

# 宁德时代等加码布局电动船舶领域 续航补能难题待解

■本报记者 李婷 黄群

据中国水运网消息,1月15日全球首制700TEU纯电动动力集装箱船“中远海运绿水01”轮的姊妹船“中远海运绿水02”轮由扬州中远海运重工码头开航至仪征捷水道水域,开展为期3天的试航。据悉,该系列船舶设计总长119.8米,电池容量57600kWh,是全球电池容量最大的纯电动船型。

1月12日,宁德时代宣布,宁德市首艘电动观光游船在福建宁德东侨区东湖水域交付,该电动船系全国首艘配备直翼舵桨并接入中国船级社“绿色船舶-3”标志的电动船舶。

除宁德时代外,亿纬锂能、国轩高科等电池企业也纷纷加码竞速电动船舶领域。

国轩高科战略业务研发总监刘伟在接受《证券日报》记者采访时表示,国轩高科早在2017年就布局电动船舶业务。公司相关电池包/EMS等均通过中国船级社(CCS)认证,未来将积极推动电动化船舶业务的发展。

## 多公司积极布局

据EVTank统计数据显示,截至2023年底,中国电动船舶保有量已经超过700艘,当年新增船舶数量已经超过200艘,带动船舶用锂电池出货量达到0.61GWh,同比增长80%以上,成为锂电池下游应用领域增速最快的行业之一。以宁德时代、亿纬锂能、国轩高科三家电池龙头在电动船舶领域已经率先布局。

宁德时代表示,公司早在2017年正式布局船舶电动化,是首家获得中国船级社(CCS)最新检测指南《纯电动动力船舶检验指南》认可和检验的动力锂电池企业。目前,全

球已有500多艘搭载宁德时代电池的新能源船舶投入应用。

刘伟介绍,凭借先进的电池技术和系统解决方案在“特定水域—内河水域—近海水域”等应用场景持续投入产品研发和项目应用,国轩高科先后落地了云南滇池游船项目、渔船项目、近海货船项目等开发应用,近年来更是经历了快速发展,与芜湖造船厂等多个大型船舶公司建立战略合作,同时与国内多家厂家建立长期合作,布局电动船舶一体化解决方案。

亿纬锂能也在电动船舶领域持续加码。数据显示,截至2023年10月,亿纬锂能累计装船量高达447艘,全国有超过50%的电动船舶配套亿纬锂能的电池解决方案,累计出货规模超过200MWh。

EVTank统计数据显示,目前获得CCS认证的船用锂电池单体企业有30家,其中亿纬锂能、宁德时代和国轩高科是主力军,2023年三家企业合计市场份额接近80%。

## 行业迎快速发展

在政策和低碳发展驱动下,电动船舶在2023年得到快速发展。

刘伟认为,航运行业作为交通运输行业的重要场景,约占交通运输碳排放的11%,仅次于汽车排放,船舶电动化业务势在必行,目前电动船舶处于基数下的高增长期,预计到2030年将达到370亿元规模。

船舶电动化业务的发展与电池技术进步、锂电池成本下降有直接关系。高工产业研究院(GGI)数据显示,在原材料及零部件价格下降带动下,2023年锂电池较2022年的成本降幅达到了40%以上,预计2024年原材料及零部件价格下降带动锂电池成本降幅5%至10%,锂电池成本将在现有基础上再下降



1月12日,宁德时代宣布 宁德市首艘电动观光游船在福建宁德东侨区东湖水域交付,该电动船系全国首艘配备直翼舵桨并接入中国船级社“绿色船舶-3”标志的电动船舶。

0.03元/瓦时至0.06元/瓦时。

1月12日,三峡旅游在互动易平台称,新能源船舶行驶燃料成本较传统动力船舶大幅降低。经内部测算,2023年公司纯电动游轮“长江三峡1”每公里航程可降低燃料费用约40%。除了运行成本低外,新能源船舶还具有节能环保、乘坐舒适等优势,在推进“电化长江”,全面贯彻落实“长江大保护”战略的背景下,新能源在船舶上的应用将成为必然趋势。

Co-Found智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示,政策驱动下,电动船舶在我国内河、沿海等领域的应用将得到进一步推广。随着电池技术的提升,电动船舶续航里程、充电速度等性能将得

到提升。预计电动船舶未来几年将保持快速增长。

## 换电综合补能方案待完善

在补能方面,宁德时代于2023年发布了行业首个新能源船舶全生命周期协同运营云平台,宁德时代首个零碳换电综合补能解决方案,以解决各类船舶应用场景的数字化需求,满足电动船舶的快速补能需要。

