

新能源汽车产销两旺带火零部件市场 多家公司抢占电动化新机遇

■本报记者 陈红

在新能源汽车产销两旺的背景下,8月份以来,产业链上市公司陆续发布投资、扩产相关动态。

8月23日,东山精密发布公告称,为更好贴近新能源汽车客户及其Tier One厂商,缩短大型产品运输半径,拟在江苏省昆山市千灯镇设立全资子公司,从事新能源汽车等领域零部件的研发、生产、销售等,计划投资总额为13亿元。

东山精密证券部工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示,“公司坚定看好新能源汽车领域发展前景,本次投资将与公司主营业务形成良好的协同效应。全资子公司的设立,将充分借助地理位置及场地等方面的综合优势,更好地响应客户需求,提升客户服务能力,有助于公司更好地推进新能源汽车发展战略。”

《证券日报》记者据Wind数据统计,8月份以来,已有东山精密、华阳集团、拓普集团、上声电子、瑞可达、共进股份、铭科科技等30余家上市公司宣布投资、扩产新能源汽车零部件业务。

汽车零部件行业快速发展

全球汽车工业稳步发展带动汽车零部件行业快速发展。据中研产业研究院预计,2021年至2025年中国汽车配件市场规模将保持稳定增长趋势,2025年市场规模将达6.79万亿元。

中国本土企业软权力研究中心研究员周锡冰对《证券日报》记者表示,“当前,在全球市场尤其是中国市场,汽车消费需求依旧有很大市场空间。随着今年新能源汽车销售持续火爆,将带动汽车零部件市场的增量。未来,汽车零部件行业将呈现五大发展趋势——智能化、数字化、电动化、全球化和后市场规范化。”

周锡冰认为,汽车零部件领域前

8月份以来,已有东山精密、华阳集团、拓普集团、

上声电子、瑞可达、共进股份、铭科科技等

30余家上市公司

宣布投资、扩产新能源汽车

零部件业务

景向好,但也伴随着诸多挑战。比如,企业如何突破核心技术瓶颈、传统降本增效手段收效甚微、供应链面临不确定性、全球业务管理能力不足等。

“零部件企业要从制造协同到生态联盟,与区域汽车厂商进行协同共生,承接其相关的零配件业务,提升相关产品的品质,同时通过技术研发,给区域汽车厂商提供解决方案,以此达成战略合作;以区域市场为重点,提高产品的市场份额,以此为基础辐射全国甚至是全球市场。在汽车行业新能源、智能化趋势下,零部件企业如何充分利用并购整合,实现1+1>2,值得深思。”周锡冰表示。

“传统的汽车配件行业竞争激烈,低价竞争已经很难打开局面,但如果能集合优势力量联合发展,做好差异化竞争,不仅可以甩开竞争对手,还可以利用优势资源去并购重组,这就是产品差异化突破发展的机会。”北京特亿阳光新能源总裁祁海坤向《证券日报》记者表示,“汽车电动化趋势已经形成,这对于汽配行业来说是一个新的挑战,产业链重构趋势也已出现,企业要看清行业发展趋

势,做好产品定位。”

上市公司投资热情高涨

新能源汽车产销两旺的良好态势,是产业链上市公司纷纷投资、扩产的底层逻辑。8月份以来,已有超30家上市公司扎堆布局新能源汽车零部件领域。

具体来看,为紧抓下游新能源汽车市场增长机遇,8月22日,共进股份公告称,拟2亿元设立子公司,布局汽车电子新赛道;8月19日,华阳集团公告称,拟定增20亿元,用于智能汽车产品产能扩建项目、汽车轻量化零部件产品产能扩建项目等;8月18日,拓普集团公告称,拟25亿元在安徽寿县建

设新能源汽车核心零部件生产基地,主要生产轻量化底盘、一体化车身及内饰系统等新能源汽车关键产品;8月11日,上声电子公告称,拟发行5.2亿元可转债,加码汽车音响系统领域;8月10日,瑞可达公告称,拟定增6.83亿元,扩大新能源汽车连接器产能。

