

技术降本叠加与大众合作技术变现 小鹏汽车上半年收入同比增长超60%

■本报记者 刘 剡

8月20日晚间，造车新势力小鹏汽车发布了2024年中期业绩报告。报告显示，今年上半年小鹏汽车的交付量为5.20万辆，同比增长25.6%；实现总收入146.6亿元，同比增长61.2%。其中汽车销售收入为123.6亿元，同比增长55.7%。公司的毛利率为13.5%，去年同期为-1.4%；汽车毛利率为6.0%，去年同期为-5.9%。得益于交付量、收入和毛利率的显著增长，小鹏汽车净利润也大幅减亏。在业绩数据向好的同时，小鹏汽车持续加大研发投入。

对于上半年业绩表现，小鹏汽车名誉副董事长及联席总裁顾宏地表示：“凭借技术降本兑现以及来自大众战略合作的技术变现收入，2024年第二季度公司毛利率进一步提高至14.0%。随着大产品周期驱动的全球市场销量增长，小鹏汽车的规模经济、经营效率、现金流将会随之改善。”

从小鹏汽车发布的业绩数据来看，第二季度的优秀表现对拉动上半年业绩增长贡献匪浅。

数据显示，今年第二季度，小鹏汽车的汽车总交付量为3.02万辆，较2023年同期的2.32万辆增长30.2%；实现总收入81.1亿元，较2023年同期增长60.2%。此外，公司第二季度的毛利率为14.0%，

同比提升17.9个百分点。

小鹏汽车一直在积极推进“出海”战略，公司启动“木星计划”，以“直营+授权”模式扩大渠道覆盖规模。数据显示，小鹏汽车在下沉市场表现较好，渠道改革成效初显。此外，小鹏汽车“出海”2.0战略加速推进，截至今年7月份，小鹏汽车已经进入30个国家和地区，包括欧洲、中东、拉美，并在海外拥有70多家销售门店。今年三季度起，小鹏G6的左舵版本和右舵版本向海外市场上市交付。

进入下半年，小鹏汽车的动作频频。不仅与合作伙伴大众汽车集团签订电子电气架构技术战略合作联合开发协议，全力投入为大众在华生产的CMP和MEB平台开发行业领先的电子电气架构，首款车型预计在未来24个月内量产落地。

在与大众汽车集团深度合作的同时，小鹏汽车发布融合了大模型的AI天玑系统，在中国汽车行业率先实现了端到端自动驾驶大模型的量产。小鹏汽车此前已向全球用户全量推送AI天玑系统XOS 5.2.0版本，带来覆盖智能驾驶和智能座舱的484项功能升级。

值得注意的是，小鹏汽车MONA系列的首款车MONA M03将于8月27日发布，在丰富小鹏汽车产品线的同时进一步覆盖了更多的消费群体。“从8月份MO-

数据显示，今年第二季度

小鹏汽车的汽车总交付量为3.02万辆，较2023年同期的2.32万辆增长30.2%；实现总收入81.1亿元，较2023年同期增长60.2%



魏键祺/制图

NA M03上市开始，我们进入强劲的产品周期和快速发展的顺风期，从现在到2026年末，我们会有多款充满竞争力的全新产品和车型密集上市。”小鹏汽车董事长及首席执行官何小鹏表示：“我们对AI技术和品类创新的规划，加上技术降本成果都将体现在这些产品上，并且通过更强大的营销体系在中国和全球市场

销售，这将为我们带来销量的可持续性增长。”

据公司相关负责人预测，小鹏汽车预计2024年第三季度汽车交付量将介于4.10万辆至4.50万辆，同比增长约2.5%至12.5%；总收入将介于91亿元至98亿元之间，同比增长约6.7%至14.9%。

“智能驾驶迭代催化和新车型的上市有望助力小鹏汽车实现财

务数据的反转，实现业绩扭亏的目标。”中欧协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示：“与大众汽车集团的合作让小鹏汽车有了持续发展的实力和底气，相信MONA等车型上量有助于小鹏汽车的智驾持续迭代，从而带来更优的用户体验，反哺销量，形成智驾能力和销量之间的良性循环。”

Mini/Micro LED渗透率提升 沃格光电上半年营收同比增34.78%

■本报记者 曹 琦

8月20日，沃格光电发布2024年半年报显示，上半年公司实现营业收入10.42亿元，同比增长34.78%。

沃格光电相关负责人表示，在保障现有产品业务稳定发展的基础上，公司持续推进玻璃基Mini LED背光、直显及半导体先进封装等领域的渗透。同时，强化公司核心能力建设和订单获取，积极提升现有业务市场份额，实现了营业收入同比稳健增长。

