

多重因素促使小家电企业积极扩产

■本报记者 吴奕萱

在消费市场持续复苏与消费升级的大背景下，消费者对小家电的需求早已超越基础功能，转向对质感、智能交互、个性化设计等方面的追求，这种需求转变驱动小家电企业加速创新升级。

扩产是企业承接市场需求、巩固竞争优势的关键抓手。今年以来，小家电相关企业扩产动作频频。11月20日，浙江比依电器股份有限公司（以下简称“比依股份”）发布公告称，公司向特定对象发行A股股票申请获证监会同意注册批复，公司此次定增拟募资4.82亿元，将全部用于中意产业园智能厨房家电建设项目（二期），项目建成后，公司将实现年新增1500万台小家电产能。

对于此次扩产，比依股份相关负责人对记者表示：“本次募投项目是公司在生产、研发领域的重大提升，旨在进一步强化公司核心竞争力。同时，公司拟扩充咖啡机、环境电器等产品的产能规模，丰富产品结构，构建更完善的小家电生态体系，助力提高公司产品的市场占有率。”

11月8日，宁波德昌电机股份有限公司（以下简称“德昌股份”）向特定对象发行股票申请获上交所审核通过，公司拟定增募资15.40亿元，其中部分资金将用于年产120万台智能厨电产品生产项目，为公司扩大该领域业务版图，满足未来市场拓展需求提供重要支撑。

值得关注的是，在聚焦国内产能升级的同时，“出海”布局已成为当下小家电企业扩产的另一重要方向，众多企业纷纷将目光投向海外市场，寻求新的增长空间。



专家普遍认为，此轮小家电企业扩产绝非规模竞赛，而是关于产能升级、全球化布局的综合比拼

具体来看，通过定增募资，德昌股份拟将3.43亿元投入泰国厂区年产500万台家电产品建设项目，1.75亿元投入越南厂区年产300万台小家电产品建设项目，旨在深化主营业务全球化发展战略，提升公司国际影响力。

今年6月份，爱仕达股份有限公司（以下简称“爱仕达”）发布公告称，拟通过全资子公司爱仕达（香港）有限公司，在越南设立孙公司作为实施主体并投资建设炊具、小家电和工业机器人项目，项目总投资拟不超过1.5亿元人民币

（约合2084.52万美元）；8月份，专注于电饭煲、慢炖锅等厨房小家电产品的广东鸿智智能科技股份有限公司发布公告称，拟与印度尼西亚本土企业PT.KUMALA LESTARI INDAH合作在印尼设立合资公司，合资公司经营范围包括但不限于小家电产品的研发、制造、销售及出口业务。

对于今年以来多家小家电企业推进扩产，记者采访多位行业专家了解到，这主要缘于“三重推力”。

从需求端看，海外消费回暖叠加东南亚、中东、拉美等新兴市场渗透率提升，构筑起外销新增长极；国内市场则呈现“品质化、健康化、智能化”升级趋势，中高端品类持续保持增长韧性。

在制造端，国内制造成本边际改善（能源、物流成本优化）与智能制造投入回报期缩短，让扩产具备更强经济性。

另外，资本与政策层面的支持也为企业扩产注入了强大动力。一方面，再融资通道的逐渐畅通，为企业提供了便捷的融资渠道；另一方面，国家及地方政府

出台的专项资金扶持政策与产业引导政策，为相关企业的发展提供了有力支持。

不过，业内专家普遍认为，此轮小家电企业扩产绝非规模竞赛，而是关于产能升级、全球化布局的综合比拼。贝恩创效管理咨询（上海）有限公司总监潘俊在接受《证券日报》记者采访时表示：“真正的行业胜者，将是那些能借助扩产实现组织效率提升与技术能力跃迁的企业，这也将成为小家电行业下一阶段的核心竞争逻辑。”

大型储能项目盈利空间有望进一步打开

■本报记者 曹琦

随着新一轮寒潮天气的到来，我国北方地区集中供暖已经正式开启，能源保供也步入迎峰度冬关键期。社会采暖负荷拉高叠加光伏冬季发电量减少，电网压力陡增。截至11月20日，北京、新疆等多地今冬用电负荷创历史新高。

作为“超级充电宝”，新型储能具有建设周期短、布局灵活、响应速度快等优势，可在电力系统中发挥调峰、调频、调压等多种功能，能为电力保供实实在在地“添底气”，在“迎峰度冬”的背景下，储能项目成为今冬顶流，快速上量。

