

287家汽车行业上市公司 超八成上半年盈利



梳理半年报发现,今年上半年,中国汽车行业展现出强大的韧性和发展潜力,产销量稳步增长,新能源汽车和出口市场表现亮眼。

随着5000余家A股上市公司如约披露2024年半年报,从具象的数字和增幅间,我们得以进一步窥得中国经济复苏暖意:能源电力、金属材料、消费电子、半导体、汽车、医药等多个行业景气度明显回升,相关上市公司交出亮眼成绩单;从“产品出口”到“品牌输出”,从海外并购到投资自建,“出海”成为众多企业不约而同的选择,也成为其开辟新增长曲线的重要法宝。

目前,A股287家汽车行业上市公司(按申万行业分类)2024年半年报已全部披露完毕。数据显示,上半年,287家公司合计实现营业收入1.79万亿元,同比增长7.46%;合计实现归母净利润783.07亿元,同比增长15.51%。其中,249家公司实现盈利,占比逾八成。

“2024年上半年,汽车行业上市公司整体业绩表现良好,但分化现象明显。”国际智能运载科技协会秘书长张翔表示,一方面,比亚迪、上汽集团等大型车企规模不断扩大,享受着规模效益带来的优势;另一方面,销量不足的车企则面临亏损困境。新势力与传统车企各有千秋,但传统车企亟须转型,而合资车企则通过与本土企业合作来寻求出路。

多项财务指标持续向好

受益于新能源汽车市场的快速发展以及传统燃油车市场的稳定增长,今年上半年,汽车行业上市公司资产规模持续壮大。截至6月30日,287家汽车行业上市公司资产规模合计达4.86万亿元,同比增长8.09%。其中,上汽集团、比亚迪以及潍柴动力3家公司资产总额合计达2万亿元,占比近41.18%。

营收方面,今年上半年,有24家公司营收超百亿元,其中,比亚迪以3011.27亿元位居第一,上汽集团、潍柴动力分别以2770.86亿元、1124.90亿元位列第二、第三位。从营收增速来看,赛力斯营收同比增长489.58%,位居行业之首,*ST亚星、金鸿顺、

沪光股份、泰祥股份以及华阳变速等公司营收同比增幅也均超100%。

归母净利润方面,今年上半年,比亚迪以136.31亿元的净利润位居榜首,长城汽车、上汽集团以及潍柴动力的归母净利润则均超50亿元。此外,有194家公司实现净利润同比增长,40家公司归母净利润同比增长超100%。

研发投入方面,今年上半年,287家汽车行业上市公司合计投入研发费用729.97亿元,较去年同期的621.43亿元增长17.46%,平均每家投入2.54亿元。其中,比亚迪研发投入达196.21亿元,同比增长41.82%。此外,有超七成公司研发投入实现同比增长,其中航天智造研发费用同比增长1481.04%,位居首位。

毛利率方面,今年上半年,287家汽车行业上市公司平均销售毛利率为20.72%,去年同期为20.41%。其中,中汽股份的销售毛利率为72.07%,位居第一;284家行业公司的销售毛利率为正值。

净资产收益率方面,今年上半年,287家汽车行业上市公司平均净资产收益率为2.64%,较去年同期略有下滑。其中,金杯汽车的净资产收益率为17.13%,位居首位。

中期分红方面,有52家公司选择在中期分红,较去年同期的19家增长173.68%。

行业发展韧性十足

梳理半年报发现,今年上半年,中国汽车行业展现出强大的韧性和发展潜力,产销量稳步增长,新能源汽车和出口市场表现亮眼。

受国家和地方各项促消费政策落地、汽车营销活动轮番推出、新车型大量上市等因素共同拉动,市场回暖,汽车消费逐步复苏。中汽协数据显示,今年上半年,汽车产销量分别完成1389.1万辆和1404.7万辆,同比分别增长4.9%和6.1%。新能源汽车产销量分别完成492.9万辆和494.4万辆,同比分别增长30.1%和32%,市场占有率达到

35.2%。

中国汽车出口延续了强劲的增长势头,上半年出口279.3万辆,同比增长30.5%,进一步巩固了全球汽车出口第一的位置。其中,新能源汽车出口达60.5万辆,同比增长13.2%。中国汽车品牌通过技术进步、价值创造、品质提升、服务升级,产品力和品牌力持续提升,受到更多消费者认可,自主品牌的市场份额稳步攀升。

具体来看,作为行业龙头,比亚迪新能源汽车乘用车已深入77个国家和地区,深受全球消费者青睐。比亚迪通过不断完善多品牌梯度布局,覆盖从家用到豪华、从大众到个性化,更好地满足用户全方位全场景用车需求。同时,比亚迪积极推进本地化生产进程,乌兹别克斯坦工厂已启动生产,泰国、巴西与匈牙利的工厂建设稳步推进。

上汽集团、长安汽车等车企也积极应对行业挑战,通过优化产销结构、巩固基础市场、深耕海外市场等措施,取得了积极成效。长安汽车全面推进“海纳百川”计划,加速构建全球运营体系,有序推进泰国生产基地建设、墨西哥市场体系搭建,并取得显著成果。

