

综合竞争力持续提升 多家上市公司频揽大单

■本报记者 陈红

今年下半年以来,上市公司频频揽获重大订单。

《证券日报》记者根据同花顺iFind统计,7月1日以来截至11月6日记者发稿,已有近140家上市公司披露重大项目中标及预中标、签订重大合同、重大合同进展公告。分行业来看,涉及新能源、高端装备制造、人工智能、生物医药、环境治理、输变电铁塔、洁净室工程、电力自动化、基建工程、汽车电子等多个领域。

“上述行业正在经历快速发展,市场需求旺盛,大单的签订传递出行业发展的积极信号。”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,频频揽获大单,反映出上市公司综合竞争力的持续提升。大单订单往往意味着高质量的项目和合作机会,有助于上市公司技术水平和业务能力的进一步提升,对长期发展具有积极意义。

大单频现

深耕铁塔行业30余年的风范股份11月6日发布公告称,在国家电网采购铁塔及构支架、钢结构及构支架活动中,公司成为多个项目的中标人,合计中标金额约1.88亿元,占公司2023年营业收入的5.49%。

在此之前的8月13日,风范股份在南方电网2024年主网线路材料第一批框架招标项目活动中,还揽获了1.86亿元铁塔项目,约占公司2023年经审计的营业收入的5.44%。

风范股份工作人员对记者表示:“上述多个项目中标后,其合同的签订和履行对公司经营业绩具有积极影响。”

除了风范股份外,今年下半年以来,博实股份、佰奥智能、银龙股份、蜀道装备、亚翔集成、宏景科

技、明志科技等多家公司披露了中标或签订重大项目信息,其中不乏频频揽获大额订单的情况。

例如,从事智能制造装备的博实股份10月31日公告称,收到与荣盛石化及其子公司浙江石化签订的商务合同,合同金额为1.15亿元;专注于人工智能领域的宏景科技10月30日公告称,公司签署4.09亿元算力服务合同。

佰奥智能今年9月份及10月份分别与客户签订1.59亿元、2.07亿元及1.48亿元设备买卖合同。公司表示:“合同的签订,有助于进一步提升公司在火工品及解决危险区域安全问题等领域的竞争优势。”

此外,深耕预应力材料产业的银龙股份,今年9月份其全资子公司签订了1.11亿元黄梅沱长江大桥主缆索股用高强镀锌铝合金钢丝采购合同,以及1.21亿元池州长江公铁大桥斜拉索用镀锌铝合金高强钢丝采购合同。

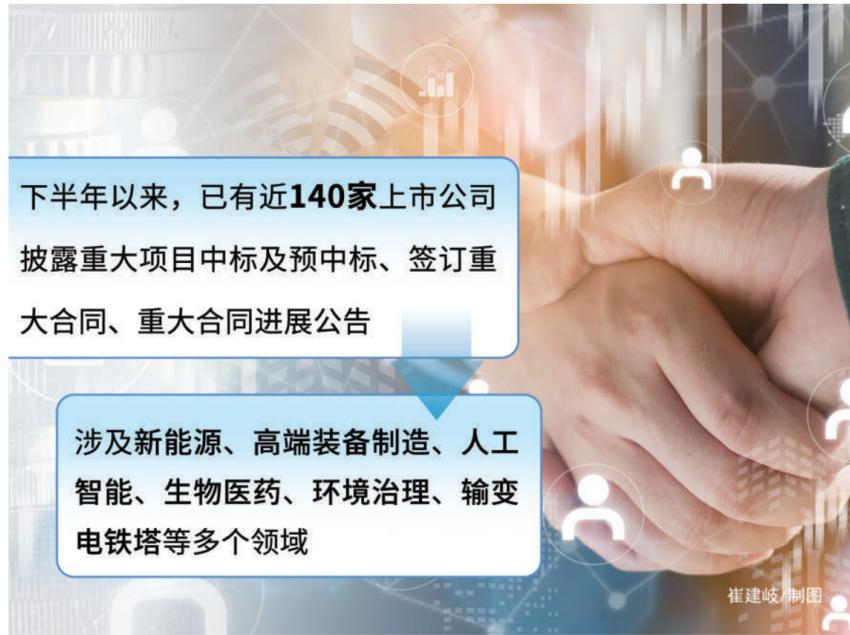
哪些因素推动大单频现?中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示:“主要包括政策推动、市场需求增长、技术创新与产品升级、供应链优化、品牌影响力以及竞争力提升等。上市公司频频签订大单,不仅对公司自身的盈利能力和市场竞争力有显著提升,还对整个行业和经济的发展具有积极的推动作用。”

