

公司零距离·新经济 新动能

潍柴动力：为世界注入中国动力

■本报记者 矫月 王倩

近日,《证券日报》记者来到山东潍坊,实探身处行业回升周期中的中国动力行业龙头——潍柴动力。今年前三季度,潍柴动力抢抓重卡行业回升的机遇,实现归母净利润65亿元,同比增长96.3%。

在公司一号工厂,记者看到,即便在已经极大程度实现智能化生产的产线上,工人们依旧忙碌:由于今年油气价差扩大,天然气重卡及天然气发动机性价比增加,产销量暴增,公司相关产品产线更是从今年下半年开始一直呈现通宵赶工的火热状态。

创新驱动发展

走进潍柴动力一号工厂,记者清晰地看到每个工段对应的大显示屏,上面实时记录着当天的发动机排产情况、正在线上生产的发动机数量、已经下线并完成物流装配的发动机数量等数据。和去年同期相比,显示屏上的数字有了大幅提升,尤其是在天然气发动机产线,工人们直呼:“忙不过来!订单也早就排到了年底。”

“公司高管夜间也排好班轮流下车间,随时协调生产过程中可能会出现的情况。”潍柴动力相关负责人对《证券日报》记者如是说。

今年以来,中国重卡行业迎来拐点,步入景气度上升通道。前三季度重卡市场累计销售70.1万辆,同比增长34%。潍柴动力作为行业龙头,前三季度销售发动机54.8万台,同比增长24.5%。

能取得这一成绩,离不开公司近年来的持续创新与突破。

潍柴动力相关工作人员向记者表示:“为了提高产品质量和节约成本,公司一直在不停地研发新品,同时不断地更新生产线上的设备。”

上述工作人员指着一台白色大型自动机械臂向记者介绍:“这是我们8月份引进的最先进的设备。可以说,每过一个月,这个工厂都会大变样。”

除了提升工厂智能化水平外,潍柴动力还会根据产品需求自行设计设备,以提升效率。“公司建立了工匠创新体系。通过创新,工人多了一条晋升通道,可以从技工升至高级技师,甚至首席技师。”潍柴动力相关业务负责人如是说。

大国工匠王树军是一号工厂最早的一批技工,他说:“我们一号工厂团队近五年累计创新项目有200多项,给公司带来的收益有6800多万元。”

创新是嵌在潍柴动力骨子里的基因。即使在重卡行业低迷时期,公司仍坚持投入大量研发费用支持创



图①为潍柴动力天然气发动机生产制造基地 图②③④为潍柴动力旗下海外品牌亮相第六届进博会 图⑤为潍柴动力工业园

新。同花顺数据显示,2011年至今年三季度末,公司合计研发投入金额为689亿元。

近三年,潍柴动力相继发布本体热效率突破50%、51%、52%的三款商业化柴油机。在天然气发动机方面,公司实现了本体热效率突破54%的重大历史性突破。

发动机技术的创新突破不仅极大地提升了我国在全球内燃机行业的话语权,也成为“双碳”背景下,公司提升社会效益与扩大市场份额提升自身经济效益的利器。

潍柴动力相关业务负责人向《证券日报》记者表示:“如今公司的创新是全球开放的,是哪里有创新资源,就把研发中心建在哪里。”公司已在全球拥有十大研发平台,同时,还和国内外的高校、科研机构搞产学研一体化融合创新;跟上下游产业链企业成立研发应用共同体,确保公司能一直走在行业的最前端。

