

防内卷 提升竞争力

华菱线缆：紧握技术创新“金钥匙” 推开高端线缆市场大门

本报记者 肖伟

当前，高端化转型与智能化升级已成为线缆行业高质量发展的关键命题，亦是企业突破同质化竞争、拓展高附加值市场的重要突破口。

特种线缆作为能源传输与信息互联的核心载体，其技术性能直接影响着新能源、航空航天、海洋工程等战略领域的建设进程。特种线缆企业的自主创新与场景化应用能力，正成为重塑线缆行业格局的关键变量。湖南华菱线缆股份有限公司(以下简称“华菱线缆”)作为国内特种线缆领域的标杆企业，其自主研发的多种产品持续突破国内技术瓶颈。

华菱线缆是如何攻克特种线缆领域“卡脖子”难题的？特种线缆技术又将如何赋能未来生产力体系？近日，《证券日报》记者深入华菱线缆技术中心和生产车间，解码这家国家级专精特新“小巨人”领跑高端线缆赛道的创新密码。

寻找蓝海市场

电线电缆行业属于典型的“料重工轻”行业，原材料成本占总成本的70%至80%，铜铝等价格波动对总成本影响巨大。

近年来，铜价上涨推升了线缆企业生产成本。中低端线缆市场已是一片红海，如何突破企业发展瓶颈？华菱线缆在不懈探索中找到了关键答案——只有依靠不断的技术创新，朝着线缆集成化、智能化、高端化的方向迈进，方能找到企业发展的广阔蓝海。

华菱线缆总经理熊顺向《证券日报》记者详解公司创新理念：“创新是企业生命线，也是企业的动力源。华菱线缆有丰富的特种线缆设计制造经验，应当立足这一基础，朝着智能复合传输和高端线缆集成的领军企业目标前进。”

在这一经营理念的指导下，华菱线缆在航空航天、深海工程、机器人、冶金工程、矿山开采、光伏发电、充电桩等领域大力发掘市场需求，新产品满足耐高温、抗电磁干扰、高柔韧性等要求，已实现从“市场追随者”到“标准领跑者”的角色转变。

截至2024年上半年，华菱线缆拥有已授权的有效专利330项，其中发明专利47项，承担国家、省、市科技项目50余项，开发出了宇航员舱用脐带电缆、舰船电缆、水下承力探测电缆、



图①华菱线缆的轨道交通电缆 图②华菱线缆的矿用电缆
图③华菱线缆公司总部 图④华菱线缆的3000米深海机器人用电缆

水密电缆、海洋工程用柔性脐带电缆等数十个新品种。在有效填补市场空白的同时，这些产品附加值高、潜在市场大，处于国内外同行业先进水平。

多点布局向上生长

走进华菱线缆的研发中心，《证券日报》记者看到，技术团队正通过仿真系统模拟3000米深海压力测试。在实验台上，光纤测温电缆正在进行240小时连续通电测试，集成在导体中的分布式光纤传感器实时反馈温度变化。墙上的电子看板实时更新研发进度，水密电缆已完成12次模拟洋流冲刷测试，六类网线正进行10Gbps传输稳定性测试……

要做到技术创新，首先要有创新人才。华菱线缆技术中心副主任李华斌向《证券日报》记者透露了一组数据：“截至2024年6月30日，公司拥有主要技术研发人员74名，占公司正式员工数量的比重为12.23%，其中三分之一以上主要技术研发人员拥有材料领域专业知识和丰富经验。”

为何华菱线缆需要如此多的专业人士？李华斌向《证券日报》记者解释：“电缆的组成涉及金属材料、有机高分子材料、无机非金属材料等诸

多材料领域，只有掌握了专业的材料学知识，才能灵活地研发、选择和使用各种新材料，为线缆产品的设计研发打下良好的基础。”

