

受油气价差等因素驱动 天然气重卡销售有望持续火热

■本报记者 王倩

刚刚过去的6月份，我国重卡市场交出了销售约7.4万辆的答卷。第一商用车网初步统计数据显示，2024年上半年，我国重卡市场销售各类车型约50.7万辆，同比上涨4%。

整体来看，由于油气价差明显，天然气重卡的热度依旧火爆，上半年销量在国内重卡市场的比重预计将达到36%至38%的高位。

多家头部企业相关人士向《证券日报》记者表示：“预计天然气重卡的占比不会在短期内下降。”

天然气重卡销售火爆

近日，《证券日报》记者实地走访了山东济南多个重卡经销商，他们均表示近期重卡销量较前几个月出现一定下滑，行业淡季状态已现。

“但由于今年以来油气价差依旧明显，天然气重卡的销售相对较好。”山东匡山卡城一位经销商对《证券日报》记者表示，今年3月份到5月份，卡城城内经销代理的中国重汽、一汽解放等品牌的天然气重卡销售火爆，几乎每天都有销售订单，6月份以来的表现可以说是“淡季不淡”。

根据第一商用车网掌握的终端销量数据(交强险口径)，2024年以来，天然气重卡市场表现抢眼。其中，1月份销量同比增长96%，2月份同比增长49%，3月份销量达到上半年的高点，同比增长208%，4月份销量同比增长160%，5月份销量同比增长86%。尽管6月份确切的官方统计数据还未公布，但据第一商用车网预计，6月份天然气重卡终端销售同比增长大概在25%至30%，环比5月份下降超过20%。

同时，截至今年6月份，近10个月以来，天然气重卡销量有5个月超过了2万辆。当天然气

重卡市场的红火可见一斑。

潍柴动力证券部工作人员向《证券日报》记者表示：“天然气供给充足、供需关系预期稳定、基础设施建设相对完善以及油气价差明显，是推动天然气重卡渗透率逐步提升的主要原因。”

在济南泉胜物流中心，记者采访多家中小物流企业时了解到，2023年以来，他们新购置或更换的几乎都是天然气重卡。

永昌物流的负责人王先生表示，目前天然气重卡与柴油重卡的差价正在逐渐缩小，许多品牌的差价已经不到10万元，而由于天然气重卡具备油气价差带来的低运营成本优势，让他们半年内就能将购车时高于柴油车的成本(大概7万元至10万元)赚回来。

与此同时，行业头部企业也在通过提高产品性能来提升市场竞争力。如潍柴动力今年5月份发布了全新一代的燃气动力产品，推动公司业务转型升级。

新能源重卡销量增长显著

尽管目前重卡行业已经进入传统淡季，但综合上半年整体表现及下半年预期，业内普遍对重卡行业的全年表现持乐观态度。

中国重汽方面近期接受机构调研时表示，今年以来，公司天然气重卡在牵引车的销量占比稳步提升，燃气车结构性增量机遇仍将继续。一汽解放日前也表示，从盈利能力上看，总体上天然气重卡的盈利情况比柴油重卡会好一些。而随着天然气加气站的不断增多和布局的完善，天然气重卡的使用将更加便捷，从而进一步推动其市场占比的提升。

值得注意的，今年上半年，新能源重卡销量亦增长显著。第一商用车网数据显示，2024年上半年，新能源重卡月销量连续超预期，预计今年6月份新能源重卡终端销量将超过5500辆，同比增幅约为100%。全年来看，有望突破5万辆。其中，头部企业表现尤为抢眼，中国重



据悉

上半年国内天然气重卡销量

或达到了重卡市场的 36%至38%

推动相关产业链的发展，预计未来天然气商用车市场将保持强劲的增长势头。

汽6月份曾公开表示，公司新能源重卡今年以来截至6月中旬的销量已超过去年新能源重卡的销售总量。张新原表示，随着环保和节能要求的提高，以及国家对新能源汽车的支持，新能源重卡市场需求将持续增长。浙商证券认为，在排放目标和长期成本优势之下，重卡电动化将是行业必然趋势。此外，今年以来，重卡行业的