对此,周锡冰表示,“整体来看,未来新能源汽车的占比将进一步提高,相关零部件的市场规模及行业销售收入也将随之增长。”

IPC中国首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示,“在拥抱新能源汽车的过程中,汽车零部件行业发展的重点应该是技术、创新,以及工艺改进下的降本增效等,只有如此,才能提升自身可持续发展的行业竞争力,提升盈利能力。”

不过,业界普遍认为,在行业连续发展阶段,行业龙头优势越来越大,动力电池行业是资本密集的科技制造行业,宁德时代资本开支在行业内处于绝对领先地位。

数据显示,宁德时代持续加大研发投入,2022年上半年研发费用达57.7亿元,同比增长106.5%。“接下来,强者恒强的竞争格局将延续。”墨柯表示。

根据宁德时代半年报数据显示,今年上半年宁德时代全球市场份额达到了34%。目前,宁德时代的产品已经覆盖了全球55个国家和地区,动力电池出货量超过了400GWh,全球每三辆电动车中就有一辆配套宁德时代电池。”宁德时代董事长曾毓群如是表示。

国盛证券表示,对比宁德时代、LG化学、三星SDI营业利润率,宁德时代的盈利水平持续领先。

值得一提的是,今年上半年宁德时代的发展会继续保持高速增长,但其优势还没有完全释放。

“未来,在‘双碳’目标下,新能源和新能源汽车的发展会继续保持高速增长,借助新能源蓬勃发展的良机,中熔电气有望加速成长。”丁炳中表示,尽管上半年中熔电气取得了不错的业绩增长,但其优势还没有完全释放。

8月23日,中熔电气在投资者互动平台上回答投资者提问时表示,上半年在新能源汽车行业方面的业绩增长未达预期目标。中熔电气称,上半年新能源汽车产量同比增长118.20%,而公司新能源汽车行业营业收入同比增长为97.91%,增速低于新能源汽车行业增速。

新能源汽车市场是中熔电气目前主要的细分市场,也是电力熔断器最具发展潜力的应用领域。

对于上半年业绩未达预期,中熔电气称,熔断器行业市场化程度较高,目前形成了外资企业与国内企业共存的竞争格局,其中中高端熔断器市场竞争对手主要为国际知名品牌厂商和少数国内领先企业。公司在熔断器行业

宁德时代上半年营收超千亿元 研发费用同比翻倍

实现归母净利润81.68亿元,同比增长82.17%,拟现金分红15.9亿元

■本报记者 李婷

8月23日晚间,宁德时代发布2022年半年报。数据显示,上半年公司实现营业收入1129.71亿元,同比增长156.32%;实现归母净利润81.68亿元,同比增长82.17%。

对此,宁德时代表示,今年上半年,公司克服了疫情反复、原材料供应紧张等挑战,通过强化组织建设,优化运营安排,持续发挥技术研发、极限制造、产业链深度布局等竞争优势,实现业务快速发展。

同时,宁德时代董事会审议通过了15.9亿元现金的分红预案,向全体股东每10股派发现金红利人民币6.5280元(含税)。

真锂研究首席分析师墨柯对《证券日报》记者表示,上半年宁德时代业绩表现不俗,公司盈利能力在行业中持续领先。

半年报数据显示,上半年,宁德时代动力电池系统实现收入791.43亿元,同比增长159.90%;储能系统、锂电池材料的增速更为可观,同比增速均超171%。从产能来看,上半年公司电池系统产能为154.25GWh,实际产量为125.32GWh,产能利用率为81.25%。

从行业数据来看,7月份国内新能源汽车零售销量达48.6万辆,同比增长117.3%;1月份至7月份新能源汽车零售零售273.3万辆,同比增长121.5%。基于良好的市场表现,乘联会宣布调高全年新能源汽车销量预期,将此前