放眼国际市场

潍柴动力的创新发展还在于其“同心多元化”的战略视野,即通过国际并购与开放合作,不断扩张全新业态的业务版图。

在第六届中国国际进口博览会上,潍柴集团旗下意大利法拉帝、德国林德液压、德国林德叉车、美国德马泰克、法国博杜安、德国欧德思、加拿大巴拉德等七大海外品牌亮相。

潍柴动力链接全球优势资源搭建的智慧物流产业链、新能源动力产业链、高端游艇产业链等三大产业链,也再一次成为本届进博会技术装

备展区的一大亮点。

说起海外品牌的收购之旅,潍柴动力相关业务负责人向记者表示:“公司海外并购的项目都是与主业相关的,尤其是有技术短板的项目。以法国博杜安为例,其弥补了公司15升以上大缸径高速发动机技术的空白,在此基础上,公司又再次进行了创新。”

在潍柴动力大缸径高端高速发动机工厂内,记者看到,除了外围组装业务还配有一定比例的人工,其余关键加工环节,如缸盖拧紧、高压清洗等几乎全部实现了智能化和数字化自动化。

潍柴动力相关财务负责人告诉记者:“大缸径发动机产品如今在数据中心、矿用应急电源、矿卡等高端市场的销量节节攀升,已成为公司新的增长点。”

在潍柴动力的协同下,法国博杜安的业务领域从船舶发动机市场,拓展至大型发电机组市场;通过国内生产再出口远销欧洲市场。

同样的情况,在德国林德液压、德国凯傲叉车等海外品牌均有所体现。上述公司财务负责人介绍:“公司海外并购的11家企业,目前全部实现盈利,且对公司的业绩贡献越来越大。”

提起公司的“同心多元化”外延式并购战略,潍柴动力相关业务负责人表示:“我们的海外并购主要就是基于三点考虑,一看是否符合国家的战略,二看是不是产业短板,三看是不是潍柴目前的技术瓶颈。”

2022年年报显示,公司国外业务营收为950.57亿元,占总营收比为54.27%,同比增长9.19%。2023年上

半年,公司国外业务营收为555.69亿元,占总营收比为52.36%,同比增长25.8%。

深入布局新能源

在“双碳”政策驱动下,新能源重卡持续快速增长。据电车资源统计,今年1月份至6月份,新能源重卡总销量达到11581辆,同比增长13.65%。新能源重卡销量增长离不开政策的强力支持。

近年来,国家以及地方出台了不少环保和支持推广应用新能源重卡的政策。其中,汽车国六排放标准全面实施加速物流运输企业应用新能源重卡替换燃油重卡的步伐。

在潍坊市实地探访时,记者看到城市里穿梭的公交车已全部被新能源公交车和氢燃料电池公交车所取代。

潍柴动力新能源业务相关负责人对《证券日报》记者介绍:“公司早在2008年就开始进军新能源领域,目前已全面布局纯电动、混动和氢燃料电池三大技术路线。通过自主创新、链合创新以及并购实现快速切入,并在持续的研发中实现赶超。”

据了解,潍柴动力通过实施新能源战略,多措并举推动公司新能源业务布局,潍柴动力与比亚迪的战略合作曾一度引发市场关注。

公司相关财务负责人对记者表示:“关于商用车新能源的发展,客户需求多样性和应有场景的多样性决定了技术路线的多元化,未来相当长一段时间也会是传统能源和新能源多轨并行的状态。”

陶文妹还表示,我国碳酸锂进口依赖度比较高,国外也处于产能扩张的状态。从长期来看,上游的供应还是会处于供大于求的状态,未来价格大概率处于偏下行的趋势。

墨柯也认为,碳酸锂现货价格在年内跌破15万元/吨是大概率事件。从供需来看,目前的需求增长空间有限,但供给端却是在持续增多,供需失衡进一步扩大。

在此背景下,上下游博弈将会继续。不少业内人士对碳酸锂价格较为悲观。墨柯认为,15万元/吨是一个心理价位,当前市场价格将会围绕15万元/吨持续上下波动,从趋势上来看,碳酸锂价格仍会持续走低。中长期来看,碳酸锂价格将在明年跌破8万元/吨,后年或将跌至5万元/吨到6万元/吨,再随着市场自我调节产能碳酸锂开始新一轮的上升周期。