“出海”成果显著

除了国内市场,不少上市公司的海外市场拓展也捷报频传。

11月6日晚间,三星医疗发布公告称,全资子公司中标巴西EN-EL智能电表招标项目,合同金额总计1.68亿巴西雷亚尔,约合2.07亿元人民币,占公司2023年度经审计的营业收入的1.81%。

在智能、储能和新能源领域均有布局的林洋能源11月6日公告称,公司全资子公司与沙特ECC签



下半年以来,已有近140家上市公司披露重大项目中标及预中标、签订重大合同、重大合同进展公告

涉及新能源、高端装备制造、人工智能、生物医药、环境治理、输变电铁塔等多个领域

崔建斌 制图

署了智能电表项目的供货合同,合同总金额为1365.99万美元。其表示:“本次合同的签订及履行,预计将对公司2024年和2025年经营工作和经营业绩产生积极的影响。”

对于海外订单的签订,上述公司均表示,是公司积极开拓海外市场的成果,有利于公司不断完善海外业务布局,提高海外市场竞争优势。

“上市公司收获海外市场大单,表明了其在全球市场的竞争力和参与度不断提升。这些大单不仅对公司的业务拓展、国际形象产生积极影响,还可能带来业绩和股价的提升。显示出中国企业积极融入全球产业链供应链的勃勃生机。”科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示,随着全球经济复苏,新兴经济体及部分国

家(地区)对公共设施和服

务的需求增加,基建投资将逐步释放,为对外承包业务带来新一轮发展机遇。

但值得注意的是,上市公司频频签订大单,也要注意可能伴随的相关风险。柏文喜认为,上市公司在签订大单时,应进行充分的市场调研和风险评估,确保交易对手的信用状况、财务实力和商业声誉等。同时,明确交易合同的条款,确保各方的权利和义务清晰明确,避免法律风险和

市场风险等。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林平认为:“总体来看,上市公司频频揽获大单,反映出宏观经济向好趋势,将为中国经济新动能不断累积提供有力支撑。”

林洋能源智能电表“香”海外 年内签约订单额超11亿元

■本报记者 曹卫新

林洋能源在海外市场频频捷报。11月6日,公司发布《关于子公司签订海外经营合同的公告》称,近日,公司全资子公司林洋能源科技(上海)有限公司(以下简称“上海林洋”)与沙特Energy Care Company(以下简称“沙特ECC”)签署了智能电表项目的供货合同,由上海林洋提供智能电表产品。

根据合同报价测算,此次签订的海外经营合同总金额为1365.99万美元,约合人民币9698.53万元(含税,按汇率7.10折算)。公司方面预计将对2024年和2025年经营

工作和经营业绩产生积极的影响。而在今年7月中旬,林洋能源另一家全资子公司也在海外市场斩获了大单。

公开资料显示,公司全资子公司UAB ELGAMAELEKTRONIKA(以下简称“ELGAMA公司”)于2024年7月份与当地合作伙伴组成联合体共同参与了PGE Dystrybucja S.A.公开招标的智能电表项目。最终,ELGAMA公司和合作伙伴被确认为此项目的中标人,中标合同总金额约合人民币6.66亿元(含税,按汇率1.85折算)。

