

# 宁德时代牵手滴滴 谋划从网约车场景切入换电赛道

■本报记者 李婷 向炎涛

换电市场再迎巨头入局。1月28日，宁德时代和滴滴共同宣布，近日滴滴及滴滴旗下数字化能源服务平台小桔能源与宁德时代在福建省宁德市成立换电合资公司。据悉，换电合资公司将依托双方的技术优势和运营能力强联合，从网约车场景切入提供换电服务。

目前，新能源汽车推广应用的主要矛盾已从“里程焦虑”向“补能焦虑”转移。去年12月份举行的全国工业和信息化工作会议提出，2024年要支持新能源汽车换电模式发展，抓好公共领域车辆全面电动化先行区试点。

宁德时代表示，伴随此次换电合资公司的成立，双方将紧密合作，快速规模化铺设换电站、推广换电车型，提升公共补能市场运营效率，推动交通绿色转型。

## 补能效率支持换电需求增长

据了解，小桔能源是滴滴旗下的新型能源服务商，依托于滴滴生态圈，业务覆盖互联网加油、智慧充电、虚拟电厂、电力交易、电力辅助服务、企业服务等多个板块。截至2023年12月底，小桔能源的充电服务已覆盖190多个城市，累计提供充电服务超6.8亿次。

除成立换电合资公司之外，滴滴旗下小桔能源还与宁德时代形成战略合作意向，推动在储充一体等更广泛新能源领域的合作。

沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔对《证券日报》记者表示，对于滴滴来说，其广大的司机群体有着换电的需求，相对于换电来说，充电速度比较慢，耽误了司机接单时间，而换电三五分钟就能完成，司机可以增加接单时间，从而增加收入。对于宁德时代来说，换电车辆的保有量越大，电池销量也越多。这两家合作，是一个双赢的局面。

公开信息显示，2024年换电赛道持续火热。1月26日，四川宜宾市南溪区首座重卡换电站已正式建成投运；1



伴随此次换电合资公司的成立，双方将紧密合作，快速规模化铺设换电站、推广换电车型，提升公共补能市场运营效率，推动交通绿色转型

王琳/制图

月25日，蜀道新能源公司联手蔚来汽车推出首座高速公路服务区乘用车换电站在雅安市天全县上线；1月18日，东北三省首座光储充结合重卡换电站投运仪式在本钢集团北方恒达产业园举行。

1月11日，中国充电联盟发布2023年全国电动汽车充换电基础设施运行情况。数据显示，截至2023年12月份，中国充电联盟内成员单位总计上报换电站3567座，主要换电运营商包括蔚来、奥动、易易互联、协鑫电港、杭州伯坦、安易行、泽清新能源等。而据预测，到2026年我国换电站的数量预计将激增至近7万座。

中国电子商务专家服务中心副主任、资深人工智能专家郭涛对《证券日报》记者表示，随着新能源汽车的快速发展，消费者对于充电设施的需求也在不断提高。传统的充电方式存在充电时间长、充电桩分布不均等问题，这限制了新能源汽车的使用效率。换电技

术作为一种快速补充能源的方式，可以有效解决这些问题。预计到2024年，随着新能源汽车市场的进一步扩大，换电服务的需求将会有显著增长。

## 推动服务与技术标准化

中国电动汽车充电基础设施促进联盟指出，相对于电动汽车的充电模式，换电模式还处于起步阶段，市场竞争还不激烈。

业内人士指出，快充桩的充电时长在30分钟至60分钟，慢充则多达数小时不等，而换电站的换电时长仅需5分钟左右，其对于补能效率提升有明显作用，但目前行业还存在标准化等短板问题。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示，我国换电市场的发展基础优势与挑战并存。除了政策支持、技术进步等方面的优势，当前换电市场仍有诸多问题亟待解

决。比如，换电设施的建设和运营需要大量资金投入，目前尚处于市场初期，投资回报周期较长。此外，换电市场尚缺乏统一的标准，不同品牌和型号的电池难以实现通用，限制了换电市场的推广。换电过程也存在一定的安全风险，如电池短路、漏电等，需要加强监管和技术创新来确保安全。大量废弃电池的处理和回收也成为需要解决的问题。

对于此次与滴滴合作，宁德时代官方微博发表文章称，此次滴滴与宁德时代合作是双方在公共补能领域的重要战略布局，双方将引领行业服务和标准提升，提升资源利用率及社会运营效率。

“从网约车行业入手推广换电是可行的。网约车换电的频次、需求比较高，而如今换电技术已经较为成熟，电池成本也比前些年下降了很多。换电比较适合每天驾驶里程数较多的商用领域，在公司统一运营管理下，可以根据网约车线路在一些中心城区建设换电站，规划最优的换电站网络。”张翔说。

