

前7月出口量同比增长4.9% 轮胎企业出海步伐加快

证券时报记者 黄翔

日前,国家统计局发布数据,今年前7月轮胎出口量同比增长4.9%,继续保持旺盛态势。当前,海外轮胎市场需求高涨,中国轮胎行业迎来景气周期。

近年来,全球轮胎市场规模扩大以及贸易壁垒加剧,中国轮胎企业持续推进全球化战略布局,随着中国企业海外工厂产销不断上涨,海外轮胎出口正成为国产轮胎销往全球的重要渠道。

在资本踊跃出海参与国际竞争的同时,中国企业在高端化升级、品牌力提升等方面迎来全新挑战。在此方面,国内轮胎企业从研发创新、品牌营销等方面,也酝酿出新的行业趋势。

海外投资步伐加快

统计数据显示,今年前7月,中国橡胶轮胎累计出口量达534万吨,同比增长4.9%,出口金额约941.41亿元,同比增长5.5%,延续增长势头。

去年以来,随着全球汽车产业链复苏叠加出行活动恢复,轮胎需求回暖,轮胎企业产销两旺,行业景气度不断提升。在此背景下,轮胎企业悄然加快海外产能建设的投资脚步。

在本月初,玲珑轮胎一则46亿元的海外投资引发行业关注,成为今年轮胎行业投资又一新高潮。8月8日晚间,玲珑轮胎发布公告称,根据国际市场需求预测,国内外轮胎发展态势,为进一步推动公司全球化布局,决定开展境外(塞尔维亚)投资扩建项目。经初步投资测算,项目总投资为6.45亿美元,折合人民币46.21亿元。

早在2018年9月,玲珑轮胎就宣布投资9.9亿美元在塞尔维亚建厂,成为首个在欧洲建厂的国内轮胎企业,迈出了中国轮胎企业欧洲市场扩张的第一步。据了解,近年来玲珑轮胎按照自身“7+5”全球战略布局,推进中国7个生产基地和海外5个生产基地的建设,目前在海外已拥有泰国、塞尔维亚两个生产基地,并持续在全球范围内考察建厂,开拓全球轮胎市场。

除玲珑轮胎外,曾是中国第一家“走出去”海外建厂的赛轮轮胎,今年上半年也继续在海外基地投资加码。据相关披露,今年1月赛轮轮胎在其柬埔寨工厂追加投资增加600万条半钢子午线轮胎产能;今年3月,公司在印度尼西亚投资建设年产360万条子午线轮胎与3.7万吨非公路轮胎项目。

去年12月,赛轮轮胎还在墨西哥成立合资公司,投资建设年产600万条半钢子午线轮胎项目,成为中国轮胎企业向北美扩张落下的第一子。目前,赛轮轮胎已在柬埔寨、墨西哥、印尼等国家建设有海外工厂,产品销售覆盖中国、北美、欧洲、亚洲、非洲等180多个国家和地区。

另一位轮胎行业头部企业森麒麟,该公司也制定了“833plus”战略规划,计划用10年左右时间在全球布局8座数字化智能制造基地,向中国、泰国、欧洲、非洲、北美等国家或区域进



统计数据显示,今年前7月

中国橡胶轮胎累计出口量达534万吨,同比增长4.9%,

出口金额约941.41亿元,同比增长5.5%,延续增长势头。

截至目前,共有17家中国轮胎制造商,在海外布局27家工厂。中国轮胎企业海外布局的选址,已不再局限于东南亚,欧美、非洲也成为新目标。

图创/供图 翟超/制图

行布局。

行业网站轮胎世界网信息显示,据不完全统计,截至目前,共有17家中国轮胎制造商,在海外布局27家工厂。中国轮胎企业海外布局的选址,已不再仅仅局限于东南亚,欧美、非洲也成为新目标。

