

“了解我的上市公司”系列报道

海尔智家：以智能制造驱动全球化进程

本报记者 刘 剑

日前,世界经济论坛公布最新“灯塔工厂”入选名单。海尔(胶州)空调互联工厂成功入选,成为海尔第10座“灯塔工厂”。海尔集团不仅是国内拥有“灯塔工厂”数量最多的企业,同时也是全球拥有“灯塔工厂”数量最多的企业。

创业40年来,海尔集团从一家小冰箱厂一跃成为世界首屈一指的家电制造龙头,并连续15年蝉联全球大型家电第一品牌。是什么成就了海尔集团今天的辉煌?又是什么让中国制造业傲立于世界舞台?带着这些疑问,《证券日报》记者近日与多位投资者参加了由中证中小投资者服务中心组织的“了解我的上市公司——走进蓝筹”系列活动,一起走进海尔集团旗下上市公司海尔智家寻找答案。

以用户需求为中心

坐落于黄海之滨的胶州市是“海上丝绸之路”的重要节点,作为海尔智家旗下互联工厂之一的海尔(胶州)空调互联工厂便坐落于此。

“灯塔工厂”专为表彰在数字化制造与全球智能制造4.0领域勇往直前的先锋而设。作为全球首个外销智能空调“灯塔工厂”,海尔(胶州)空调互联工厂持续探索AI大模型在工厂的落地应用,不断提升生产制造能力,引领行业发展方向。该工厂建筑面积21万平方米,共13条总装线,年产能600万套,主要生产各类柜式、挂式、窗机以及驻车空调等。

记者走进海尔(胶州)空调互联工厂,能够深刻感受到科技的力量。在工厂内部,机器人工位、氨检工作站、压力检测工位等高科技设备一应俱全,实现了高效、高精度的生产。同时,工厂还注重员工的职业健康和成长,通过机器人喷漆等作业站的设立,解决员工喷漆过程中的健康问题,并提高了生产效率。

与传统空调制造工厂有所不同,海尔(胶州)空调互联工厂的核心竞争力是高精度驱动下的高效率,这种高效率不是单纯的机器换人,而是以用户需求为中心,创造用户最佳体验。海尔(胶州)空调互联工厂通过RFID(射频识别)、各类工业传感器等实现“人机料法环”的内外互联、信息互联、虚实互联三大互联,所有的生产流程与用户进行互联,信息实时传递,以用户订单驱动工序间协同制造、精准匹配。这种“按单生产、柔性制造”的模式颠覆了传统的人工周转、手工匹配的生产方式,快速应对用户的多样化需求。

海尔(胶州)空调互联工厂负责人对《证券日报》记者表示,为



海尔(胶州)空调互联工厂生产线生产场景

了满足快速增加的全球需求,解决研发、交付和售后服务等环节的滞后响应问题,海尔胶州空调互联工厂采用了大数据、高级算法和生成式人工智能等技术,对整个价值链进行了优化。这些技术的应用使得设计周期缩短了49%,订单交付时间缩短了19%。

此外,海尔(胶州)空调互联工厂还建立了空调系统的制冷性能预测模型,采用智能算法自动优化制冷设计参数,实现样机评估验证效率提升62%,产品开发周期进一步缩短。针对海外订单的复杂性和航运周期的不稳定性,工厂运用了预测算法和双种群进化算法,实现了产线能力的精准预测和自适应动态调度,显著减少了日换产次数,提升了整体运营效率。

海尔(胶州)空调互联工厂不仅注重工厂本身的数字化改造,更注重建立端到端数字化制造和运营体系,以更好地连接供应链与客户。该工厂以“In China for Global”的世界工厂创新模式,成为全球首个外销智能空调“灯塔工厂”,90%的产品供应全球市场。

上述负责人进一步表示,未来,海尔(胶州)空调互联工厂将继续基于“AI+5G”的技术和模式深度融合,建立全流程信息自感知、全要素事件自决策、全周期场景自迭代的智能制造体系。同时,海尔也将继续引领中国制造

业向智能化、高端化、绿色化方向发展,为全球智能制造竞赛贡献更多的中国智慧和力量。

推进全球化品牌布局

当前,家电行业正面临着前所未有的机遇与挑战。作为家电行业领军企业,海尔智家的品牌建设之路,是一条不断创新、不断超越的征途。从最初的单一产品到如今涵盖冰箱、洗衣机、空调、热水器、厨电等多元化产品线,海尔智家始终坚持以用户需求为中心,持续提供高品质、智能化的家电产品。