正是掌握了技术创新这把“金钥匙”，华菱线缆实现了多点布局，打开了通向线缆高端化、复合化、智能化的大门。

如今，华菱线缆的耐碾压、抗折弯电缆已成为智慧矿山系统的“标配”。2024年上半年，该领域业务规模同比增长超30%。华菱线缆研发的工业机器用电缆已实现成果转化。公司布局铜缆高速连接器技术，以适配未来人工智能高效传输解决方案。

新产品一经设计成功，工人们便马不停蹄开始试生产和验证，加快研究成果落地转化。在特种柔性电缆车间里，工人使用定制化模具实现7种规格线缆同步生产，原料利用率达82%提升至95%。在自动化生产线上，全自动绞线机以±0.01mm的精度编织导体层，5G联网的智能质检系统实时监测绝缘层厚度，确保每米电缆的同轴度误差率不超过0.3%。

掌握了新产品，华菱线缆销售人员勇闯海外市场的信念更加强烈。2025年2月份，华菱线缆与湖南国际贸易集团签署战略合作协议，双方将共享

海外渠道资源，共同开拓东南亚、中东等新兴市场。

在善用内部人才的同时，华菱线缆也通过资本市场并购，加强上游特种原料的话语权。3月14日，华菱线缆发布公告，拟以现金方式收购湖南星鑫航天新材料股份有限公司控制权，旨在通过技术、资源整合，深化航空航天及融合装备领域布局，向高端线缆集成与智能复合传输世界一流领军企业迈进。

华菱线缆副总经理、财务总监兼董事会秘书李牡丹向《证券日报》记者表示：“企业如果想跳出无序竞争的泥潭，游向自主创新的蓝海，就要打开特种线缆市场的大门。现在，公司将把复合化、高端化、智能化的传输解决方案作为重点突破方向，把线缆、传输端、接收端、组件和模块有机结合起来，把深空、深海、深地、深地下的应用需求挖掘出来，打造更高附加值的新产品。这不仅会打开企业向上生长的空间，也将为线缆市场重塑竞争格局带来经验和参考。”

她进一步表示：“每一家有志于为生产力贡献力量的线缆企业，都应摒弃‘低质低价’的竞争策略，主动投身到技术创新中来，争当新质生产力的拾柴人，让新质生产力之火在每一个行业中都能熊熊燃烧。”

美团2024年营收同比增长22% 全年研发投入达211亿元

本报记者 张敏
见习记者 梁傲男

3月21日，美团发布2024年第四季度及全年业绩。公司各项业务取得稳健增长，2024年全年实现营收3376亿元，同比增长22%。以此计算，2024年，美团的单日平均营收约为9.22亿元，年交易用户数、年活跃商户数、年交易用户的年均消费频次均创下历史新高。

“2024年，我们顺应消费趋势变化，积极助力行业革新，更好地服务了更多用户和商户，由此带动了更多消费、创造了更多就业。”美团CEO王兴表示，“作为中国零售行业长足发展的受益者和参与者，美团将继续积极履行社会责任，推动行业增长和科技创新，帮大家吃得更好，生活更好。”

核心本地商业发挥协同效应

2024年，美团核心本地商业发挥协同效应，得益于行业在线渗透率的进一步提升和强劲的消费需求，该业务分部营收增长21%至2502亿元，在总营收中占比约为74%。美团年交易用户数突破7.7亿，年活跃商户数增至1450万，均创新高。

外卖业务方面，在完善“品牌卫星店”等服务新模式下，即时配送订单量峰值在立秋当日达9800万单。截至2024年末，美团闪购已和超5600家大型连锁零售商、41万本地小商户以及超570家品牌商达成合作。

线下消费需求持续释放。2024年，美团到店业务订单量同比增长超65%，年交易用户数和年活跃商户数均创新高。

零售电商行业专家、北京百联咨询有限公司创始人庄帅对记者表示，目前美团已经形成了到店与到家业务、本地生活与食杂零售等品类的高度协同，通过“神会员”和优惠券，已经在行业复苏周期中展现出区别于同业的差异化竞争力。

