

比亚迪首个海外乘用车工厂竣工 第800万辆新能源汽车下线

证券时报记者 韩忠楠

“如今在泰国每卖出三辆纯电动车,就有一辆是比亚迪的。”在7月4日比亚迪泰国工厂竣工仪式活动现场,比亚迪(002594)董事长兼总裁王传福自信地描绘了近年来比亚迪在泰国本土的发展变化。

据悉,泰国工厂是比亚迪全资投资的首个海外乘用车工厂,年产能15万辆,生产车型主要销售至泰国本土以及周边东盟国家。

在泰国工厂竣工仪式的同时,比亚迪第800万辆新能源汽车同步下线。从今年3月25日的第700万辆新能源汽车下线到7月4日的第800万辆新能源汽车下线,比亚迪仅用了不到4个月时间,就实现了100万辆新能源汽车的生产,速度远超行业平均水平。

而泰国工厂的竣工,则为比亚迪在全球的出口业务奠定了重要基础,进一步夯实了比亚迪在全球范围内的规模化发展路径。

近年来,多家中国新能源车企加速在泰国布局,相继建设工厂和投入销售网点。比亚迪作为全球的新能源汽车龙头企业,在泰国的布局也非常深入。

王传福介绍,比亚迪泰国工厂包含整车四大工艺和零部件工厂,达产后可提供约1万人的就业岗位。项目从开工到投产仅历时16个月,创造了中国车企在泰国投资的最快投产纪录。未来比亚迪将在泰国推出更多的纯电动车型,并引入插电混动车型,实现本地化的生产。

在泰国工厂竣工仪式现场,泰国投资促进委员会秘书长纳立·特萨提拉沙表示,比亚迪的泰国工厂投资总额超过350亿泰铢,该工厂的竣工,对于比亚迪和泰国的汽车产业而言,都是非常关键的一步。这不仅会为



比亚迪扩大产能,也反映出泰国市场的活力和潜力,期待越来越多中国的领先企业将泰国作为投资的目的地。

中国驻泰国大使韩志强表示,中泰是山水相连的好邻居,血脉相通的好亲戚,命运与共的好伙伴。泰国也是东南亚地区首个出台鼓励电动汽车发展政策的国家,并在不断更新优化相关措施,这让我们看到了泰国追求绿色发展的坚定决心,也为中国品牌车企在泰国长期发展注入了信心和动力。比亚迪工厂投产不仅是企业里程碑,也是中泰两国合作发展新能源汽车的大事记。

据悉,近年来,泰国政府积极推动电动车行业,使泰国成为东南亚

首个实施全面支持汽车电动化的国家,并为电池及零部件生产制造、充电桩安装等提供了资金支持和税务减免措施,以促进电动汽车市场的发展。

公开数据显示,从2021年到2023年,泰国纯电动汽车的销量增长近40倍,纯电动汽车的渗透率从2021年初不到1%大幅增长到如今的12%。

在泰国电动车市场高速增长的过程中,中国新能源汽车品牌占据了重要的市场份额。数据显示,2023年在泰国的电动车市场中,中国品牌的市场占有率达到70%~80%,且在泰国电动车市场的销量前十名中有多达八个都是中国品牌,其中前四名均为中国品牌。

“在泰国每卖出三辆纯电动车,就

有一辆是比亚迪的。”在活动现场,王传福表示,泰国政府的支持以及泰国汽车市场的活力,坚定了比亚迪在这个“微笑之国”投资的信心,期待比亚迪可以为泰国汽车产业带来先进的新能源汽车技术,助力当地的汽车产业链实现转型升级。

实际上,比亚迪在泰国进行本土化布局,核心还是为了出口至更多的东盟国家。公开信息显示,目前,比亚迪新能源汽车足迹已遍布全球六大洲的88个国家和地区。



宁德时代正式推出商用动力电池品牌

证券时报记者 韩忠楠

“全球每三辆电动车就有一辆配备了宁德时代的电池。”在参观宁德时代(300750)Z基地时,工作人员这样向证券时报记者介绍道。

从动力电池的上车数量上来看,宁德时代已占据了重要份额。但这些份额主要还聚焦于乘用车市场,商用车市场仍然有广阔的空间待挖掘。

7月4日,宁德时代正式推出商用动力电池品牌——“宁德时代天行”,同时发布了“宁德时代天行轻型商用车(L)一超充版”和“宁德时代天行轻型商用车(L)一长续航版”两款产品,可实现4C超充能力和500km的实续续航。