EVTank表示,电动船舶和船舶换电的快速普及将带动对锂电池的需求快速增长,预计到2025年船舶用锂电池将达到1.4GWh,2030年将达到21.9GWh。

张新原表示,与汽车相比,装船

电池容量通常较大,因为船舶续航里程需求较高,且充电设施有限。船舶电池在设计和生产过程中,需要严格遵循国际和国内的相关船舶安全标准,确保电池在恶劣环境下仍能保持稳定性能。船舶电池需要具备优良的低温性能,以适应复杂多样的气候条件。船舶电池要在长时间保持稳定的性能,满足船舶长时间运行的需求。

中国交通运输协会新技术促进分会专家委员解筱文认为,对于电动船舶而言,续航里程是关键。要持续推动电池技术进步,以满足更长航程的需求。同时,充电设施的布局和建设也需要跟上,特别是内河、湖泊等区域,建设适当的充电设施仍面临诸多挑战。

# 华为汽车朋友圈再扩容 分别牵手长安和北汽推新品牌

■本报记者 龚梦泽

关于华为与长安的新合资公司,以及旗下“四界”更多细节与进展正在逐渐浮出水面。

1月16日,长安汽车董事长朱华荣在“2024长安汽车全球伙伴大会”上透露,长安与华为的新合资公司暂定名为“Newcool”,涉及智能驾驶、智能座舱、智能汽车数字平台、智能车云、AR-HUD与智能车灯等领域。

目前,双方正在推进交易合作细节,包括新公司挂牌成立等内容。“从去年8月份开始,双方便成立了工作组针对此事进行交流,新合资公司将不会从事整车业务。”朱华荣透露。

与此同时,针对传闻的华为与北汽的智选车模式合作品牌确定为“享界”,而与江淮合作的智选车品牌定为“傲界”,《证券日报》记者第一时间向接近华为的业内人士求证,得到的答复是“未官宣前都是没有最终确定的说法。不过名称很快会公布,尤其是与北汽合作的品牌。”

## “四界”即将集结完毕

据记者了解,华为与北汽智选模式合作的样车已经完成,定位于中大型纯电轿车,有望于2024年北京车展期间发布,发布时间将提前至今年四季度。“类似问界和智界分别对应AITO、LUXEED,华为与北汽智选品牌的英文名称或为STELATO。”上述人士表示。

记者查询国家知识产权局网站发现,早在2023年5月份,华为便申请注册了“享界”商标,于同年11月份注册成功。与此同时,华为还向北汽新能源转让了“STELATO”商标,并先后申请注册了“享界、幻界、尚界、大界、韵界、擎界”等多个“界”字辈的商标。目前,“傲界”商标尚未注册成功。

业内普遍认为,预计“四界”集结完成后,定位从低到高分别为智界、问界、享界和傲界,由上到下覆盖20万元主流市场到百万元级别的豪华市场。至于各自如何命名对于终端用户可能并不重要。因为在用户心中,它们都是“华为汽车”旗下车型。

通过问界的市场表现可以看出,华为的“金字招牌”在消费者心目中的确拥有强大号召力。最新数据显示,问界M7自从换代上市后销量开启暴涨模式,累计交付量达到了48552辆,累计大定销量突破了12万辆;而均价达到50万元的M9订单量也已突破2.5万辆。在2024年开年第一周,问界周交付量一举超越理想汽车千余辆,引得后者全系价格至高下调3.6万元。

相比问界的狂飙猛进,智界方面则相对沉寂。据官方消息显示,截至2023年12月31日,智界S7大定订单量已经突破1万辆。目前,困扰智界S7订单和交付量增长主要是产能不足。据悉,华为正在为智选车建设独立的鸿蒙智行门店,目前已经面向全国78座城市开放加盟用户中心。按照规划,到今年年底将建成800家鸿蒙智行门店,2025年冲击1000家。

## 华为车BU盈利时间线临近

事实上,自从2019年华为开始强势进入汽车行业以来,汽车行业普遍认为,华为能够在跨界融合中为汽车产业赋能,改变中国汽车产业的格局。华为虽多次强调不造车,但华为对汽车产业链的触角已经从头到尾扩展,并且希望占据行业的主导权,掌控汽车行业的利益分配。

