

比亚迪2024年实现净利润402.5亿元

核心经营指标创历史新高



新华社图片

3月24日晚间,比亚迪披露2024年年报。2024年,公司实现营收7771亿元,同比增长29%;实现归母净利润402.5亿元,同比增长34%,核心经营指标创历史新高。

同时,公司拟以30.39亿股为基数,向全体股东每10股派发现金红利39.74元(含税),现金分红金额约120.77亿元。

● 本报记者 黄灵灵

蝉联全球新能源汽车销冠

比亚迪主要经营包括以新能源汽车为主的汽车业务,手机部件及组装业务,二次充电电池及光伏业务。

2024年,公司汽车、汽车相关产品及其他产品业务的收入约为6173.82亿元,同比增长27.7%;手机部件、组装及其他产品业务的收入约为1596.09亿元,同比增长34.60%。两项业务占总收入的比例分别为79.45%和20.54%,毛利率分别为22.31%、8.34%。

从汽车行业整体情况看,2024年,中国汽车销量达到3143.6万辆,同比增长4.5%。中国新能源汽车全年销量达到1286.6万辆,同比大幅增长35.5%,连续十年位居全球第一。新能源乘用车零售市场占有率高达47.6%,同比增长12个百分点。

其中,中国自主品牌亦借助新能源车赛道的异军突起,在科技与智能的双赋能下,品牌份额持续扩大,中国品牌乘用车在国内市场的占有率达到65.2%,同比增长9.2个百分点。

在此背景下,比亚迪新能源汽车销量持续增长。2024年,比亚迪新能源车销量达427万辆,同比增长41%。市占率进一步提升至33.2%,同比增长1.3个百分点。公司蝉联中国汽车市场车企销量冠军和全球新能源汽车市场销量冠军。

年报显示,截至目前,公司新能源汽车产品已遍及全球6大洲、100多个国家和地区,超过400个城市。

推进多品牌矩阵建设

销量快速增长离不开持续不断的研发投入。2024年,比亚迪研发投入达542亿元,

同比增长36%,远超同期净利润。在2011年-2024年的14年间,比亚迪有13年的研发投入超过当年净利润。

截至目前,比亚迪累计研发投入超1800亿元,研发人员超12万人。

持续研发是实现技术领先的关键。2024年,比亚迪发布多项“黑科技”。

在电动化领域,比亚迪发布“e平台3.0Evo”,在智能快充、整车安全和整车运动控制等多领域实现进化。此外,公司推出“第五代DM技术”,实现发动机热效率46.06%、百公里亏电油耗2.9L和综合续航2100公里。

在智能化领域,2024年,比亚迪首发智能化全新战略——“整车智能”,通过“璇玑”架构实现了电动化与智能化的高效融合。

2024年,公司在智驾领域持续加大投入,自研车载计算平台,成立感知实验室、

端到端大模型团队、AI超算中心,并依托百万级体量优势推动技术应用上车。

比亚迪董事长兼总裁王传福表示,2025年,比亚迪将把握历史性发展机遇,继续强化核心技术的自主可控,持续提升产品竞争力;紧跟市场趋势,持续推进多品牌矩阵建设;加快业务出海进程,助力中国汽车产业引领全球新能源汽车变革。

“展望未来,在全球汽车行业的智能化浪潮中,中国汽车品牌已经不再是跟随者,而我们以敢为天下先的姿态,站在这股潮流的最前线,携手更多中国汽车品牌‘走出去,走上去’。”王传福表示。

手机部件及组装业务方面,王传福透露,比亚迪将持续加强核心技术研发及高端制造创新能力,进一步提升垂直整合优势,全方位深化与大客户的战略合作。此外,AI数据中心、AI服务器等新兴业务有望快速推进,开启新的成长曲线。

吉峰科技践行农业新质生产力 助力生产降本增效

● 本报记者 康曦

“今年的中央一号文件首次提出农业新质生产力。农业新质生产力的内涵是以科技创新引领先进生产要素集聚,摆脱传统农业增长方式和生产力发展路径,具有高科技、高效能、高质量特征,这与吉峰科技的转型方向不谋而合。”吉峰科技总经理李勇近日在接受中国证券报记者采访时表示,“作为国内农机流通行业龙头企业,吉峰科技一方面积极引入智能、高效、绿色的新型农机装备,促进农业生产方式变革;另一方面,支持发展智慧农业,积极探索人工智能等新技术在农业领域的应用场景。此外,依托公司在农机流通行业深耕多年的优势以及对农机农艺融合的深刻理解,涉足农事服务业务,提供耕种管收、产地烘干、产后加工等农作物全生命周期服务,并不断嫁接农机维保、机手培训等增值服务,通过全流程的集成创新,助力农业生产提质增效。”