宁德时代首席科学家吴凯介绍,补能慢、综合成本高、运输里程短等问题,是目前新能源商用车行业发展的主要痛点。为解决上述痛点,宁德时代通过系统研发和深厚的技术积累,才推出了天行系列产品。

吴凯认为,要想在商用车市场实现突破,就要紧紧围绕着商用车用户的需求,在研发中做好“兜好底、算好账、布好局”,用开放式创新的体系,以科技突破带动产品性能提升。

据介绍,通过在负极材料上采用新型低锂耗石墨、应用仿生自修复SEI钝化膜技术,“宁德时代天行”在实现4C超充的基础上同时实现循环寿命提升100%,大幅提高了电池全生命周期的可靠性,减轻了商用车用户的忧虑。

其中,天行L一超充版兼具4C超充能力和8年80万公里质保,拥有140度大电量,实际工况下续航里程可达350km。

在补能方面,搭载天行L一超充版电池的商用车,仅需12分钟即可补能60%,可大幅缩短车辆的补能时间,提高运营效率。

天行L一长续航版则兼具500km的超长续航和8年80万公里质保,拥有200度的超大电量,更适用于长途运输场景。据悉,宁德时代天行L一长续航版的能量密度达轻型商用车行业最高的200Wh/kg,整车综合减重最高可达300kg。

宁德时代国内商用车事业部CTO高焱透露,宁德时代天行L系列产品目前已搭载福田、吉利、东风、江淮、潍柴、解放、长安跨越、菱势汽车、庆铃、瑞驰、陕汽汽车、鑫源、上汽跃进13家车企的21款车型,真正做到发布即量产。

小熊电器拟控股罗曼智能 提升个护小家电市场份额

证券时报记者 曹晨

7月4日晚间,小熊电器(002959)公告,拟以现金1.54亿元收购罗曼智能61.78%的股权。本次交易完成后,公司将拥有罗曼智能控股权,罗曼智能将纳入公司合并报表范围。

罗曼智能主营业务为个护小家电产品的研发、生产和销售,与公司具有显著的互补和协同效应。从交易标的看,企查查显示,罗曼智能成立于2010年8月31日,法定代表人为严佑春,注册资本为5880.96万元,经营范围包括家用电器制造;家用电器研发;家用电器销售;家用电器零配件销售;日用家电零售;日用电器修理等。股权结构方面,严佑春持有罗曼智能47.57%的股权,为该公司实控人。

公告显示,罗曼智能已连续15年深耕于个护小家电行业,研发团队超120人,其拥有授权专利超900项,其中发明专利超20项。罗曼智能已建立了成熟、高效的核心产品生产供应链体系,其中关键核心部件高速无刷马达已实现自研自产。主营产品包括口腔护理电器、美发护理电器,其中,电动牙刷、无刷电吹风、直发器收入占比较高,是主要产品。

此外,罗曼智能销售模式包括ODM/OEM代工和自主品牌业务,以ODM/OEM代工业务为主,2023年代工业务的收入占比为80%,代工客户来自日本、欧洲、美国、南美、中东地区等地,包括荷兰飞利浦、日本松下、日本雅萌、法国赛博等,自主品牌业务规模较小,该业务收入占2023年收入比例为20%。

截至2023年12月31日,罗曼智能资产总额为4.48亿元,净资产1.2亿元;2022年和2023年,该公司实现收入分别为5.03亿元和5.05亿元,净利润为1750.17万元和-372.46万元。

对此,小熊电器表示,罗曼智能自主品牌业务自投入运营以来持续亏损,对罗曼智能整体业绩拖累较大,导致其2023年净利润为负。为提升盈利能力,罗曼智能拟关停自主品牌业务运营。

对于本次交易,小熊电器表示,公司与罗曼智能同处于小家电行业,两者在产供销等方面具备显著的互补或协同效应。一方面,公司将从管理上为罗曼智能全面赋能,以实现降本增效的目标;另一方面,公司将罗曼智能优质的产品导入到公司国内市场的各个渠道,以提高罗曼智能产能利用率,提升公司个护小家电业务收入规模。

