

宁德时代正式通过港交所聆讯 或成为近4年来港股最大规模IPO

■本报记者 李婷

宁德时代赴港上市迎来重要进展。5月6日,据香港交易所官网披露,宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)H股发行通过港交所主板上市聆讯。根据公司招股书,此次募资将用于推进公司匈牙利项目第一期及第二期建设,营运资金及其他一般企业用途。

值得一提的是,宁德时代此次披露的联席保荐人阵容颇为豪华,包括中国国际金融香港证券有限公司、中信建投(国际)融资有限公司、高盛(亚洲)有限责任公司、摩根士丹利亚洲有限公司等。

万联投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,宁德时代的联席保荐人体现出国际资本和头部投行看好其长期发展。

有消息显示,宁德时代已于5月6日启动港股上市前PDIE(Pre—Deal Investor Education),预计在5月初至中旬便会启动建簿招股,目标交易规模约50亿美元。若此次宁德时代成功登陆港股,或成为近4年来香港资本市场最大规模的IPO,也是H股最大规模IPO。

不过就上述募资规模,宁德时代公司人士并未向《证券日报》记者作出回应。

数据显示,宁德时代2025年一季度销售毛利率、净利率分别为24.4%、17.5%,公司单位盈利能力保持稳定。目前宁德时代产能约676GWh,在建产能219GWh。海外方面,宁德时代德国工厂产能逐渐提升,并获得大众汽车集



王琳/制图

团模组测试实验室及电芯测试实验室双认证。此外,公司积极推进匈牙利工厂、与Stellantis合资的西班牙工厂以及印尼电池产业链项目的建设或筹建。海外产能落地有望进一步提升公司的产品单位盈利。

对于关税影响及海外市场进展情况,宁德时代在4月份与投资者的交流活动中表示,美国业务占公司出货比重较小,且去年以来公司已经根据环境变化提前做了预案,所

以有关关税政策对公司业绩影响较小,公司正在与客户积极协商解决。目前,中东和澳大利亚等新兴地区储能市场快速发展,可再生能源及AI数据中心带动的储能需求旺盛,对于储能电池的要求更高,此外,公司在中东、澳大利亚等市场接连拿到了大的储能项目。整体而言,中国及海外市场需求旺盛,目前公司产能利用率比较饱和。

屈放表示,宁德时代赴港上市不仅有利于拓展海外业务,也有利

于扩大海外影响力。目前国内电池行业竞争激烈,出海已成为必然趋势。未来固态电池等技术的突破更有利于新能源汽车市场的全面发展。

在近日举行的2025年上海国际车展期间,宁德时代推出了三款技术领先的电池产品。包括打破单一化学体系“双核架构”电池产品以及新一代的量产钠电池产品,引发了行业关注。

据招股书披露,从2015年至

2024年末,宁德时代累计投入了718亿元的研发费用,截至2024年12月31日,公司的研发人员规模超过2万名。通过构筑贯穿全生产链条的研发创新体系,宁德时代自主研发了高效智能化研发平台,基于多场景的终端需求进行设计,构筑了公司研发壁垒。

业内人士表示,此次港股上市完成后,将进一步强化宁德时代资本实力,加快其技术迭代,持续引领新能源产业升级。

电商巨头竞逐即时零售赛道 行业整合升级提速

■本报记者 李春莲
见习记者 梁傲男

“五一”消费旺季前夕,即时零售赛道再度成为行业焦点。

4月30日,淘宝“小时达”正式升级为“淘宝闪购”,依托“饿了么”配送体系,开启在即时零售赛道的新一轮战略攻势。截至5月5日20时28分,上线仅6天的“淘宝闪购”订单量成功突破1000万单大关。

为进一步抢占市场份额,吸引消费者,5月6日,“淘宝闪购”推出每日免单抢购活动。

记者观察到,活动开始后的两分钟内,访问量急剧攀升,页面显示“访问人数较多,稍等一会儿就好了”。

在业内人士看来,外卖作为即时零售生态的“起点”,已成为电商巨头博弈的初始战场。一场围绕即时零售赛道,以履约效率为核心的激烈“角力”在电商巨头间拉开帷幕,本地生活服务领域将迎来更为白热化的竞争格局,“万物到家”

时代有望提速。

咖啡店、奶茶店 迎来订单高峰

自“淘宝闪购”在全国范围内全量上线以来,多地咖啡店、奶茶店迎来订单高峰。5月2日,上线24小时内,奈雪的茶全国核心城市门店在饿了么外卖订单单日同比增长超200%;库迪咖啡销量上升至咖啡类目第一,订单较日常同比增长近10倍。广东深圳等地,饿了么的奶茶外卖量同比增长200%。