出口表现依旧强劲。包括中国重汽、一汽解放等多家头部企业均表示，2024年以来，公司重卡产品出口保持了不错的成绩。

潍柴动力证券部人士向记者表示，在老旧车辆加速淘汰、国内经济发展等积极因素影响下，国内市场需求有望提振；受益于东南亚等地区重卡需求旺盛等因素，行业出口有望维持高位水平，预计2024年全年重卡行业将实现同比增长。

同时，豆粕作为饲料原材料之一，其价格的下降有助于养殖企业降低成本。

“市场调查显示，饲料成本是生猪养殖产业的主要成本之一。通常情况下，饲料成本占养猪生产总成本的比例在60%至80%之间。”方平说。

温氏股份2023年全年肉猪养殖综合成本约16.6元/公斤至16.8元/公斤。其中，养户饲养费约占13%，饲料成本约占51%。2024年第一季度，公司肉猪养殖综合成本降至15.2元/公斤左右，季度环比下降1元/公斤左右。其中，3月份肉猪养殖综合成本降至14.8元/斤左右，月度环比下降0.4元/斤左右。公司表示，成本下降主要得益于公司疫病防控效果显著、饲料原料价格下降等因素。

牧原股份2024年5月份的生猪养殖完全成本在14.3元/公斤左右，已有部分场线成本降至13元/公斤以下。公司表示，饲料原材料价格的下降将逐步体现在养殖成本上，到今年年底，公司有信心实现13元/公斤的成本目标。

唐人神表示，饲料原料价格持续下降，公司发挥规模采购的优势，在饲料营养配方上更加灵活，对内供饲料更加注重性价比，从而降低饲料成本。

锂电产业链多环节排产呈现回暖势头

■本报记者 李雯珊

近日，高工锂电产业研究所公布的数据显示，7月份，国内锂电池排产环比基本持平，电解液、负极、隔膜排产环比增长近30%。

产业链较景气

“近期有不少锂电池公司签订了新的订单，排产积极性增强，表明锂电产业链基本正在向好。随着下游新能源汽车和储能需求向好，下半年锂电池产业链有望回暖。”甬兴证券分析师开文明向《证券日报》记者表示。

中国汽车动力电池产业创新联盟6月中旬发布的数据显示，今年5月份，我国动力电池装车量达

39.9GWh，同比增长41.2%。而1月份至5月份动力电池累计装车量达160.6GWh，同比增长34.6%；除动力电池装车量表现不俗外，1月份至5月份我国储能电池销量同比增长144.1%，5月份出货量同比增长644%。

有业内人士向《证券日报》记者表示：“一般而言，下游新能源汽车市场的旺季集中在下半年，传导到中上游锂电市场，备货旺季则集中在第二季度至第三季度。锂电产业链近期排产环比持平，短期来看，景气度将维持高位。”

太平洋证券表示，整体看好下半年锂电产业链盈利修复。从各环节来看，电池环节整体毛利率环比增长或持平，受益于下游需求回升及上游原材料价格稳定，后续盈

利水平有望持续提升，头部企业市场占有率有望进一步提升；结构件环节，随着开工率的提升，后续毛利率环比有望持续修复；电解液环节预计下半年将迎来价格及盈利修复。

多家公司公布运营情况

具体来看，一线、二线电池企业如宁德时代、比亚迪、中创新航、亿纬锂能、欣旺达、海辰储能等，在新能源汽车、储能、两轮车、电动船舶等领域频频签订合作新单。全面电动化需求浮现，正为电池企业创造新增量，推动锂电产业链整体行情回升。