小熊电器表示,本次收购罗曼智能,将有助于公司扩充个护小家电产品品类,提升公司个护小家电产品市场份额和销售占比。重点布局更有增长潜力的新兴功能小家电产品电动牙刷、高速电吹风,为公司增加新的拳头产品;此外,借助罗曼智能海外ToB客户拓展海外市场,提升公司海外市场占比。

从财务数据看,2023年,小熊电器实现营业收入47.12亿元,同比增长14.43%;实现归母净利润4.45亿元,同比增长15.24%;其中,去年小熊电器的海外业务成为亮点,全年实现国外营收3.7亿元,同比增长105.66%,营收占比从2022年的4.36%增长至7.84%。

在今年5月6日召开的业绩说明会上,该公司海外市场业务布局是投资者关注的重点。

“小熊电器将国内积累的品牌力、产品力、制造力优势拓展至海外市场,海外业务取得突破。公司未来会继续加大海外品牌建设和推广力度,加强跨境电商和各国当地的主流渠道建设。”小熊电器财务总监冯勇卫表示。

水电双雄上半年发电量显著增长

证券时报记者 康殷

近期股价迭创新高水电双雄,同日交出上半年发电量成绩单。

长江电力(600900)7月4日晚间公告,根据公司初步统计,上半年公司境内所属六座梯级电站总发电量约1206.18亿千瓦时,同比增长16.86%。其中,2024年第二季度公司境内所属六座梯级电站总发电量约678.71亿千瓦时,同比增长42.54%。

另一水电龙头发电量同样保持增长。华能水电(600025)7月4日晚间公告,公司上半年完成发电量466.95亿千瓦时,同比增长12.15%,上网电量462.72亿千瓦时,同比增长12.36%。上半年发电量同比增加的主要原因是新能源装机规模提升,叠加风电、光伏发电形势较好,新能源

发电量同比大幅增加;上半年澜沧江流域来水同比偏丰约三成。

进入汛期来水增长,推动水电企业发电量持续增加。中信证券指出,来水形势改善正带动水电发电量迎来周期性改善,5月国内水电利用小时同比增长33.9%至308小时;水电电量周期性修复正在挤压火电空间,预计2024年全年火电发电量出现负增长的概率较高;对于水电龙头而言,出现全年电量同比修复的同时,电价基本稳定的概率仍较高,助力水电弹性释放。

在用电侧,电力需求也持续攀升。山西证券指出,5月全社会及部门用电增速均维持增长趋势;未来新质生产力发展及电能替代趋势推动下,用电量需求或将进一步提升。其中长三角及粤皖地区新兴产业布局较

早,规模占比较高,且相关产业如光伏制造、AI数据中心等多为新高耗能产业,预期上述地区用电需求将进一步提升。

水电双雄今年在二级市场表现抢眼。7月1日,长江电力股价最高达到29.65元,总市值一度突破7200亿元。2024年以来,长江电力累计涨幅超25%。

资料显示,长江电力主要从事水力发电、投融资、抽水蓄能、智慧综合能源、新能源和配售电等业务,是中国最大的电力上市公司和全球最大的水电上市公司。公司运营管理的乌东德、白鹤滩、溪洛渡、向家坝、三峡、葛洲坝6座梯级电站,构成了世界最大清洁能源走廊。

2023年,长江电力营业收入781.1亿元,同比增长13%;归母净利润

272.4亿元,同比增长15%。2024年一季度,公司营业收入156.4亿元,同比增长1.6%;归母净利润为39.7亿元,同比增长9.8%。

华能水电7月4日上午创历史新高,股价一度站上11.46元,总市值达2047亿元。今年以来,华能水电累计涨幅超34%。

华能水电是由中国华能集团有限公司控股和管理的大型流域水电企业,是培育云南水电支柱产业和落实“西电东送”“云电外送”的核心企业和龙头企业,也是“藏电外送”的主要参与者。2023年,公司营业收入234.61亿元,同比基本持平;归母净利润76.38亿元,同比增长5.6%。2024年一季度,公司营业收入44.2亿元,同比增长3.6%;归母净利润为10.65亿元,同比增长17%。

订单充足 华菱线缆中期业绩预增40%至60%

证券时报记者 叶玲珍

7月4日晚间,华菱线缆(001208)发布业绩预告,预计2024年上半年净利润为5600万元至6100万元,同比增长40%至60%;扣非后净利润4500万元至5000万元,同比增长50%至70%。

