

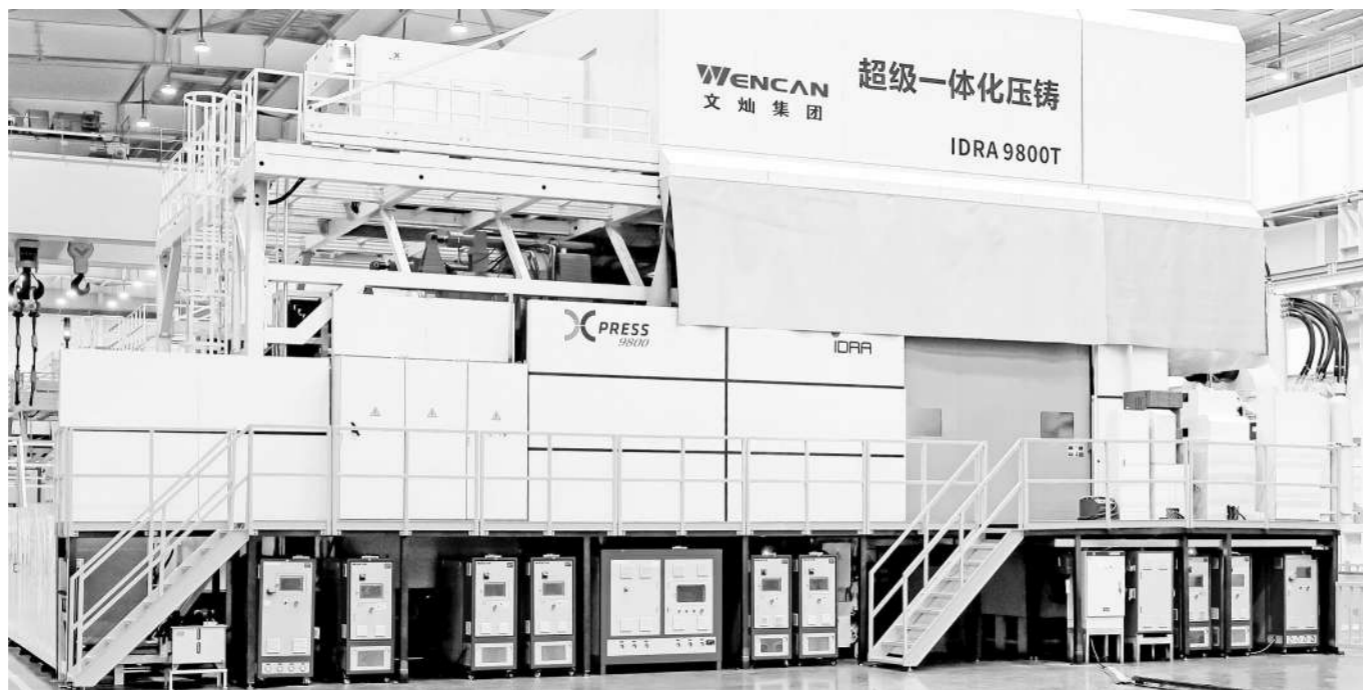
两次逆风而行 文灿股份押“铸”成功造就行业翘楚

证券时报记者 李映泉

上世纪80年代,有着一身压铸手艺的唐怡汉两兄弟,投入了全部身家3万多元,办起了一间家族式的小作坊,也就是文灿股份(603348)的前身——文灿压铸。创立之初,文灿压铸主要承接的是一些小型家用电器厂低档零件的压铸加工订单。后来,唐怡汉之子唐杰雄接替了企业掌舵人的位置,他开始将目光放在了彼时正快速发展的汽车工业领域。一次偶然的机遇,让文灿股份成功切入欧洲知名汽车厂商的供应链;两次“逆风”投资,让文灿股份实现华丽转身,如今已经成为全球汽车压铸件领域的重要玩家。



文灿股份工厂



文灿超级一体化压铸设备 受访公司/供图 周靖宇/制图

1 高质量转型

在文灿股份向汽车零部件领域转型的过程中,有一个经典的小故事。

最初,唐杰雄打算从最简单的汽车启动马达零件做起,为此他带领团队远赴法国,打算争取一家法国大型车企的订单。由于文灿股份此前并没有汽车零部件业务的经验,这家法国客户并没有太当回事,只是给出了一个低于成本价的报价,或许希望唐杰雄能够知难而退、主动放弃。

出乎预料的是,当时唐杰雄竟然咬牙答应了下来。虽然这只是一笔3万件的小订单,但却被唐杰雄视为进军汽车零部件领域的“敲门砖”。为了这笔订单,文灿股份先后完成了汽车零部件压铸生产的几个认证,在规定时间内通过产品测试,完成了订单交付,令这家法国客户刮目相看。