在美团新业务方面，随着运营效率的持续提升，2024年，美团新业务收入同比增长25.1%至873亿元，经营亏损收窄至73亿元，经营亏损率改善至8.3%。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇对记者表示，外卖已成为餐饮行业增长的重要驱动力，而即时零售已成为零售行业不可或缺的组成部分。美团顺应不断演变的消费趋势，构建

起更高效且普惠的消费生态，并深入推进供应链创新，优化运营，以满足消费者的多样化需求。

此外，美团表示，通过深入调研并在相关部门的指导下，公司制定出了一项针对骑手的社保试点方案，预计2025年第二季度开始在部分城市试点实施。据了解，自2022年7月份以来，在政府部门指导下，美团已出资14亿元为7个试点省市的所有骑手缴纳职业伤害保障资金。美团表示，保护骑手权益，改善其工作体验是公司的首要任务。

持续贯彻“零售+科技”战略

据《证券日报》记者了解，美团高度重视科技创新。自2018年起，美团便开始深入研发自动驾驶技术，特别是针对城市末端配送场景，取得了多项核心技术成果；在无人配送方面，美团同样取得了显著进展。截至2024年底，公司无人机已在国内多地开通53条航线。

在投资方面，美团积极布局机器人和自动化技术领域。2021年起，美团战略投资部重点投向机器人、大模型、动力电池和芯片等领域，尤其在机器人行业的布局尤为突出。截至2024年12月份，美团已投资超过30家机器人及相关上下游、大模型等公司，其中包括多个细分领域的机器人头部企业。

财报显示，2024年，美团研发投入211亿元。截至2024年底，美团自动驾驶车和无人机分别累计完成491万单和45万单。

华安证券研报显示，美团此前将战略升级为“零售+科技”，将科技能力深度融合入本地生活服务与零售业务，科技连接人与商品和服务。重点布局即时零售、智慧供应链及无人配送等领域。结合公司长期战略，在国内大模型效率及成本方面引领突破的背景下，AI大模型对美团的赋能值得关注。

“2024年是美团顺应消费趋势变化、助力行业变革的关键一年。展望未来，我们将持续致力于推进行业的数字化转型，赋能商家运营，释放消费需求。”美团在财报中表示，在持续贯彻“零售+科技”战略的同时，公司将加大对AI、无人配送、自动配送车等前沿科技及相关应用的投入。公司坚信科技将持续推动零售行业的变革，也将积极履行社会责任，包括创造就业机会、改善骑手福利，以及促进本地服务生态系统的可持续发展。

宝利国际正式易主 实控人变更为池州市国资委

本报记者 曹卫新

江苏宝利国际投资股份有限公司(以下简称“宝利国际”)控制权变更事宜尘埃落定。

3月20日晚间，宝利国际发布公告称，公司于当日收到池州投科股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“池州投科”)的通知，池州投科通过协议转让方式受让周德洪及其一致行动人所持公司2.08亿股股份。目前上述股份已完成过户登记手续。公司控股股东正式变更为池州投科，实际控制人变更为池州市人民政府国有资产监督管理委员会(以下简称“池州市国资委”)。

往前回溯，2024年11月19日，宝利国际对外宣布，公司控股股东、实控人周德洪及其一致行动人周秀凤于2024年11月18日与池州投科签署了《股份转让协议》，周德洪和周秀凤拟将其持有的公司1.64亿股、4356.72万股股份以3.6元/股的价格转让给池州投科，转让价款合计约7.49亿元。

依据协议约定，自股份交割日起30个工作日内，宝利国际将完成董事会和监事会的改选。改选后的董事会由7位董事组成。其中池州投科有权提名5位董事候选人，周德洪有权提名2位董事候选人。在过渡期内，双方约定上市公司应正常开展业务经营活动，周德洪应保持对上市公司的资产与业务履行善良管理义务。

