

需求旺盛订单充足 29家汽车零部件公司上半年业绩预喜

本报记者 冯雨珊

同花顺iFinD数据显示,截至7月11日,按申银万国行业划分,A股共有50家汽车零部件上市公司披露了2024年上半年业绩预告,其中有29家业绩预喜(包含预增、略增、扭亏),占比近六成。

从归母净利润增速上限来看,14家汽车零部件上市公司预计上半年净利润增长超100%,其中,索菱股份、沪光股份、通用股份、金固股份、神通科技等排名靠前,预计归母净利润分别同比增长824.96%、758.21%、416.51%、349.67%、212.18%。

订单持续增长

记者梳理上半年业绩预喜的汽车零部件公司公告发现,下游需求旺盛、订单充足是带动其业绩增长的主要原因。

例如,沪光股份预计2024年半年度实现归属于上市公司股东的净利润2.3亿元至2.7亿元,同比增加660.7%至758.21%。公司称,新能源汽车的快速发展带动了汽车线束行业市场规模增

长,公司凭借竞争优势,积极拓展新客户并取得了持续稳定的订单,公司量产项目放量及新项目量产推动了营业收入迅速增长。

川环科技主营业务为传统燃油汽车、新能源汽车、摩托车用橡胶软管及总成的研发、设计、制造和销售。今年上半年,公司预计实现归属于上市公司股东的净利润9207万元至10435万元,增长幅度为50%至70%。

川环科技表示,公司受益于汽车行业,特别是新能源汽车行业需求增长,产业链供需有效增强,公司新能源汽车收入占比提升。同时,公司在国内新能源汽车行业中,持续开发了多家新能源汽车生产厂家,在保持公司橡胶类管路业务的基础上,大力推广橡胶+尼龙总成类管路、车身附件类管路业务和自制三通、接头、卡箍等产品在主机厂进一步应用,保持管路系统各部件全部自制,公司新增产品项目定点情况持续提升。

此外,浙江仙通、上海沿浦、神通科技、朗博科技等也在业绩预告中透露,上半年公司订单数量持续增长。其中,有公司表示,在需求带动的同时,公司内部不断优化产品性能及质量,使

产品毛利率不断提升。

加速布局海外市场

从细分领域来看,受国内汽车产销增长、海外市场需求旺盛等因素驱动,多数轮胎企业业绩表现亮眼。其中,玲珑轮胎预计2024年半年度实现归属于上市公司股东的净利润8.5亿元至10.2亿元,同比增加52%至82%;通用股份预计2024年半年度实现归属于上市公司股东的净利润2.7亿元至3亿元,同比增加364.86%至416.51%。

过去一年,中国轮胎企业加速“出海”,通过在海外地区建厂,利用税收优惠、人力成本及原材料资源的地理优势,产业链供需有效增强,公司新能源汽车收入占比提升。

国际智能运载科技协会秘书长张翔对《证券日报》记者表示:“以轮胎为例,在国内车企出海热潮的带动下,国产轮胎在海外市场的增长空间将进一步扩大。”

随着全球对环保和可持续发展的重视,新能源汽车逐渐成为汽车市场的新宠。这种趋势不仅推动了整车制造商的快速发展,也给汽车零部件供应商带来了市场机遇。

深度科技研究院院长张孝荣在接

受《证券日报》记者采访时表示:“汽车零部件公司能够通过技术创新和产品升级,满足新能源汽车对于高性能、高效率以及节能环保的需求,从而实现业绩增长。此外,随着新能源汽车技术的不断成熟和成本的降低,预计未来汽车零部件市场将进一步扩大。”

近年来,我国新能源汽车产业呈现蓬勃发展态势。中汽协发布的数据显示,6月份,新能源汽车产销分别完成100.3万辆和104.9万辆,同比分别增长28.1%和30.1%,市场占有率达到41.1%。业内人士认为,预计在未来几年内,中国新能源汽车的市占率仍将持续提升。随着汽车以旧换新政策的持续释放,预计下半年以旧换新补贴对汽车消费的提振作用将进一步显现,相关产业链在下半年也将迎来机会。