预计销售550万辆调高50万辆至600万辆。这也给动力电池市场带来持续增长的动力。

“今年上半年,宁德时代全球市场份额达到了34%。目前,宁德时代的产品已经覆盖了全球55个国家和地区,动力电池出货量超过了400GWh,全球每三辆电动车中就有一辆配套宁德时代电池。”宁德时代董事长曾毓群如是表示。

国盛证券表示,对比宁德时代、LG化学、三星SDI营业利润率,宁德时代的盈利水平持续领先。

值得一提的是,今年上半年宁德时代的发展会继续保持高速增长,但其优势还没有完全释放。

“未来,在‘双碳’目标下,新能源和新能源汽车的发展会继续保持高速增长,借助新能源蓬勃发展的良机,中熔电气有望加速成长。”丁炳中表示,尽管上半年中熔电气取得了不错的业绩增长,但其优势还没有完全释放。

8月23日,中熔电气在投资者互动平台上回答投资者提问时表示,上半年在新能源汽车行业方面的业绩增长未达预期目标。中熔电气称,上半年新能源汽车产量同比增长118.20%,而公司新能源汽车行业营业收入同比增长为97.91%,增速低于新能源汽车行业增速。

新能源汽车市场是中熔电气目前主要的细分市场,也是电力熔断器最具发展潜力的应用领域。

对于上半年业绩未达预期,中熔电气称,熔断器行业市场化程度较高,目前形成了外资企业与国内企业共存的竞争格局,其中中高端熔断器市场竞争对手主要为国际知名品牌厂商和少数国内领先企业。公司在熔断器行业

受益新能源等下游行业需求增长 中熔电气上半年净利同比增长76.61%

■本报记者 殷高峰

8月23日,国内电力熔断器龙头中熔电气披露2022年半年报。数据显示,上半年公司实现营业收入约3.05亿元,同比增长85.53%;实现归属于上市公司股东的净利润约6364万元,同比增长76.61%。

“中熔电气今年上半年业绩大幅提升,主要受益于新能源汽车和新能源光伏风能发电,以及轨道交通等行业的快速发展,电路保护元器件市场需求呈快速增长趋势。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,熔断器是电路保护器件中应用领域最为广泛的器件之一,未来熔断器市场规模整体将保持比较好的增长。

高质量客户群支撑

中熔电气作为国内电力熔断器龙头,始终聚焦电力熔断器中高端市场。经多年深耕,公司积累了丰富的产品线及较高的品牌知名度,已成为国内电力熔断器行业领先企业之一。

“中熔电气在多个领域积累的高质量客户是公司业绩保持快速增长的一个重要因素。”戊戌资产合伙人丁炳中表示,尤其是在新能源汽车和新能源风光发电领域,贡献了公司近90%的营业收入。

在新能源汽车市场,中熔电气熔断器产品主要通过宁德时代、国轩高科、普莱德、捷普电子、汇川技术等主流动力电池、电控系统及其配套厂商进入新能源汽车供应链,主要终端用户有特斯拉、戴姆勒、比亚迪、上汽乘用车等国内外主流新能源整车厂商,同时公司与上汽大众已展开前期合作。

在新能源风光发电及储能市场,公司主要客户有阳光电源、华为、上能电气、禾望电气、维谛、宁德时代等。

而在通信市场,中熔电气拥有华为、维谛、中恒电气等优质客户;在轨道交通市场有中国中车、GE Transportation(Wabtec)等客户。

“公司目前在部分市场领域取得规模优势,在新能源汽车等新兴市场领域逐渐形成对外资品牌的竞争优势,这些高质量客户将巩固和扩大公

司的领先优势。”丁炳中表示。

未来有望加速成长

“未来,在‘双碳’目标下,新能源和新能源汽车的发展会继续保持高速增长,借助新能源蓬勃发展的良机,中熔电气有望加速成长。”丁炳中表示,尽管上半年中熔电气取得了不错的业绩增长,但其优势还没有完全释放。