公开资料显示,作为老牌电表企业,林洋能源凭借着可靠的产品

质量和快速的技术响应能力,在全球智能电表市场中确立了良好的品牌形象和竞争实力。

在海外布局方面,公司与全球电表行业龙头企业兰吉尔展开全方位合作,着力扩大在欧洲和亚洲市场的占有率。同时,通过全资子公司ELGAMA公司在中、东欧市场的区位优势,以本地化策略积极推动技术营销工作,提升产品竞争力,在波兰市场多个电力局一举获得多个竞标项目,并顺利开始履约交付。

此外,公司还通过ELGAMA公司积极培育拓展罗马尼亚、保加利亚、匈牙利、克罗地亚等新兴市场,

形成以陶瓷、波兰为中心的中东欧市场格局。在中东区域,与当地知名企业沙特ECC以战略投资形式

合作,同时积极辐射周边阿曼、科威特等其他中东国家市场;在亚洲区域,公司主要通过与合作伙伴持续业务拓展,且紧跟央企“出海”步伐,在印尼市场实现规模化批量交付,并将进一步辐射泰国、越南等周边东南亚市场。

公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“今年以来,公司智能电表业务海外签约订单金额超11亿元。其中,ELGAMA公司获得海外订单金额高达8.06亿元,沙特ECC供货订单金额超3亿元。自

2015年与沙特ECC以战略投资形式

合作以来,截至目前双方累计订单金额超11亿元。”

东方企业创新发展中心特邀副理事长高泽龙对《证券日报》记者表示:“全球化布局使得林洋能源能够更好地整合全球资源,优化供应链。通过在不同地区开展业务,林洋能源能够更好地应对市场波动和政策变化,实现可持续发展,扩大其业务范围和市场份额,提升公司品牌知名度和国际影响力。此外,通过与国际知名企业和合作伙伴的合作,公司还能借鉴和学习先进的经验和技术,进一步提升其产品质量和服务水平。”

电动两轮车行业竞争加剧 新日股份拟以产品差异化实现突围

■本报记者 李亚男

“公司从优化产品与服务、加强渠道营销与建设、提升运营效率、关注员工成长与团队建设等方面,多措并举提升公司业绩,努力为股东创造更大价值。”11月6日,在新日股份第三季度业绩说明会上,公司董事长张崇舜在回答《证券日报》记者提问时如是说。

今年前三季度,新日股份实现营业收入28.3亿元,同比下降14.58%;归属于上市公司股东的净利润8297.03万元,同比下降19.28%。在此次业绩说明会上,张崇舜与公司总经理赵学忠等高管还对投资者关注的多渠道销售情况、新品研发及钠电池电动自行车发展情况等问题进行了说明。

第三季度净利下滑

自成立以来,新日股份专注电动自行车、电动轻便摩托车、电动摩托车等两轮车研发、生产与销售。

今年第三季度,新日股份实现

营业收入11.2亿元,同比下降13.37%;实现归属于上市公司股东的净利润3302.21万元,同比下降41.06%。

对于第三季度净利润下滑的情况,新日股份表示,主要系报告期内销售规模收缩带来的综合经营性收益减少。

针对公司多渠道销售情况,张崇舜在回答《证券日报》记者提问时表示:“今年以来,随着监管政策的变化和公司产品的调整,公司经销渠道销量有所下滑,但电商渠道、直销渠道销量均有所提升。”

销售规模收缩下,公司是否有提升市场份额的计划?对此,张崇舜表示:“公司一方面升级产品力,注重技术突破,提升产品竞争力。迎合全球市场需求,持续进行自主产品创新;另一方面,提升营销力,线上线下相结合,开创多元化营销新局面。持续深耕海外市场,建立完善的营销网络。此外,公司将升级品牌力,更好地服务用户,赋能终端,丰富用户出行场景。”

政策面上,11月1日起,4项强制性国家标准及修改单正式实施,将

会对国内电动两轮车行业的竞争格局产生一定影响。目前,电动两轮车国内销量平稳,头部企业市场占有率进一步提升。全球化趋势已现,东南亚地区“油改电”驱动市场空间进一步扩大。展望未来,行业发展,行业集中度预计会进一步提升,市场依旧在产品维度上呈现白热化的高质量竞争,产品迭代向智能化设计及电池续航方向发展,国产品牌海外布局逐步成熟,即将进入渠道及产能“扩张期。”