车载显示 发展前景广阔

沃格光电主营业务围绕显示和半导体两大业务板块，具体包括平板显示器件加工业务、光电子器件产品、光学膜材模切、新型半

导体显示以及半导体先进封装等细分业务领域。

其中显示业务板块，受消费电子及液晶面板行业景气度不足影响，市场需求下滑和竞争加剧，导致沃格光电玻璃加工业务和光电子器件产品销售价格和毛利率有所下滑。

尽管如此，部分细分市场展现出强劲的增长势头，尤其是车载显示领域发展前景广阔，政策支持和市场需求回暖为行业的持续复苏提供了有力支撑。

据中商产业研究院发布的《2024-2029全球及中国汽车显示面板行业深度研究报告》显示，全球车载显示面板市场规模将持续扩大，预计2024年全球车载显示面板市场规模将达101亿美元，全球车载显示面板前装市场出货将达2.2亿片。

半导体业务是公司新兴业务

板块，主要由公司全资子公司湖北通格微公司投资建设，其新建玻璃基封装载板项目一期年产能10万平方米部分设备已陆续到场进行安装，预计今年年内进行试生产。

报告期内，公司在已有多个项目通过行业知名客户验证通过的基础上，新增获取了多项合作开发并导入了行业知名企业在半导体先进封装领域的共同开发，以实现量产应用。目前主要为现有产能向现有客户和各类新产品开发的小批量供货。

Mini/Micro LED 背光显示加速渗透

作为新一代显示技术，Mini/Micro LED备受市场关注。清晖智库创始人宋清辉向记者表示：“全球Mini LED电视规模

逆势高增，成为主流高端技术。随着Mini LED背光产业链进一步成熟，预期后续其出货量及渗透率会持续增长。”

随着Mini LED显示技术的不断发展成熟，凭借着其在亮度、对比、功耗、可曲面显示以及大型化等方面皆优于传统侧背光显示，同时相较OLED又有更高的信噪比及成本优势，其市场渗透率不断提高，Mini LED逐渐成为车载显示、电视、笔记本电脑、显示器等下游厂商的主要选择之一，并持续推出了多个终端应用产品。

在Mini LED背光的基板方面，沃格光电带研发的玻璃基板具有更优的性能和成本优势，玻璃基板的低膨胀以及高平整度，可以更好地支持真正的Mini LED芯片的COB封装，甚至Micro芯片封装，在高端产品以及高分区、窄边框以及低OD值上都有优于PCB基板的

良好表现。

目前，沃格光电具备从玻璃基板线路精密微电路制作、到芯片封装以及模组全贴合的Mini LED玻璃基背光模组研发制作全流程，拥有玻璃基板线路板、固晶、光学膜材到背光模组的Mini LED背光整套解决方案。该产业链全方位解决方案，将有利于公司玻璃基Mini LED背光产品和技术路径的市场化推广，目前多个项目在向前推进。

而在直显领域，Micro LED技术因其卓越的画质和分辨率，被视为下一代显示技术的发展方向。与OLED和LCD相比，Micro LED在亮度、分辨率和对比度方面具有显著优势，这使得它在超高清显示时代具有巨大的市场潜力。业内认为，未来十年内Micro LED显示面板出货量将呈现快速增长的趋势。

受益OLED下游市场需求持续扩大 莱特光电上半年净利润同比增长111.43%

■本报记者 殷高峰

8月20日，莱特光电披露了2024年半年报。今年上半年，莱特光电实现营业收入约2.46亿元，同比增长73.65%；归母净利润约9248万元，同比增长111.43%；扣非净利润8248.26万元，同比增长151.23%。

对于公司今年上半年业绩的大幅增长，莱特光电表示，主要是由于OLED下游市场需求持续增长，公司OLED终端材料收入同比大幅增长所致。

“从行业整体情况来看，OLED有机材料近年来国产化率显著提升，未来伴随着MR（混合现实）等显示系统的市场渗透率提升，OLED会面临新的二次增长曲线，公司有望持续受益。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

技术积累 有望使公司持续受益

莱特光电主要从事OLED有机材料的研发、生产和销售，产品主

要包括OLED终端材料和OLED中间体。公司OLED终端材料直接用于OLED面板的生产，产品终端市场的应用领域为OLED显示设备，包括手机、电视、平板、电脑、智能穿戴、车载显示等。

据市场研究公司CINNO Research数据，2024年上半年，中国显示屏公司占全球智能手机OLED显示屏出货量的50.7%，比2023年上半年40.6%的占比增长了10.1个百分点。