“选择这个时间点下场,‘淘宝闪购’能够省下大笔营销费用于大规模补贴消费者。淘宝布局即时零售多年,已经推动一大批品类以及品牌投入即时零售,同时饿了么的仓配、算法、地图等基础能力已经成熟。”一位接近淘宝闪购项目人员对记者表示,这是阿里巴巴做业务的风格,抢占最佳时机,集中优势兵力协同全力押注。

事实上,今年京东与美团在即时零售领域动作频频,经过多轮真金白

银的补贴投入,即时零售市场已基本完成消费者教育阶段。在这一关键环节上,消费者的价格敏感度显著提升,对商品性价比有了更高要求。

在此背景下,淘宝果断整合饿了么、盒马等业务板块,以及淘宝天猫平台原有的即时零售服务。同时,淘宝还在App内面向用户开展大规模补贴活动,进一步争夺即时零售市场份额。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾对《证券日报》记者表示,随着阿里系(淘宝闪购、饿了么)的全面入局,即时零售市场的竞争已从单纯的价格补贴转向更深层次的价值竞争。

在陈礼腾看来,京东以“品质外卖+零佣金+五险一金”为核心,试图通过供应链能力吸引注重食品安全和品质的用户群体。美团延续“高频低毛利”的打法,通过闪电仓模式快速扩张前置仓网络,覆盖生鲜、日用品等高频刚需品类,目标是成为用户日常生活的“万能入口”。“淘宝闪购”依托天猫成熟的品牌商家体系,优先接入200个

核心连锁品牌,利用阿里生态内的电商资源实现“低价+快送”体验,目标是在服装、3C数码等非标品类上建立差异化优势。三者的战略差异反映了对用户需求的细分:京东追求高品质、美团聚焦高频刚需、阿里强调品牌协同。

用户黏性强 市场份额更稳定

即时零售是以即时配送体系为基础的高时效性到家消费业态,主要特征是“线上下单,线下30分钟送达”。商务部国际贸易经济合作研究院发布的报告显示,2030年,预计我国即时零售市场规模将超2万亿元。

2024年11月份,商务部等7部门联合印发了《零售业创新提升工程实施方案》,支持到店与到家协同发展,推广线上线下融合的即时零售(平台下单+就近配送、门店下单+即时配送),探索“店仓一体”“预售+集采集配”等新模式。

华西证券研报显示,与传统零

售相比,即时零售的模式更好形成壁垒,竞争者难以复制,虽然前期需要较大的投入,以及盈利周期较长,但一旦形成规模化,将具有更好的用户黏性,市场份额更加稳定,盈利能力也会随着订单量提升而越来越强。

中央财经大学中国互联网经济研究院副院长欧阳日辉表示,实体零售行业与即时零售等新业态形成了相辅相成、互相促进的良性循环。凭借数字化优势,即时零售为连锁零售商家的实体门店带来了线上增量,有望在便利民生、促进消费、赋能行业方面发挥更加积极的作用。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇对《证券日报》记者表示,即时零售正加速推进“万物到家”时代的进程。外卖可以看作是即时零售的起点,借助高频外卖订单完成用户即时消费习惯的培育后,再逐步向3C数码、医药等高附加值品类拓展。头部电商平台不断加大在本地生活服务领域的投入,通过优化履约效率、创新场景化服务,有望推动即时零售行业实现系统性整合、升级。

金杯汽车: 争取早日实现可分配利润由负转正

■本报记者 李勇

金杯汽车股份有限公司(以下简称“金杯汽车”)5月6日上午召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会。金杯汽车董事、副总裁、董事会秘书孙学龙在与投资者交流时表示:“公司在2024年实现了净利润(同比)大幅增长,这为公司未来改善财务状况,进而满足分红条件奠定了良好基础。公司将持续优化经营,提升盈利能力,争取早日实现可分配利润由负转正,为股东带来更多实质性回报。”

据金杯汽车此前披露的年报数据,2024年,公司实现营业收入43.66亿元,同比下降15.05%;实现归属于上市公司股东的净利润3.82亿元,同比增长214.06%。金杯汽车党委书记、董事长冯圣良在回答投资者提问时表示,净利润增长主要原因是2024年公司汽车零部件业务毛利率保持相对稳定,此外,公司收回华晨汽车集团控股有限公司及华晨雷诺金杯汽车有限公司破产重整部分债权、按权益法核算的企业投资收益同比增加等因素综合所致。

