

■ 走进优质上市公司

高端创牌 加速出海

海尔智家构建全球化供应链协同体系

今年以来,各地家电以旧换新、促进绿色家电消费的政策和活动纷纷落地,叠加出口市场向好等因素,我国家电行业发展向好。国家统计局数据显示,2024年1月至6月,家电行业累计主营业务收入达9606亿元,同比增长6.2%,利润总额达905亿元,同比增长14.1%。

从家电龙头企业看,海尔智家上半年实现营收和净利润双增长,营业收入为1356.2亿元,同比增长3.03%;归母净利润为104.2亿元,同比增长16.3%。中国证券报记者日前在公司调研了解到,除了受益于在高端市场持续布局,海尔智家的业绩增长还与其出海拓展有关。

● 本报记者 张鹏飞

出海带动业绩增长

今年上半年,海尔智家实现708.24亿元的海外营收,同比增长3.7%,海外业务收入占比超过50%。“这是公司多年来持续推进全球化布局的结果。”海尔智家董事会秘书刘晓梅告诉记者。作为2024中国网球公开赛独家家电合作伙伴,海尔智家开展多种互动活动,让观众在享受比赛的同时,感受智慧生活的魅力。

海尔智家构建了全球化的供应链协同体系。刘晓梅介绍:“海尔智家在全球设立了10+N创新生态体系,138个制造中心,108个营销中心,销售网点近23万个。”

全球化是起点,本土化是关键。海尔智家收购当地知名品牌,快速获得市场份额,提升品牌影响力,再凭借现有渠道和资源进行市场拓展。“在全球各地建立研发、制造、营销三位一体的本地化能力,实现对当地市场的深入洞察和快速响应。”海尔智家投资者关系总监、证券事务代表刘涛说,公司通过并购欧洲知名家电品牌Candy,在欧洲市场实现了快速增长;通过并购日本三洋电机,布局日本和东南亚等地区白电业务,进一步提升公司在亚洲市场的竞争力。

经过30多年的发展,海尔智家在全球市场拥有完整的生产制造体系、合理的研发中心布局、庞大的销售网络以及强大的服务体系。今年以来,海尔智家的全球化战略进一步加速:5月,海尔埃及生态园开园,设计总产能超150万台;7月,公司收购伊莱克斯南非热水器业务,助力海尔拓展南非市场;8月,公司的泰国春武里工业园奠基,整体规划年产能600万套,建成后将是中国品牌在东南亚地区最大的空调生产基地。随着这些布局的完成,海尔智家将进一步拓展海外市场。

目前,海尔智家海外业务已经进入良性发展期,成功实现了多品牌、跨产品、跨区域的全球化布局。根据欧睿数据,2023年,海尔智家大家电在亚洲市场零售量排名第一,份额为26%;在美洲市场排名第二,份额为15.8%;在澳大利亚及新西兰市场排名第一,份额为14.6%;在欧洲市场排名第四,份额为8.8%。

强化差异化竞争优势

中国海油:绿色发展与科技创新稳步推进

● 本报记者 刘杨

“位于海南岛东南陵水海域的‘深海一号’二期项目首次实现原油外输作业。中国海油‘深海一号’二期工程通过验收,标志着国内首个深水高压气田开发项目建设完工,我国深水复杂油气工程自主建设能力实现重大突破。”中国海油相关负责人近日在接受中国证券报记者采访时表示,中国海油深耕传统产业,稳步推进绿色发展与科技创新。同时,中国海油发力新兴产业,构建差异化竞争优势,大力推进海上风电与油气生产融合发展,有序探索新能源业务,加快相关产业培育布局。

能源供应能力稳步提升

上半年,中国海油深耕油气主业,突出抓好增储上产、科技创新和绿色发展三大工程,着力实施提质增效升级行动,价值创造能力进一步提升,经营业绩创历史同期最好水平。“大力实施增储上产攻坚工程和科技创新强基工程,我们的能源供应能力稳步提升。”中国海油相关负责人表示。

在深耕主业的同时,中国海油持续提升清洁能源占比,发力新兴产业。“我们将积极推进绿色发展,有序探索新能源业务。”上述负责人表示,在促进产业升级转型方面,中国海油持续拓展天然气业务,加强超深水深层、非常规等天然气资源开发利用;深入推广绿色油田、绿色工厂、绿色制造,大规模推广岸电入海;加快智能油田、智能工厂、智能工程建设。“为构建差异化竞争优势,我们争当深



青岛海尔中央空调互联工厂的生产车间

本报记者 张鹏飞 摄

创新解决用户痛点

走进位于青岛西海岸新区中德生态园的海尔中央空调互联工厂,可视化的智慧大屏映入记者眼帘。工厂部署了数万个传感器,设备与设备之间、工厂与用户之间,“互联”无处不在。工业互联网让制造更智慧,助力“大规模制造”向“大规模定制”转变。在这里,60%的产品为柔性定制化生产。