储能项目加速放量

新型储能电站作为调节电力负荷的大型“充电宝”，可在用电低谷时利用风能、太阳能等清洁能源进行“充电”，在用电高峰时将储存的“绿电”稳定可靠地输送到千家万户。

11月10日，国家发展改革委、国家能源局联合发布《关于促进新

能源消纳和调控的指导意见》，为储能产业发展注入强劲动力。该文件明确提出要增强新型电力系统对新能源的适配能力，重点推进技术先进、安全高效的新型储能建设，强调要挖掘新能源配建储能的调节潜力提升利用效率。

上述政策表明我国储能产业政策支持力度在进一步加大。如果说储能过去是“可选项”，如今已经变成了“必选项”。随着政策与市场激励加速释放，储能已经从补贴走向市场自治。

头部公司也纷纷推动储能项目上量。例如，行业领先的清洁能源服务商——晶科电力科技股份有限公司（以下简称“晶科科技”）今年以来储能业务持续规模化放量，着力打造公司新的业务增长极。

据记者了解，该公司战略布局以网侧储能为重点的新型储能业务，聚焦负荷密集、新能源汇集地区，项目建设及储备规模超10GWh。近期公司投资建设的肥东晶英100MW/200MWh储能项目顺利并网。

上述项目为合肥市首个百兆瓦

级电网侧储能项目，投运后将服务于当地电网，深度参与调峰、调频、应急备用等辅助服务，并助力电力市场化推进，促进电力消纳和降低负荷压力。数据显示，该项目储能系统单次循环可储存并释放近20万千瓦时电量，相当于为数万户家庭提供1小时的峰值用电保障。

“当前公司储能业务正加速开发脚步，在全国多点布局。位于甘肃、安徽等地的电网侧储能项目将于年内接连并网；华北2000MWh、西北800MWh、华东800MWh、东南华中等地合计500MWh独立储能电站项目计划近期开工；在全国多地另有多个储能项目入选省新型储能项目建设清单。”据晶科科技相关负责人透露。

储能行业某业内人士接受《证券日报》记者采访时表示：“对于企业来说，构建属于自己的能源底座，将电力从外部供应转变为自我掌控是非常重要的事。”

盈利模式日益完善

数据显示，截至2025年9月底，我国新型储能装机规模超过1亿千

瓦，与“十三五”末相比增长超30倍，装机规模占全球总装机比例超过40%，已跃居世界第一。其中，应用于电源侧、电网侧的大型储能系统成为主要增长点。

大型储能前景持续向好，主要系随着新型电力系统加速构建，独立储能已步入从“政策驱动”转向“市场化运营”的关键时期。国家层面明确其独立主体地位，地方则细化交易规则，使得独立储能盈利路径日益清晰——电力市场套利、电力辅助服务、容量租赁和容量补偿。

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：“在调峰补贴退坡、现货市场转型期，头部公司往往能够保持更强的收益韧性，关键就在于其构建了‘现货套利+辅助服务+容量保障’的三元市场化机制。”

据了解，当前电力辅助服务和现货市场日臻成熟，表现在现货市场价格差拉阔、辅助服务市场规模扩大，叠加容量电价机制完善等多重因素驱动，储能项目的经济性有望持续提升。目前以甘肃为代表的多个省份给出了储能容量电价政

策，对储能项目的长期收益提供了更多确定性。

储能项目良好的盈利表现和预期，促使储能市场快速发展。值得一提的是，储能要真正转化为“电网充电宝”，需要长期、专业及高效的运营，正所谓“运营力”才是储能投资运营商的终极护城河。

聚焦“运营力”的提升，晶科科技不断挖掘储能项目经济价值，公司甘肃金塔晶曦280MWh/280MWh储能电站一期，凭借“调频辅助服务+现货交易+容量租赁”三种运营模式并行，2024年均电量收益位列甘肃省前三，该项目同时为风光项目提供异地共享储能，实现了95%以上的消纳助力电站增值。

展望未来，随着电力市场的日益完善，大规模储能电力系统中的作用将愈发重要，其盈利空间也会随之扩大，有望成为新型电力系统中的“核心资产”，为行业带来更加广阔的发展前景。届时，能够将储能业务拓展至源网荷储一体化、电算融合等更多创新场景，打造集风光发电、新型储能、电力交易、综合能源服务于一体的头部公司将具备更强的核心竞争力。

