

福达股份：上市十年淬火成钢 踏上高端制造新征程

■本报记者 李雯珊
见习记者 刘晓一

过去十余年间,中国汽车从燃油切入新能源赛道,实现“换道超车”,汽车零部件从依赖进口到关键领域自研自产。中国汽车企业在广袤的全球市场中穿针引线,也在微观的锻造间精益求精。汽车产业链的一小步,是中国智造的一大步。

自然风光甲天下的桂林,也孕育出了一家汽车工业领域的“隐形冠军”——桂林福达股份有限公司(以下简称“福达股份”)。公司主要聚焦新能源汽车混合动力发动机曲轴(以下简称“混动曲轴”)的研发、生产与销售。今年,是福达股份上市10周年。

“说到产品、说到制造,我很激动。”提及制造业,福达股份创始人兼董事长黎福超的声音顿时高昂起来。在与《证券日报》记者和投资人座谈时,他表示,未来8年至10年,福达股份将会在曲轴领域成为全球最具竞争力的企业。

混动汽车背后的“隐形冠军”

一汪湖水环抱整个园区,远处喀斯特地貌下形成的青山或明或暗,青山、绿水、现代化厂房交映,记者在福达股份厂区穿行时,有了“人在画中游”的体验。

生产工厂里,随着“砰”的一声,在4层楼高、重达14000吨的锻压机的锤打下,一根圆钢就被压成了曲轴的形状;车轴磨复合加工中心“嗡嗡”地工作着,经过加工,一根长4米的大型曲轴的精度可达到头发丝的1/10;远处自动化生产线上,机械臂、AGV小车正负责从圆钢锯切、棒料转运,到抓取、加热、锻打、冷却、下料等整个锻造工序,全程没有人力操控,已接近“黑灯工厂”状态。

今年5月份,搭载比亚迪第五代DM技术的秦L横空出世,其2100km的超长续航、百公里2.9L的油耗性能引发广泛关注,但鲜少有人知道,比亚迪新能源汽车一半以上的曲轴,来自福达股份。

曲轴是发动机的“脊梁”。这根“七扭八拐”的金属轴,能将活塞的往复运动转化为旋转运动。小到汽车,大到农业机械、船舶乃至核电站发电机组,凡是使用内燃机的装备,都需要曲轴作为动力输出的转化机构。因其工作环境复杂,对强度、刚度、精度等要求高,曲轴同时也具有很高的技术壁垒。

我国曲轴曾长期依赖进口。改革开放后,汽车和船舶工业快速发展,对曲轴的需求量不断增加,“船等机、机等轴”成为常态。

20世纪90年代,福达股份从离合器起步,21世纪初,公司走上规模加工锻钢曲轴之路,随后拓展至精密锻件业务。2018年,福达股份与大型曲轴国际巨头德国阿尔芬

凯斯乐有限公司成立合资公司,进军大型曲轴领域。同年,公司全面向新能源汽车领域转型。

“思考转型,也是未雨绸缪。”福达股份副总经理兼董事会秘书范帆向记者表示,公司观察到,纯电动汽车发展速度很快。作为发动机相关企业,该如何求变?

2019年,福达股份开始参与比亚混动曲轴技术研发工作。公司当时判断,DM-i(双模式智能技术,将电动机和发电机两种力量融合,是比亚迪推出的一种插电式混合动力技术)产品叠加比亚混动非常强的一体化能力,有很大可能成为爆款产品。所以,想以共同研发为契机,实现配套产品由商用车向新能源乘用车的转型。比亚迪的第一根混动曲轴,就由福达股份供应。

相比纯电动,DM-i产品有何优势?核心就在于性能、经济性和长续航的平衡。混动汽车带电量相对较少,成本就比纯电动要低很多,如比亚迪DM-i多款车型,售价都在10万元以内。在广大三四线城市,公共充电桩密度并没有那么高,“短途用电,长途用油”模式就很适合大多数家庭。由此,用户既能享受纯电车的驾驶体验,又不会被纯电车的续航焦虑所困扰。