此前，宁德时代表示，公司经营情况良好，全球市场份额稳步提

升，整体排产情况良好，近期及第三季度排产环比呈增长态势。

近段时间以来，在新能源汽车领域，中创新航与徐工汽车等共同打造的纯电动搅拌车，迎来批量订单交付、正式投运；欣旺达拿下理想、小米部分车型电池定点项目。

同时，在电摩及二轮车领域，孚能科技与东南亚换电运营商及印度新能源公司签署动力电池战略合作协议，拓展东南亚及南亚电摩和两轮车换电市场；比亚迪与非洲电动汽车新能源科技公司 Ampersand 达成合作协议，成为其主要电池供应商，计划生产约4万辆电动摩托车，长期将实现3000万辆摩托车电动化。在船舶电动化领域，中创新航公布多条国际

大型商船将配套其电池产品下水试航。

此外，亿纬锂能7月初通过深交所互动易对外披露，公司经营和排产情况良好，消费电子、动力电池和储能电池三大主业稳健运营，整体产能利用率稳中有升。

浙商证券表示，储能已成为锂电产业链最重要的增量，当前锂电价格触及底部，配储经济性逐渐显现，2024年国内需求大量释放，海外需求更甚；预计2024年储能锂电销量为259GWh，同比增长40%。

以宁德时代为例，2023年公司储能板块贡献总营收14.9%，储能板块营收同比增速约为33.2%；亿纬锂能2023年储能板块贡献总营收33.5%。

正轨。

据介绍，怡和嘉业产品版图逐步扩大，目前已经进入一百多个国家和地区的医疗器械市场。数据显示，2022年怡和嘉业境外收入约11.99亿元，占总收入的84.72%；2023年公司境外收入约7.33亿元，占总收入的65.31%。

从国内市场来看，根据沙利文最新数据，按照销量口径，怡和嘉业2022年度国内市场占有率为25.8%。

“2023年，公司国内市占率进一步提升，国内市场地位凸显。”据怡和嘉业方面透露，“后续，公司将不断丰富国内经销网络，提高产品市场占有率。同时，公司也将加大品牌推广力度，通过多元化的宣传手段，提升公司产品品牌力，不断扩大市场空间。”

“2023年，公司国内市占率进一步提升，国内市场地位凸显。”据怡和嘉业方面透露，“后续，公司将不断丰富国内经销网络，提高产品市场占有率。同时，公司也将加大品牌推广力度，通过多元化的宣传手段，提升公司产品品牌力，不断扩大市场空间。”

“2023年，公司国内市占率进一步提升，国内市场地位凸显。”据怡和嘉业方面透露，“后续，公司将不断丰富国内经销网络，提高产品市场占有率。同时，公司也将加大品牌推广力度，通过多元化的宣传手段，提升公司产品品牌力，不断扩大市场空间。”

“2023年，公司国内市占率进一步提升，国内市场地位凸显。”据怡和嘉业方面透露，“后续，公司将不断丰富国内经销网络，提高产品市场占有率。同时，公司也将加大品牌推广力度，通过多元化的宣传手段，提升公司产品品牌力，不断扩大市场空间。”

豆粕价格降至近3年低位 养殖企业成本降低

■本报记者 丁蓉

豆粕现货价格降至近3年来的低位。Wind数据显示，7月4日，豆粕现货价格为3310.86元/吨，比前一日下跌14.28元/吨，下跌0.43%；较去年同期的4258.57元/吨，同比下降22.25%；较2022年11月10日创下的5699.71元/吨历史高位，下降41.91%。

上海钢联农产品事业部豆粕分析师方平在接受《证券日报》记者采访时表示，近期，豆粕现货价格表现依旧偏弱。豆粕降价将导致饲料成本下降，在养殖行业行情稳定的前提下，有望使得养殖企业的成本降低和利润好转。

豆粕价格受大豆供应充足与需求减弱双重因素的影响。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：“豆粕价格下降的主因来自供应端。我国大豆进口量处于高位，压榨产能和豆粕产量都相应增长。此外，在需求端，饲料企业降低豆粕使用量，使用杂粕替代豆粕，导致豆粕需求有所缩小。”