年报显示,2024年金杯汽车内饰产品产、销量均同比下降20%,座椅产品产、销量分别同比下降29.70%和29.85%。对此,冯圣良称,客户产品结构、产品销量等,是导致公司零部件业务销售同比下降的主要原因。

就未来的发展计划和应对举措,冯圣良表示,2025年,公司将坚持“稳”字当头,强化运营管控,夯实宝马业务,稳定公司经营和企业运行基本盘;坚持以“新”为核心的增长策略,高度关注自身发展,坚持“新”字为要,以内外部市场项目以及合资合作项目为载体提升价值规模;坚持以“快”为核心的竞争策略,高度关注改革效能,坚持“快”字为重,以深化“四个结构改革”和扎实转变作风为突破口,打造高效运营机制和人才队伍,实现快速响应,激活动力活力。

公开数据显示,自1992年上市以来,金杯汽车从未进行过现金分红。截至2024年末,公司合并报表中期未分配利润为-18.81亿元,母公司报表中期未分配利润为-13.86亿元。

因未分配利润长期为负值,不具备现金分红条件而未进行过现金分红,金杯汽车也曾被市场诟病。随着公司经营业绩的改善,2024年12月份,金杯汽车在综合考虑公司经营情况、财务状况、未来盈利能力和发展前景的前提下,首次推出了股份回购计划,拟将回购股份全部用于注销并减少注册资本。截至今年2月5日,金杯汽车实际回购664.20万股公司股份,合计使用资金5044.51万元。

孙学龙表示,2024年,金杯汽车为回馈股东,积极采取回购注销的举措,这也在一定程度上展现了公司对股东回报的重视。

5087家A股公司2024年研发支出总额 同比增长逾2.35%

■本报记者 刘钊

东方财富Choice数据显示,截至5月6日,发布2024年度报告的5403家A股上市公司中,已有5087家披露研发支出数据,总额达18684.22亿元,同比增长2.35%,平均研发支出为3.67亿元。其中,2913家企业去年研发支出实现正增长,260家研发支出同比增长超50%。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示,在当前市场背景下,上市公司加大研发投入具有积极意义,有助于推动技术创新、产业升级和高质量发展。加大研发投入不仅是企业应对不确定性、提升竞争力的必然路径,更是推动中国经济从规模扩张向质量效益转型的关键驱动力。

2024年,制造业上市公司以8626.30亿元的研发支出占比已披露上市公司研发总支出的46.17%,较上年增长3.62%,持续巩固其作为技术创新主战场的地位。计算机通信设备、汽车制造、电气机械三大领域研发支出占制造业研发总支出超五成。

在高端装备制造领域,比亞迪股份有限公司(以下简称“比亚迪”)以541.61亿元研发支出登顶,其刀片电池、DM-i超级混动等新技术推动中国新能源汽车产业链向全球价值链上游攀升。宁德时代新能源科技股份有限公司、隆基绿能科技股份有限公司等企业在电池材料、光伏组件等领域的持续投入,使中国在新能源赛道形成从材料到终端的完整创新链条。这种“雁阵效应”加速突破“卡脖子”技术,显著降低高新技术制造环节对外依赖。

在专用设备制造业,三一重工股份有限公司、中联重科股份有限公司等企业研发支出突破百亿元,推动工程机械向电动化、智能化转型。

用友网络科技股份有限公司、广联达科技股份有限公司等工业软件企业打造的PaaS平台、BIM系统等,正在重塑建筑设计、智能制造等传统行业模式。值得关注的是,2024年软件业研发投入强度(研发支出/营业收入)远超A股上市公司平均水平,这也印证了数字经济对技术密集型产业的催生作用。

在生物医药行业中,江苏恒瑞医药股份有限公司的研发投入达82.28亿元,创历史新高,百济神州有限公司以141.40亿元投入稳居创新药企研发榜首。

值得注意的是,研发支出TOP20上市公司的地域分布呈现“京粤沪”三极格局;北京凭借13家企业占据绝对优势,广东依托比亚迪、富士康工业互联网股份有限公司等制造龙头形成产业创新走廊,上海则在集成电路、生物医药领域形成集聚效应。这种空间布局与国家“十四五”规划中的科技创新中心建设形成共振。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长兼首席投资顾问邢星对《证券日报》记者表示:“研发支出的增加将帮助企业开发出更具竞争力的产品和服务,从而提升市场份额和盈利能力。特别是在高科技领域,技术优势可以转化为市场优势和利润优势。通过技术创新,可以提高生产效率,降低生产成本,促进经济的可持续发展。在全球经济环境复杂多变的背景下,上市公司加大研发投入可以帮助企业更好地应对市场挑战和不确定性。通过不断创新,企业可以寻找新的增长点和机会,保持竞争优势。”