“汽车最核心的竞争力,或许就在于综合驾驶体验和性价比,即全生命周期使用成本。”范帆分享了自己的理解。

市场很快给出了答案。西南证券研报显示,2024年前三季度,我国纯电销量498.8万辆,同比增长11.6%,插电混动汽车销量332.8万辆,同比增长84.2%,插电混车型增速超过新能源汽车市场的整体水平,已成为替代传统燃油油上的重要力量。全球来看,中国乘用车协会秘书长崔东树近日发文称,2024年1月份至10月份,中国插电混世界份额达到78%的超高水平,其中第四季度达到84.5%,在世界插电混动市场呈现超强的表现。

福达股份三季报显示,得益于乘用车曲轴,特别是混动曲轴市场需求量增加,公司营收同比增长16.92%,归属于上市公司股东的净利润同比增长88.56%。

借力资本市场 推进战略布局

当前,我国曲轴行业有两大主体,一类是整车或发动机生产企业的配套曲轴加工,另一类是福达股份所属的独立曲轴配套企业。前者的产品主要内供,业绩受单一主机厂产销影响较大;后者是第三方专业曲轴供应商,同时供应多个客户。

随着汽车市场变化加快,主机厂为控制风险,更多地把曲轴生产向独立厂商转移,原本掌握更多优质客户的头部企业就更具优势,行业集中度不断提升。

此背景下,头部曲轴生产厂商



图1 福达股份曲轴智能化生产线

图2 福达股份新能源混动曲轴

图3 福达股份重工锻造6300吨热模锻智能化生产线

图4 福达股份上市十周年庆典活动现场 刘晓一摄

更着力提升自己的专业度。《内燃机产业高质量发展规划(2021-2035)》提出,要突破关键核心技术,实现全产业链安全可控。近年来,福达股份的研发费用率一直保持在5%以上。公司现有研发人员300多人,占企业总人数的13%。

2014年11月27日,福达股份成功上市。接下来十年,公司先后通过两轮融资,募资超过13亿元,用于产品智能化升级改造、新能源汽车电驱动系统高精齿轴智能制造等。

借力资本市场,福达股份完成了几大战略布局:一是形成了曲轴毛坯一体化能力。在提升曲轴产能的同时,公司也在大力拓展曲轴毛坯锻造产能。毛坯锻造是整个曲轴行业成本、质量最核心的环

节。提升毛坯锻造能力,打破上游的毛坯供给瓶颈,公司就有了很强的成本优势。

二是快速完成战略调整。2022年,福达股份投了新能源电驱齿轴项目,实现从原来的以曲轴及曲轴毛坯为核心,向新能源汽车的全面布局。公司就此掌握了新能源汽车中最核心的两个关键驱动力部件:混动曲轴需要的曲轴,以及纯电动车和混动车都需要的电驱齿轴,形成“双重保障”与客户协同。

从发动机中最难的曲轴和毛坯,到拓展附加值更高的大型曲轴,再到拥抱新能源汽车浪潮,范帆认为,做“难而正确的事”,深深刻画在了福达股份的基因里。

站在上市十周年的新起点上,

福达股份再次踏上高端制造新征程——开拓人形机器人业务。

“短期来看,人形机器人在经济性、应用场景、放量节奏等方面还存在不确定性,但长期来看,有一点十分确定,就是行业拥有巨大的成长空间。”范帆表示,今年上半年,公司迅速成立相关团队,切入行星减速器赛道,凭借在电驱齿轴、人才积淀和客户积累方面的优势,已取得较快进展。

深耕技术之外,福达股份也持续拓展市场广度。如今,公司的国际客户已遍布欧洲、美国、日本,包括奔驰、宝马、沃尔沃等全球知名车企及零部件企业。

“未来,我们还将伴随中国整车‘出海’的脚步,择机向海外布局。”范帆说。

发展高端制造需加强人才队伍建设

■刘晓一

近年来,我国制造业持续向高端迈进。根据国家统计局数据,今年10月份,全国规模以上高技术制造业增加值同比增长9.4%,增速高于全部规模以上工业4.1个百分点,今年以来增速持续高于全部规模以上工业。新能源汽车产量已高达48.6%的同比增幅,成为其中“最闪亮的星”。