然而,即使华为具备足够的实力,华为的汽车战略布局也在试错中逐渐调整。从零部件供应商到HI模式,再到智选车模式,得益于近期问界M7的火爆,华为探索出的智选车模式似乎走出了新路——智选车卖得好,车BU(智能汽车解决方案)也会卖出更多零部件,华为就此可以赚到两笔钱,一笔是车BU能拿到阶段性开发费用和零部件费用,一笔是终端BG智选车业务部通过卖车与经销商分利润。

“目前智选这一块华为没有亏,但也没有利润。当我们帮车企实现了销量过100万辆,车BU就能盈利。未来2年至3年,将是智能网联汽车窗口期,华为必须抓住最后的时间窗口。”华为智能汽车解决方案BU董事长余承东表示。

记者注意到,华为首次公布汽车业务年度营收是在2022年财报中,20.77亿元的营收额占华为总营收的比例仅为0.3%,而同年汽车业务相关的研发支出则高达103亿元。2023年上半年,华为汽车业务收入为10亿元,基本处于原地踏步的状态。

在2019年华为车BU成立之初,华为高层曾表示该部门“六年不设盈利目标”,这意味着,车BU设立的盈利时间线应该是2025年。接下来,华为汽车业务将不能再单纯以亏损换规模,必须提振销量,在增长和赚钱之间寻找平衡,车BU将开始背负明确的营收指标。

在此背景下,为了提升盈利,华为在去年底将智能汽车解决方案业务的核心技术和资源剥离,与长安成立合资公司,自身持股60%。而这家公司正在寻求外界的投资,目前还没有公布新的入股伙伴。

最新消息显示,长安与华为的新合资公司暂定名为“Newcool”,已成立了工作团队探讨车BU未来发展的新方向,共同打造立足整个行业,贡献全球的平台。此外,双方将持续推进新公司的成立,新公司不从事整车业务,华为承诺不从事新公司里面的业务。

# 多家机场发布2023年度经营数据 整体持续向好

■本报记者 李雯珊

近日,海南机场、白云机场、深圳机场、上海机场、厦门空港等机场上市公司相继发布2023年度相关经营业绩数据。从数据上来看,多家公司经营情况表现良好。

1月16日,海南机场发布公告称,2023年全年起降架次17.2万架次,同比增长84.38%,旅客吞吐量2545.99万人次,同比增长131.88%。

“三亚凤凰机场等主要机场将持续与航司保持沟通,加速推动航空市场复苏回暖,进一步提升国际通达性和航空保障能力。针对旗下中小机场,公司将有效发挥当地资源优势,积极服务当地经济发展,形成大中小型机场良性互动的发展态势。”海南机场董秘办相关人士向《证券日报》记者表示。

1月16日,深圳机场发布公告

称,2023年累计旅客吞吐量为5273.49万人次,同比增长144.56%。2023年累计航班起降架次为39.31万架次,同比增长66.77%。2023年累计货邮吞吐量160.03万吨,同比增长6.2%。

深圳机场董秘孙郑岭表示,公司聚焦粤港澳大湾区“一点两地”新战略定位,围绕服务新发展格局及高质量发展要求,持续优化航空物流生态及口岸通关环境,推动提升航空货运枢纽能级,不断深挖国内业务发展潜力,大力支持国内头部快递企业快速拓展国际航空货运市场,密切对接菜鸟、云途和拼多多等,努力做大跨境电商业务规模。

1月13日,广州白云机场发布2023年度业绩预告,预计公司2023年度经营业绩将实现扭亏为盈,实现归属于上市公司股东的净利润为4.38亿元至5.35亿元。随着航空市

场需求的逐步恢复,白云机场生产经营数据较上年同期大幅增长,2023年实现飞机起降架次45.61万架次,旅客吞吐量6317.35万人次,货邮吞吐量203.11万吨,分别较上年同期增长71.06%、141.95%、7.78%。

“2023年以来,公司生产经营情况持续向好,业务量稳步提升的同时,公司经营业绩持续改善。公司将以提升经营业绩为基础,不断加强股东回报和投资者关系管理,夯实股价稳定的基础。”白云机场董秘戚耀明向记者表示。

2023年,上海机场浦东、虹桥两大国际机场的航班起降架次达70万架次,旅客吞吐量9675万人次,同比增长235%。2023年12月份,厦门空港旅客吞吐量总计203.67万人次,同比增长156.19%。货邮吞吐量3.10万吨,同比增长44.53%。