实际上,从行业长期发展趋势来看,新能源汽车、储能电池等领域对碳酸锂的需求会持续增加。

戴格矿业董秘李瑞雪向《证券日报》记者表示,从未来的供需情况看,供应会呈现一定幅度的增长,需求增长具有较大的确定性,碳酸锂价格会围绕供大于求、供小于求、供需平衡的状态而变化。

华为智选车业务
首款轿车智界S7将开启预售

■本报记者 贾丽

华为在汽车领域再有新动作。11月7日,有消息称,华为将正式发布智选车业务的最新战略,并分享华为在智能汽车领域的技术积累、规划和布局。同时,华为智选车业务首款轿车——智界S7也将于11月9日开启预售。

据悉,智界是继问界以后,第二个由华为与汽车产业链企业联合打造的智选车品牌。

对于上述消息,华为相关负责人对《证券日报》记者予以确认,并称“智选车模式将逐步在与更多伙伴合作中落地”。当日,华为汽车概念股板块表现活跃,整体上涨0.59%,天音控股涨停,长信科技上涨8.43%,江淮汽车、利和兴等上涨超3%。

智选车模式开启规模复制?

继问界之后,智界汽车即将正式揭开神秘面纱。

据悉,智界汽车系华为智选车旗下的高端新能源汽车品牌,也是鸿蒙智行战略的又一次落地。华为内部人士透露,11月9日,华为将正式对外公布其在智选车业务上的最新进展、战略布局等。

华为智能汽车解决方案BU董事长余承东日前也发微博表示,华为智选车业务首款轿车智界S7即将登场,将在智能、安全、舒适、性能等各方面实现进一步突破。当日,智界汽车官方微博号正式上线。

在智界汽车上,华为选择的合作方为传统车企奇瑞,智界S7正是双方落地的首款轿车。华为介绍,智界S7将率先搭载最新发布的 HarmonyOS4鸿蒙系统(以下简称“鸿蒙4”)和ADS2.0高阶智能驾驶系统,搭载了宁德时代磷酸铁锂三元锂+磷酸铁锰锂电池及华为电机。

“智界S7是华为在智选车模式上的又一探索。未来将有更多合作伙伴加入进来,践行华为智选车模式。”华为上述内部人士称。

汽车文化创始人周海滨对《证券日报》记者表示:“鸿蒙4的首发以及华为高阶智能驾驶系统ADS的搭载,让智界S7成为了华为技术搭载更多的

一款产品。华为有意将智界品牌打造成其生态合作的旗舰拳头产品,华为和奇瑞的合作也将更加全面。”

华为在造车领域中采用的三大模式分别是零部件模式、HI模式、智选车模式。智选车成为华为在汽车业务上落地相对迅速、成熟的模式。目前,华为在智选车模式、HI模式上已落地的汽车产品分别为与赛力斯合作的问界汽车及与长安汽车、宁德时代合作的阿维塔。

“三个模式的竞选中,智选车模式逐渐成为华为在造车领域布局的主要模式。”中欧协会智能网联汽车秘书长林示在接受《证券日报》记者采访时表示,华为智选车模式将加速走向规模复制,并与其他两种模式交叉协同。

在周海滨看来,从生态谋局角度,智界可以看作是阿维塔与问界的结合,既有智选车模式赋能,又具备老牌车企与科技巨头的强强联合的特征,是华为在汽车领域的一种全新尝试。“华为通过这一模式与车企形成从供应端、生产端到销售端的更深入的垂直整合。华为与奇瑞合作,也有望共同在技术创新及生态出海等方面实现进一步的突破。”

汽车生态持续扩容

据悉,华为还将于11月9日正式发布华为智选车品牌联盟——鸿蒙智行会,届时,华为的“朋友圈”图谱也将更加清晰。

“鸿蒙智行会的成立,意味着华为在生态链整合者的角色越发凸显,并加速鸿蒙系统向产业链的渗透。随着更多合作方进入,其汽车生态也将持续扩容,有望带动国产智能汽车产业链在关键环节突破,增强话语权、加速出海。”江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔对《证券日报》记者称。