截至目前,海尔智家已通过自主发展和并购形成了七大品牌集群,包括海尔、卡萨帝、Leader、GE Appliances、Candy、Fisher&Paykel和AQUA。为适应全球各市场不同层次用户的需求,公司在不同区域采取以用户为中心的差异化多品牌策略,通过全球化的品牌矩阵,实现了广泛而深入的用户覆盖。

回顾海尔智家的全球化进程,每一步都凝聚着企业的智慧和汗水。海尔智家董事会秘书刘晓梅在接受《证券日报》记者采访时表示,自1993年上市以来,海尔智家便踏上了全球化征程。特别是在1998年,海尔智家前瞻性地布局海外市场,这一决策在当时看来颇具挑战性,但海尔智家始终坚持走自

己的路,逐步建立了在全球市场的竞争优势。如今,海尔智家的海外市场布局已经相当成熟,全球收入中外收入占比显著。

在海尔智家看来,全球化是起点,本土化是关键。通过在全球各地建立研发、制造、营销三位一体的本地化能力,实现对当地市场的深入洞察和快速响应。这不仅提升了海尔智家产品的竞争力,还为其在全球市场的拓展提供了有力支持。截至目前,海尔智家已在北美洲、欧洲等超过200个国家和地区为用户制造和销售全品类家电产品及增值服务。通过自主发展与海外品牌并购相结合的方式,海尔智家进一步扩大了海外业务布局。

刘晓梅进一步表示,“海尔智家的全球化品牌布局不仅体现在产品和市场的拓展上,更体现在品牌建设和用户价值的提升上。”公司注重成套家电产品、家电与橱柜的配套能力、一体化能力,以及设计、安装和交付能力的全面提升,以满足用户对整套厨房等家电解决方案的需求。通过长期的品牌建设,海尔智家在全球市场树立了多元化品牌形象,增强了用户黏性,提升了整体用户价值。海尔智家通过创新产品和品牌结构的优化,不断强化盈利能力。

目前,海尔智家的海外业务已经进入良性发展期,成功实现了多

品牌、跨产品、跨区域的全球化布局。财务数据显示,2024年上半年,海尔智家海外市场收入增长3.7%。公司通过高端引领产品,优化供应链布局,推进组织变革优化运营效率等举措,持续提升在美国、欧洲等市场的份额。在东南亚、中东非等新兴市场,公司深化供应链、网络布局,通过强化高端阵容提升价格指数,实现快速增长。此外,海尔智家在全球设立了10+N创新生态体系、143个制造中心、126个营销中心,销售网点近23万个。这些基础设施的完善,为海尔智家的全球化品牌布局提供了坚实的支撑。

对于公司未来发展,刘晓梅阐述了多重战略举措。在欧洲、北美洲、非洲等全球关键市场,海尔智家将通过拓宽产品线、深化品牌管理战略及开辟新兴市场等途径,进一步增强市场竞争力。与此同时,公司将坚持成本领先战略,并借助数字化工具和技术革新来优化运营流程,提升整体运营效率。

“海尔智家的全球化品牌布局是其与时代共振的生动写照。在全球化浪潮中,海尔智家紧跟时代步伐,不断创新突破,为全球用户提供更加优质的产品和服务。未来,海尔智家将继续秉持初心、砥砺前行,让海尔品牌享誉全球。”刘晓梅坚定地说。

新能源车带火锂电行业 相关上市公司坦言“忙不过来”

本报记者 何文英

近日,湖南中南汽车世界的吉利4S店一片繁忙景象:前来试乘试驾的客户车辆将门口围了个水泄不通,店内销售人员一边忙着招呼客人,一边帮忙疏通门前道路……

11月7日,《证券日报》记者从上述吉利4S店销售顾问处了解到,受国家以旧换新政策推动以及年末厂家冲刺销量优惠较大等因素影响,近期来看车的顾客明显增加。以吉利某款A级电车为例,该车型销售火爆,目前厂家生产订单都排不过来,提车周期通常在1个月以上。

下游市场的火爆也直接反馈至上市公司层面,记者从锂电行业多家上市公司处了解到,四季度以来市场供不应求,订单趋于饱和。湖南裕能董秘汪咏梅在接受《证券日报》记者采访时更是坦言:“现在生产和发货都处于‘忙不过来’的状态。”

中南大学冶金与环境学院教授张佳峰在接受《证券日报》记者采访时表示:“全球电车增速稳中有进,储能方面中标与装机规模双双高速增长,电车与储能市场跑出较好增速,是驱动锂电产业链向好的主要原因。”

据Marklines数据,2024年前三季度,全球电车销量达到1169.9万辆,同比增长25.5%,渗透率达到18.1%。其中,中国市场保持较高增长。另据中汽协数据,2024年前三季度,中国电车销量达到832.0万辆,同比增长32.5%,渗透率达到38.6%,其中重卡领域电动化表现亮眼。

