

# 市场竞争激烈 车企上半年业绩分化

截至7月22日,A股已有6家乘用车整车企业披露了2024年半年度业绩预告。其中,赛力斯归母净利润出现了久违的扭亏为盈;长城汽车、江淮汽车归母净利润预计大幅增长;长安汽车归母净利润预计下滑;北汽蓝谷和海马汽车仍处于亏损状态。从上半年业绩预告的情况来看,车企上半年业绩分化趋势明显。

●本报记者 李媛媛



新华社图片

凭借问界系列的热销,赛力斯预计2024年上半年实现营业收入639亿元-660亿元,同比增长479%-498%;实现归母净利润为13.9亿元-17亿元,与上年同期相比,将实现扭亏为盈。这是2019年至今,赛力斯半年度报告首次实现归母净利润转正,上年同期亏损13.4亿元。

今年1-6月,赛力斯新能源汽车累计销量200949辆,同比增长348.55%。其中,赛力斯与华为合作的问界系列车

型持续热销,上半年全系累计交付181153辆新车。可以说,赛力斯能扭亏为盈,与华为的合作密不可分。

长城汽车与江淮汽车盈利水平预计大幅增长。其中,长城汽车预计,2024年上半年实现归母净利润65亿元-73亿元,同比增长377.49%-436.26%。江淮汽车预计,上半年实现归母净利润2.9亿元,同比增长86.86%。

上半年,长安汽车预计实现归母净利润为25亿元-32亿元,同比下降

58.19%-67.33%。对于业绩下滑,长安汽车表示,主要原因为2023年第一季度并购深蓝汽车科技有限公司,原持有其股权按公允价值重新计量确认非经常性损益50.2亿元。今年上半年,深蓝汽车累计销量83858辆,按照全年28万辆的销量目标测算,完成率不到3成。

北汽蓝谷和海马汽车预计仍将亏损。其中,北汽蓝谷预计上半年净亏损24亿元-27亿元,亏损同比进一步扩大。北汽蓝谷表示,公司半年度亏损的

原因为新能源汽车市场竞争愈发激烈,价格战日趋白热化,挤压利润空间。此外,公司为持续推进产品向高端化发展,在技术研发、品牌渠道建设、品牌形象锐化、运营效率提升上持续投入,因此对公司短期业绩产生一定影响。

近年来,北汽蓝谷一直陷于亏损困境中。2020年-2023年,北汽蓝谷实现归属于上市公司股东的净利润分别为亏损64.82亿元、52.44亿元、54.65亿元和54亿元。

2024年上半年,车市竞争激烈。进入2024年下半年,各大车企都在积极规划新车型的上市,从而进一步丰富市场产品供给,以保持竞争优势。

江淮汽车董事长项兴初日前在2024年中国汽车论坛上透露:“与华为合作的首款产品现已进入到整车试验验证阶段,计划今年底下线,明年上半

年上市,后续产品的开发正有序推进。”据悉,华为与江淮汽车合作推出的汽车品牌为“尊界”。

近日,赛力斯与华为签署进一步深化业务合作协议,双方将充分发挥联合业务优势,将问界打造为世界级豪华汽车领先品牌。据悉,更多问界新品将在年内陆续推出。

长安汽车今年下半年将陆续推出多款新能源车型,包括长安启源E07、深蓝S07、深蓝L07。另外,下半年,阿维塔将全面进入增程领域,形成4款车型8个产品矩阵,满足多元化和全场景的用车需求。

北汽蓝谷披露的调研纪要显示,公司将持续丰富产品结构,随着阿尔法

T5、S5车型以及未来更多车型上市,公司产品市场占有率有望不断提升,从而改善并增强公司盈利能力。

东莞证券研报预计,今年下半年,随着车市消费潜力释放,叠加智能驾驶技术落地应用,汽车产销情况有望持续向好。中汽协预计,今年我国新能源汽车销量有望达到1150万辆。

## 以旧换新政策发力 上市公司抢抓机遇

●本报记者 王靖涵

2024年3月,国务院印发了《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》,开展汽车、家电产品以旧换新,推动家装消费品换新。日前,国家统计局新闻发言人就上半年国民经济运行情况答记者问时表示,大规模设备更新和消费品以旧换新政策效应不断显现,新需求正在逐步释放。