在车间里,经过自动卷板、自动焊接、自动检测、自动打包等流程,一台台磁悬浮中央空调等待下线入库。刘晓梅介绍,依托海尔集团推出的工业互联网平台——卡奥斯COSMOPlat,用户可实现创意交互、虚拟设计体验、按需定制、全流程可视,订单直达工厂与模块商,信息全流程互联。

在数字科技浪潮下,海尔智家实现了气

推进可持续发展

近年来,可持续发展成为社会各界密切关注的议题,越来越多的中国企业将ESG纳入发展考量因素。

早在2008年,海尔智家就发布了第一份社会责任报告。刘晓梅介绍:“海尔智家将ESG理念贯穿于经营发展的全过程,引领行业构建可持续未来。”

在绿色发展方面,海尔智家通过绿色采购、绿色设计、绿色制造、绿色经营、绿色回收、绿色处置的“6-Green”战略,将低碳节

悬浮压缩机、平嵌冰箱等原创技术的重大突破,其中超高速离心机技术填补了国内空白。“比如,高端品牌卡萨帝突破了冰箱容易结霜的痛点,解决了洗衣机滚筒产品震动大的问题,这些突破都来源于吸收、集合多种技术后的创新。”刘涛告诉记者。

作为全球高端家电领导品牌,卡萨帝深化套系产品布局,通过“星云”“致境”等套系引领家电家居一体化趋势。

以科技创新解决用户痛点,使得海尔多个产品市场份额持续增长。上半年,海尔冰箱、洗衣机市场份额稳居行业第一;海尔热水器多渠道销量排名第一;海尔空调市场份额持续提升;海尔厨电份额稳健增长。

依托全品类的家电产品优势,海尔智家

能融入产品全生命周期。

在绿色处置方面,海尔智家打造了再循环互联工厂,实现了废旧家电的再循环利用。该工厂每年可拆解出塑料约18000吨、铁77200吨、铝1200吨、铜2800吨。

在回馈股东方面,海尔智家持续进行大手笔分红,积极回报股东。海尔智家发布的2024年至2026年股东回报规划显示,将在2023年的基础上进一步提升分红比例,2025年度、2026年度分红比例均不低于50%。

成为业内首批推出智慧家庭解决方案的家电企业之一。“2020年,海尔智家创立全球首个智慧家庭场景品牌‘三翼鸟’。”刘晓梅介绍,三翼鸟持续聚焦“智慧家生活,让家更美好”的使命,围绕定制能力、交付能力、智慧能力三大能力升级,为用户提供定制化、专业化的智慧家电解决方案。

2023年,三翼鸟门店零售额同比提升84%,成套占比超过60%。今年上半年,三翼鸟门店零售额达到28亿元。

通过科技创新,海尔智家加快高端化、智能化、绿色化升级,实现了高端品牌、场景品牌、生态品牌的全面领跑。截至今年上半年,公司累计获得17项国家科技进步奖,获奖数量行业第一。

凭借在ESG领域的实践,海尔智家得到广泛认可。“财富”发布的2024年中国ESG影响力榜显示,海尔智家再次上榜,并连续3年位居行业榜首。

展望未来,海尔智家表示,将继续秉承价值导向,在智慧家庭领域深耕细作,进一步开展全球化布局,提升运营效率与用户体验,增强盈利能力,依托在技术、规模、服务方面的领先优势,通过变革创新积极应对行业挑战,持续引领全球大家电行业发展潮流。

中国海油涠洲油田群光伏电站

本报记者 刘杨 摄

风电领军者;大力推动海上风电与油气生产融合发展,持续提高绿电替代水平;积极推动CCS/CCUS产业化,深入推进大亚湾区CCS/CCUS集群示范项目课题研究。”上述负责人表示。

在培育新质生产力方面,中国海油表示,公司将发挥科技创新主体作用,深入推进原创技术策源地建设,加快取得一批原创性研究成果;建立健全科研成果统筹管理与成果转化机制,加快成果转化应用,强化政策保障,优化创新生态。

油气勘探开发与新能源融合

中国海油是国内最大的海上原油和天然

气生产商,具备丰富的油气勘探开发经验。目前,公司在产油气田超过120个。公司构建了完善的海上生产设施和海底管网系统,将有力支撑未来的勘探开发。

未来几年,中国海油在国内外的多个优质项目将陆续投产。中国海油相关负责人表示,公司将秉持绿色低碳发展的理念,充分依托海洋资源开发的能力优势,积极布局新能源业务,稳步发展海上风电,促进油气勘探开发与新能源融合发展。以岸电项目和智能油田建设为着力点,推动绿色低碳管控体系建设;大力推动CCS/CCUS研究,着力打造“减碳降碳”产业链。

