋划产业节奏,引导产业可持续发展。进一步完善汽车市场公平竞争环境。如进一步构建有序清理、破除有地方保护、市场分割、指定交易等妨碍统一市场和公平竞争的政策。

在具体业务方面,企业希望能够得到政策支持,共同围绕电池产业全生命周期,打通上下游产业链布局;加强电池技术攻关,尤其要重视固态电池的颠覆性影响,加大研发力度,力争掌控下一代电池技术和产业主导权。推动央企汽车产业链上下游联合协同出海,共享资源,降低企业成本与风险。

在去年12月举办的2023世界新能源汽车大会上,中国一汽方面表态,汽车央企应该发挥在现代化产业体系建设中的主战场作用,以产业生态建设为核心,辐射并带动全产业链的绿色低碳转型。

围绕上述目标,中国一汽在过去一段时间内与比亚迪、宁德时代等均展开深度合作,推动了跨领域、跨业态的融合。

广汽埃安拟受让智享汽车并注资 解决产能瓶颈

证券时报记者 叶玲珍

在广汽三菱完成资产重组并更名为湖南智享汽车管理有限公司(下称“智享汽车”)后,广汽埃安将受让其100%股权,以盘活资产。

3月20日晚间,广汽集团发布公告,董事会同意公司将智享汽车100%股权协议转让给控股子公司广汽埃安,转让价格确定为1.93亿元,同时广汽埃安将以自筹资金向智享汽车注资18.58亿元。

同日,广汽集团还同步公告了一项投资计划,同意实施广汽云数据中心第

二阶段建设项目,项目总投资5.92亿元。

智享汽车原名为广汽三菱,成立于2012年,为广汽集团与三菱自动车工业株式会社(下称“三菱汽车”)、三菱商事株式会社(下称“三菱商事”)的合资公司。

2023年10月,三菱汽车宣布退出中国市场;同月,广汽集团发布广汽三菱的重组公告,鉴于后者净资产为负,三家股东拟共同向广汽三菱及其销售公司增加投入用于清偿债务,其中广汽集团投入不超过15.77亿元,三菱方面合计投入不少于上述金额。与此同时,广汽集团以1元对价

分别受让三菱汽车、三菱商事持有的广汽三菱30%、20%股权。

前述债务及股权变更完成后,广汽集团计划利用广汽三菱现有核心资产,用于控股子公司广汽埃安的产能扩充,解决产能瓶颈。为尽快盘活资产,广汽三菱拟将评估值约为4.42亿元的可用设备等资产出售给广汽埃安,并将评估值约为17.8亿元的土地、厂房以1.3亿元/年的租金,出租给广汽埃安。

企查查显示,2024年2月27日,广汽三菱完成股东变更,三菱汽车及三菱商事已退出股东名册,公司更名

为智享汽车,经营范围新增新能源汽车整车销售等业务。

本次广汽埃安受让智享汽车股权,将在湖南长沙再添生产基地,对广汽集团加速新能源汽车布局、推进自主新能源汽车品牌发展颇有助益。

作为广汽集团旗下核心新能源品牌,广汽埃安近年来发展势头迅猛,2023年销量为48万辆,同比增长77%。2023年12月28日,广汽埃安第100万辆下线,不仅是全球最快破百万的纯电品牌和新能源品牌,同时也是全球最快破百万的汽车品牌。

据广汽埃安微信公众号,今年2

月,该品牌月销16676辆,1—2月国内外累计销量41623辆,同比增长8.7%。按照计划,广汽埃安2024年将挑战80万辆的销售目标。

目前,广汽埃安产能为40万辆/年,相比于日益增长的销量,产能已捉襟见肘。广汽集团表示,广汽埃安将利用广汽三菱工厂实现增产扩能,计划2024年6月实现量产。建成后,广汽埃安将形成基本产能60万辆/年。

广汽集团层面,2024年将是加速建设“万亿广汽”的关键一年,全年销量增速为10%,其中自主品牌预计实现销量超110万辆,同比增长超22%。

吉利汽车:去年营收创历史新高 出口量增长超38%

证券时报记者 韩忠楠

3月20日,吉利汽车控股有限公司(下称“吉利汽车”) (00175.HK)公布2023年财报。财报显示,报告期内,公司实现营业收入1792亿元,同比增长21%,创历史新高;实现归母净利润达53.08亿元,对比2022年剔除一次性非经常性损益后的归母净利润35.11亿元,同比大涨51%;净现金水平同比增长46%至284亿元。

2023年,吉利汽车超额完成销量

目标,全年累计销量168.7万辆,其中新能源汽车销量48.7万辆,全年总销量与新能源汽车销量同步创下历史新高;全年累计出口27.4万辆,同比增长超38%,出口量创新高。