上半年,上市公司积极响应以旧换新政策,获得明显业绩提升;抓住消费者换新需求,推动新产品在市场的普及;生产企业和再利用企业积极合作,形成资源回收再利用的长效机制。

### 拉动耐用消费品增长

国家统计局数据显示,2024年上半年,我国限额以上单位家用电器和音像器材类商品零售额同比增长3.1%,比上年同期增速加快2.1个百分点。

乘用车市场信息联席会数据显示,上半年,狭义乘用车零售量984万辆,同比增长3.3%;其中新能源车零售量411万辆,增长33.1%。截至6月25日12时,商务部汽车以旧换新信息平台已收到汽车报废更新补贴申请11.3万份,申请量呈现加快增长态势。

得益于“以旧换新”补贴政策拉动等因素,家用电器、汽车等产业链企业2024年上半年业绩显著提升。多家上市公司在互动平台上表示,将顺应“以旧换新”政策的东风,积极响应政策抓住机遇,争取业务发展。

以迪贝电气为例,2024年上半年,迪贝电气预计实现归母净利润3670万元-4049万元,同比增长151.24%-177.15%。

迪贝电气主要从事家用、商用、车载压缩机密封电机的研发、生产及销售业

务。公司表示,受益于各地政府家电“以旧换新”补贴政策的拉动和公司新客户的开拓,报告期内公司压缩机电机产品销量增长,规模效应显著,公司盈利大幅增长。

迪贝电气预计,2024年在消费回暖和“以旧换新”等政策的推动下,公司下游终端冰箱冷柜及中央空调行业将迎来一个较好的市场需求环境。

汽车零部件设计制造和高性能功能材料研发应用企业航天智造发布2024年中期业绩预告显示,报告期内公司预计净利润为3.5亿元-4亿元,同比增长108.1%-137.83%。

航天智造在投资者关系活动记录表中披露,随着我国老旧汽车存量不断累积,换购更新的潜力巨大,汽车市场利好不断,国家和地方陆续出台汽车以旧换新补贴、汽车贷款调整、新能源汽车下乡等政策,充分释放汽车消费潜力,为后续汽车行业持续发展提供支撑。

### 资源回收行业快速发展

业内人士表示,随着一系列政策补贴的出台,资源回收利用行业迎来快速发展。

中再资环上半年业绩预告显示,预计2024年上半年公司归母净利润1.37亿元-1.67亿元,同比增长1036%-1285%;扣非净利润1.3亿元-1.6亿元,同比增长1379%-1721%。

格林美业绩预告显示,预计上半年实现净利润6.61亿元-7.65亿元,同比增长60%-85%;扣非净利润6.11亿元-8.15亿元,同比增长76.67%-135.42%。

量提高,单位采购成本下降;废家电拆解处理量增加;单位废家电拆解产出物的销售收入增加。

格林美在互动平台回复投资者表示,公司将深耕“城市矿山开采+新能源材料制造”双轮驱动的产业战略,把握机遇,乘政策东风加强家电回收、汽车拆解等领域的领先优势,深度参与国家“以旧换新”战略。

海天集团公共事务部副总裁郝建彬提到,此前,资源回收利用行业有信息透明度低、交易效率低、交易安全难以保障、处理分散且技术落后、缺乏行业统一标准等问题。随着以旧换新行动方案的出台,行业对各类问题的关注度提升,相关协会和头部企业通过发挥规模优势和平台优势,推动了行业的快速健康发展。

2024年4月,格林美推出并上线了格林回收(ECO RECYCLING)数字化平台,旨在打通设备更新和以旧换新大循环中的堵点,服务国家设备更新与以旧换新。福田汽车相关负责人表示,已与中国供销集团下属的再生资源公司开展合作,推进福田客户车辆的回收再生和二手车业务。