“海外投资比国内是要复杂一些,对当地人文环境、法制政策的不适应,会对投资生产带来一些挑战。”赛轮轮胎相关负责人向记者表示,向海外投资建厂要实行国际化的管理模式,并需要进行较为长期的摸索和磨合。“我们海外工厂主要使用当地员工,目前赛轮柬埔寨、越南基地当地员工占比99%以上。得益于公司开启全球化的步伐较早,赛轮轮胎在海外工厂建设运营方面已经积累了较多经验,从指标上来看,各基地都处于不错的状态。更为关键的是,通过前期建设公司有了较好的人才储备,为未来其它海外基地建设、管理提供了很好的基础。”

全球化的选择与成效

轮胎企业海外布局悄然提速,背后原因既有来自行业景气度上行的支撑,也有来自企业自身战略的考量,以及全球贸易壁垒环境复杂多变等因素的推动。

“走出国门,向海外进行战略布局,主要的考量是围绕市场。”赛轮轮胎相关负责人在与记者谈到轮胎企业海外扩张提速现象时表示,轮胎行业的发展跟汽车保有量密切相关,而市场份额绝大部分在海外,轮胎企业全球化发展是必然的结果,因此,这些面向海外的战略性投资布局是相关企业必然之举。

近年来,欧美国家对中国轮胎产品的贸易保护措施不断升级,也促使了中国轮胎企业加快全球化布局的脚步,以规避国际贸易风险。

去年以来,欧美等国家不断向中国轮胎发动反倾销调查,并且政策范围呈扩大趋势。在这样的背景下,中国轮胎企业通过全球化布局来应对

贸易壁垒。赛轮轮胎该负责人向记者表示,国内轮胎企业基本上都是从海外基地出口美国,比如赛轮的全钢胎、半钢胎基本上都是通过越南、柬埔寨的基地出口。

自去年以来,在经历了不利因素层层洗礼后的中国轮胎行业,开始进入了良性循环轨道,整体经营形势已全面复苏,这也为相关企业进行海外投资布局提供了窗口期机遇。

一家券商化工行业研究员向记者分析,从海外市场角度来看,在欧美消费端具备强刚性需求的轿车、轻卡轮胎产品,具备更强的消费韧性,而中国轮胎产品在欧美市场具备高性价比的竞争优势。同时,海外市场去库存压力结束后,订单及需求量持续处于饱满状态,中国轮胎产品有望延续景气。

从实际情况来看,全球化战略对轮胎企业的贡献力度确实不菲。今年上半年,赛轮轮胎、玲珑轮胎、森麒麟等公司均预告业绩取得大幅增长,并且都提到海外市场的贡献作用。如赛轮轮胎表示,上半年公司产品在国内及国外的销量同比增长均超过30%,其中毛利率较高产品的增幅更大;森麒麟则表示,公司高品质、高性能半钢胎产品在欧美轮胎市场订单需求持续处于供不应求状态,目前公司摩洛哥工厂正按计划稳步推进中,全力争取2024年第四季度投产运行。

海外竞争面临新挑战

中国轮胎企业作为国际舞台上后起之秀,在开启全球化战略的新阶段里,正面临着来自高端化、品牌化、创新力等方面的全新挑战。

在今年巴黎奥运会期间,央视赛事转播间隙,赛轮轮胎投放的广告频频播出引发关注。赛轮的这一举动,也是当前中国轮胎破解品牌力不足,开启品牌提升战略的一种尝试。近年来包括奥运会、欧洲杯以及专业赛事上都能见到国产轮胎企业的身影。

“中国是世界轮胎制造中心,我们产品的质量、性能对比国外一、二

线品牌并不差,有些型号甚至更优秀,但对我们中国轮胎企业来说,品牌力如何提升是企业面临的一大难题。”赛轮轮胎该负责人向记者坦言,因为品牌力不强,国产产品价格就提不上去。

近年来,中国轮胎企业在品牌推广上持续发力,注重推出品牌提升战略。如玲珑轮胎提出品牌提升“四步走”计划,通过在国际体育赛事上进行投入,推动品牌营销和传播活动,树立品牌形象。森麒麟方面也持续推进国际化品牌战略发展,布局英国、欧盟、美国等国际赛事的合作。