对于同质化竞争下如何实现市场突围,张崇舜表示,今年以来,公司着力打破市场同质化的局面,围绕“掌握核心科技,出行更有乐趣”的品牌定位,开发了一系列差异化的新产品,在外观、制动、骑行舒适度、智能化、质量等方面进行了不同程度的创新和提升,未来公司还将继续坚持产品差异化,以产品的差异化实现市场突围。

今年前三季度,新日股份持续推出多款自主新品车型,如面向国内市场发布的赛博、凯迪拉氢、赫本三款新品车型,面向海外市场发布的Miku super、Dream两款新品车

开发差异化新产品

《证券日报》记者在淘宝、京东等电商平台上看到,新日股份铅酸电池、锂电池系列“新国标”电动自行车正在售卖中。

对于“新国标”实施下的行业竞争格局,赵学忠在回答《证券日报》记者提问时表示:“随着‘新国标’的实施和市场监管政策的趋严,可能

会对国内电动两轮车行业的竞争格局产生一定影响。目前,电动两轮车国内销量平稳,头部企业市场占有率进一步提升。全球化趋势已现,东南亚地区“油改电”驱动市场空间进一步扩大。展望未来,行业发展,行业集中度预计会进一步提升,市场依旧在产品维度上呈现白热化的高质量竞争,产品迭代向智能化设计及电池续航方向发展,国产品牌海外布局逐步成熟,即将进入渠道及产能“扩张期。”

对于同质化竞争下如何实现市场突围,张崇舜表示,今年以来,公司着力打破市场同质化的局面,围绕“掌握核心科技,出行更有乐趣”的品牌定位,开发了一系列差异化的新产品,在外观、制动、骑行舒适度、智能化、质量等方面进行了不同程度的创新和提升,未来公司还将继续坚持产品差异化,以产品的差异化实现市场突围。

今年前三季度,新日股份持续推出多款自主新品车型,如面向国内市场发布的赛博、凯迪拉氢、赫本三款新品车型,面向海外市场发布的Miku super、Dream两款新品车

开发差异化新产品

《证券日报》记者在淘宝、京东等电商平台上看到,新日股份铅酸电池、锂电池系列“新国标”电动自行车正在售卖中。

对于“新国标”实施下的行业竞争格局,赵学忠在回答《证券日报》记者提问时表示:“随着‘新国标’的实施和市场监管政策的趋严,可能

政策支持新型储能加速发展 上市公司加码布局

■本报记者 李万晨

储能行业再迎利好消息。11月6日晚间,工信部公开征求对《新型储能制造业高质量发展行动方案(征求意见稿)》的意见,方案指出,着力扩大有效需求,推动实现需求牵引供给、供给创造需求的高效联动发展。引导上下游稳定预期,完善配套体系,支持产业链上下游企业加强供需对接,推动形成产业链融通发展的协同联动机制。引导各地区科学有序布局新型储能制造项目,依托研究机构开展行业运行监测预警,防止低水平重复建设。

此前,11月5日,广州市工业和信息化局印发《广州市推进新型储能产业园区建设实施方案》,力争全市新型储能产业营业收入到2025年达600亿元以上,到2027年形成千亿元级产业集群,到2030年形成3000亿元级产业集群,到2035年形成5000亿元级产业集群。

“理顺商业模式,提升储能项目经济性是重中之重,近期国家及地方密集发布相关文件及政策,助力新型储能发展,将助推储能盈利模式走向完善,加快市场化进程。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁晖在接受《证券日报》记者采访时表示。

应用场景持续拓展

新型储能指除抽水蓄能外,以输出电力为主要形式,并对外提供服务的储能技术。据国家能源局披露的数据,2023年,中国风光发电量超过了城乡居民生活用电量。然而,风、光等新能源发电方式常出现波动。为解决这一问题,新型储能渐受重视。