### 推动新产品普及

业内人士表示,本轮“以旧换新”并非简单“换新”,而是一场消费和产业的转型升级。当前正是本轮“以旧换新”政策的初始阶段,在政策支持下,消费者消费需求得到释放,这将进一步提升企业研发创新积极性,并在未来3-5年间持续推动相关行业发展。

当前,企业力图通过以旧换新政策,推动新产品在市场普及并实现高质量发展。

以洗碗机为例,2024年一季度,国内全渠道洗碗机累计销售21亿元,同比增长

65%,零售量35万台,同比增长2.1%。有家电行业分析师告诉记者,除传统的冰箱、洗衣机、空调等电器外,不少地方的以旧换新补贴名单中包含洗碗机、投影仪、扫地机器人等新兴家电产品,以旧换新行动对洗碗机等家电从“小众消费”向全国范围“广泛普及”起到了良好的促进作用。

根据《汽车以旧换新补贴实施细则》,符合条件的报废并新购置新能源车和燃油车的补贴分别为10000元和7000元,新能源汽车收益更多,推动了新能源汽车渗透率的提升。

为响应“以旧换新”政策需要,让消费者切实体验到换新升级的优惠和便捷,多个头部家电品牌还通过发放消费券、免费改装、上门取货等方式拉动家电销售增长。

美团数据显示,5月以来,美团平台上以旧换新等服务的团购销量同比增长765%。苏宁易购表示,公司紧抓以旧换新的政策机遇,依托门店网络优势,深入新老小区、贴近用户需求精准获客。

西门子家电推出“万厨皆可免费改”服务,帮助消费者对厨房橱柜进行设计改造,解决用户更换洗碗机等厨房家电时对厨房能否正常使用的顾虑。居然之家表示,目前居然之家的以旧换新服务已遍及全国130座城市,吸引了19万户家庭参与,累计发放换新消费券19万张,直接推动换新消费超过8亿元,回收旧家具家电达15万余件。

天风证券家电分析师认为,头部家电企业有能力建立起自己的以旧换新体系,并在国家政策基础之上提供额外补贴,通过以旧换新政策推动长期业绩增长。

中国汽车流通协会副秘书长郎学红也表示,本轮大规模以旧换新不仅能促进消费、拉动投资、切实增强经济活力,同时还能促进节能降碳、减少安全隐患,实现高质量发展。

### 汽车零部件行业前景广阔

## 科力装备登陆创业板

●本报记者 王靖涵

7月22日,汽车玻璃总成组件细分龙头科力装备正式于创业板登陆。科力装备主要从事汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售,其主要产品包括风挡玻璃安装组件、侧窗玻璃升降组件、角窗玻璃总成组件等。

在国家健全提升产业链供应链韧性和安全水平的要求下,汽车零部件行业提升国产化率需求增加;伴随汽车行业电动化、智能化发展带来新的增长空间,国内汽车零部件制造业前景广阔。

科力装备本次公开发行股票1700万股,发行后公司总股本将达到6800万股,发行价为30.00元/股,募集资金总额5.1亿元。上市首日,科力装备收报69.2元/股,涨幅达130.67%。

### 福耀玻璃核心供应商

科力装备是汽车玻璃总成组件细分龙头企业,深度绑定下游汽车玻璃行业国内龙头、全球前四大厂商之一的福耀玻璃,是其战略型核心供应商。

汽车玻璃行业是汽车零部件行业中集中度较高的行业之一,全球前四大汽车玻璃厂商福耀玻璃、艾杰旭、板硝子和圣戈班的市场份额合计占比超过75%。

科力装备自成立以来专注于服务汽车玻璃客户,主要从事汽车玻璃总成组件产品的研发、生产和销售。2021年-2023年,福耀玻璃一直是科力装备第一大客户,销售收入占比维持在四成以上且持续上升。依托福耀玻璃等核心客户,公司成长为行业领先的汽车玻璃总成组件供应商,2023年度,公司全球和国内汽车玻璃总成组件产品的市场占有率分别达到5.57%和14.49%。