目前除了赛力斯与奇瑞,华为与东风集团、广汽集团、比亚迪等车企均建立合作关系,业界预期整车合作方还包括江淮汽车、北汽蓝谷等。

目前,拓普集团、星宇股份、沪光股份和文灿股份等多家上市公司也已入局华为汽车生态链。万安科技等企业投资者平台回复称,公司为华为汽车相应零部件供应商。

四季度逾千亿元债券将到期
房企如何应对?■本报记者 王丽新
见习记者 陈潇

年末将至,一方面房企抓住“认房不用认贷”等政策落地加速去化,另一方面,房企融资规模连续三个月减少也引起市场重视。

据中指研究院监测,2023年10月份房企企业债券融资总额为276.4亿元,同比大幅下降46.2%,环比下降19.5%。2023年1月份至10月份,房地产企业债券融资总额为5875.1亿元,同比下降8.9%。

“受上年高基数影响,10月份信用债发行总量同比大幅下降,发行量连续三个月下滑,规模降至近年来最低水平。”中指研究院研究总监刘水向《证券日报》记者表示。

从具体的融资结构来看,10月份,房地产行业信用债融资149.7亿元,同比大幅下降51.6%,环比下降16.4%,占比54.2%;海外债发行金额34.2亿元,环比增长278.3%,占比12.4%;ABS融资92.4亿元,同比下降54.8%,环比下降40.4%,占比33.4%。

尽管行业债券融资平均利率为3.49%,环比下降0.22个百分点。但从债券期限来看,期内信用债期限明显缩短,平均期限仅1.69年,较上月减少0.77年,较上年同期减少1.25年。其中,期限不足1年的短期融资占比达37.1%,较上月增加3.1个百分点,较上年同期增加18.7个百分点,拉低了整体债券期限,长期资金显著减少。

镜鉴咨询创始人张宏伟向《证券日报》记者表示,一方面,9月份以来部分房企出现流动性危机,金融机构对此也比较谨慎,导致房企公开市场融资出现大幅萎缩。此外,部分出险房企缺乏信用背书,也很难有可供抵押的优质资产进行发债。尤其是一些民营企业,资产评估价值远低于周边同类的国企资产价值,也客观增加发债的难度。

此外,值得一提的是,根据中指研究院监测数据,房地产企业11月份、12

月份合计到期债券余额为1165.3亿元,其中海外债占比为23.4%,信用债为76.6%。这就意味着房企至少还有超千亿元债券待还。

一边是融资缩水,一边是大规模债券即将到期,对于房企来说,接下来的四季度如何破局至关重要。

从销售端来看,多家房企近期营销频率、规模明显提升,推出“金秋购房节”,提振业绩的同时也为年末冲刺铺垫。

从配股融资方面来看,多家房企定增募资逐步落地,也有上市公司发布预案宣告新的募资计划。

不过,在刘水看来,今年以来房企融资金额持续下降,未来几个月,市场销售很难发生明显升温变化。

“过去的存量债务其实都是客观存在的,并且也有到期时间点的限制。若销售情况很难和债务做到匹配。可能会对房企债务偿还造成不利影响。”同策研究院研究总监宋红卫向《证券日报》记者表示。

在10月底召开的中央金融工作会议提出,促进金融与房地产良性循环,健全房地产企业主体监管制度和资金监管,完善房地产金融宏观审慎管理,一视同仁满足不同所有制房地产企业合理融资需求,因城施策用好政策工具箱,更好支持刚性和改善性住房需求,加快保障性住房等“三大工程”建设,构建房地产发展新模式。