对于汽车零部件产业的未来发展态势,张孝荣表示:“首先,技术创新将成为推动行业发展的关键因素,企业需要不断研发新材料、新技术以适应新能源汽车的需求;其次,行业整合可能会加速,优势企业通过并购等方式扩大市场份额,提高行业集中度;最后,供应链的优化和智能化将成为趋势,以提高生产效率 and 降低成本。”

多家整车企业披露上半年业绩预告 分化趋势明显

本报记者 张晓玉

随着各大车企相继发布2024年半年度业绩预告,汽车行业上半年业绩分化趋势愈发明显。截至7月11日,已有8家整车制造企业预告了2024年上半年业绩,其中预喜的公司有5家。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“技术水平落后、规模较小的企业将被逐步淘汰出局,而具备创新能力和市场竞争力的企业将获得更多发展空间。”

具体来看,7月11日,长城汽车公告称,公司预计2024年半年度实现归属于上市公司所有者的净利润为65亿元至73亿元,同比增长377.49%至436.26%;预计实现归属于上市公司所有者的扣除非经常性损益的净利润为50亿元至60亿元,相

比上年同期增加567.13%到700.56%。

对比来看,去年全年,长城汽车的归母净利润和归母扣非净利润分别是70.22亿元和48.34亿元。长城汽车相关负责人对《证券日报》记者表示:“这一成绩背后,是公司坚持高质量发展战略,持续优化产品结构以及海外市场销售大幅增长共同作用的结果。此外,报告期内公司收到的政府补助同比增加,也为非经营性损益的增长提供了有力支持。”

从去年财报来看,长城汽车海外销售贡献利润占比增加,今年上半年这一数据仍在增长。公告显示,今年上半年,长城汽车销售汽车55.97万辆,同比增长7.79%。其中,新能源销售13.24万辆,同比增长41.99%;海外销售20.15万辆,同比增长62.59%;20万元以上车型

销售14.05万辆,同比增长64.28%。

赛力斯公告显示,预计上半年实现营业收入639亿元至660亿元,同比增长479%至498%;预计归母净利润为13.9亿元至17亿元,同比扭亏为盈。

赛力斯业绩好转主要得益于新能源汽车业务的持续增长,特别是与华为联合推出的问界系列产品在市场上广受好评。上半年,赛力斯新能源汽车累计销量达到20.09万辆,同比增长348.55%。

赛力斯相关负责人表示,公司业绩预盈的原因,一是上半年超额完成了倍增计划,产品结构向上明显,上半年公司位列中国市场豪华品牌销量第六;二是公司坚定软件定义汽车,坚持跨界融合,坚持技术创新、成本贡献的经营方针,公司经营质量不断提升,盈利能力持续向好。

江淮汽车预计2024年半年度实现归属于母公司所有者的净利润约为2.9亿元,与上年同期相比增加1.35亿元,同比增长86.86%。公司表示,业绩增长的主要原因是公司持续优化债务结构,贷款利息大幅减少,以及受汇率波动影响,汇兑收益大幅增加,使得财务费用较上年同期大幅减少。

然而,在这场激烈的市场角逐中,也有部分企业亏损状况有所扩大。

国际智能运载科技协会秘书长张翔对《证券日报》记者表示:“从上半年业绩预告的情况来看,一些企业凭借强劲的市场表现和技术实力,实现了业绩的稳步增长;而另一些则因技术滞后、管理不善等原因,面临亏损等困境。企业需不断提升自身实力,以适应日益激烈的市场环境。”

内生外延深化产业布局 长缆科技上半年净利预增超六成

本报记者 何文英

7月11日晚间,长缆科技公告称,公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润为4200万元至5000万元,同比增长62.31%至93.22%;扣除非经常性损益后的净利润为3789万元至4589万元,同比增长86.30%至125.64%。

长缆科技董秘黄平对《证券日报》记者表示:“今年上半年,公司通过内生外延深化产业布局,取得了较好的成绩。未来公司将紧抓新型电力系统建设以及海外电网升级机遇,进一步提升公司产品影响力和市场占有率。”

资料显示,长缆科技作为集自主研发能力、资金实力、产品运行经验和配套服务能力于一身的电缆附件供应商,在行业内已形成了强大的竞争优势。此外,公司在电缆附件稳定增长的基础上,积极培育和拓展了材料、智能等相关多元化产业板块,形成新的增长点。