今年6月,专业机构Brand Finance发布了《2024年轮胎25强报告》,全球增长最快的轮胎品牌中,近半数来自中国,其中位于前列的赛轮轮胎、玲珑轮胎、森麒麟,其品牌价值分别实现了10%、11%和17%的增长,而这一增长也主要得益于巨大的海外市场需求。

值得关注的是,在品牌推广的另一面,中国轮胎企业也在暗暗下功夫,提升自身科技创新能力。

“国际主机厂商对于轮胎配套有着非常严苛的测评标准,如胎滚动阻力、干湿地制动、噪音等方面性能,有的需要精确到小数点后几位,而一些极小数据的进步,其背后大量资源、技术的投入,这就要求企业有过硬的科技实力。”一位轮胎行业业内人士表示。

从目前来看,技术研发、智能制造已成为相关企业重点投入的领域,与企业国际化战略相辅相成。“从全球轮胎行业的发展经验来看,品牌的打造需要耗费企业长时间的投入,但一个成功的品牌,会成为推动企业规模做大和维护市场地位最重要的因素之一。”该业内人士向记者表示。

赛轮轮胎前述负责人也向记者袒露,挺进国际高端市场的竞争,需要有持续的高强度研发来锻造高端产品,并从多维度来打造品牌,以此作为支撑点在激烈竞争中站稳脚跟。“国产品牌提升虽然难,但相信只要坚持,后期一定会有回报。”

PCB行业复苏明显 世运电路上半年净利增逾五成

证券时报记者 李映泉

8月22日晚间,世运电路(603920)披露半年报,公司上半年实现营业收入23.96亿元,同比增长11.38%;实现净利润3.03亿元,同比增长54.49%;扣非后净利润2.98亿元,同比增长54.97%。

世运电路主要从事各类印制电路板(PCB)的研发、生产与销售,是我国PCB行业的先进企业之一,根据Prismark发布的2023年全球前100名PCB制造商排名榜,世运电路排名第32名,较2022年上升4位。PCB行业经历2023年的大幅调整后,今年上半年随着PCB行业终端需求有所恢复,带动PCB行业迎来明显复苏。据Prismark预计,2024年全球PCB产值将同比上升5.05%,总产值将达730.26亿美元。

半年报显示,世运电路的产品下游应用领域中,汽车电子份额占比最高,特别是新能源汽车电子近年业务快速增长,很好地为公司业绩提供了支撑;在巩固优势业务地位的同时,公司也在大力拓展人工智能、低空飞行、风力、光伏及储能等相关产品的PCB业务,并已取得了较好的进展。

目前,世运电路已积累了诸如特斯拉(Tesla)、松下(Panasonic)、三菱(Mitsubishi)、博世(Bosch)、戴森(Dyson)、亚马逊(Amazon)等国际知名的汽车、消费电子、医疗等行业终端客户,以及捷普(Jabil)、伟创力(Flex)和硕(Pegatron)等一批国际知名电子零部件客户。

世运电路表示,2024年上半年,电子行业整体回暖,公司紧跟市场需求,积极开拓业务,订单充足旺盛,加上可转债募投项目产能释放加快,公司整体产能利用率提升,带动业绩增长。同时,公司继续推进新能源汽车、人工智能、风光储等新兴业务的发展,实现产品结构的不断优化,从而推动毛利率提升。

报告期内,世运电路积极拓展海外市场,一方面挖掘现有客户需求,通过引入新产品、新料号,不断优化公司

产品结构,另一方面持续开拓新客户,成功通过了海外低空飞行龙头企业(主研电动垂直起降飞行器eVTOL)、Panasonic Energy(松下能源)等客户的认证,同时通过OEM方式进入AMD的供应链体系。另外,公司前期取得认证的客户端,亚马逊、三星(Samsung)等客户的产品已经实现量产。