# 净资产预计为负触及退市警戒线 汉马科技拟启动重整自救

汉马科技发布公告称，预计公司2023年实现归属于上市公司股东的净利润为-10.7亿元至-8.7亿元

■本报记者 黄群

因净资产预计为负导致退市风险陡增，汉马科技拟启动重整计划自救。

1月27日，汉马科技发布公告称，经财务部门初步测算，预计公司2023年经营业绩将出现亏损，实现归属于上市公司股东的净利润为-10.7亿元至-8.7亿元，扣非后净利润为-15.35亿元至-13.35亿元。同时，公司预计2023年期末归属于上市公司股东的净资产为-9.28亿元至-7.28亿元，公司股票可能在2023年年报披露后被实施退市风险警示(\*ST)。

对于业绩持续亏损的原因，汉马科技表示，2023年，重卡行业竞争加剧，公司产品销量不达预期，规模效应暂未显现，导致公司产品毛利率较低，盈利能力薄弱。此外，受应收账款项诉讼案件影响和产能利用率不足等因素影响，公司进一步计提了信用减值损失和资产减值损失。

相较业绩连年亏损，让汉马科技最为“闹心”的是2023年期末净资产很可能为负数。根据《上海证券交易所股票上市规则(2023年8月修订)》第9.3.2的相关规定，公司股票可能在2023年年报披露后被实施退市风险警示。

为此，汉马科技明确表示，鉴于公司有明显丧失清偿能力可能，但具有重整价值，拟向法院申请对公司进行重整及预重整。

据了解，2020年以来，受国内重卡行业市场竞争加剧等因素影响，汉马科技2020年至2022年实现归属于上市公司股东的净利润分别为-4.91亿元、-13.3亿元、-14.94亿元；资产负债率分别为80.59%、85.19%、97.91%。

虽然长期面临巨额亏损和较高债务压力，且目前基本丧失偿债能力，但从行业发展角度看，汉马科技仍具有重整价值。公司2023年12月份产销快报显示，2023年，公司中重卡(含非完整车辆)累计销量7876辆，同比增长32.73%。

其中电动中重卡销量3276辆，同比增长5.37%。

2023年，国内重卡市场走出低谷，迎来业绩复苏拐点，尤其近期多家重卡企业2023年业绩预告。中汽协数据显示，2023年我国重卡累计销售91.11万辆，同比增长36%。中汽协表示，2023年中国商用车市场走出低谷，企稳回升，新能源、海外出口等多项指标创历史新高。

在行业复苏背景下，汉马科技欲主动向法院申请对公司进行重整，并申请先行启动预重整程序。

上海上正恒泰律师事务所合伙人李备战在接受《证券日报》记者采访时表示，启动预重整程序，意味着汉马科技将在法院正式受理破产重整申请之前，与主要债权人、出资人、重整意向投资人等主体进行协商谈判，达成共识并制作《预重整方案》。若方案获得通过，公司则报请法院裁定受理破产重整，继续开展后续重整工作。

“这样可以有效降低司法及经济成本，节省破产重整的时间及业务成本，减少企业直接进入重整程序可能面临的因重整失败而转入破产清算的不可逆风险，大大提高重整成功率。”李备战说，预重整是近年来司法实践中发展起来的一个程序，其在现行《企业破产法》中虽无专门规定，但得到最高人民法院的认可并被广泛应用。

在沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔看来，重卡是典型的规模经济行业，规模和协同效应明显，随着行业集中度的提高，具有规模优势的企业竞争力会不断增强。

“受益于基建回暖、新能源重卡需求提升、出口增加等因素影响，2023年国内重卡市场持续复苏。”张翔对《证券日报》记者说，汉马科技应加大技术创新，优化产品结构，积极向新能源重卡转型，如布局城市电动物流轻卡和换电重卡，提升产品竞争力，以期获得更多市场份额。

# N型组件快速放量 晶科能源2023年业绩大增

■本报记者 曹琦

随着光伏N型产品渗透率持续提升，龙头公司盈利能力表现强劲。

1月27日，晶科能源发布2023年业绩预告，预计去年实现归属于母公司所有者的净利润72.5亿元至79.5亿元，同比增长146.92%至170.76%。

“业界普遍认为，2023年全球出货N型产品占比约为25%，2024年有望提升到60%或70%左右。”晶科能源相关负责人表示。

## 公司N型组件快速放量

2023年，在全球光伏装机总量稳步增加的同时，光伏市场对于N型产品的需求逐渐成为主流。

晶科能源凭借N型TOPCon技术和产品的持续领先，以及全球化运营和一体化产能等方面的优势，实现了N型组件出货快速放量，带动经营业绩较2022年同期大幅增长。

截至2023年年底，晶科能源的光伏组件实现年度销量超过75GW，出货量位列全球第一，市场占有率约为14.5%至15%。

“2023年，公司组件出货中N型TOPCon电池占比在六成以上。”晶科能源上述负责人透露。根据第三方机构统计，TOPCon电池方面，晶科能源预计2023年实现约45GW的销量，约占40%的市场份额。