“新型储能作为跨区域、跨季节甚至跨境交易的电量调节优选手段,可有效提高电网效率。今年以来,随着新型储能调度运用水平持续提高,新型储能调节作用不断增强。”厦门大学能源政策研究院副教授吴昊在接受记者采访时表示。

中国金融智库特邀研究员余丰惠在接受《证券日报》记者采访时表示,当前,我国新型储能行业正处于快速发展阶段,政策支持力度大,市场需求旺盛。从中央到地方出台支持政策,推动储能技术的应用和发展。

近期,在国家能源局举行的新闻发布会上,国家能源局能源节约和科技装备司副司长边广琦介绍,国家能源局积极引导各地科学建设并合理调用新型储能,在传统电力保供手段基础上,推动新型储能充分发挥“超级充电宝”功效,为顶峰时段电力保供贡献了关键力量。

今年3月份至4月份,国家能源局先后发布《2024年能源工作指导意见》等。同时,地方政府也紧跟政策,密集推出相关方案,除了近期广州拟打造新型储能产业园的消息,6月份,北京发布了《北京市碳达峰实施方案》,提出要推动新型储能技术的研发和应用。此外,8月份至10月份,辽宁、上海、重庆等地也先后发布相关方案,提出推动新型储能的发展。

“在政策的加持下,新型储能装机规模快速增长,技术创新不断突破,应用场景持续拓展。当前我国新型储能技术路线仍以锂离子电池储能为主,占比超过95%,各类新技术路线的工程化应用正在加快。2024年以来,多个300兆瓦等级压缩空气储能项目、兆瓦级飞轮储能项目开工,重力储能、液态空气储能等新技术落地。”袁晖表示。

“截至今年9月底,中国已建成新型储能装机总规模超过5800万千瓦,成为电力系统的重要组成部分。可以看到,新型储能技术类型多样,装机规模灵活,在电源侧、电网侧等都有着应用场景,更加适合构建新型电力系统的需要。”吴昊说。

此外,我国新型储能技术的国产化已经实现了跨越式发展,关键部件的自主研发制造能力显著提升,为行业的快速发展提供了坚实的技术支撑。“萨摩耶科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示。

市场前景广阔

“随着新能源装机规模的扩大和电力市场的不断完善,储能需求持续增长。储能技术的不断进步和设备成本的降低,使得储能项目的经济性和可行性不断提高。未来随着技术的进步和应用规模的扩大,储能成本有望进一步降低。”余丰慧说。

新型储能路径的多元化以及储能市场的广阔前景,吸引了众多资本“跨界”,其中不乏多家新能源企业。宁德时代表示,国内市场和海外市场盈利水平相近,储能业务的增长速度较动力电池快。

天合光能表示,光储融合是行业发展的必然趋势,公司未来还会坚定发展储能板块,打造第二增长曲线。数据显示,2024年前三季度,公司储能业务快速增长,出货超2.5GWh,同比增速近300%。

“今年,公司将在海外市场发力,欧洲已经显现成果,今后争取突破美国这个高盈利市场。”天合光能表示,储能板块未来几年还将持续高速增长。上能电气对钠离子新型储能也有着前瞻性的布局,对于项目进展,公司称,已落地大唐湖北100MW/200MWh钠离子新型储能电站项目。

骆驼股份表示,公司不断开展储能产品的迭代升级与优化工作,完成了与三峡电能合作项目的验收工作以及其他项目的产品交付工作。新能源低度产业园预计今年年底开始进行设备、产线调试工作。

“新型储能发展虽然前景广阔,但也面临挑战,主要包括技术成熟度、政策与市场环境、成本与经济性、区域发展不平衡以及人才与研发等方面。这些挑战需要通过政策支持、技术创新、产业合作等多方面的努力来解决,以推动新型储能的快速发展和广泛应用。”艾文智首席投资官曹敏在接受《证券日报》记者采访时表示。