公告显示，截至本次公告披露日，上述股权转让事项已取得《证券过户登记确认书》。本次股权转让前，周德洪持有上市公司2.82亿股股份，占公司总股本的30.65%。周秀凤持有上市公司4356.72万股，占公司总股本的4.73%。交易完成后，周秀凤不再持有上市公司股份，周德洪仍持有上市公司1.18亿股股份，占公司总股本的12.8%。池州投科持有上市公司2.08亿股股份，占公司总股本的22.57%，为公司控股股东。

宝利国际证券部工作人员对《证券日报》记者表示：“改选一事后续公

司会履行完整的审议程序，公司将及时对外披露相应的进展公告。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》采访时表示：“对宝利国际而言，控制权发生变更，将在多个方面产生深远影响。公司治理结构将发生调整，新控股股东池州投科将主导董事会和监事会的改选，进而影响公司的战略规划和日常运营。此外，国资的入主可能带来资源整合和协同效应，为公司注入新的资金、技术或市场资源，助力公司业务发展。”

公告显示，交易双方在签署《股权转让协议》时约定，周德洪作为本次股份转让的业绩承诺方，承诺2024年度、2025年度上市公司经审计的净利润之和累计不低于2000万元。若上市公司2024年度、2025年度实现的累计净利润数低于承诺净利润，周德洪应以现金方式补偿，周秀凤对周德洪作出的业绩承诺及其补偿义务承担连带责任。

宝利国际现有产业涵盖专业沥青新材料、通用航空、融资租赁等。2021年至2023年，公司业绩表现不佳，归属于上市公司股东的净利润均为负值。根据发布的2024年业绩预告，预计非经常性损益对归属于上市公司股东净利润的影响金额为7800万元，预计2024年度归属于上市公司股东的净利润为1800万元至2500万元，同比扭亏为盈。

“国资入主可为宝利国际提供必要资金，助力偿还债务，投入研发或拓展业务。当然，上市公司要想改善业绩，还需多管齐下。企业自身要优化业务结构，加大通用航空、融资租赁等业务投入与创新，降低对专业沥青新材料业务的依赖。加强成本管控，梳理各业务环节成本，削减不必要开支，提高运营效率。资源整合方面，池州市国资委能整合当地资源，帮助宝利国际对接上下游企业，优化产业链布局，降低成本，提升竞争力。”中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元向《证券日报》记者表示。

毛利率跃升、换电生态加速成型 蔚来驶入发展快车道

本报记者 刘钊

3月21日晚间，蔚来集团(以下简称“蔚来”)发布2024年度业绩情况。在新能源市场竞争白热化的背景下，蔚来凭借技术深耕与模式创新，不仅实现交付量与营收创新高，更在盈利能力、生态建设、全球化布局等领域展现出强劲增长动能，为2025年规划的“产品、技术、基建、国际化”四大战略奠定坚实基础。

蔚来创始人、董事长兼首席执行官李斌表示：“2024年，蔚来三个品牌开启了新的产品周期。其中蔚来品牌将通过推出以技术及体验为导向的产品，进一步巩固高端品牌定位。乐道品牌瞄准主流大众市场，将专注于提高销量及丰富产品组合。萤火虫品牌

的车型将为未来拓展国际市场发挥关键作用。”

2024年，蔚来全年新车交付22.20万辆，同比增长38.7%，其中四季度交付7.27万辆，创单季新高。全年营收规模突破657亿元，同比增长18.2%。全年整车毛利率持续提升至12%，综合毛利率持续提升近10%。蔚来首席财务官曲玉说：“2025年，我们将更加注重通过技术进步降低成本、优化经营效率及推动规模化增长以提高盈利能力。”