截至目前,中国海油“海油观澜号”已稳定在产一年。作为中国首座深远海浮式风电

抢抓机遇开拓市场 上市公司频获大单

● 本报记者 康曦

今年以来,A股公司频频斩获大单。据中国证券报记者不完全统计,仅今年下半年,就有超过60家A股公司披露重大合同签订或者中标的相关公告。业内人士表示,签订重大合同有助于进一步夯实相关上市公司主营业务,提升盈利能力和核心竞争力。

加速拓展市场

下半年以来,A股公司加速市场拓展,接连拿下重大合同,为未来发展筑牢根基。

帝尔激光致力于将激光技术创新性应用于高效太阳能电池产业。帝尔激光10月8日公告称,近日公司及下属子公司与光伏龙头企业及其同一控制下主体签订了《采购合同》,合同标的为“激光设备及改造”,金额合计为12.29亿元,占公司2023年度经审计主营业务收入的76.36%。

佰奥智能专注于智能制造相关的技术研发,服务了大量国内外知名精密组件生产厂商,进入了消费电子、新能源汽车等领域企业的供应商体系。9月30日,佰奥智能公告称,公司近日与客户签订设备买卖合同,合同金额为1.48亿元。10月10日,佰奥智能又公告称,公司与客户签订2.07亿元的设备买卖合同。公司称,合同的签订,有助于提升公司的市场地位和影响力。

扬电科技将节能非晶材料应用于传统的电力变压器中,并采用创新的退火工艺和绝缘结构,使公司变压器系列产品的空载损耗比国家现行标准低20%以上,实现了电力变压器的高效节能。9月25日,公司公告称,公司及子公司与客户签订了变压器采购合同,客户为出口电力产品企业,合同总金额为1.03亿元。公司称,合同的签订为公司规模化拓展海外市场打好了基础,合同的履行将对公司2024年经营业绩产生积极影响。

银龙股份在预应力领域深耕多年。公司的2100MPa级镀锌预应力材料各项指标处于国际领先水平。公司在桥梁索索行业拥有丰富的技术研发、质量控制和经营管理经验,产品占据优势地位。9月18日,银龙股份全资子公司宝泽龙拿下两个大单。宝泽龙与重庆万桥签订《黄桷沱长江大桥主缆索股用高强镀锌合金钢丝采购合同》,金额为1.11亿元;与重庆万桥签订《池州长江公铁大桥斜拉索用镀锌合金高强钢丝采购合同》,金额为1.21亿元。

实现重大突破

上市公司全力以赴,争订单抢市场。有的公司签订重大合同,实现了市场突破,增强了竞争实力。有的公司海外市场拓展顺利,签下了海外大单。

9月23日,蜀道装备与龙舜工程签署《物资及服务总采购框架协议》,经双方协商,同意公司成为龙舜工程天然气液化项目的材料、设备、工作、服务总供应商,总金额预计不超过15亿元。

蜀道装备称,本次框架合同的签署,是公司在LNG装备领域打造标杆项目的重大突破,是公司在深冷装备制造领域综合竞争优势的进一步显现,有助于增强公司深冷装备制造板块的市场竞争力,为后续在相关领域的拓展及持续突破起到重要助推作用,体现了客户对公司品牌和市场影响力的认可。

阿尔特把“技术+供应链”出海作为重要发展战略,推动整车研发设计和核心零部件业务协同出海。8月26日,阿尔特公告称,控股子公司四川阿尔特近日与HDI签署合同,HDI拟向四川阿尔特采购专用混合动力变速器产品(DHT),合同总金额预计不低于14.51亿元。公司表示,四川阿尔特与HDI签订合同,体现了国际客户对公司汽车研发设计能力及核心零部件技术实力的高度认可,标志着公司“技术+供应链”出海战略再度取得重大突破,将进一步推动公司国际化发展进程。公司将借助本次合同签订及实施的契机,在国内业务稳步推进的基础上,积极开拓海外市场,为全球客户提供整车开发和零部件配套全产业链解决方案。

9月11日,明志科技公告称,公司近日与欧洲某公司签署了铸造生产线项目供货合同,金额约为3.3亿元。公司将根据精密铸造型工艺技术,为欧洲某公司铸造生产线项目供货。

炬申股份长期专注于多式联运业务。8月31日,炬申股份公告称,下属公司嘉益几内亚近日与几内亚Elite Mining Guinea S.A.公司签署了物流运输合同。Elite Mining Guinea S.A.公司主要从事铝土矿开采及销售,嘉益几内亚主要为其提供从矿山到港口的铝土矿运输服务。

业内人士表示,频频拿下大单,反映出相关上市公司综合竞争力持续增强。合同的成功实施,将对相关上市公司未来经营业绩产生积极影响,有利于公司长远发展。