产品方面,公司自主研发了290/500kV交联聚乙烯绝缘电力电缆附件、±525kV(±535kV)交联聚乙烯绝缘直流电缆附件、400kV及以下电压等级的直流电缆附件系列产品、高铁专用27.5kV产品和核电、风电专用电缆附件产品、智能在线监测系统产品和配套系统,并在国内率先完成500kV、220kV和110kV系列高压电缆附件产业化。

“公司近年推出的500kV系列产品,是产品结构的再一次突破,该系列产品涵盖抽水蓄能、海上风电

及柔性直流输电等领域,标志着研发成果转化市场销售走向成熟,不仅延续了公司历史上的技术周期推动销售周期的趋势,更是延续了公司过去60余年企业发展、壮大的根本逻辑,与公司所处行业的良好外部环境相对应,共同推动企业的长期、稳定、持续发展。”黄平说。

据了解,为加大产品销售力度,今年公司成立了高压超高压电缆附件、中低压电缆附件、机电产品事业部,形成了集团本部+三个事业部+绝缘材料、智能、电气三个子公司的集团化发展格局,加快推进更高电压等级附件及智能电网产品的研发,不断提升产品服务水平。在此基础上,公司还不断加大市场投入,分类分级开展客户关系建设,持续深化营销管理改革,成立营销管理中心,更好支持与赋能一线销售组织。

外延方面,公司以现金方式收购了变压器绝缘油生产企业双江能源部分股权,并对其增资成为控股股东。双江能源是国内领先的变压器天然酯绝缘油企业,天然酯绝缘油具有低碳、环保、可降解等优良性能,在国内、国际电力系统建设中被大规模应用。

一位私募基金经理在接受《证券日报》记者采访时表示:“在国内外电网投资增长的大背景下,长缆科技作为电缆附件行业第一梯队企业,有望迎来较好的发展机遇,公司适时把握资本运作机会控股双江能源,也将为公司发展带来新的业务增长点。”

铝产业链景气度持续 上市铝企上半年业绩频报喜

本报记者 李如是

今年上半年,铝产业链景气度持续,多家上市铝企2024年半年度业绩预喜。截至7月11日,在已披露2024年半年度业绩预告的13家上市铝企中,有11家公司预喜,5家预计净利润同比增长幅度超50%。

对于业绩的增长,多家上市铝企表示,主要是铝产品销售价格同比上涨,带动营业收入同比增长。此外,国内铝企正在积极通过“出海”采矿、建厂,获得资源及成本优势。

上半年量价齐升

从铝土矿提炼氧化铝,氧化铝再通过电解冶炼制备出的金属铝称为原铝或电解铝,这个过程也是铝产业链重要的上游环节。

据Mysteel铝研究团队对全国电解铝企业的调研及测算,今年1月份至5月份,中国电解铝行业加权平均完全成本为16577.4元/吨,同比下降1.8%;同时,受铝价同比增长6.2%带动,电解铝理论利润达3043.2元/吨,同比上涨91.1%。相关公司利润显著提升。

具体来看,7月11日,云铝股份公告称,预计2024年上半年实现归属于上市公司股东的净利润24亿元至26亿元,同比增长58.42%至71.62%。7月10日,永茂泰公告称,预计公司2024年上半年归属于母公司所有者的净利润约为2700万元至4000万元,同比增长约917.09%至1406.80%。7月9日,天山铝业公告称,预计2024年上半年归属于上市公司股东的净利润为20.7亿元,同比增长103%。

云铝股份表示,今年上半年,公司加强与电力管理部门沟通,积极争取用电负荷,加快电解铝产能的复产进度,实现电解铝产能负荷率的大幅提升;同时抓住铝价上涨的市场机遇,持续加大营销力度,积极开拓市场,公司铝产品的产销量同比大幅增长,经营业绩同比实现增长。

天山铝业表示,今年上半年,公司自产铝锭对外销售均价与去年同期相比上升约7%;2024年上半年公司氧化铝对外销售均价与去年同期相比上升约26%,同时铝锭和氧化铝铝土矿成本较去年同期对比保持稳定,使得报告期内公司电解铝板块、氧化铝板块经营业绩同比大幅提升。