提供全产业链解决方案

发展农业新质生产力是我国实现从农业大国迈向农业强国的迫切需求,其核心在于科技创新,用新技术新设备加快我国农业现代化进程。

“城乡一体化发展和农业现代化发展的需求,催生了新型农业经营主体,他们对农业生产的要求是节本增效、标准化生产、提高农产品优质率,过去靠人工作业的方式已经不能满足新型农业经营主体的需求,现代农业产业园区建设成为了最佳解决方案。”吉峰科技现代农业产业园区建设事业部总经理杨海川告诉记者,瞄准这一市场变化,2022年吉峰科技向下游延伸,涉足农事服务业务,为客户提供现代农业产业园区提供从规划、设计、建设、运营到伴随的全流程服务,将新质生产力融入到农业生产各个环节。

杨海川介绍,在现代农业产业园区的规划设计环节,需要对当地的农作物种类、分布、种植面积等进行调研,围绕产业链强链补链延链进行科学规划,实现一二三产融合发展。“提升生产效率和经济效益是我们建设现代农业产业园区的重点,它的本质是系统集成,在现代农业产业园区的平台上,集成先进适用的农机设备,运用新技术新工艺,实现降本增收。”杨海川进一步说道。

在育秧环节,引入工业生产中的机械臂、AGV智能机器人等,提高播种精度和效率;在耕作环节,对农机进行集中调度,优化作业流程;在烘干环节,利用最新的工业技术,实现精准烘干和除杂,保证产品以最佳品质进入下一环节;在仓储环节,摒弃传统的药物熏蒸,通过“黑科技”充氮气调的手段,达到杀虫、抑菌、绿色保质储藏的目的;在加工环节,优化加工工艺,降低加工能耗,提升农产品的产出率。“比如在四川,稻米加工环节的出米率通常在50%左右,而我们能做到60%左右,同时保证营养效果更佳。”杨海川说道,“对于秸秆、稻壳等副产物,我们也会进行无害化处理,做成燃料或者饲料等。”

“通过各种高科技设备的使用,我们让农业生产的流程全部数据化,不仅能实现农产品可追溯,而且有利于我们根据生产数据来不断优化作业流程,寻找提质增效的最佳路径。”杨海川表示,“同时,现代农业产业园区还能与乡村文旅相融合。我们在部分项目中,规划了农事体验场所,提供电动农机设备,方便游客进行体验。”

吉峰科技副总经理杨志强表示:“这两年来,吉峰科技打造的现代农业产业园区得到了业主方的高度认可。过去单纯卖农机的时代已经过去,未来一定是卖整体解决方案,通过产品、模式和技术创新,帮助客户获得更大回报。”

在现代农业产业园区建成后,吉峰科技还

为客户提供伴随服务,即手把手教会客户整个操作流程。同时,吉峰科技还可以为客户提供农机的全托服务和农机操作手的培训服务。

打造新盈利增长点

可运营、能复制、易推广是吉峰科技打造现代农业产业园区的初衷,其在农业领域的成功推广,将有利于吉峰科技拓展新的品类,培育业绩的第二增长曲线。

专业专注、全程全系、更近更省、服务三农,十六个字总结了吉峰科技未来的发展战略。“我们的主业是农机流通,在这个行业已经深耕了近30年,对于农机应用环节的匹配是最专业的,我们知道何种农机产品组合能达到最高的效率,所以在打造现代农业产业园区上,吉峰科技占据了先天优势。在农业领域,我们已经积累了打造现代农业产业园区的经验,接下来,在该基础上,我们将涉足草牧行业。”吉峰科技川渝区域总经理孙东华表示。

“草牧行业的市场空间巨大,目前这一行业还未形成集约化规模化的农机整体解决方案,我们可以将粮食生产的经验复制到草牧行业,如果这一模式走通了,就可以向果蔬等其他应用场景拓展。”孙东华进一步说道。

吉峰科技的农机连锁销售服务业务在全国20个省区市建立了渠道网络,2024年还在川渝地区新增了5个直营店,进一步填补市场空白。“通过近30年的发展,我们已经在全国主要区域完成了网点布局,形成了规模优势,尤其是在川渝地区,基本覆盖了每个县级行政区,能够为客户提供更近更省的服务,更有利于公司现代农业产业园区业务的推广。”孙东华表示。

拓展应用场景

中央一号文件提出,推动农机装备高质量

发展,加快国产先进适用农机装备等研发应用。吉峰科技作为国内农机流通行业龙头企业,一直致力于推动农机向高端化、智能化、绿色化方向发展。

李勇表示:“吉峰科技要做农业新质生产力的践行者,助力农业现代化建设,更好服务‘三农’。”当前,机器人、物联网、AI等新技术的蓬勃发展,为传统农业生产带来了更高效、精准的解决方案。