万科临时股东会 审议股东借款框架协议

■本报记者 李昱丞

11月20日，万科企业股份有限公司（以下简称“万科”）在深圳举行2025年第一次临时股东会，审议《关于就深铁集团向公司提供股东借款并由公司提供担保订立框架协议的议案》（以下简称《议案》）。万科董事长黄力平上任后首次公开亮相，另外执行副总裁郁亮、李锋、华翠、李刚、韩慧华以及董事会秘书田钧出席此次会议。

根据万科此前发布的《议案》，自2025年起至2025年度股东大会召开日，第一大股东深圳市地铁集团有限公司（以下简称“深铁集团”）向万科提供不超过220亿元额度的借款，用于偿还公司的公开债本息以及深铁同意的指定借款利息。

据悉，截至目前，深铁集团已提供无抵押担保借款总金额为213.76亿元。万科后续需对已发生的借款提供抵质押担保，否则深铁集团有权要求提前偿还已发生的借款本息。

对于此次抵质押安排，万科执行副总裁、财务负责人韩慧华在临时股东会上表示，此前股东借款合同中已有约定，万科是在履行双方签署的借款合同义务，资产抵质押也是市场化、法治化原则的体现。

“前期为及时满足万科的资金需求，避免因履行股东会审批程序过长而延误资金到位时间，大股东已先行提供了部分资金，本次向股东集中申请资产抵质押授权额度，是为了完成股东会授权程序，完善抵质押手续。”韩慧华称，大股东今年以来全力支持万科，借款条件也优于市场水平，截至目前深铁集团已累计提供约308亿元股东借款，借款期限和利率均优于万科从金融机构获得的借款条件。

众和昆仑（北京）资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示：“框架协议短期显著降低万科公开债违约概率，深铁集团既帮助万科稳住公开市场偿债窗口，也提前锁定自身风险缓释手段。”

临时股东会上，万科董事长黄力平向股东介绍，对于当前工作，万科将凝心聚力，有序化解风险。其表示，在房地产新旧发展模式的转换过程中，要消化过去“三高”阶段形成的负担必然有一个阵痛期，公司发展面临严峻挑战，经营业绩也会持续承压。作为大股东，深铁集团将与各方一起，不懈努力，帮助万科有序化解风险，摆脱困境，推动万科重回健康发展轨道。

黄力平介绍说，对于未来工作，万科将从三个方面着手。一方面，万科将坚持战略聚焦，按照“十五五”规划建议中“推动房地产高质量发展”的工作要求，在稳定住宅开发业务的基础上，推动业务布局优化和结构调整，从城市聚焦、业务组合、发展模式、产品定位、科技赋能等五方面综合施策。另一方面，万科将坚持规范运作，健全“治理规范、内控有效、阳光透明”的管理机制，将“强化管控”与“保持活力”有机结合，构建更加规范、高效的治理机制。同时，万科还将坚持科技赋能，充分应用新技术打造具有竞争力的产品与服务，持续提升多元场景的开发和经营能力。

针对股东关心的公司经营情况、资本运作等问题，万科管理层也在临时股东会上进行了回应。

万科执行副总裁李锋称，经营方面，万科2025年1月份至10月份实现销售金额1152.8亿元，经营服务业务收入同比略有增长。另一方面，万科借助政策支持，有序推进资源盘活，前10个月新增可售货值228亿元。此外，万科通过组织重建推动公司经营效率改善，将管控层级从“三级半”压缩至“两级”，进一步强化总部管理职能，缩短管理链条。

对于资本运作问题，万科董事会秘书田钧表示，当前万科在各方支持下，正在全力以赴做好经营、改善管理，并进一步通过资本运作手段，剥离一部分与公司战略关联度不高的业务和资产，改善现金流和资产负债结构。

资本热潮下
机器人产业更要冷思考

■ 贾丽

近日，宇树科技完成IPO辅导，再次点燃机器人产业资本热潮。今年以来，具身智能企业密集冲刺资本市场，折射出行业蓬勃发展的态势。这一热潮的形成，得益于市场、政策等多重战略机遇的叠加。而谁能率先拥抱资本市场，就能赢得技术研发、产能扩张和市场开拓的先发优势。

然而，热潮之下更需冷静思考：拥抱着资本市场，部分企业抢得先机，产业洗牌却也已悄然酝酿。在笔者看来，面对机遇与挑战，机器人企业必须要具有清晰的战略思路，以及坚定不移的执行力，才有可能脱颖而出。