对于上半年铝价的上升,上海钢联铝事业部总经理方艺静对《证券日报》记者表示:“需求端,国内不断释放政策利好提振建材及新能源方面铝材需求,刺激铝价走强。原料端,氧化铝受到原料偏紧有所支撑,叠加海外氧化铝厂宣布不可抗力因素,刺激氧化铝价格大幅上涨,带动

铝价走强。冶炼生产端,国内电解铝生产平稳,需求韧性较强,基本面支撑铝价走高。”

在铝产业链加工环节,多家上市公司也预告了优秀的半年度“成绩单”,铝产品实现销量提升。

铝板带箔加工公司宏创控股表示,上半年公司主要产品销量同比增加。永茂泰表示,公司主营产品铝合金及零部件产品销量较上年同期均有所增长。豪美新材表示,公司重点转型发展的系统门窗以及汽车轻量化铝型材业务保持了良好的发展趋势,产销量较上年同期保持较快的增速。

“预计在下半年的供应及平衡情况下,电解铝行业整体仍将维持一定盈利水平。”上海钢联铝事业部研究员姚馨对《证券日报》记者表示:“预计下半年原铝供应,需求同比增速均不及上半年,但供需仍表现短缺为主。”

“出海”采矿建厂正当时

方艺静分析,从铝产业链原料端来看,近年来,国内铝土矿供给一直呈偏紧趋势。在此情况下,已有铝企尝试“出海”采矿建厂,增加铝原料供给。

南山铝业自2017年开始规划印尼坦坦工业园氧化铝项目,目前已达产200万吨,还有等量200万吨产能正在筹建;公司正在同一工业园向下游延伸,建设25万吨电解铝产能,远期印尼电解铝规划100万吨。

中信建投研报显示,印尼地区铝土矿资源丰富,海运便捷;同时,该园区还给予了20年税收优惠政策,具有突出的低成本优势,提升了南山铝业氧化铝产能的竞争力。

越来越多的铝企正在投资海外项目。例如,天山铝业计划在印尼投资建设年产能200万吨的氧化铝项目,收购几内亚矿业公司股权;华通线缆在安哥拉本戈省年产12万吨电解铝项目预计2025年建成;今年6月1日,阿联酋全球铝业与中铝集团签署了一份框架协议,以推动双方在几内亚共和国氧化铝厂开发方面的合作。

港股铝型材生产商兴发铝业澳大利亚合资项目的厂房已经落成,并在今年开始投产;公司在东盟的项目也处于筹建阶段。兴发铝业表示:“公司通过在海外设立生产基地,参加海内外专业展会,拓宽海外营销渠道,加速国际市场推进和布局,向世界展示中国品牌实力。”



我在现场

华泰股份开建“造纸产业大脑” 赋能行业数智化转型

本报记者 王僖

7月11日,华泰股份举行造纸产业大脑启动暨产业大模型启航大会。《证券日报》记者实地探访公司已搭建起的5G造纸工业云产线看到,生产过程的所有数据被实时采集,通过5G通讯网络,汇入华泰工业信息化云平台,实现了公司提出的“基层用得上,中层管得住,高层看得见”的管理目标。

华泰股份董事长李晓亮对《证券日报》记者表示:“造纸产业大脑”项目是在此基础上的再升级,从而为造纸产业数智化转型赋能,进一步推动造纸产业智能化、数字化、高端化发展。”