“多家机场2023年国内旅客吞吐量已经超越2019年同期,预计在

2024年机场客流有较大修复空间,伴随着国际航班增班,国际客流量或具有强劲增长的提升潜力。”银河证券分析师宁修齐表示。

白云机场在投资者关系活动记录表中透露,2023年以来,公司积极推进航站楼招商项目。截至目前,2023年第一批、第二批、第三批公开招商项目已起租,其他批次公开招商项目预计2024年起租。现阶段非航空性收入占比约六成,公司将加强资源招商等工作,努力提高非航收入。

据悉,海南机场通过子公司分别参股海口美兰机场免税店、三亚凤凰机场免税店49%股权。2023年1月份至9月份,海口美兰机场免税店实现营业收入21.90亿元,同比增长22.57%;三亚凤凰机场免税店实现营业收入8.34亿元,同比增长82.65%。

国海证券分析师许可认为,伴

# 轮胎行业产销两旺 玲珑轮胎去年净利预增超3.6倍

■本报记者 赵彬彬

1月16日,玲珑轮胎发布轮胎行业首份2023年度业绩预告,公司预计2023年净利润同比增长3.62倍到4.51倍,引发了市场对轮胎行业的广泛关注。

“玲珑轮胎的业绩,其实是2023年轮胎行业的一个缩影。”隆众资讯轮胎行业分析师朱志炜对《证券日报》记者表示,2023年,在需求增长,原材料、海运费等成本回落的大背景下,国内轮胎企业集体呈现产销两旺、业绩上涨的态势。

## 轮胎行业产销两旺

玲珑轮胎的业绩预告显示,公司预计2023年度实现净利润13.5亿元到16.1亿元,同比增加362%到

451%;预计2023年度实现扣非净利润12.9亿元到14.9亿元,同比增加621%到732%。

对于业绩变动的主要原因,玲珑轮胎表示,一方面源于国内外市场需求提升,叠加原材料价格和海运费回落,2023年公司产品销售量同比增长26.10%;另一方面,公司也调整了产品结构,毛利较高的乘用车轮胎同比增长28.34%,进一步提高了公司的盈利水平。

玲珑轮胎业绩大增的背后,是轮胎行业回暖产销两旺的体现。从2023年三季度数据来看,轮胎上市公司均实现了业绩增长。东方财富Choice数据显示,2023年前三季度,A股9家轮胎上市公司营业收入和净利润全部实现增长。其中,净利润方面,6家公司同比增幅均超100%。

从开工率来看,隆众数据显示,2023年我国半钢胎开工率均值为75.57%,同比增加11.23个百分点;2023年全钢胎开工率均值为64.25%,同比增加6.22个百分点。行业头部企业的开工率更高。玲珑轮胎等多家上市公司半钢胎订单大于公司产能,产品处于供不应求状态。

对于轮胎行业产销两旺的原因,朱志炜认为,一方面,2023年随着出行需求、物流运输持续恢复,拉动了轮胎替换需求增长。另一方面,在配套市场,2023年国内汽车产销量创新高,特别是新能源汽车的快速成长,拉动了半钢胎的需求,国内重卡市场销量连续十个月同比增长,进一步带动了全钢胎需求增长。此外,国产轮胎的高性价比,进一步推涨了出口

需求。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示:“除了需求增长外,轮胎行业落后产能的优化出清,进一步改善了行业竞争格局,为2023年景气度回升创造了条件。”

## 行业景气度能否持续?

轮胎行业产销两旺的态势能否延续到2024年,是当前投资者关注的焦点。

隆众资讯的监测数据显示,2024年1月11日,中国半钢胎样本企业产能利用率为78.98%,环比增长9.49个百分点,同比增长31.61个百分点;中国全钢胎样本企业产能利用率为62.32%,环比增长16.64个百分点,同比增长19.00个百分点。

从上市公司的表态来看,对于2024年的景气度仍然较为乐观。赛轮轮胎表示,2024年产销景气度得以延续,其中工程胎、巨胎等产品的海外需求依然高涨。通用股份也表示,公司产品供不应求,特别是海外基地订单量超产能50%以上。

玲珑轮胎相关人士对《证券日报》记者表示,目前公司国内外半钢胎订单持续火爆,订单仍大于产能。2024年,公司将加快长春基地和塞尔维亚基地半钢项目的产能释放,更好地满足市场需求。

柏文喜认为,2024年全球经济和制造业发展态势仍存在不确定性,加之轮胎行业面临的竞争、原材料价格波动等因素,预计2024年轮胎行业将继续保持增长态势,但增速可能会有所放缓。