其一，深耕技术“护城河”，避免“空心化”。当前部分企业过度追逐概念炒作，核心零部件却依赖进口。企业应聚焦关键技术，如高精度减速器、智能控制系统等，通过产学研协同，实现突破，并以此构筑自身核心竞争力。

其二，加快实现商业化。机器人产业不能仅停留在实验室，而是必须与实体经济深度融合。企业可聚焦工业、医疗、养老等场景需求，打造“技术+服务”整体解决方案。例如，针对制造业痛点，开发机器人柔性生产线；针对老龄化社会，研发陪护服务型机器人，以真实需求驱动产品迭代，实现从“样品”到“商品”的跨越。

其三，构建“生态化”协作网络，避免单打独斗。机器人产业涉及硬件、软件、算法等多领域，企业需摒弃“闭门造车”思维。一方面，可联合上下游企业组建创新联合体，共享技术资源；另一方面，主动参与行业标准制定，推动产业链协同发展。例如，通过开放平台吸引开发者，构建机器人应用生态，以开放共赢降低研发成本、加速市场渗透。

不盲目迎合热点，沉下心来，坚持创新、洞察市场，实现突破，相关企业才有可能在竞争日趋激烈的机器人赛道脱颖而出，才有望吸引资本关注。

多个景区试水以免票模式带动消费增长

■本报记者 丁蓉

11月19日，浙江杭州西湖风景名胜区分景区发布消息，自2025年12月1日起，灵隐飞来峰景区将免费开放，游客可通过线上预约方式进入景区。

《证券日报》记者了解到，此前已有山东潍坊沂山风景区、浙江湖州南浔古镇景区、浙江杭州西湖景区等5A级景区试水免费模式。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示：“多个景区通过免费吸引游客，带动周边酒店、民宿、餐饮、文创等消费增长，重构文旅产业价值链，反映出文旅产业发展的新逻辑，有助于提升景区整体经济效益和游客体验。”

免费效果显现

据悉，灵隐飞来峰景区原本门

票45元，12月1日起免费开放之后，游客将无需支付门票费用，只需要提前1天以上通过支付宝或微信搜索“杭州灵隐飞来峰”小程序预约入园名额。

免费效果立竿见影。携程数据显示，11月19日晚，杭州主城区及西湖景区周边酒店的搜索量环比增长58%，其中高端民宿和文化主题酒店预订量涨幅最为显著。

事实上，早在2002年，西湖免费开放，成为全国第一个免费开放的5A级景区，已印证这一模式的可行性。免费开放的西湖不仅为杭州提升了美誉度，而且延长了游客在杭州停留时间，让当地旅游收入不降反升。

目前，全国范围内，免费景区正在从“个别案例”演变为“发展趋势”。

比如，今年国庆假期后，山东

潍坊沂山风景区推出“山东省户籍居民免门票”政策，迅速点燃山东游客的出游热情，形成一波错峰出游的小高峰。

各地积极推动体育赛事与文旅消费深度融合。例如，在第十五届全国运动会期间，广东省为参赛人员与观赛游客提供了多样化游览福利。其中，广州白云山、深圳华侨城、韶关丹霞山、肇庆星湖、江门开平碉楼、广州长隆野生动物世界、古龙峡旅游区等景区面向参赛人员提供首道门票免费福利。

并非“一免了之”

景区免费并不是“一免了之”，而是对景区管理提出更高要求。苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示：“取消门票收费后，景区不仅需要加强游客服务等

工作，以保障在客流增加的情况下的景区秩序和服务品质，而且要根据市场需求进行产品与服务的创新，实现以‘客流量’换‘收入增量’的价值重构。”

多家旅游行业A股上市公司积极探索，在采取阶段性门票免费策略的同时，进行创意活动，并且不断丰富和优化旅游产品供给，打响景区品牌。

江苏天目湖旅游股份有限公司今年不仅在春节期间开展了天目湖山水园景区面向全国人民免费活动，而且还充分利用“苏超”给当地文旅产业带来的热度，提升景区流量。“苏超”赛事期间，该公司组织了啦啦队为常州队加油助威、请热心观赛市民和球迷喝天目湖砂锅鱼头汤、观无人机电光秀等。结合赛事进度，该公司还阶段性推出“光头闪耀免票”“赵姓游客免门票”等创意营销