8月23日,中熔电气在投资者互动平台上回答投资者提问时表示,上半年在新能源汽车行业方面的业绩增长未达预期目标。中熔电气称,上半年新能源汽车产量同比增长118.20%,而公司新能源汽车行业营业收入同比增长为97.91%,增速低于新能源汽车行业增速。

新能源汽车市场是中熔电气目前主要的细分市场,也是电力熔断器最具发展潜力的应用领域。

对于上半年业绩未达预期,中熔电气称,熔断器行业市场化程度较高,目前形成了外资企业与国内企业共存的竞争格局,其中中高端熔断器市场竞争对手主要为国际知名品牌厂商和少数国内领先企业。公司在熔断器行业

光伏企业扩产提速 前7个月募资额同比增111.69%

数据显示,由于光伏企业全产业链的扩产潮,目前仍然有超过1200亿元的股市融资排队等待审核。其中,多家光伏企业拟IPO募资金额为301.48亿元,以定增方式拟募资金额高达668.22亿元

■本报记者 包兴安

今年以来,光伏企业加大扩产力度,而股市融资成为保障光伏企业扩产的重要支撑。

8月23日,电易汇光伏学院发布数据显示,据不完全统计,今年前7个月,光伏企业在股市募集资金总额达663.05亿元,同比增长111.69%。其中,对应的可增加产能的项目(不包括研发中心之类的不实质增加产品产能的募投项目)投资总额为582.80亿元,而这些项目拟使用募资金额456.57亿元。

香港中睿基金首席经济学家徐阳对《证券日报》记者表示,在“双碳”目标下,风光水电的发展是大势所趋。而光伏企业扩产所需金额一般较大,银行贷款等其他间接融资效率低,股市募资可以有效解决光伏企业扩产的资金缺口。

数据显示,由于光伏企业全产业链的扩产潮,目前仍然有超过1200亿元的股市融资排队等待审核。其中,多家光伏企业拟IPO募资金额为301.48亿元,以定增方式拟募资金额高达668.22亿元。

“光伏企业股市融资金额大增,也与监管部门的政策倾斜不无关系。从其较高的审核通过率也得以体现。毕竟,无论是稳增长,还是‘双碳’目标,都是当前的工作重心,而光伏产业恰恰集这两种优势于一身。”巨丰投顾高级投资顾问谢后勤对《证券日报》记者表示。

长城汽车哈弗向新能源全面转型 2030年正式停售燃油车

■本报记者 张晓玉

8月22日晚间,长城汽车宣布旗下第三代哈弗H6 DHT HEV上市,第三代哈弗H6 DHT PHEV同步开启预售,宣告哈弗向新能源赛道全面转型。

以哈弗品牌新能源战略发布会为起点,长城汽车总裁穆峰宣布,“自2025年,哈弗新能源车型销量占比将提升至80%,并于2030年正式停售燃油车。未来哈弗还将建立新能源公司,从组织架构上支撑和保障哈弗新能源事业的发展。”

顺应市场需求 全面布局新能源

近年来,新能源汽车行业飞速发展。中汽协数据显示,2021年我国新能源汽车产销分别完成354.5万辆和352.1万辆,同比分别增长159.5%和157.5%。2022年上半年新能源汽车销量规模继续攀升,市场占有率达21.6%。

在此背景下,作为长城汽车的“销量支柱”,哈弗品牌亟须拓展新能源赛道。穆峰表示,“面对新能源汽车产业变革挑战,目前哈弗已经积累了750多万全球用户,在2011年,哈弗顺应市场需求,推出了哈弗H6。”