笔者近日走访的福达股份,就处于新能源汽车高端制造中的一环。就公司稳健发展的核心驱动力,公司董事长黎福超最先提及了人才队伍。“我们的工程师们都敢拆,什么都敢改,什么都敢研究。只要你有技术,在我这里可以永远不

退休。”福达股份尤其注重一线工程师的培养,推出“双千”计划,目标在未来六年培养出千名工程师和千名技师,进一步拓宽人才“护城河”。

笔者认为,对于高端制造领域,必须加强人才队伍建设,这主要有三点原因:

首先,这是由高端制造的技术复杂性决定的。高端制造涵盖先进的材料科学、精密的机械工程、前沿的电子信息技术等多个领域的尖端技术,这些技术的研发和应用,需要大量具备深厚专业知识和创新能力的高端人才来攻坚。

其次,高端制造的质量要求离不开专业人才的严格把控。高端制造产品往往应用于关键领域,如汽车、航空、医疗等,其质量和可靠性

至关重要。这就需要具备丰富经验和专业技能的质量控制人才、检测技术人才等,运用先进的检测设备和方法,确保产品符合质量标准。

此外,加强人才建设也是高端制造走向世界、参与全球竞争的必由之路。人才竞争,是国际竞争的重要一环。企业要在国际市场上立足,必须拥有具备国际视野、熟悉国际规则和市场需求的优秀人才队伍,以便与国际同行进行有效的沟通与合作,引进先进的技术和管理经验等。

通过建设一支高素质、创新型、专业化的人才队伍,才能在技术创新、质量控制、国际竞争等方面取得优势,推动高端制造产业不断迈向新的高度。

重构零供关系 促零售业创新提升

■桂小笪

近日,商务部等7部门印发《零售业创新提升工程实施方案》(以下简称《方案》),以促进零售业高质量发展。《方案》从场景改造、品质化供应、数字化赋能、多元化创新、供应链升级等多方面出发,为推动零售业创新提出实施路径。

近年来,随着消费者需求的日益多样化和个性化,传统零售模式逐渐显现出其局限性。为了适应市场变化,零售业必须进行创新,笔者认为,创新的关键“落点”之一在于重构零供关系。

零供关系是指零售企业与供应企业的关系,这也被看作是零售生态中的核心环节。改善这种状况,可以从信息对称、健全合作机制、推动数字化转型、创新供应链金融模式几个角度着手。

首先,建立信息共享平台是重构零供关系的基础。最近几年,零售企业和供应企业加大了对信息平台的投入,但在应用过程中,仍然存在产业链不同环节信息不通畅、互为“孤岛”的现象,如果能够建立信息共享平台,拆除信息间的“篱笆”,则可以有效提高供应链效率,实现降本增效。

其次,健全合作机制是重构零供关系的关键。在传统的零供关系中,“人、货、场”之间难以协同,生产效率提升困难。因此,建议优化合作机制,例如,通过多种方式“融合”发展,改变这种困境。

再次,数字化转型是重构零供关系的核心。当前,大模型、云计算等技术飞速发展,这为零售业的智能化提供了技术支撑,借助数字化转型构建透明、高效的供应链协同平台,零供双方可以实现信息实时共享,把握市场机会,共同为拉动消费贡献力量。

最后,创新供应链金融模式是重构零供关系的要点。在传统零供关系中,受账期的影响,回款周期长、资金周转率低是突出的问题,如果能够创新供应链金融,不仅有助于企业解决资金难题,稳定生产经营,也可以实现零供双方资金流与商品流的良性互动。

综合来看,只有建立起和谐、稳定、高效的零供关系,零售业才能在日益激烈的市场竞争中,以强大的供应链协同能力为支撑,实现可持续发展,为消费者创造更大价值。

赞助赛事、创新产品 家电企业抢抓冰雪经济热度

■本报记者 贾丽

随着一系列关于冰雪经济的支持政策出台,以及2025年第九届亚洲冬季运动会临近,我国多地形成一股强劲的“冰雪热”。当下,这一热度正加速向家电产业蔓延。

据了解,目前我国家电企业在冰雪产业的布局,涉及滑雪、滑冰、冰球等领域的多项赛事,相关产品包括制冰机、滑雪器材保养设备、冰雪主题家电等。多家家电企业频频布局冰雪经济,不仅在于打造业绩增长新引擎,也欲以冰雪体育赛事为契机,吹响以科技力量“出海”及冲击高端市场的新一轮号角。