同为N型技术，与HJT相比TOPCon技术降本增效确定性更强，产业化成本更低，是当前及未来三年至五年的主流技术路线。

上述负责人称：“截至2023年年末，公司N型TOPCon电池量产平均效率超过25.8%，2024年底前

预计达到26.5%。”

## 装机需求将稳步增长

相比P型光伏产品，N型产品溢价水平更高。“在组件环节，N型订单价格相较P型平均高出0.1元/瓦左右。”清晖智库创始人宋清辉告诉记者。

中国有色金属工业协会硅业分会1月25日发布的数据显示，在电池端，P型M10单晶PERC电池成交价0.375元/W，N型TOPCon电池成交价0.46元/W，N型与P型价差维持在0.085元/W。

面对激烈的市场竞争，光伏龙头公司均在加快打造一体化优势以降低成本，业界普遍认为，先进产能占比高、成本渠道优势强的一体化企业更具竞争力。

据了解，晶科能源山西一体化N型大基地项目已于2023年下半年开工建设，预计第一、二期项目于2024年上半年投产，年底前满产，预计满产后将进一步优化公司生产成本。

2024年光伏行业市场需求如何？晶科能源董事长李仙德曾公开表示，因为2023年的出货量远超此前预期，所以对2024年的增长带来压力，2024年的增幅肯定没有2023年这么快，但是市场需求还会增长，估计会有20%至30%的增幅。

“除了中国、欧洲、美国三大主要市场的贡献外，中东等新兴市场增速较快。其中，公司在美国市场订单可见度高，签约价格高，在中东市场已签订多个GW级别N型组件大单，有望贡献较多的市场份额和利润。”晶科能源方面表示。

长江证券研报显示，预计2024年全球装机预计450GW，其中500GW，同比增长20%至30%，中国、国内和非欧洲海外市场存在超预期空间，欧洲库存去化后将恢复至正常增速。

# 湖南游客数量2023年“报复式”增长 上市公司助推文旅产业“网红”变“长红”

■本报记者 肖伟

1月26日，湖南省文化和旅游厅发布的2023年湖南文旅市场数据显示，文旅市场去年多项数据复苏势头良好，游客数量呈现“报复式”增长。《证券日报》记者了解到，湖南多家上市公司正凭借各自优势资源，助推湖南文旅产业从“网红”走向“长红”。

## “报复式”增长有望跨越冬季

按照文化和旅游部统计制度核算，2023年湖南全省接待旅游总人数65781.22万人次，同比增长51.28%，其中接待国内游客65669.13万人次，同比增长51.05%；接待入境游客112.09万人次，同比增长13.5倍；全省实现旅游总收入9565.18亿元，同比增长47.43%，其中实现国内旅游收入9545.14亿元，同比增长47.16%；实现入境旅游外汇收入2.9亿美元，同比增长11.8倍。从上述数据来看，湖南省游客数量2023年增长迅猛。

进入2024年，湖南文旅市场仍在高歌猛进。《证券日报》记者走访W酒店、万豪酒店、喜来登酒店、全季酒店等多家

经济连锁型酒店，均见到客满情况。全季酒店长沙河西门店负责人李春熙向《证券日报》记者介绍：“房间资源紧张，许多游客采取月租房方式，以长沙为中心进行游览，预计春节期间的平均订房率将超过90%。”

不仅是前来湖南的游客数量增多，从湖南出发前往全国各地的游客数量也有明显增长。

按照文化和旅游部统计制度核算，2023年湖南地区旅行社业务恢复明显。纳入监测的108家旅行社全年接待国内旅游360.75万人次，同比增长498.38%，接待入境12.48万人次，同比增长10039.48%。

华天酒店旗下华天国际旅行社销售代表陈静向《证券日报》记者介绍：“前往东南亚地区的湖南游客数量较去年同期约翻了一番，前往拉美、澳洲等地的游客数量也有50%左右的增长，特别是前往非洲地区的游客增长迅速，预计出国游热潮将一直持续到春节后。”

## 探索文旅“长红”之路

如何把一地文旅产业从“网红”做成

“长红”，正成为文旅产业链上市公司共同关注的重点。

打出“组合拳”，以多样化体验留客，是张家界旅游集团股份有限公司在探索之路上的心得。张家界常务副总裁、董秘金鑫向《证券日报》记者介绍：“张家界是湖南旅游的一张国际名片，2024年以来，国际游客数量有增无减，特别是韩国游客数量有明显增多。我们一方面做好游客人身安全工作，一方面大力发掘四季风景资源、人文景观资源和文化创意项目，以‘组合拳’方式带来丰富旅游体验，才能更好留住游客的心。”