方平表示，巴西大豆丰产，美豆播种优良率也较好，并且美豆库存偏高。年初国内油厂大豆、豆粕结转库存较高，且春节下游饲料企业备货积极性不如往年。第二季度国内大豆到港逐渐增加，油厂开机持续处于高位，豆粕库存开始累库。供应宽松情况下，价格持续下降。

展望未来豆粕价格走势，柏文喜表示，豆粕价格波动具有周期性，当前豆粕价格已跌至历史较低水平，预计随着下半年国内豆粕需求恢复，价格有望止跌回升。但在全球供应宽松的大格局下，上涨幅度有限。

中企资本联盟主席杜猛向《证券日报》记者表示：“豆粕价格受供应充足以及市场需求等因素影响，未来或将持续下降。”

同时，豆粕作为饲料原材料之一，其价格的下降有助于养殖企业降低成本。

“市场调查显示，饲料成本是生猪养殖产业的主要成本之一。通常情况下，饲料成本占养猪生产总成本的比例在60%至80%之间。”方平说。

温氏股份2023年全年肉猪养殖综合成本约16.6元/公斤至16.8元/公斤。其中，养户饲养费约占13%，饲料成本约占51%。2024年第一季度，公司肉猪养殖综合成本降至15.2元/公斤左右，季度环比下降1元/公斤左右。其中，3月份肉猪养殖综合成本降至14.8元/斤左右，月度环比下降0.4元/斤左右。公司表示，成本下降主要得益于公司疫病防控效果显著、饲料原料价格下降等因素。

牧原股份2024年5月份的生猪养殖完全成本在14.3元/公斤左右，已有部分场线成本降至13元/公斤以下。公司表示，饲料原材料价格的下降将逐步体现在养殖成本上，到今年年底，公司有信心实现13元/公斤的成本目标。

唐人神表示，饲料原料价格持续下降，公司发挥规模采购的优势，在饲料营养配方上更加灵活，对内供饲料更加注重性价比，从而降低饲料成本。

比亚迪泰国工厂竣工 第800万辆新能源汽车同步下线

■本报记者 李昱丞

7月4日，比亚迪“出海”再次迎来里程碑时刻。公司在泰国罗勇府举行泰国工厂竣工暨第800万辆新能源汽车下线仪式。

回溯比亚迪泰国工厂历史，2022年9月8日，比亚迪与WHA伟华集团大众有限公司签约，正式签署土地认购、建厂相关协议，标志着比亚迪全资投资的首个海外乘用车工厂正式在泰国落地。

据透露，比亚迪泰国工厂包含整车四大工艺和零部件工厂。达产后，可提供约1万多个就业岗位。项目从开工到投产用时16个月，创造了中国车企在泰国投资的最快投产纪录，展现了中国汽车工业的速度与实力。

在比亚迪泰国工厂竣工之前，其电动车已经进入泰国市场，并占据了重要的市场地位。

比亚迪董事长兼总裁王传福在仪式上表示，比亚迪布局泰国市场仅两年时间，便迅速赢得泰国市场的认可，已累计18个月获得泰国纯电动车销量冠军。

北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔在接受《证券日报》记者采访时表示，比亚迪泰国工厂可以辐射马来西亚、新加坡等东南亚国家，能够帮助比亚迪进一步提升在东南亚的市场份额。

不仅是泰国，自2021年5月份比亚迪正式宣布“乘用车出海”计划以来，公司积极拓展海外市场。目前，公司新能源汽车已遍及全球88个国家和地区，覆盖400多个城市。

数据显示，2023年比亚迪海外新能源乘用车销量突破24万辆，同比增长超300%。公司近期发布的产销快报显示，2024年上半年公司海外销售新能源乘用车合计20.34万辆，同比增长173.8%。