借冰雪赛事实现品牌推广

《2024中国冰雪产业发展研究报告》显示,预计到2025年,我国冰雪产业总体规模将突破1万亿元。面对这一庞大市场,家电企业一方面成为多项冰雪赛事的参与者,另一方面在冰雪装备、家电等品类扩容,以期抢占市场先机。

自2023年开始,四川长虹电器股份有限公司(以下简称“长虹”)与国际雪联(FIS)滑雪世界杯及德国滑雪协会(DSV)在品牌推广、产品宣传、赛事赞助等方面持续合作。今年11月份,长虹又官宣成为国际雪联滑雪大跳台世界杯官方合作伙伴。

“公司通过赞助冰雪赛事、业务拓展等,带动了海外订单数量上涨。”长虹相关负责人表示。此外,美的集团股份有限公司(以下简称“美的”)也于近日正式宣布成为职业女子冰球联盟(PWHL)官方合作伙伴。海信集团控股股份有限公司是今年欧洲杯的官方赞助商,TCL实业控股股份有限公司亦多次成为欧洲杯赛事的赞助商。

“家电企业借助体育赛事,可以将冰雪经济相关产品推向全球,并加速品牌‘出海’,提升在全球市场的占有率及话语权。”家电行业投资人王广州粤成投资控股有限公司创始人洪仕斌对《证券日报》记者表示。

以AI等新技术赋能产品

为抢抓冰雪经济机遇,多家企业除了加大与国际知名冰雪运动品牌及赛事的合作,还通过技术引进、产业链联合研发等方式,提升产品竞争力。

据了解,目前,国内多家家电企业推出了一系列符合冰雪运动需求的创新产品。以制冰机为例,美的研发的新型节能制冰机,采用变频技术和绿色制冷剂,制冰速度快、能耗低。此外,长虹还推出了有着“冰雪”元素的AI大模型电视、冰箱、洗衣机、空调等产品,以满足消费者对个性化、差异化家电的需求。

珠海格力电器股份有限公司(以下简称“格力电器”)中央空调人工智能多联机则为北京冬奥会等赛事比赛场馆项目配套提供支撑。格力电器副总裁方祥建表示,公司以“能源转型”为落脚点,赋能大型赛事场馆,持续研发具有“零碳”能力的智能家电产品。

洪仕斌透露,我国家电主流品牌已与多个国家的滑雪场、冰球馆达成合作,为其提供制冰机、冰雪器材保养设备以及一站式解决方案等。今年以来,搭乘以旧换新政策东风,家电企业在产品结构完成新一轮升级后,以人工智能技术向高端市场发起新一轮冲击。

“在全球体育产业蓬勃发展的背景下,我国家电企业‘抢滩’冰雪经济成为行业新常态。家电企业将以制造与体育融合,推动中国品牌在国际舞台上展现更多科技力量,为中国智造扬帆‘出海’注入更多动力。”浙江省能源标准化技术委员会副秘书长陆柏生对《证券日报》记者表示。

阿维塔完成C轮融资 拟于2026年IPO

■本报记者 龚梦泽 冯雨璠

12月17日,阿维塔科技(重庆)有限公司(以下简称“阿维塔”)宣布,顺利完成C轮融资,募集资金超110亿元。阿维塔总裁陈卓在融资完成后发表声明称,公司已迈入快速发展的新阶段。他透露,阿维塔已经同步开启上市准备工作,拟于2026年IPO。

13家投资方共同出资

重庆长安汽车股份有限公司(以下简称“长安汽车”)发布的公告显示,阿维塔在上海联交所以公开挂牌方式引入投资者,目前已经基本确定投资方。

本轮融资由13家投资方共同出资。从增资情况看,长安汽车拟出资45.51亿元;南方工业资产管理有限责任公司(以下简称“南方资产”)拟增资4亿元;重庆安渝私募股权投资基金合伙企业(有限合