公司积极拓展整车厂客户,陆续成为广汽三菱、长城汽车、东风日产的合格供应商。公司产品被广泛应用到宝马、奔驰、奥迪、通用、大众、丰田、本田等传统汽车品牌;同时还受到特斯拉、蔚来、理想、小鹏、哪吒等新能源汽车品牌认可。

从业绩上看,2021年-2023年,科力装备分别实现营业收入2.93亿元、4.06亿元、4.88亿元,实现归母净利润0.61亿元、1.16亿元、1.37亿元。

2024年1-6月,公司预计可实现营业收入2.60亿元至2.90亿元,同比增长26.23%至40.80%;预计实现归母净利润0.72亿元至0.80亿元,同比增长23.47%至37.19%。

### 拥有领先技术

汽车玻璃总成组件产品具有典型的种类繁多、非标准化的特点,市场上尚无标准生产线可以选用。

经过多年的探索和经验积累,科力装备已具备较强的模具设计开发能力、产品同步开发能力和产品整体配套方案设计能力,并形成独特的技术竞争优势。

通过对生产工序的详细研究,有针对性地提出专用生产设备解决方案,不断迭代改善,科力装备在生产工艺方面形成了以“包边条铝带在线焊接技术”“包边条挤出在线高精度切断技术”和“包边条肋拔在线焊接技术”等为核心的“包边条多工序联动高效生产技术”;以及以“包边条焊角成型技术”“托架柔性自动化生产技术”“定位销在线自动布胶技术”和“垫块自动化生产技术”等为核心的“生产自动化工艺改进技术”。

其中“包边条多工序联动高效生产技术”和“垫块自动化生产技术”被河北省工信厅鉴定为国内领先。

科力装备被工信部评为专精特新“小巨人”企业、被河北省工业和信息化厅评为河北省创新型中小企业。公司在生产工艺方面的两大类核心技术先进性和创新性明显,能够有效提高生产效率、提升产品性能、降低废品不良率,维持核心产品的成本和质量优势。与行业内主要竞争对手相比,公司在生产工艺方面的核心技术于多项量化指标上具有明显领先优势,公司生产线自动化程度更高、产品不良率更低。

目前,公司仍有多个项目正在研发中。2023年,公司研发费用达2491.18万元,较2022年同比增长20.55%,占营业收入比例的5.11%。截至招股说明书签署日,科力装备共获授权专利80项,其中,发明专利6项,实用新型专利69项,外观设计专利5项。

### 汽车零部件行业将快速发展

根据中国汽车工业协会统计,2023年我国汽车产销量突破3000万辆。其中,新能源汽车成为汽车行业快速发展的重要增长点。国家统计局近日发布的数据显示,2024年上半年,我国新能源汽车产销量同比增长34.3%。中国汽车流通协会数据显示,上半年我国新能源汽车零售量共411万辆,渗透率达到41.8%。

业内人士表示,预计2024年新能源汽车市场占有率有望同比增加5-10个百分点,至2026年新能源汽车市场占有率或将超过50%。

新能源汽车市场的快速发展,让汽车厂商对高性能、高质量的汽车零部件需求日益增长。由于在性能、重量及用户体验等方面与传统燃油车有一定差异,新能源汽车厂商需要更完善的零部件配套体系支持,这为汽车零部件行业带来了新的增长点和发展机遇。

中商产业研究院数据显示,2023年中国汽车零部件制造业营收约为44086亿元;预计2024年,国内汽车零部件制造业营收将进一步增长至46200亿元左右。

光大证券研报分析认为,在汽车智能化发展趋势和国家健全提升产业链供应链韧性和安全水平的要求下,汽车零部件行业国产化、高端化发展将仍是未来一段时间的主流,掌握核心技术、拥有自研能力的汽车零部件企业将有较大优势。



新华社图片