事实上，随着海外乘用车销量的高速增长，比亚迪的“出海”节奏也从产品“出海”自然过渡到产能“出海”。除了在泰国兴建乘用车工厂以外，比亚迪还在乌兹别克斯坦、巴西、匈牙利等国家设有乘用车生产基地。

2022年12月份，比亚迪与UzAuto签署合资协议，正式在乌兹别克斯坦吉扎克州成立合资公司“比亚迪乌兹别克克斯坦工厂”，生产新能源汽车及相关零部件；2023年12月份，比亚迪宣布将在匈牙利赛格德建设一个新能源汽车整车生产基地，成为首个在欧盟地区建设乘用车工厂的中国车企。

“通过在泰国和乌兹别克斯坦等地建立生产基地，比亚迪能够更直接地服务于当地及周边市场，减少物流成本和交货时间，提升市场响应速度。这有助于增强公司在目标市场的渗透力和品牌影响力，加速其市场份额的扩大。”专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

在泰国工厂竣工仪式上，比亚迪同时宣布公司第800万辆新能源汽车下线。从第700万辆新能源汽车下线到第800万辆，比亚迪仅用时3个月。今年上半年，公司在海内外累计销售新能源汽车约161.3万辆，同比增长28.46%。

怡和嘉业积极传递信心 4月份以来累计回购18.47万股

■本报记者 李乔宇

日前，怡和嘉业发布公告称，截至今年6月底，自公司今年4月份发布回购方案以来，公司已通过股票回购专用证券账户以集中竞价交易方式，累计回购股份约18.47万股，占公司目前总股本的0.2062%。

怡和嘉业相关负责人表示，为进一步健全公司长效激励机制，充分调动优秀员工的积极性、促进公司的长远健康发展，公司在综合考量业务发展前景、经营情况、财务状况等因素的基础上，结合近期公司股价表现，陆续以集中竞价方式回购公司部分股份。

多措并举提振信心

今年4月20日，怡和嘉业披露

的回购报告书显示，公司拟使用部分资金以集中竞价方式回购公司部分已发行的A股股份。此次回购股份的资金总额为不低于3000万元且不超过6000万元，将全部用于实施股权激励计划或员工持股计划。

上述负责人表示，此次回购股份是管理层基于对公司未来发展前景的信心以及对公司价值的高度认可所做出的决定，“公司也希望通过回购、现金分红等方式提振市场信心。”

5月22日，怡和嘉业披露了2023年年度权益分派实施公告。根据分红方案，公司将以现有总股本6400万股为基数，向全体股东每10股派发现金股利10元(含税)，以资本公积金向全体股东每10股转增4股。共计分配现金股

利6400万元(含税)，共计转增2560万股。

“为更好地传递公司价值，怡和嘉业在投资者互动平台与投资者进行沟通，同时也积极举办路演活动，通过现场参观以及线上电话会议等方式向投资人展示公司的发展前景。”上述负责人说。

公开信息显示，截至记者发稿，怡和嘉业今年以来共发布过五次投资者调研公告，累计接待逾百家机构投资者。

产品版图逐步扩大

怡和嘉业在海外市场的布局备受投资者关注。“公司业绩自2023年第二季度开始受到国际市场渠道呼吸机库存影响，不过目前库存压力正在逐渐消退。”怡和嘉

业副总经理兼董事会秘书杜程程在路演活动中表示。

从产能方面来看，怡和嘉业表示，目前公司有两个生产工厂，分别在东莞和天津武清。公司根据市场需求及订单数量排产，可动态调整产能以满足公司发展所需。

谈及公司在海外市场的竞争优势，怡和嘉业表示，公司聚焦呼吸健康领域20多年，深刻理解全球医疗器械市场监管法规，拥有遍布全球众多地区的经销网络；公司在全球主流市场及多个国家均有针对产品的专利及商标布局；此外，公司从2023年开始正式启动海外本土化，深入本土市场，吸纳国际化人才，更好地适应海外市场，不断提升全球运营能力，目前已步入