在“技术大年”战略指引下，蔚来2024年研发投入再创新高，构筑起涵盖芯片、操作系统、智能驾驶的完整技术护城河。自研神玃芯片即将搭载在ET9及2025款车型，配合满血版天枢SkyOS全域操作系统，实现整车控制效

率大幅提升。

财报中最具想象空间的，当属蔚来换电生态的跨越式发展。截至目前，公司建成换电站3167座，完成“九纵九横”高速网络布局，充电桩数量稳居行业第一。更重磅的是与宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)达成战略合作，获得宁德时代25亿元增资，共同打造全球最大乘用车换电网络。这种“车企+电池巨头”的联盟模式，不仅实现技术标准统一和网络互联互通，更标志着换电模式获得产业链顶层的认可。

根据规划，2025年将是蔚来的“技术大年”“产品大年”“换电站建设大年”和“国际化大年”。“技术大年”方面，从3月份开始，满血版的“天枢Sky-

OS操作系统、神玃芯片、世界模型的端到端城区智驾将陆续交付。“产品大年”方面，从4月份起到底，蔚来有三个品牌的新品，每个季度都有重磅新品发布。“换电站建设大年”方面，今年蔚来要实现27个省级行政区的换电县县通。今年也是蔚来的“国际化大年”，要进入全球25个国家和地区。

中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示向《证券日报》记者表示，随着毛利率持续提升，叠加规模效应带来的费用率下降，蔚来有望在2025年四季度实现单季盈利。更长远来看，蔚来构建“高端品牌+主流市场+能源服务”三维增长模型，正加速驶向高质量发展的新周期。

洛阳铝业去年营收突破两千亿元 铜产量跻身全球前十

本报记者 肖艳青

3月21日晚间，洛阳栾川铝业集团股份有限公司(以下简称“洛阳铝业”)披露2024年年报。公司去年实现营业收入2130.29亿元，首次突破两千亿元大关，同比增长14.37%；归属于上市公司股东的净利润首破百亿元，达135.32亿元，同比增长64.03%，营收和净利润均创历史新高。

2024年，公司经营现金流同比增长108.38%，达323.87亿元。公司2024年资产负债率为49.52%，同比下降8.88

个百分点，资产负债率实现三连降。洛阳铝业年报显示，业绩增长的主要原因为主要产品铜铝产销销量同比实现大幅增长，叠加铜产品价格同比上升、降本增效等措施效果明显。

公开资料显示，洛阳铝业主要从事基本金属、稀有金属的采、选、冶等矿山采掘及加工业务和金属贸易业务。公司主要业务分布于亚洲、非洲、南美洲和欧洲，是全球领先的铜、钴、钼、镍生产商，巴西领先的磷肥生产商，同时金属贸易业务位居全球前列。2024年，公司铜、钴、钼、磷产量均创历史新高。

其中，产铜65.02万吨，同比增长55%，首次跻身全球十大铜生产商，也是2024年全球铜产能增量最大的公司。

洛阳铝业全资子公司IXM提升组织和运营效率，2024年实现归母净利润13.53亿元，同比增长48%，再度刷新历史最佳业绩。

2024年，洛阳铝业持续在工艺流程改进、技术创新、管理改革、组织效率提升等方面下功夫，管理费用和销售费用均有所下降。

中原期货有色金属分析师刘培洋在接受《证券日报》记者采访时表示：

“2024年金属铜均价为75102元/吨，较2023年上涨7062元/吨，涨幅为10.38%，洛阳铝业拥有自己的铜矿，享受到了铜价上涨的红利。”

洛阳铝业经营业绩的增长与铜价走势相关。对于2025年铜价走势，上海钢联铜业事业部分析师肖传康在接受《证券日报》记者采访时表示，今年看涨的情绪更多一些，在全球原料供应偏紧的预期下，为铜价的上涨提供了比较大的支撑，整体涨势较去年温和一些，但趋势性会比较明显，二季度的价格走势预计会比较抢眼。