此外,近期证监会债券部有关负责人亦表示,坚持“一企一策”,稳妥化解大型房企债券违约风险。

中指研究院报告显示,当前民营企业销售降幅高于行业均值,企业出现债务问题时有发生,拿地规模缩小,投资人和金融机构难以对民营企业建立起足够的投资信心,短期内资金对其敞口难度较大,因此制定具有可操作性强、符合商业银行等金融机构利益的具体政策措施,才能够帮助民营企业获得顺畅的融资,这在根本上需要市场回暖支撑投资信心。

碳酸锂价格逼近15万元/吨关口
供需失衡致上下游博弈加剧

■本报记者 李春莲 贺玉娟

作为备受关注的锂电产业链,碳酸锂价格的变动成为市场焦点。

据SMM数据显示,11月7日,电池级碳酸锂均价报15.85万元/吨,已连续13日,再创两年新低。同样,11月7日,碳酸锂期货主力合约2401收跌4.33%,价格创出历史新低。

碳酸锂价格自今年开始一路下跌至20万元/吨以下,中间出现短期反弹,但很快再次进入下跌态势。近期,市场关于碳酸锂价格是否会跌破15万元/吨的讨论不断,并有多位业内人士认为这一价格也并非“市场底”。

而去年此时,碳酸锂价格正一路高歌猛进,向着60万元/吨迈进。从60万元/吨到如今的15万元/吨关口,碳酸锂价格在一年内的时间下跌75%。

万创投行研究院高级分析师陶文妹告诉《证券日报》记者,2022年碳酸锂价格上涨时,产业链的各个环节都开始加入上游,导致上游产能急速扩张,但下游需求端短时间内没有办法消化新增的产能,价格出现暴跌。

期现价格均创新低

碳酸锂期货价格一定程度上是市

场对于现货市场的预期。

真锂研究创始人墨柯向《证券日报》记者表示,目前市场碳酸锂的供货需求主要是面向3个月以后的新能源汽车厂家在春节期间的备货,且这个时段刚好是下游厂商一年中生产最淡的时候,因此目前碳酸锂市场供需偏弱。

但目前来看,碳酸锂供给还在进一步释放。此前停产检修的锂盐厂开始恢复生产。

盛新锂能互动平台表示,致远锂业将于11月份逐步恢复生产;萨比星矿山的首批锂精矿将于近期陆续到达国内港口,公司也在加快非洲锂矿的物流运输工作。公司非常重视锂矿资源的储备,持续加强对境内外锂矿资源的关注与投资,不断提升锂矿原料的自给率。

盐湖股份近日也在电话交流会上表示,冬季天气寒冷,对公司碳酸锂生产有一定的影响,近几年,公司通过碳酸锂产能的进一步释放和生产工艺的不断提升,对其影响幅度将逐渐减小,全年的生产任务不会改变。

上海钢联新能源事业部锂业分析师李攀向《证券日报》记者表示,碳酸锂价格下跌主要是对明年供需失衡的

预期,下游采买不积极,以“长协+客供+散单”采买的方式来维持生产。锂盐厂库存随着时间的推移小幅增加,对今年最后两个月的议价话语权逐步减弱。叠加接近年底,目前部分锂盐厂小幅下调报价,挺价意愿有所减弱。电池厂仍有3个月的成品库存,在终端需求没有超预期增长的情况下,电池厂话语权更高。

上下游博弈加剧

不仅是国内碳酸锂供应不断增加,碳酸锂进口量也在增加。海关数据显示,2023年9月份中国碳酸锂进口量为1.37万吨,环比增加26%,同比增加9%。2023年1月份-9月份中国碳酸锂累计进口量为11万吨,累计同比增加5.6%。

墨柯还提到,目前碳酸锂市场主要是澳洲精矿在维持价格,进口矿目前还能获利,不过需求太弱这些厂商也在逐步退让。就国内市场而言,目前进口矿价格还是成本倒挂的状态。

相比国内外供应增加,今年以来,下游的需求增速却是放缓的,这就造成了碳酸锂价格不断下跌的趋势。