“放在过去,欧美知名汽车客户根本不相信中国会有合适的供应商,但接触后才发现,我们试制样件的质量比客户原先在欧洲的供应商样品更好。”文灿股份董秘刘世博回忆。经此一役,文灿股份不仅迎来了客户追加订单的机遇,同时也具备了谈价的底气。这家法国客户后来以合理的报价,将原计划给其他厂家生产的订单,都转交给了文灿股份,双方也就此结成了稳定的合作伙伴。

随着客户需求的不断增多,原先“小作坊”式的生产模式越来越难以维系。为

此,文灿股份投入重金兴建3万多平方米的现代化厂房,从国外购置了一系列尖端设备,同时还聘请了日本、德国等海外专家顾问,在众多高精尖项目的研发上投入了大量时间、金钱和资源,培养了大量产业人才。

但在当时,业内同行还普遍热衷于低成本、低质量、赚快钱的模式。“连续数年,我们都扛住了‘投入产出不成正比’的巨大压力,这些投资在当时受到了周边企业和行业很大的质疑,非常不看好公司的投资。”刘世博表示,这一“逆风”

投资的动作,成为文灿股份一系列高质量转型的关键。

得益于生产端能力的提升,文灿股份在产品层面逐步从低档汽车零部件向车身结构件、汽车变速箱等高档压铸件迈进;在客户层面,公司一步步跻身奔驰、大众、特斯拉等国际一流车企的一级供应商行列。

值得一提的是,特斯拉还是一家“主动找上门”的客户。2014年,特斯拉在全球范围内寻找供应商,而其严苛的标准令许多海外供应商都望而却步。后来,特斯拉得知文灿股份是奔驰的一级供应商后,

主动找上门来,在见识到文灿股份的技术能力、材料工艺和响应速度后,双方一拍即合,自此结为稳固的合作伙伴。

“回顾20多年的发展历程,文灿股份的快速成长,从早期从事简单铸件的小型企业,到汽车复杂精密零部件技术攻关加速跑,再到上市,再到收购全球汽车零部件细分领域隐形冠军法国百炼集团,文灿股份从小团队成长为大企业,生产基地也从人海战术到自动化工厂,科技创新、务实肯干是引领全体文灿人站立潮头的舵手。”刘世博表示。

2 一体化压铸

2020年,特斯拉首次在Model Y后地板生产中使用了一体化压铸技术,取得了显著的效率提升;Model Y后地板的零件减少了79个,焊点由700~800个减少到50个,相同部件的生产时间由之前的1~2小时缩短至80~90秒,连一贯挑剔的马斯克也对一体化压铸技术赞不绝口。

长期以来,汽车车体制造主要采取的是“钣金冲压+焊接”技术。而特斯拉的成功,让一体化压铸技术一夜爆红,越来越多的新能源汽车厂商开始加入一体化压铸阵营。

刘世博告诉证券时报记者,一体化压铸技术能够极大地减少汽车零件数

量、提高零部件安全性、提升客户装配效率和压缩新车制造周期;汽车的一体化压铸工艺通过集成化制造,能够做到汽车轻量化、节约成本、缩短供应链、提升制造规模等,实现对传统汽车制造工艺的革新。

而文灿股份在一体化压铸领域最早的技术储备可以追溯到2011年。“当时国内对车身结构件的认知基本上是空白的,公司在产品开发初期投入了在当时难以想象的大量资源,也遇到了很多挑战。车身结构件由于对汽车起支撑、抗冲击的作用,对抗拉强度、延伸率、屈服强度都有着极高要求,材料制备、压铸难度非常大。”

刘世博说。

2020年,文灿股份在大型压铸机、原材料、加工设备等领域联合供应商进行一体化压铸技术的开发与产品试制,并得到整车客户的认可,在2022年四季度实现了产品量产和交付。目前,公司一体化产品良率超过95%,主要客户包括赛力斯、蔚来汽车、理想汽车等,是目前全球量产一体化大铸件品类最多、数量最多的压铸企业,为全国乃至全球一体化铝压铸车身结构件发展起到引领和示范作用。

以问界M9为例,文灿股份为问界M9设计开发了10个车身结构件和一体化大铸件,总计替代了超过280个零部件,焊接点减少1440多个,总计下降70%,充分体现了M9集成度高、性能强、轻量化显著