据悉,2023年是吉利新能源转型升级之年。吉利汽车新能源产品占比稳步提升,2023年渗透率达29%,单月渗透率最高达40%以上。

产品结构优化、成本下降及规模效应令毛利状况改善,财报数据显示,2023年,吉利汽车毛利总额同比

提升31%至274亿元,毛利率由2022年14.1%,提升至2023年15.3%。

面对越来越卷的汽车市场,吉利汽车集团CEO淦家阅表示,2023年市场很卷,进入2024年,中国汽车行业竞争更为激烈,淘汰赛全面开始,行业将进入整合期,重新洗牌。

淦家阅称,吉利汽车将坚持打基础,练内功和长期主义,充分发挥规模化优势、体系化效能和创新能力,提升产品质量和实现降本增效。

据悉,2024年,吉利汽车将加速

新能源转型和智能化的步伐,全年销量目标为190万辆,较2023年总销量增长13%。其中新能源汽车销量目标较2023年增加66%以上。

吉利控股集团总裁、吉利汽车集团董事长、吉利汽车执行董事、极氪智能科技CEO安聪慧表示,2024年吉利汽车集团新能源渗透率将实现进一步提升。未来,平台化、规模化效益将带动公司盈利能力的持续提升。

对于海外市场的布局,淦家阅表示,吉利汽车在海外布局坚持“走出去、

走出去、走上去”策略,将重点推动品牌运营本地化,增强海外核心竞争力。

今年2月,吉利控股集团旗下的路特斯品牌在美股上市,引发外界对于吉利旗下各子品牌资本运作事项的高度关注。

对此,吉利控股CEO李东辉表示,路特斯的上市有利于增强其自身品牌力和治理结构的多样化,对其未来研发、销售网络等能力建设具有重大战略意义,同时也利于提升子公司股本充足率和吉利控股整体抗风险能力。

华东重机加码新能源布局 追“光”之后再追“氢”

证券时报记者 臧晓松

追“光”之后,华东重机(002685)在新能源产业布局上更进一步。

3月20日晚间公告显示,华东重机与浙江联和氢能科技有限公司(以下简称“联和氢能”)以及上海国科龙晖私募基金管理有限公司(下称“国科龙晖”)签署《战略合作协议》,拟通过成立合资公司开拓零碳氢能港口,同时通过设立氢能产业基金进军氢能汽车及港口流动机械产业链。其中,华东重机持有合资公司65%的股份。

另外,国科龙晖将负责组建一只氢能产业基金,规模不低于8亿元。华东重机拟投资6亿元,联和氢能协助国科龙晖引入投资人拟投资不低于2亿元。

从本次投资的合作方来看,联和氢能是一家覆盖氢能生态系统各个环节的绿色能源综合方案解决商,商业模式独特而灵活。根据公告显示,联和氢能以氢能管理及运营为线索,以重技术、重运营、精资产的商业模式,整合氢能制备、氢能供应链、加氢站、氢能装备、氢交通场景及氢能大数据等环节,在制氢、储运、加氢、用氢的全产业链上,拥有绝对的掌控力和服务能力。

国科龙晖作为一家在中国证券投资基金业协会备案私募股权投资基金管理人,一直深耕氢能产业链的投研和投资,在氢能领域具备较强的产业资源及理解深度,并建立了全面系统的氢能产业链各个节点的优质项目库。

华东重机表示,上述投资意在充分利用公司现有港口资源优势,进一步推动公司新能源战略部署,“本次对外投资借助氢能产业的发展机遇,开拓零碳氢能港口,同时通过设立氢能产业基金进军氢能汽车及港口流动机械产业链,可进一步提升公司核心竞争力与盈利能力”。

拼多多去年营收2476亿 研发投入连续超百亿

证券时报记者 康殷

3月20日,拼多多集团发布2023年第四季度及全年业绩报告。去年第四季度拼多多集团营收为889亿元,同比增长123%;美国通用会计准则下经营利润为224亿元。去年全年营收为2476亿元,同比增长90%。

“2024年将是拼多多深化高质量发展战略的重要一年。”拼多多集团执行董事、联席首席执行官赵佳臻表示,“这次的业绩也激励着我们更加积极、坚定地围绕高质量发展进行长期投入,从‘多实惠’和‘好服务’两方面继续加大投入,助力消费者实现高质量的消费升级。”

此外,财报显示,拼多多集团去年四季度研发费用为29亿元,全年研发费用达到110亿元。拼多多集团董事长兼联席首席执行官陈磊表示,“今年,我们将保持投入力度,为高质量发展探索、培育新质生产力,提升前沿技术在农业及制造业中的支撑能力。”

“平台的营收增长是我们推行有效的促消费举措以及整体消费回升的结果,也是我们为消费家和商家创造更多价值的结果。”赵佳臻表示。

除了国内市场,去年拼多多也加快推动中国制造走向全球市场。目前,多多跨境已进入50个国家和地区。

今年将是拼多多深化高质量发展战略的重要一年。除了持续提升“多实惠+好服务”的平台能力,陈磊还表示,“我们将精进供应链洞察和技术能力,助力制造业工厂降本增效,打造更多爆款;大力扶持既懂农业又懂电商的新农人、新农商,带动当地就业与农民增收;充分发挥‘百亿生态’专项的正向激励作用,支持、帮扶优质商户、品牌及中小企业。”

继2022年研发费用突破100亿元后,拼多多集团2023年的研发投入再度超过百亿元,创下历史新高。拼多多去年的重点投入围绕技术创新与农业战略。

“今年,我们将加大对农云行动、农研赛事等农业重点项目的投入,继续推动各地打造更具韧性的数字化农产带,助力乡村振兴与农民增收。”赵佳臻表示。