“今年以来，OLED显示屏的需求持续增长，也带动了莱特光电业绩的大幅增长。”屈放表示，作为国内少数拥有自主专利的OLED终端材料供应企业，随着OLED屏的渗透率不断上升，公司在技术上的积累有望使其持续受益。

据悉，莱特光电拥有数百项OLED终端材料专利，在国内率先实现OLED终端材料从0到1的突破，是国内极少数具备自主知识产权实现OLED终端材料量产的企业之一。

莱特光电相关负责人对《证券日报》记者表示，公司自主研发生

产的Red Prime材料获得国家工信部认定制造业“单项冠军”产品，Green Host材料率先在客户端实现国产化替代，新产品以及Red Host材料、Green Prime材料以及蓝光系列材料在客户端验证测试，形成了系列化和多样化的产品布局。

值得关注的是，莱特光电已进入京东方、天马、华星光电等OLED面板厂商的供应链体系。其中，京东方是莱特光电的第一大客户。

OLED材料需求 有望持续增长

“OLED在小尺寸手机中的渗透率不断提升，国内厂商的出货量在持续增长，同时，OLED在中尺寸的笔记本电脑和平板电脑的应用也在快速提升，这将进一步带动对OLED上游材料的需求。”屈放表示。

中尺寸面板领域，头部消费电子厂商华为、苹果等已经在平板电脑中引入OLED屏。在此背景下，京东方、海信、维信诺先后公告G8.6

高世代OLED产线布局。

据悉，G8.6产线尺寸更大，对材料的需求将进一步提升。“这有望进一步带动OLED材料稳定增长。”屈放称。

面对市场发展机遇，莱特光电也在积极布局。据上述负责人介绍，公司重点进行了红、绿、蓝三色Prime材料、Host材料、Dopant材料的开发，围绕高效率、低电压、长寿命等持续升级的技术指标，不断提升产品性能。

公司半年报显示，今年上半年，公司研发费用投入2999.29万元，同比增长21.15%。具体到新产品开发方面，公司Red Prime材料已持续迭代了7代器件的量产应用，保持业内领先；Green Host材料持续迭代2代器件的量产应用，达到国际先进水平；Red Host材料已通过客户量产测试，今年有望实现批量供货。此外，公司多支材料在硅基OLED器件中的测试表现优良。

“新技术方面，公司进行了Tandem器件的关键核心CGL材料、敏化类绿光TADF材料、高色域显示

材料等的开发，与客户联合进行蓝色磷光技术的产业化推进。”上述负责人表示，公司产品实现多样化、系列化发展，产品竞争力进一步提升，为公司业务持续发展打下坚实的基础。

据介绍，目前红色和绿色磷光材料在器件中表现出优异的发光性能，已在实际量产中得到应用。而蓝光材料量产仍采用荧光技术，存在发光效率低、色度不纯等缺点，因此开发长寿命的蓝色磷光材料将有助于全面提升OLED显示面板性能，成为OLED在中大尺寸应用领域快速发展的重要突破。

此外，莱特光电产能也在大幅提升，“今年上半年，公司稳步推进募投项目‘OLED终端材料研发及产业化项目’的产能建设，部分生产及检测设备已完成安装调试及验收，达到预定可使用状态。”上述负责人表示，公司同时通过优化生产工艺，提高生产效率，公司OLED终端材料产能大幅提升。

公司半年报显示，截至报告期末，公司OLED终端材料产能12吨/年。

南山铝业上半年净利同比增逾六成 产能加速“出海”提高投资者回报

■本报记者 赵彬彬

8月20日晚间，南山铝业发布2024年半年报。公告显示，上半年公司实现营业收入156.67亿元，较上年同期增长8.05%；实现归属于上市公司股东的净利润21.89亿元，较上年同期增长66.68%。

近年来，南山铝业不断向上下游延伸产业链，逐渐形成了国内重点发力航空板和汽车板等高壁垒产品、海外聚焦上游氧化铝和电解铝的发展格局。

南山铝业相关负责人对《证券日报》记者表示：“随着今年铝产品海外需求逐步恢复，铝锭价格同比上涨，公司印尼氧化铝项目量价齐升，200万吨氧化铝产能处于满产状态，整体业绩喜人。”