储能市场同样可圈可点。2024年前三季度,中国储能中标量达125.7GWh,同比增长98.9%,已超去年全年中标量。有分析认为,未来储能市场总体需求仍有望维持较高增速。

电车和储能市场的双重需求对锂电产业链上市公司的订单拉动较为明显。

湖南裕能作为国内主要的锂离子电池正极材料供应商,产品最终应用于新能源汽车、储能等领域。汪咏梅表示:“公司新产品CN-5系列及YN-9系列销量齐创新高,今年前三季度实现销售约9.4万吨,产品销量占比约19.76%。目前公司订单饱满,产销两旺,未来公司将结合市场需求情况来综合考虑产能建设节奏。”

亿纬锂能是具有全球竞争力的锂电池平台公司,同时拥有消费电池、动力电池、储能电池核心技术和全面解决方案。亿纬锂能表示,前三季度公司动力电池出货量20.71GWh,同比增长4.96%。截至第三季度,公司在乘用车领域新增公告的多款配套车型,预计将于第四季度起陆续交付进入市场。并且随着客户产品调整与优化,新上市车型销量表现亮眼,整体产能将进一步释放。

中科电气身处新能源锂离子电池负极材料企业的第一梯队。2024年上半年,公司负极材料出货规模位居第三位,产能利用率处于较高水平。中科电气资本管理中心高级经理卢焱对《证券日报》记者表示:“目前公司处于高负荷生产状态,为进一步抢滩海外市场,公司摩洛哥年产10万吨负极材料一体化基地项目正在稳步推进。”

上游领域,科力远锂电以碳酸锂原材料环节积极完善产业布局,产品也处于供不应求的状态。“碳酸锂原料需求较大,公司订单一直处于饱和状态。”科力远董秘张飞对《证券日报》记者表示,随着生产规模的扩大和新能源车消费旺季的到来,预计碳酸锂的库存将快速减少。

张佳峰认为,锂电行业上市公司产销两旺是大浪淘沙之后的结果。“虽然当前下游市场回暖向好,但市场竞争仍较为激烈,过去两年,大部分低质产能已被淘汰出清,未来这种以技术推动的产业格局变革仍将持续,唯有以科技创新推动产品技术优化,具备产品和成本双重优势的企业才能走得更远。”

记者观察

锂电行业“吹尽狂沙始到金”

何文英

近期,新能源车销售火爆带动锂电行业产销两旺。在过去两年多的行业出清阶段,锂电产业链很多企业曾因市场波动一度陷入生存困境。在经历了行业大量低质重复产能淘汰洗牌后,一批优秀的锂电产业链上市公司顽强挺过低谷期,并在行业回暖时率先迎来订单利润双丰收的局面,可谓是“吹尽狂沙始到金”。笔者认为,分析这些“真金”企业的共同特性,对行业以及企业未来发展都具有借鉴意义。

纵观当前锂电行业头部企业,可以看到以下三个特点:

首先,大多数企业都有扎实的行业基础,而非跨界入场者。2020年以来,基于锂电行业良好的发展预期,各路资本蜂拥而至。一时间,众多企业在资本裹挟下跨界进入锂电领域,导致行业无序扩张、低质产能重复建设,造成了前端供给与后端需求的严重错配。

之后,行业的残酷内卷给跨界入场者以惨痛教训,多数企业被淘汰出局。反观生存下来的锂电企业,无不深耕行业数年。在深厚的技术积淀以及对行业深刻理解的加持下,这些企业得以从淘汰赛中胜出,并在突围赛中跑出加速度。

其次,基于对行业的准确判断,这些企业能及时作出合理的产业布局和产能调整。以湖南裕能为例,公司在具有资源、能源、物流等优势的地区进行了产能布局,结合“资源—前驱体—正极材料—循环回收”一体化生态建设,不断加强对产业链关键环节的控制,形成了较强的综合成本优势。

最后,这些企业仍在不断以技术创新持续提高产品竞争力和市场议价能力。比如科力远,公司目前正在攻克研发洞察技术及新型提锂技术,待完成商业化应用验证后,有助于未来生产成本大幅降低。如此,即便未来市场量增价减,这些企业仍能依靠成本优势以及议价能力提升自身盈利空间。

机会总是留给有准备的企业。经历了过去两年残酷的行业出清,锂电产业链如今已趋于成熟理智,越来越多的企业已能合理运用期货工具、产能规划、技术创新等方式来降低综合成本,并在行业回暖时把握机遇快速崛起。企业是黄沙还是真金,唯有经历过市场的千淘万洗方能分晓。