在国内市场,世运电路积极导入国内汽车终端客户,其中吉利极氪、奇瑞知行、理想智驾等客户获得智能驾驶项目定点及进入量产供应;公司与广汽集团旗下汽车零部件公司在车身域控制器及智能座舱域控制器已经实现量产;与小鹏汽车的合作进一步加深,智能座舱域控制器和三电项目已经实现量产。

同时,世运电路提前布局以人工智能为代表的新兴业务领域。据介绍,PCB广泛应用于AI服务器及周边产品,如GPU载板、Switch载板、OAM(加速模块)、UBB(GPU母板)以及电源、硬盘等配件。相较于传统服务器,AI服务器所需的PCB具有高密度及多层设计、高性能材料、精细制造工艺、优质的信号传输及散热等特性,对PCB供应商的生产工艺以及供应链提出了更高的要求。

世运电路自2013年开始就成立了专门的生产车间负责HDI产品研发、生产,其后在IPO募投项目以及可转债募投项目均设有HDI生产线。目前,公司已经实现了28层AI服务器用线路板、5阶HDI(包括任意层互连)、6oz厚铜多层板、多层软板、多层HDI软硬结合板的批量生产能力,已基本覆盖主流AI服务器所需PCB的工艺要求。

世运电路表示,公司2020年开始已经配合某国际科技产业领先客户,对其自研超级计算机系统项目进行相关PCB产品的研发和测试。2023年,该项目正式量产,公司成为其主要的PCB供应商,报告期内需求加速上升。该项目为公司积累了AI服务器相关PCB产品的成功生产经验,公司目前正在积极导入其他AI服务器头部客户。

大连热电百亿资产重组终止 恒力石化子公司分拆上市未果

证券时报记者 吴志

筹划1年有余,大连热电(600719)的百亿重大资产重组宣布终止,原因系“市场环境变化”。随着该笔交易的终止,恒力石化(600346)拆分子公司康辉新材重组上市事项也一同终止。

2023年6月21日,大连热电公告筹划重大资产重组停牌。公司拟向大连洁净能源集团有限公司或其指定主体,出售其全部资产及负债。拟同时发行股份购买恒力石化股份有限公司(以下简称“恒力石化”)、江苏恒力化纤股份有限公司(以下简称“恒力化纤”)合计持有的康辉新材科技(辽宁)有限公司(以下简称“康辉新材”)100%股份。此外,此次交易拟向特定投资者发行股份募集配套资金。

后续披露的交易方案显示,大连热电拟向洁净能源集团出售其全部资产及负债,拟出售资产交易对方以现金方式支付对价。根据资产评估报告,拟出售的资产评估值为6.52亿元,该价格也是各方确定的出售资产交易价格。

同时,大连热电拟向恒力石化、恒力化纤以发行股份购买资产的方式,购买恒力石化持有的康辉新材66.33%股权、恒力化纤持有的康辉新材33.67%股权。此次交易拟购买的资产评估值和交易价格均为101.53亿元。大连热电拟向不超过35名(含35名)特定投资者,以非公开发行股份的方式募集配套资金,募集资金总额不超过30亿元。

作为此次交易的参与方,恒力石化则希望通过此次交易,分拆旗下子公司康辉新材重组上市。2023年7月4日,恒力石化董事会审议通过了分拆上市议案。

2023年7月11日,大连热电在重大资产重组媒体说明会上详细解释了实施此次重大资产重组的原因。

大连热电表示,目前公司主营业务为热电联产、集中供热。受煤价上涨和环保政策调整影响,上市公司主营业务的经营面临较大压力,盈利能力较弱且呈现逐年下滑趋势。重组完成后,公司将战略性退出热电行业,主营业务转变为市场前景良好的新材料行业,改善公司盈利能力和抗风险能力,助力上市公司主营业务质量提升和长远发展。