的优势。

刘世博表示,文灿股份研发生产的一体化铝压铸车身产品已进入了高端新能源汽车产业链供应体系,抢得大型一体化铝合金压铸市场先机,相关产品与技术获得了国家级荣誉和北美压铸协会(NADCA)评选认可,分别获得国家级机械工业科学技术奖和最佳结构件评选(AIUMINUM-STRUCTURAL)。

“2024年上半年,公司先行先试,打造全新一代大铸件高效生产平台,在重庆基地投产应用全球最大的全新一代两板式9800T超级压铸单元,同时应用高精度机器人大型铣削加工技术,进一步对一体化大铸件的生产制造进行自动化、集成化、高效化、数字化的全面生产升级。”刘世博表示。

推进到底。事实上,考虑到公共卫生事件的影响,这起并购在签约后,经双方协商,收购价格还大概下降了10%,最终以约20亿元人民币的价格成交。刘世博笑称,“在全球的并购中,几乎没有出现过谈定价格并已经签约后,还降价的情况”。

如今回顾这起并购,不仅为文灿股份节约了部分资金,也大大增强了公司的实力。刘世博表示,收购百炼集团使文灿股份获得了全新的技术工艺及产品,公司还在欧洲和美洲地区获得了现成的生产基地,能够更有效地满足各地区客户的产品需求,实现了跨越式发展。

2021年,即并购完成后的次年,百炼集团的业绩已经恢复至公共卫生事件前的水平,并持续稳定地创造利润。同时,双方在客户开发、采购资源共享、成本控制等多个方面,均体现出良好的协同效应。

动力系统精密铝合金铸件领域的全球领导者之一。

在唐杰雄看来,同样从事汽车压铸件的百炼集团,在产品上与文灿股份有极强的互补性,文灿股份是以高压铸造产品为主,百炼集团则以重力铸造产品为主。同时,百炼集团的经营风格和文灿股份非常相像,可为并购奠定良好基础。更重要的是,百炼集团本身就是一家全球布局的隐形冠军,在墨西哥、匈牙利、塞尔维亚等地拥有12个工厂。完成并购后,文灿股份能藉此快速实现全球化的生产布局。

但在当时,这起并购动作并不被多少人看好。首先在于彼时的市场环境,2019年被称为车市“寒冬”年,全球汽车销量本就处于下降趋势;2020年,受公共卫生事件影响,全球车市再度重挫。其次跨国并购一直有着“七二定律”的说法,即跨国并购失败率在七成以上,其中又有七成是因为并购后无法融合。

在外界一片不看好的目光中,唐杰雄又一次坚持“逆风而行”,坚定将此次并购

据刘世博介绍,自收购百炼集团以来,公司通过百炼集团已分别在无锡和墨西哥设立新工厂,有效地规避了在海外直接投资的风险,目前已将百炼集团先进的重力铸造工艺导入国内并产生了业务收入;同时文灿股份的高压铸造工艺产品已在百炼集团墨西哥新工厂生产,从而直接向北美销售,实现就近供货,提高了客户黏性。

同时,依靠百炼集团在业内的口碑,部分知名客户逐渐加强与文灿股份在国内的合作关系;借助百炼集团在法国汽车行业的影响力,公司在全球汽车产业链的知名度也得到进一步提升。而百炼集团被收购后,资金实力也变得更强大。由于近几年欧洲大量的中小型压铸企业倒闭,百炼集团反而获得了更多的市场机遇与订单。

“走出去并不容易,但一旦成功了,就能打开一片广阔的新天地。”唐杰雄如是说。

2024年,我国汽车产销量继续保持全球领先,已连续16年位居世界第一。尽管行业竞争进一步加剧,但大洗牌之下仍然有诸多亮点。

近日,中国汽车工业协会发布了2024年全年的汽车产销数据,中国品牌乘用车的表现格外抢眼。数据显示,2024年,中国品牌乘用车累计销售1797万辆,同比增长23.1%,销量占有率达到65.2%,较上年同期增长9.2个百分点。

销量规模增长的同时,中国品牌乘用车在高端市场的份额也在逐步提升,不少奔驰、宝马、奥迪用户,在换车时开始更加青睐中国品牌的产品,那些常年代理BBA等豪华品牌的汽车经销商,也开始转向经营中国新能源汽车品牌。

这一系列的变化,侧面反映出中国汽车品牌全面崛起的趋势。中国汽车品牌的成长并不是一蹴而就的,而是厚积薄发的成果。在燃油车时代,中国车企积极完善本土供应链,积累核心技术。而在新能源汽车时代,中国车企率先发力,以前瞻视角锚定赛道,坚决投入,持续提升电池、电机、电控等关键技术,形成了稳固的技术护城河。