2023年以来，芒果超媒先后组织多种文化创意活动，推出了包括爱心红绿灯、街区景观、广场热舞、快闪活动、COSPLAY走秀等多种别出心裁的体验，带给游客耳目一新的感觉。

以自身优势为基础，努力拓展业务，增厚文旅产业附加值，是多家上市公司的心得。

山河智能借助观光运动飞机开展低空旅游业务，借助无人机开展夜间灯光表演秀；华天酒店、通程控股借助本地温泉资源，开展“冬听雪洗温泉”等康养服务；酒鬼酒借助湘西少数民族风情及本

地酿酒基地，开展“醉美湘西”旅游活动。

面对哈尔滨冰雪旅游热，从事起重设备生产的天桥起重经过认真思考，有意向冰雪装备市场进军。天桥起重董秘黄文斌向记者表示：“湖南高山众多，海拔在1000米以上的高山常年有雪，适合开展高山冰雪文旅项目。我们在这一领域已经做过多次踩点和调研工作，认为市场容量大，应用场景丰富，值得重点考虑。”

“文旅产业在国外备受重视，被称为‘无烟产业’，既能带动就业创收，又不污染环境，是较为理想的第三产业抓手。”湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授向《证券日报》记者表示，2024年，湖南将文旅产业全年营业收入目标定在超过1万亿元，对文旅产业寄予厚望，各地也将文旅产业作为扶持重点来抓，但是打造“网红”容易，打造“长红”很难。要做成“长红”旅游胜地，关键在于依托龙头企业，打造出无法轻易复制的核心竞争力。

曹二保认为，通过各地上市公司因地制宜和推陈出新，可为文旅产业快速恢复和发展起到纲举目张的作用。对于办法多、效果好、影响广、贡献大的上市公司，当地政府和有关部门还应进一步给予优惠政策加以扶持和鼓励。

# 面板行业景气度攀升 TCL科技去年净利预增超700%

■本报记者 丁蓉

2023年，面板行业景气度持续攀升，面板企业盈利能力逐步修复，近期出炉的上市公司业绩预告也印证了这一点。

1月27日，TCL科技披露2023年度业绩预告，公司预计2023年实现营业收入1735.5亿元至1773.5亿元，同比增长4%至6%；预计实现归母净利润21亿元至25亿元，同比增长704%至857%。

TCL科技预计的2023年全年归母净利润增速较前三季度增速进一步提升。数据显示，2023年前三季度，TCL科技实现归母净利润16.1亿元，同比增长474%。

半导体显示、新能源光伏为TCL科技的两大核心主业。对于业绩增长的主要原因，公司方面表示：“半导体显示业务领域，大尺寸行业格局进一步优化，中小尺寸新型显示技术和产品应用迎来增长机遇。”

随着面板企业业绩回暖，赛道内多家上市公司业绩预喜。Wind数据显示，面板行业已有5家上市公司披露了2023年业绩预告，TCL科技作为行业龙头，归母净利润预增幅度一马当先。

同兴达日前披露的业绩预告显示，公司预计2023年度实现归母净利润4000万元至5500万元，同比增长199.55%至236.88%。公司方面表示，2023年公司

产品毛利率及出货量双提升。

深纺织A业绩预告显示，公司预计2023年度实现归母净利润7400万元至9300万元，同比增长0.94%至26.86%。公司方面表示，通过积极争取优质订单、优化产品结构、提升生产工艺、精进产品质量、加快高附加值产品量产、保障生产要素供应稳定等举措，实现公司业绩稳步增长。

2023年面板价格的上升，主要得益于面板厂商对产线稼动率的调控。国内咨询机构科方得智库研究负责人张新原向《证券日报》记者表示：“面板企业通过调整产能，进而提升产品价格，这种策略有助于提升企业盈利能力。未来面板价

格走势，需要关注市场供需关系变化，若供需关系持续改善，行业有望呈现向上的发展势头。”

新型显示产业技术的迭代正在加速。资深产业经济观察家、智帆海岸机构首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前OLED(有机发光二极管)新形态涌现，Micro LED(微发光二极管显示器)技术也在快速进步，这些都将推动未来面板行业的发展，折叠屏手机、微显示、车载等领域有望成为面板行业的重要增长点。面板企业一方面需要重视研发投入，适应市场需求的变化，另一方面要加强与产业链上下游企业的合作，降低生产成本，拓展市场渠道。”