“广发乡村振兴专区”交易突破1亿元

金融行业在助力乡村振兴中扮演着越来越重要的角色。随着国家政策的不断深化,如何创新服务模式,精准对接“三农”需求,成为金融机构推动乡村振兴的关键。最新发布年报显示,2024年广发银行依托金融服务创新精准帮扶模式,在组织保障、金融助农、产业帮扶、消费帮扶等领域持续发力见成效。

强化组织保障机制

统筹战略部署。召开全行2024年助推乡村振兴工作会议,各直属机构通过党委会、理论学习中心组等形式,研究细化工作举措,压实各级责任。构建制度框架。印发《广发银行2024年推进乡村全面振兴重点工作落实方案》《广发银行2024年金融服务乡村振兴工作方案》,明确政策支持与要素保障。各直属机构出台配套方案,确保政策落地见效。深入调

查研究。总行党委班子、高级管理人员以上率下,挂点帮扶,全年开展定点帮扶调研12人次;分行主要负责人赴帮扶点开展调研40次,深入一线了解实际,帮助解决急难愁盼问题。

优化金融服务体系

加大信贷投放。截至2024年末,全行“惠农E贷”等专案产品60余个,涉农贷款余额约1.950亿元,同比增长逾14%;普惠型涉农贷款余额增速逾17%,高于其他各项贷款增速,为乡村经济可持续发展提供强有力的金融支持。创新产品矩阵。围绕“村、圈、链”真实场景,创设“惠农E贷”“农保贷”等多个金融产品;制定小微客群农村承包土地经营权和林地使用权抵押贷款服务方案,提供明确业务指引;以定点帮扶点为目标客群,推出“惠民兴村贷”标准产品,并推出“葡萄贷”“烟

农贷”等特色专案,进一步优化乡村金融服务的覆盖面和便捷性。

深化精准帮扶实践

全行22家分行结对帮扶镇村51个,派驻帮扶干部45名(其中驻村第一书记13名),落实帮扶举措,守牢不发生规模性返贫底线,不断巩固拓展脱贫攻坚成果。

聚焦“三大提升”。着力提升乡村产业发展水平,通过投入资金和加强产业扶持,支持陕西山阳县李家坪村发展生态循环种养,延伸蛋鸡产业链并提升附加值。着力提升乡村建设水平,在湖北省秭归县六家包村盘活撂荒土地,在广东省帮扶点开展绿化和人居环境整治,建设充电桩和光伏发电站,持续改善乡村基础设施。着力提升乡村治理水平,推动“党建+”帮扶,总行党支部与帮扶点党组织积极开展党日活动,开展送金融知

识下乡活动,助力提升村民金融素养,增强乡村治理能力。

创新消费帮扶。制定年度消费帮扶指标,统筹全行力量,全年实现农产品采购近1500万元;开展“百姓‘橙’意 金秋馈赠”直播销售等活动,助力江西上坪岭村等地赣南脐橙销售50万元;持续做强电商平台“广发乡村振兴专区”,通过设计营销方案和加强主营业务融合,累计交易金额突破1亿元。

聚焦广东乡村振兴

加强金融服务创新。进一步深化政银合作,持续推动广东乡村振兴融资风险补偿金业务落地,2024年累计带动省内普惠型涉农贷款投放8.20亿元;与粤财担保集团签署“总对总”合作协议,建立批量担保业务合作,推动普惠和“三农”金融发展;加快乡村振兴系列贷款产品推广落地,截至2024年

末,“乡村E贷”产品余额达2.13亿元;推出“徐闻菠萝贷”等9个特色专案,并在34个信用村落地“整村授信”业务,授信金额2.88亿元,精准满足农业生产经营需求。

持续做好广东省驻镇帮镇扶村工作。在省内派驻14名帮扶干部开启新一轮帮扶工作,精准帮扶监测,守牢不发生规模性返贫底线;因地制宜支持潮州饶平县上饶镇、惠州惠东县白盆珠镇、韶关南雄市油山镇等地特色产业发展,推动乡村集体经济增收;在帮扶镇村深入推进人居环境整治,投入资金推动绿化、充电桩、光伏发电等项目,打造宜居宜业和美乡村。

2025年,广发银行将认真贯彻落实集团党委“333”战略部署,锚定推进乡村全面振兴、建设农业强国目标,为推动农业基础更加稳固、农业地区更加繁荣、农民生活更加红火,贡献强劲金融力量!(CIS)