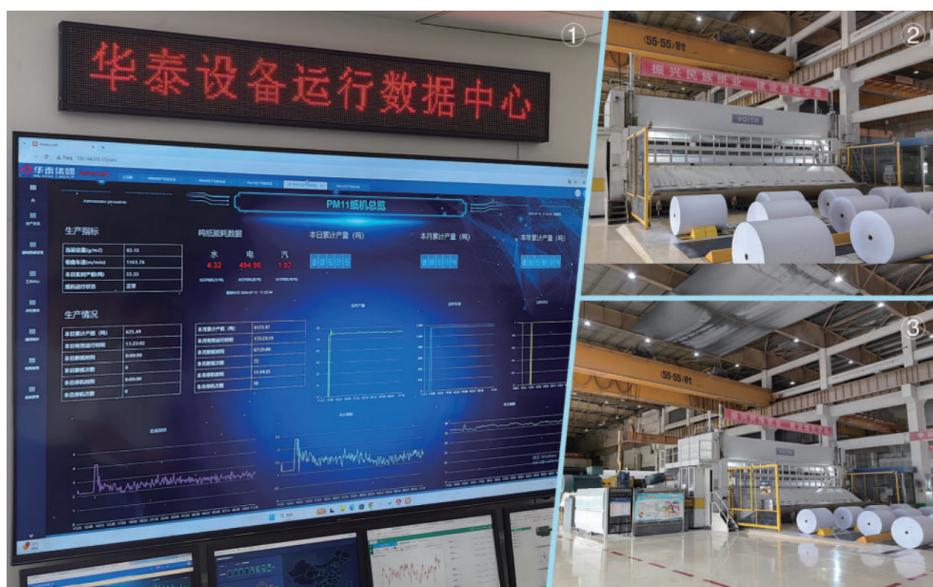
7月11日上午,记者来到位于山东省东营市广饶县的华泰股份PM11号纸机生产车间,宽广的生产车间内,仅有少量的工作人员在关键岗位进行操作。在旁边的中控室内,产线上所有的生产情况、数据都被实时汇集到电脑屏幕和中控台上。在大数据分析下,车间内庞杂纸机中哪怕一个小零件的故障都无所遁形。

“自从建立起5G造纸工业云平台,我们真正实现了设备的远程诊断和预防性防护。”车间一位负责人告诉《证券日报》记者,平台投用后,设备故障率减少了30%以上。

同时,华泰股份5G造纸工业云平台还建立了面向客户的数字营销平台,使得公司的销售业务板块实现了从销售业务员下单到进厂装车、扫码装车、物流运行、客户签收的智能化一站式服务。

“借助平台,公司精准订单量提高20%,车辆从进厂装车到出厂,平均时间由原来的半小时,缩短为现在的15分钟,整体运行效率得到明显提升。”华泰股份一位销售业务负责人对《证券日报》记者表示。

今年6月份,华泰股份获批进行“造纸(新闻纸)产业大脑”试点建设。此次启动“造纸产业大脑”试点建设,



图①华泰股份启动“造纸(新闻纸)产业大脑”项目试点建设
图②③华泰股份新闻纸生产线

有望让整个造纸产业通过整合行业数据,实现资源配置优化、提升决策效率,为行业带来全新的发展机遇。

李晓亮表示,“造纸产业大脑”项目依托“大算力、大数据、大模型”的支撑能力,集成科研中心、自动化控制中心、工业互联网集控中心等平台,实现数据共享、功能融合。通过“造纸产业大脑”试点建设,华泰股份将大幅度提升自身在新闻纸、文化纸等领域的生产效率和市场竞争力。

中国工程院院士陈克复在接受《证券日报》记者采访时表示,华泰股份启动“造纸(新闻纸)产业大脑”试点建设,对提升我国造纸产业的智能化

水平,推动新闻纸业的转型升级,具有十分重要的意义,特别是对于算法、模型的构建和深度引入,可切实让数据辅助管理决策,将为造纸产业的可持续发展提供有力支撑。

“造纸行业和钢铁、化工等传统行业一样,统称流程产业,其生产过程很长,需要按照单元进行流程操作。”陈克复说,“如今我们已经进入智能化时代,华泰股份在5G造纸工业云平台的加持下,已经和曾经的传统造纸企业不一样了,而‘产业大脑’则是走到这个地步之后的又一个里程碑。”

具体来讲,“产业大脑”会使产业可以精准地控制每个产品的质量,精准

控制每个单元、每个阶段的操作以及每个部门的管理。陈克复认为,公司不仅要在生产过程中应用智能化技术,而且销售管理、财务管理、客户管理、原材料管理,以及产品最后的流向情况,都会非常精准地掌握在这个“大脑”里,如此就能将企业发展推到更高的阶段。

除了对企业自身数智化转型赋能,记者获悉,华泰股份作为全球新闻纸行业领军企业,此次公司基于深度学习算法,牵头建设“造纸(新闻纸)产业大脑”,还会研发造纸行业共享平台、基础模型,这也将有效推动产业链上下游企业智能化转型,对产业结构优化升级具有重要意义。

王僖/摄