根据长城汽车公布的销量数据,哈弗品牌2021年销售77万辆,同比增长2.6%,占总销量的60.11%。其中,哈弗H6全年销售37.04万辆。2022年1月份至6月份,哈弗品牌总计销售28.89万辆,出现短暂下滑。7月份迎来销量回暖,实现销量6.13万辆,环比增长19.5%,同比增长7.1%。其中,哈弗H6销售2.76万辆,同比增长7.35%。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对记者表示,“新能源汽车销量自2020年下半年以来开始反弹,已逐步成为推动行业发展的重要方向。2021年新能源汽车销量高达350万辆,2022年以来,在车价普涨的背景下,销量仍保持同比100%左右的增速。与此同时,哈弗H6所在燃油SUV市场则呈现萎缩趋势,今年1月份至7月份,国内燃油SUV销量同比减少26%。基于市场数据的表现,长城汽车从品牌营销、技术研发、供应链整合、生产制造、人才

电易汇光伏学院发布的数据显示,在上述已经成功完成融资的企业中,可转债成为这些企业的首选方式,金额为282.74亿元,较去年同期增长253.43%,占整体募资金额的比重为45.45%。其次为定向增发,募资金额为220亿元,同比增长80.18%。

“可转债募金额大增,从侧面印证了光伏企业的业绩比较不错。因为,与定增不同,由于可转债是公开发行,对一些企业的核心财务指标是有严格要求的,包括净资产收益率要达到6%等。”电易汇光伏学院光伏行业分析师张亦博对《证券日报》记者说。

数据显示,在具体的产品领域上,多晶硅企业成为最大赢家,前7个月募金额达到230亿元,其次则为硅片(硅棒)企业,募金额也达到了110.56亿元。

张亦博表示,多晶硅企业之所以募金额较大,一方面,与该项目的单体投资金额比较大有关,另一方面,也与该领域存在一些强势企业不无关系,仅大全能源一家企业募金额就达到了110亿元。

除此之外,以光伏电站为投资标的的企业,募金额也达到了95.21亿元。

谢后勤表示,随着光伏装机规模不断提升,整个光伏产业得到越来越多的资本关注,融资模式也趋于多元化发展,将驱动行业更稳健发展。

保障等多个维度向新能源转型,有利于布局赛道、抢占市场份额、提振销量,促进公司长期可持续发展。”穆峰表示,“作为长城汽车旗下最大的整车板块,哈弗将迎来新能源全面转型。这将是哈弗的里程碑,更是长城汽车在新能源全面转型的道路上迈出的最坚定一步,标志着长城汽车的新能源战略已经全面展开。”

传统燃油品牌 加速向混动转型

新能源赛道是一场马拉松,胜负未分,格局未定,后期竞争考验的是企业积累的厚度和战略推进的速度。

“长城汽车森林式生态以整车为核心,全面布局新能源、智能化等相关技术产业,实现多物种相互作用并持续进化的生态体系,并从品牌营销、技术研发、供应链整合、生产制造、人才保障等多个维度,共同为哈弗新能源品牌赋能。”穆峰表示,“在森林式生态支持下,长城汽车已经在多品牌实现新能源布局上的突破。”

值得一提的是,在新能源领域,长城汽车确立了多技术路线并举的发展策略,混动、纯电、氢能三轨并行,深入布局,加速汽车电动化转型,抢占新能源技术制高点。穆峰表示,2021年,长城汽车研发投入近100亿元,到2025年累计研发投入将达到1000亿元。

平安证券分析师王德安表示,混动将是长城汽车实现上述战略目标的关键,除哈弗品牌外,魏品牌已经全面向混动化迈进(后续车型全系均为PHEV车型),坦克品牌也将推出混动版车型。随着混动车型投放市场,公司新能源战略将加速推进。

“目前大部分自主品牌新能源转型采用纯电品牌独立发展+传统燃油品牌向混动转型的发展策略,我们认为燃油车向混动转型的变革力度相对较小,是自主品牌在纯电领域外超越合资品牌的另一条赛道。预计2025年混动车销量有望达到千万台规模,年复合增速超过70%。目前各车企新一代混动技术各有千秋,关键看各车企混动车型的投放节奏以及定价策略。”王德安进一步表示。