据了解，南山铝业此前积极布局东南亚市场，在印尼建设200万吨氧化铝项目，同时计划建设电解铝项目，这为公司业绩提供了新增长点。

清晖智库创始人宋清辉对《证券日报》记者表示：“在印尼进行氧化铝布局，一方面贴近原材料基地，能稳定获取优质铝土矿，减少运输成本；另一方面可满足东南亚市场需求并辐射周边区域，同时也可兼顾公司的战略投资者及全球电解铝企业需求，进一步巩固市场份额和竞争优势，实现公司海外业务的高质量增长。”

在业绩高速增长的同时，南山铝业选择用现金分红回馈投资者。其半年报显示，公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.40元（含税），预计将分配股利4.68亿元（含税）。

同时，南山铝业还发布了未来三年（2024年至2026年）股东分红回报规划。公司计划2024年至2026年每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的40%（年内多次分红的，进行累计计算）。

济南大学金融研究院研究员刘坤对《证券日报》记者表示，有越来越多的企业选择进行多次分红，这不仅彰显了市场分红理念的升级，同时还建立了对投资者的稳定、持续的回报机制，有助于保证利润分配政策的连续性和稳定性，强化投资者的合理预期。

南山铝业上述负责人表示，未来公司将在根植国内高端铝加工制造的基础上，持续优化海外项目，推进印尼氧化铝项目向下游延伸，实现与国际化产业链接轨，逐步实现国内、国际价值链的协调、高效、安全发展；与此同时，公司还将继续积极推进落实各阶段股东回报方案，持续强化与投资者的沟通，推动公司股票价值合理回归，维护公司及广大投资者，尤其是中小投资者的利益。

盘活固定资产、回笼资金 13家A股公司计划出售房产

■本报记者 李 静

近期，多家上市公司处置了其持有的房产资产。据《证券日报》记者统计，今年以来，已有13家A股上市公司计划出售房产。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示，上市公司出售房产资产，是为了聚焦主业，同时也是为了盘活闲置资产，回笼资金。

近日，上市公司拓尔思发布公告，公司计划出售的房产位于北京市朝阳区何营路9号院，总建筑面积达8002.91平方米，评估价值总计为9961.52万元，转让价格为9933.64万元。

这并不是拓尔思年内首次出售房产。今年6月份，拓尔思就曾披露，公司向潍坊嘉博教育服务有限公司出售位于北京市朝阳区大屯路科学园南里——凤林绿洲的房产，转让价格2000万元。

无独有偶，7月份，东阿阿胶也宣布，拟分批次挂牌底价4500余万元的部分房产。公告显示，东阿阿胶拟出售的房产包括聊城新东方名人苑等住宅、济南绿地中央广场车场使用权以及济南绿地缤纷城等写字楼，合计13套住宅、12个车位使用权、3处写字楼内房间。

筑博设计7月20日发布公告称，拟与缪世华、牛世杰等5名自然人签署房地产买卖合同，将位于上海市静安区俞泾港路11号的房产（建筑面积2286.65平方米）进行出售。

“这可能是一种资本运作策略，上市公司通过出售非核心资产来优化资产结构，提高资金使用效率。此外，如果市场环境有利，出售房产可以为公司带来一次性的收益。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示。

上市公司纷纷出售房产，多半是希望盘活固定资产，进一步回笼资金。例如，拓尔思在公告中表示，本次交易有利于公司进一步盘活闲置资产，优化资产配置、提高资产运营效率。预计本次交易归属于上市公司股东净利润的影响金额约为3125万元；维宏股份在公告中表示，本次交易将有效盘活公司固定资产，优化资产结构，提高资产运营效率，获得的资金将用于补充公司流动资金，对现金流起到积极影响；筑博设计在公告中表示，本次交易的履行有利于盘活公司固定资产，提高资产运营效率，对现金流起到积极影响；大禹节水在公告中表示，本次资产出售目的是盘活公司资产，提高资产运营效率。经初步测算，预计本次交易对公司当期损益的影响约为3162.83万元。

对此，柏文喜表示，上市公司出售房产也是因为业绩压力，通过出售房产可以改善财务报表。

记者通过梳理财报发现，部分出售房产的上市公司正面临经营业绩下行的困境。例如，筑博设计公司发布的最新数据显示，一季度，筑博设计实现营业收入0.67亿元，同比下降48.92%；净利润为-0.53亿元，同比下降262.77%；维宏股份一季度实现营业收入1.09亿元，同比增长4.83%；净利润为1544.44万元，同比减少31.47%。

出售房产并非良方。在柏文喜看来，如果企业面临的是短期流动性问题，出售房产可以快速获得资金，缓解压力。但如果企业的核心问题是长期经营问题或市场竞争力不足，仅靠出售房产可能无法从根本上解决问题。