对于业绩增长的原因,华菱线缆表示,主要受益于特种线缆研发技术积淀、国家设备更新及先进制造业政策支持,公司在航空航天及融合装备、冶金矿山、轨道交通等领域业务规模较去年同期得到提升,目前在手订单充足,拉动净利润增长。

分季度来看,华菱线缆一季度录得净利润2067.68万元,同比增长11.58%;公司在二季度跑出了增长加速度,单季净利为3532.32万元至4032.32万元,同比增长79.2%至104.56%,环比增长70.84%至95.02%。

华菱线缆主要从事线缆的研发、生产及销售,主要产品包括特种电缆、电力电缆、电气装备用电缆、裸导线等。其中,特种电缆定制化需求丰富,利润空间较大,被视为线缆行业的“蓝海市场”。

近年来,华菱线缆坚持高端化路线,确立了以特种电缆为核心的发展战略,相关产品广泛应用于航空航天及融合装备、轨道交通及高速铁路、矿山、新能源、工程装备、数据通信等领域。2023年,华菱线缆特种电缆产品录得营收18.03亿元,同比增长20.84%,占总体营收的51.96%。从毛利水平来看,特种电缆产品明显领先其他品种,2023年毛利率为14.99%,高出电力电缆产品超4个百分点。

在深航空航天及融合装备领域,华菱线缆为“长征”系列运载火箭、“神

舟”系列飞船、空间站建设项目等重点工程配套供应线缆产品,重点客户包括航天科技集团、航天科工集团、中国兵器集团、中国航发动力、中船重工集团等。在新能源领域,公司拥有国网、南网、陕建新能源、中车风电、哈电风能、国华能源、中国安能等客户。2023年,华菱线缆与陕建新能源达成战略合作,双方约定将共同布局北方区域市场。

当前,华菱线缆正在全力推进再融资事项,拟定募资额不超12.15亿元,用于投建新能源及电力用电缆生产建设项目、高端装备用高柔性特种电缆生产建设项目、高端装备用综合线束及组件生产建设项目、数智化升级及综合能力提升建设项目及补充流动资金。其中,高端装备用综合线束及组件生产建设项目将从航空航天及融合装备线缆组件、新能源

汽车线缆组件、工程机械线缆组件三个方向延伸产业链,生产附加值更高的线束及组件产品;高端装备用高柔性特种电缆生产建设项目重点布局风机电缆、光电复合电缆、海洋脐带缆等毛利率相对较高的产品,形成中高端产品矩阵。

华菱线缆近期在接待机构投资者调研时表示,对未来所投项目充满信心,公司已制定三年行动计划,致力于在航空航天及融合装备、特种橡胶、特种控制电缆三大细分市场形成领军能力。

除内生增长外,“设备更新”政策也将对华菱线缆业务产生积极影响。公司指出,预计政策主要从政府贴息、项目申报奖励和税收优惠政策等三个方面发力,将带动下游企业对设备进行更新改造,从而带动线缆行业市场需求的提振。

交通银行深圳分行携手华强北街道举办“轻松支付,便捷无限”市集活动

近日,交通银行深圳分行携手华强北街道,在华强北步行街开展了一场主题为“轻松支付,便捷无限”的专题市集活动,向华强北片区的商户、游客以及境外来华人士普及并推广多样化支付方式。

市集现场,深圳交行设立了咨询台,通过摆放宣传展板、发放宣传资料、走访片区商户等形式向群众展示了包括现金支付、银行卡支付、移动支付、电子支付等在内的多种支付方式。针对华强北片区商户,特别安排面对面讲解环节,强调拒收人民币现金的违法性和危害性,鼓励商户签订“不拒收现金承诺书”。同时,深圳交行还主动为商户提供预约零钱兑换服务,切实解决商户在日常经营中遇到的零钱找换难题,体现了金融服务的温度。

值得一提的是,活动现场还设置了互动体验区,工作人员邀请了多名境外来华人士参与,带他们现场体验了零钱包服务,并解答了他们在支付过程中遇到的问题。

此次“轻松支付,便捷无限”市集活动的成功举办,是交通银行深圳分行与华强北街道协作共同践行“金融为民”理念的体现。未来,交通银行深圳分行将持续关注各类群体金融需求,为人民群众提供更加优质、便捷的金融服务。(CIS)