伙)(以下简称“安渝基金”)拟增资28亿元;交银金融资产投资有限公司(以下简称“交银投资”)拟增资7亿元;其他新进股东拟增资合计26.5亿元,总增资额达111亿元。

作为第一大股东,长安汽车在阿维塔本轮增资完成后,股权没有稀释,对阿维塔持股比例仍然是40.99%;南方资产持股比例由7.81%降至6.34%,安渝基金持股比例为8.81%,交银投资持股比例由1.76%上升至3.34%。阿维塔其他现有股东计划不参与本次增资。

“对于车企来说,创新是生命力。”江苏谷峰电力科技股份有限公司首席储能专家张翔对记者表示,此轮融资可以帮助阿维塔加大投入力度,研发更多车型,同时能帮助公司进一步拓展渠道,助力其在激烈的角逐赛中提升核心竞争力。

“阿维塔或将成为年内新能源汽车行业最大的融资案例。”阿维塔相关负责人称,随着C轮融资

的顺利完成,阿维塔将具备更加充足的运营资金,进一步加快后续车型的研发设计、品牌建设、海外扩展等。同时,阿维塔拟于明年上半年完成对深圳引望智能技术有限公司全部投资款项的交割。

在长安汽车、华为技术有限公司(以下简称“华为”)、宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)等战略伙伴的全面赋能下,近年来阿维塔取得了高质量发展。此外,在新产品开发方面,近日有消息称,阿维塔计划基于SDA 2.0平台在2026年打造两款代号分别为F618和D706的SUV和MPV车型,担当下一代品牌旗舰。对此,阿维塔上述负责人表示,“涉及集团战略和产品规划,具体信息不便透露,但与华为的合作一定会持续开展。”

有接近阿维塔方面人士向《证券日报》记者表示,CHN平台是由长安汽车、华为和宁德时代三家公司联合打造的,是专属于阿维塔的平台。而SDA架构是长安汽车实现的“软件定义汽车”理念的具体方案,包含了从机械制造到软件控制等汽车开发生产全流程的体系。“两者是融合的、嵌套的,不存在用谁不用谁的说法。”

阿维塔上述负责人向记者说,阿维塔将具备更加充足的运营资金,进一步加快后续车型的研发设计、品牌建设、海外扩展等。同时,阿维塔拟于明年上半年完成对深圳引望智能技术有限公司全部投资款项的交割。

力争尽快实现盈亏平衡

“阿维塔顺利完成融资,充分表明了资本市场对阿维塔商业模式和发展成绩的高度认可,对长期战略和广阔前景的坚定看好。”阿维塔上述负责人向记者说。

自品牌诞生起,阿维塔就肩负着长安汽车冲击高端化的使命。此前,陈卓表示,长安汽车集团给予阿维塔的目标是,力争在2025年第三季度或第四季度实现盈亏平衡。着眼于当下,阿维塔要“先盈后亏”,只有先拉高销量才能带来规模化,也才能进一步摆脱亏损。

阿维塔从2022年推出首款车

型阿维塔11,到2023年12月份阿维塔12上市,虽然两款车型都被注入了巨大心血,但销量一直不太乐观。今年,随着阿维塔押注增程技术路线,其销量逐步有了起色。

从今年9月份开始,阿维塔产品开始全面混动化,在阿维塔07和阿维塔12两款产品推出增程版车型后,阿维塔销量步入快速上升通道,11月份,阿维塔销量达到1.16万辆,再创新高。今年12月份,阿维塔11正式推出增程车型,纯电车型也全面焕新上市。

陈卓表示,“增程就是销量增长密码,阿维塔未来产品都将提供双动力选择。”

值得关注的是,除了发力增程式混动外,阿维塔还将加速布局海外市场。近期,长安汽车在投资者关系活动记录表中表示,目前阿维塔同步开启东盟、中东非、拉美等市场,渠道触点签约55家,覆盖25个国家和地区。未来,阿维塔将不断开拓海外版图。