对于为何选择康辉新材作为重组标的,大连热电表示,康辉新材是全球为数不多同时拥有BOPET功能膜和锂电隔膜研制能力的制造商,覆盖了从上游原料到中游薄膜、塑料再到下游涂覆、改性等深加工环节的业务全流程,具备技术领先、全产业链与一体化的综合竞争优势。

2023年10月,该交易获得大连市国资委批复同意。

在重组推进过程中,大连热电曾对交易所审核问询意见多次进行回复。今年3月31日,因重组申请文件中记载的财务资料已过有效期,需要补充提交,上交所中止此次交易审核。

今年6月30日,因此次交易的申报材料评估数据将到期,需要补充提交,上交所中止此次交易审核。

直到今年8月22日,大连热电召开第十一届董事会第三次会议,审议通过了议案,决定终止此次重大资产重组及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项并撤回申请文件,以及与交易对方签署相关终止协议。

对于终止重组原因,大连热电表示,自本次重组启动以来,公司及各方积极推进各项工作,鉴于此次重组事项自筹划以来,市场环境较本次重组筹划之初发生较大变化,经公司审慎研究并与交易各方友好协商,决定终止本次重组事项并撤回申请文件。

8月22日,恒力石化一同公告,终止分拆子公司康辉新材重组上市。

亿纬锂能上半年扣非净利同比增两成

证券时报记者 李映泉

8月22日晚间,亿纬锂能(300014)发布半年报,公司上半年实现营业收入216.59亿元,同比下降5.73%;实现净利润21.37亿元,同比下降0.64%;实现扣非后净利润14.99亿元,同比增长19.32%。基本每股收益为1.04元。

亿纬锂能是国内主流动力电池生产企业之一,报告期内,公司动力电池出货量为13.54GWh,同比增长7.03%;储能电池出货量20.95GWh,同比增长133.18%,实现翻倍以上增长。

动力电池方面,报告期内,亿纬锂能在新能源商用车领域出货量快速增长。中国汽车动力电池产业创

新联盟数据显示,2024年1—6月,公司在国内新能源商用车装车量排名第二,市占率13.59%。EVTank数据显示,2024年1—6月,公司在国内电动重卡装机量排名第二,市占率16.4%。

储能电池方面,亿纬锂能上半年的产能利用率稳步上升,出货量同比增长133.18%,市占率进一步提升。InfoLink数据显示,2024年1—6月公司储能电芯出货量位列全球第二,较2023年全球储能电芯出货排名前进一名。

消费电池方面,报告期内,公司产能得到充分释放,电动工具、两轮车等下游需求逐步增加,公司的市场份额稳步提升,带动消费类圆柱电池

单月产销量突破1亿只。公司小型锂离子动力电池在巩固原有客户和细分市场份额的基础上,持续推进海内外头部新客户开拓,产品已在多个新细分市场中取得突破。

针对海外市场,亿纬锂能推出了新的商业模式“CLS全球合作经营模式”,该模式具备轻资产运营优势,是对现有电池业务和产业协同的补充,CLS分别指代“Co-development”合作研发、“License”技术授权和“Service”服务支持。CLS的全球合作经营模式已被纳入公司五大战略业务板块。报告期内,亿纬锂能首个CLS模式落地项目ACT公司(Amplify Cell Technologies LLC)在美国密西西比州顺利

动工。

亿纬锂能在半年报中还重点提及了46系列大圆柱电池的进展情况。公司在国内率先实现大圆柱电池的量产交付,截至2024年6月18日,已累计完成超21000台的交付,已有13000台车辆稳定运行超过1000公里,最长里程已达83000公里。

报告期内,亿纬锂能正式发布大圆柱Omniceall全能电池,产品具备6C快充能力,具有“标准化、零膨胀、轻量化”特点,能够有效解决“快充、低温、耐用、残值”四大关键问题。除车外用,公司也在积极探索大圆柱电池其他应用场景,如无人机、两轮车等,以期将产品投放更多领域。