公司代理的无人驾驶产品包括大棚设施农业机器人、无人驾驶拖拉机、无人驾驶收割机、无人耕地机械、A除草机器人等。目前,公司代理的无人驾驶拖拉机和耕地机已在新疆、宁夏等地投入使用。

杨海川告诉记者,公司代理的自动巡检机器人,配套摄像头和传感器,可以查看蔬果长势和病虫害情况,并分析数据,判断是否需要植保机器人进行施肥或除草。

“中央一号文件明确支持发展智慧农业,拓展人工智能、数据、低空等技术应用场景。”孙东华表示,“低空技术在农业上有很多应用场景,比如巡检、植保、运输等。吉峰科技的优势是拥有众多的网点和现代农业产业园区项目,可以探索低空技术在农业垂直场景的应用。我们希望能跟行业龙头公司合作,在我们的项目中先完成商业模式验证,再进行复制推广。”

吉峰科技控股子公司吉林康达是公司高端特色农机研发制造业务的实施主体。近年来,吉林康达瞄准加快突破关键核心技术,加快国产先进适用农机装备研发,已成功研发出免耕播种机、多功能播种机、深松整地机等多款产品。

李勇表示:“新型农业经营主体的出现,将加速农业机械化进程,吉峰科技将充分发挥行业龙头的引领作用和流通平台的集成优势,在新一轮行业变革中,以农业新质生产力为依托,助力公司发展迈向新的台阶。”

交通银行山东省分行创新场景“贷”来美丽乡村新风貌

为积极践行国家服务乡村振兴战略部署,扎实推动普惠金融惠及“三农”,交通银行山东省分行厚植为民服务情怀,围绕支持乡村振兴重点领域,积极探索新思路、新方法,通过创新场景“贷”来美丽乡村新风貌,以金融之笔绘就美丽乡村新画卷。

三维协同,构建普惠金融新生态

交通银行山东烟台分行认真贯彻落实上级关于加强金融场景建设工作相关部署,成立农担业务专项服务团队,携手地方政府、山东农担“三向奔赴”,在充分调研基础上,率先从县域地区着手,紧紧围绕农户贷款需求,以“兴农E贷”标准化产品为依托,坚持线上线下相结合,因地制宜设计了“烟台苹果贷”“莱阳梨贷”“海参

贷”“碳惠保生猪贷”等系列定制化产品。在产品推进过程中,分行积极回应群众需求,持续优化业务流程,审批质效不断提高,单笔业务由初期的22天缩短为3天内即可办结,场景贷产品因“审批灵活、利率优惠”等特点,受到烟台地区广大农户热烈欢迎。

精准滴灌,润泽田间地头新沃土

山东省烟台市蓬莱区作为历史文化名城和滨海旅游胜地,近年来依托“仙境海岸”品牌,大力发展民宿产业。民宿不仅承载了游客对“诗与远方”的向往,更成为乡村振兴和消费升级的重要抓手。蓬莱区朴石客栈店的创始人曲清鹏,将民宿位置选在了蓬莱区大辛店镇龙山、雨山之间,凭借独特的胶东民居风格和个性化

服务,年均接待游客超万人次,成为区域文旅标杆。朴石客栈店在2024年面临扩建和设施升级需求,但流动资金压力成为发展瓶颈。烟台蓬莱支行在了解到曲大哥的融资困境后,会同地方政府、山东农担工作人员主动上门对接、深入现场调查,创新推出特色金融产品“乡村文旅贷”。2024年12月18日,成功为曲大哥提供担保贷款200万元,快捷的审批流程使资金迅速到位,有效缓解了民宿转型面临的资金问题,装修的钱有了,家具家电的钱有了,工人工资也有了,曲大哥的民宿顺利进入当地民宿提升改造项目第一批名单。

稳健筑基,护航乡村振兴新征程

以“海参贷”“乡村文旅贷”等为代表的创

新金融模式,注重发挥农担“引流、增信、分险”积极作用,能够有效缓解金融机构和农村主体之间信息不对称的问题。与此同时,“银担”双方严格落实监管要求,通过联合开展实体调查、交叉核验贷款用途、定期回访经营状况等,能够强化风险管控,确保信贷资金安全,真正做到破解融资“难、贵、烦”问题,将更多“金融活水”引村入户,实现可持续发展。

交通银行山东省分行将认真贯彻落实“坚持城乡融合发展,进一步深化农村改革,完善强农惠农富农支持制度,全面推进乡村振兴”决策部署,继续践行好金融工作的政治性与人民性,以更加创新灵活的金融产品、更加优质高效的金融服务,为助力乡村振兴与区域高质量发展贡献交行力量。

TCL华星刘小兰:

面板市场有望保持增长

● 本报记者 万宇

今年以来,面板需求强劲,淡季不淡。TCL华星副总裁刘小兰近日接受中国证券报记者采访时表示,今年面板市场预计将保持强劲增长,尤其是大尺寸和高分辨率产品需求增加,以TCL华星为代表的中国面板企业,在产能和市场份额上持续扩大,呈现产业集中度提升的趋势。TCL华星将持续加大技术研发投入,深化与上下游产业链的合作,积极开拓应用领域,拓展全球市场,通过多元化发展,实现业务的稳健增长。

面板行业获看好

近期,面板行业获得机构看好。中信证券认为,面板需求淡季不淡,3月有望延续涨势。国信证券也预计,3月LCD TV面板价格延续增长势头,行业周期属性逐步淡化,成长属性显现,LCD面板企业的盈利稳定性有望逐步强化。

刘小兰认为,在国内以旧换新政策刺激等因素影响下,2025年上半年TV、IT和手机等产品采购需求均呈现同比增长态势,面板市场预计将保持强劲增长,尤其是大尺寸和高分辨率产品需求增加。

在细分领域,她认为,车载显示终端未来具有较大的放量潜力,随着汽车智能化、网联化的快速发展,车载显示屏在功能、尺寸、显示效果等方面的需求会不断提升。

短期来看,面板价格虽然持续上行,但受多方因素影响,例如市场需求变化和采购策略调整,可能会出现库存压力和价格回调;长期来看,技术创新、新兴市场需求、全球经济复苏节奏、供应链韧性等多元因素,都是影响市场走势的重要变量。“整体而言,面板行情处于乐观状态,但也有未知的风险。”刘小兰说。

对于面板的价格,她认为,从供需关系来看,如果市场需求保持稳定增长,而面板等关键零部件的供应能够合理匹配需求,面板价格有望保持相对平稳。但如果出现原材料价格波动、供应链受阻等情况,可能会对面板价格产生一定影响。总体而言,在行业竞争加剧以及技术进步推动成本优化的背景下,面板价格可能会在合理区间内略有波动。

加速全球化布局

TCL华星将积极把握面板行业的机遇。刘小兰介绍,在技术创新方面,TCL华星将持续投入研发资源,推动印刷OLED、Mini LED等前沿显示技术的升级与应用拓展。如在印刷OLED方面,TCL华星将聚焦提升产品分辨率,推进其在笔记本电脑等领域的应用。

公司将深化与上下游产业链的合作,加强供应链管理,确保原材料供应的稳定与成本优化。同时,与客户紧密合作,加强与头部品牌建立深度合作,共同开发市场,满足不同客户群体的多样化需求。积极开拓应用领域,例如在车载显示、高端电竞显示等领域寻找新的增长机会,以实现业务的持续增长与多元化发展。TCL华星在车载显示领域拥有深厚的技术积累和丰富的产品布局,能够为汽车厂商提供多样化、高性能的显示解决方案,满足市场对智能座舱显示的需求,也希望能获得在这一领域实现业务快速增长的机会。

TCL华星还将进一步拓展全球市场,加速全球化布局,巩固在成熟市场的份额,积极开拓新兴市场,通过多元化的市场布局降低市场风险,实现业务的稳健增长。值得一提的是,今年,TCL成为奥林匹克全球合作伙伴,刘小兰认为,这极大提升了TCL品牌在全球范围内的知名度和美誉度,借助奥运会这一全球顶级平台,TCL华星能够吸引更多国际知名企业的关注,为开拓新客户、深化与现有客户的合作创造有利条件。

“以TCL华星为代表的中国面板企业,在产能和市场份额上持续扩大,呈现产业集中度提升的趋势。”刘小兰还表示,TCL华星将根据市场需求的变化灵活调整稼动率,这种策略使得面板供需状况得到改善,趋于平衡和健康。

积极拥抱AI

AI技术的快速发展和应用正成为重塑各行各业的重要力量,TCL华星也十分重视应用AI技术。刘小兰介绍,TCL华星早在2017年就开始布局智能制造,且已经逐步将AI技术深度融入生产制造的各个环节,实现从传统制造向智能制造的跨越。

在生产制造环节,TCL华星利用AI技术替代传统的人工检测,实现效率与质量的双重提升,借助机器学习,AI系统能够自动识别产品缺陷并生成处理指令,大幅提升检测效率和准确性。

在研发领域,TCL华星的“星智大模型”能够处理复杂的研发数据,其处理水平已达到初级工程师的水平,这种协同模式,不仅释放了人力资源,还推动了技术创新的加速。

她还表示,AI现在不仅仅是TCL华星提升生产效率、优化产品质量的核心工具,也是TCL华星推动行业发展、引领行业效率革命的战略支点。