步入智能汽车时代,中国汽车企业更是引领了全球汽车产业转型的步伐,从单车智能到车路云一体化,从激光雷达上车到端到端模型应用……每一次技术革新,都有中国车企的深度推动和引领。

技术上的领先,产品品质的提升,为中国车企打造更符合消费者需求的产品构筑了坚实的基础。正因如此,中国车企不仅在中国本土的市占率持续提升,还逐渐走向海外市场,获得了更多全球用户的青睐。

这些市场格局的变化,不仅进一步强化了中国汽车产业的信心,也带动了产业链上下游的蓬勃发展。

然而,在中国汽车市场逐步进入存量竞争时代之际,我们也必须正视品牌之间此消彼长的客观现实。中国车企销量上升的同时,外资车企、合资车企的销量持续下跌,市场份额不断收缩。

面对这种行业格局转换,业界更需要积极面对。对于中国车企而言,当下正是品牌继续向上、走出国门的最佳时机,需要把握机遇,继续加大研发投入,特别是在芯片、基础软件、关键材料等领域,仍然需要突破。

而外资车企、合资车企也不应坐以待毙,亟须转变思路,加强在中国本土化的进程,推出更加符合中国消费者需求的产品。在技术上,可以考虑与中国车企进行合作联动,共同推进技术进步。例如,大众汽车集团与小鹏汽车就在联合开发新品,这种互相借鉴、共同促进的合作,不仅对中国车企是种利好,对外资车企也是一种有效缓解转型“阵痛”的良策。

对于合资车企而言,则有必要优化管理模式,加强中方与外方的交流,提升决策效率,应对行业格局转变。

当前,中国品牌乘用车的市占率迎来了里程碑式的提升,但这对于中国汽车产业而言,只是一个新的起点,无论是中国车企还是外资、合资车企,都需要在大变革的浪潮之下找准自身的定位,积极创新,产业的发展和技术的进步,是每一家企业共同作用的结果。

BBA用户迁移背后: 中国汽车品牌稳步崛起

证券时报记者 韩忠楠

寒武纪预亏 3.96亿元至4.84亿元

证券时报记者 张一帆

寒武纪-U(688256)仍未能实现上市以来的首次年度盈利,公司预计2024年仍将亏损超3.96亿元,这一净利润表现基本与此前市场预期一致。寒武纪称,2024年公司持续拓展市场,积极助力人工智能应用落地。

业绩预告显示,寒武纪2024年度预计实现营业收入10.7亿元到12亿元,同比增长51%到69%;亏损幅度同比收窄43%到53%,预计归母净利润为亏损3.96亿元至4.84亿元。这一业绩预期,意味着寒武纪上市后的首个盈利年度仍未到来。2021年至2023年期间,寒武纪亏损金额分别为8.25亿元、12.57亿元、8.48亿元。

在扣除非经常性损益后,寒武纪预期2024年归母净利润为亏损7.65亿元至9.35亿元,同比收窄幅度为10%至27%。寒武纪称,公司非经常性损益为前期单项计提的坏账准备于本期转回和计入当期损益的政府补助的影响。

寒武纪称,公司始终专注于人工智能芯片产品的研发与技术创新,报告期内,公司持续拓展市场,积极助力人工智能应用落地,使得报告期内收入规模较上年同期显著增长。

寒武纪的利润表现基本符合机构预期,但是营收水平未及一致预期水平。根据Wind统计,近期共有12家机构对寒武纪的年度经营表现提供预期,其中对寒武纪的营业收入一致预测值为14.63亿元,归母净利润一致预测值为亏损4.48亿元。

对于长期未能实现盈利的情况,寒武纪曾回应称主要原因是公司为确保智能芯片产品及基础系统软件平台的高质量迭代,在竞争激烈的市场中保持技术领先优势,持续进行了大量的研发投入。2024年前三季度,寒武纪的研发投入规模为6.59亿元,占营业收入的比例为35.6%。

“公司坚信,高质量的研发投入是芯片行业实现长远发展的坚实基础,也是支撑企业未来发展不可或缺的基础。公司将持续拓展市场份额,加速场景落地,聚焦技术创新,持续构建生态和品牌,以提升公司的核心竞争力。”寒武纪方面强调。

虽然长期处于亏损,但是在2024年,寒武纪被视作我国稀缺的AI算力芯片厂商而获得市场追捧。整个2024年,寒武纪股价累计上涨388%,在2025年1月10日,盘中一度冲高至777.71元/股,将总市值推升至超3200亿元。

已披露的基金前十大持仓股数据显示,寒武纪约有近20%的股份被公募基金重仓持有。

探寻科创高地 解码行业先锋

——沪市新质生产力巡礼