*ST文投签署重整投资协议 投资人结构多元有望带来更多助力

本报记者 李 勇

*ST文投重整进程再进一步。据*ST文投11月7日披露的相关公告,公司于11月6日与产业投资人首都文化科技集团有限公司(以下简称“首文集团”),以及河南资产管理有限公司(以下简称“河南资产”)等7家财务投资人分别签署了重整投资协议。

“协议的签署意味着公司与相关投资方就此次重整投资已经达成共识。”新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,除了产业投资人深厚的背景,此次重整引入的财务投资人结构多元且均实力不凡,这不仅有利于全面化解*ST文投的债务风险,同时,投资方的背景和资源,也有望为上市公司未来发展带来更多的助力和支持,有利于上市公司未来实现更好的发展。

投资人悉数亮相

根据*ST文投此次披露的相关公告,除了此前已经确定的产业投

资人首文集团,此次重整的全部财务投资人也都悉数亮相。

河南资产、深圳市德远投资有限公司、沈阳兴途股权投资基金管理有限公司、海南华铂私募基金管理有限公司、中国银河资产管理有限责任公司、上海宝弘资产管理(有限合伙)、北京国创优势产业基金(有限合伙)等7个投资主体将以财务投资人身份参与重整投资。回溯公告,3月1日,*ST文投临时管理人公开对外招募重整投资人,截至3月18日报名期限届满,共有26家意向投资人提交了申报材料并足额缴纳报名保证金。截至3月29日提交重整投资方案期限届满,共有22家意向投资人提交了5份有约束力的重整投资方案。今年5月份,首文集团被确定为中选的产业投资人。

近期,管理人组织*ST文投与意向财务投资人进一步磋商后开展了二轮报价工作,11月6日,*ST文投与重整投资人正式签署了重整投资协议。其中,首文集团以产业投资人身份参与重整投资,河南资产等7个财务投资主体以财务

投资人身份参与重整投资。

资料显示,首文集团系为健全北京市属国有文化资产监管体制,推动北京市属国有文化企业做强、做优、做大而组建的市属一级企业。而此次新“亮相”的7个财务投资人中,既有全国性的大型金融资产管理公司,也有地方资产管理公司和地方产业基金,还有私募和私营投资机构,结构多元,均实力雄厚。

“重整首先是要让被重整方‘活下来’,解决重整对象的生存危机,投资人参与重整,提供资金支持,是促成重整成功的重要基础。”不愿具名的法律界人士在接受《证券日报》记者采访时表示,除了资金支持,投资方也能为上市公司带来更多的资源支持,有利于上市公司通过重整实现资产负债的重新调整和经营管理的重新安排,以便上市公司走出困境,实现重生。

将进行出资人权益调整

根据公告,*ST文投的此次重

整也将进行出资人权益调整。调整方案将按每10股转增约11.88773股的比例实施资本公积金转增股本,共计将转增22.05亿股,其中10亿股转增股票用于引入重整投资人,12.05亿股用于清偿债务。

用于引入重整投资人的10亿股中,首文集团按照1元/股的价格认购8亿股,以取得*ST文投重整后的控制权,7家财务投资人按照1.33元/股的价格合计认购2亿股。

*ST文投主要从事影视、游戏及相关衍生行业,主营业务包括影院及院线运营管理、影视投资制作及发行、游戏研发与运营,以及文化行业相关衍生业务。近年来,受内外部多重因素影响,*ST文投经营业绩持续下滑,连续多年亏损。据*ST文投披露的三季报显示,今年前三季度,公司归属于上市公司股东的净利润为-3.98亿元。截至今年三季度末,*ST文投归属于上市公司股东的所有者权益为-14.31亿元,资产及经营状况不容乐观。

*ST文投因资不抵债被申请

重整,如果破产清算,公司现有财产根本无法满足各类债务的清偿,也无可用于向股东分配的资源,公司股票可能被终止上市,包括出资人在内各方利益都将遭受重大损失。12.05亿股用于清偿债务,以挽救被重整企业、保留被重整企业法人主体资格和恢复被重整企业持续盈利能力为目的,为了避免被破产清算,全体出资人需要与债权人共同做出努力,出资人权益调整,也是共同分担重整成本,共同努力促成重整的一种安排。

根据公告,*ST文投将于11月22日召开第一次债权人会议和出资人组会议,重整计划具体内容目前尚未完全确定,公司将在第一次债权人会议召开之前及时披露重整计划。

“如果重整顺利完成,*ST文投不仅将摆脱目前的债务危机,公司资产质量也将得到极大改观。”李鹏岩表示,“特别是在重整投资方的支持下,*ST文投未来有望进一步整合优质资源,优化产业布局,公司的持续经营能力和盈利水平都有望得到提升。”