日前,国家有关部门发布多项利好政策,推进汽车消费以及汽车行业技术革新。业内人士认为,随着新能源汽车技术的不断成熟和消费者认知度的提高,叠加政策支持,新能源汽车市场将迎来更加广阔的发展空间,继续保持强劲快速的增长态势,渗透率有望再度增加。

“随着政策支持和消费者接受度提升,新能源汽车市场将持续增长,为中国汽车行业带来新的发展机遇。与此同时,随着新势力车企的崛起和传统车企的转型,汽车市场竞争将更加激烈。”中欧协会智能网联汽车秘书长林示表示,智能网联汽车将成为未来发展趋势,企业需要加大研发投入,抢占技术制高点。此外,中国车企仍将持续拓展海外市场,输出技术和产品,进一步提升国际竞争力。

刘钊

观察

“金九银十”旺季来临 新车型密集上市

9月1日,新能源汽车品牌纷纷发布8月交付成绩单。在“以旧换新”等政策助力下,8月多家新能源汽车品牌销量同比稳定增长。其中,理想汽车仍以4.8万辆的交付成绩领跑新势力品牌。

随着车市“金九银十”销售旺季来临,多家车企密集推出新车型,其中SUV成为热门车型,包括问界新M7 Pro、智界R7、极氪7X、阿维塔07等。“传统销售旺季来临,大量新车型上市将助力行业基本面改善。”业内人士表示。

8月交付成绩出炉

8月,理想汽车交付48122辆,环比微降,同比增长37.8%。今年1-8月理想汽车累计交付288103辆。借助零跑C16的上市热销,零跑汽车8月交付30305辆,同比增长113%,环比增长37%。8月零跑汽车SUV系列交付占比超72%,其中零跑C16交付超8000辆。

8月,蔚来汽车交付20176辆,连续4个月交付超2万辆。全新品牌乐道首款车型乐道L60将于9月上市;极氪汽车交付18015辆,环比增长15%,同比增长46%;小鹏汽车交付14036辆,环比增长26%,同比增长3%。8月30日,小鹏汽车全新子品牌首款车型小鹏MONA M03在成都车展上开启交付。

自4月开启交付以来,小米SU7备受市场关注。8月小米汽车交付超1万辆,已连续3个月交付突破万辆。小米汽车表示,预计11月提前完成全年10万辆的交付目标。

传统车企方面,8月比亚迪新能源汽车销量达37.31万辆,同比增长36%;上汽集团销售新能源汽车超过8.6万辆;赛力斯的新能源汽车销量达36181辆,同比增长

479.55%。

多家新能源汽车品牌推出限时促销活动,有望助推新能源汽车渗透率进一步提升。小米汽车表示,9月1日至30日,下定小米SU7全系车型可享受赠送价值8000元的真皮座椅等。

SUV市场角逐激烈

近期,车企密集发布新车型,其中SUV成为热门车型,包括极氪7X、阿维塔07和智界R7、智己LS6等。

8月26日,在鸿蒙智行新品发布会上,问界新M7 Pro正式上市。同时,鸿蒙智行旗下首款轿跑SUV车型智界R7正式亮相。8月30日,极氪发布首款面向主流市场的大五座SUV车型极氪7X,起售价为23.99万元。同日,长安汽车旗下高端品牌阿维塔推出SUV车型阿维塔07。另外,上汽集团旗下的全新智己LS6开启预订,预售价为22.99万元-29.99万元。

值得一提的是,问界新M7 Pro、智界R7、极氪7X、阿维塔07、智己LS6均为SUV车型,且部分车型在配置和价格方面直接对标热销的特斯拉Model Y。今年四季度,新能源汽车SUV细分市场将迎来激烈角逐。

在成都车展上,蔚来汽车和小鹏汽车的子品牌首款车型也集中亮相。相对于小鹏汽车现有车型,MONA M03的价格进一步下沉,起售价为11.98万元-15.58万元。小鹏MONA M03是一款智能纯电掀背轿跑,目前大定已经突破3万辆。

MONA M03承担着拉动小鹏汽车销量和扭转业绩亏损局面的重任。从目前情况看,MONA M03所处价格带热门车型不少,包括比亚迪旗下多款车,其中秦PLUS EV荣耀版售价为10.98万元-13.98万元。

李媛媛

公司

奥迪上汽全速推进合作项目 首款概念车11月份亮相

“我们的新车将在11月份亮相。”9月2日,奥迪上汽合作项目CEO宋斐明首次公布了奥迪与上汽联合开发电动车的最新进展。

往前回溯,今年5月20日,德国奥迪(以下简称“奥迪”)与上汽集团(以下简称“上汽”)宣布已签署合作协议,进一步加强本土合作。奥迪将与上汽联合开发专注中国市场的新一代平台——“智能数字平台(Advanced Digitized Platform)”,并基于该平台打造全新一代高端智能网联车型。

根据协议,双方将开发三款电动车,分别覆盖B级车和C级车细分市场。宋斐明表示,今年11月份公布的新车将会非常接近量产车型,该车将在明年下半年正式问世。

据了解,自双方合作协议公布之后,该合作项目便在奥迪与上汽团队的通力合作下全速推进。宋斐明表示,目前奥迪与上汽的合作项目有三个团队在工作,包括奥迪、上汽和上汽大众。为了提升工作效率和了解中国市场需求,双方研发人员“换人不换岗”接力工作,遇到难解决的问题,可直接反馈到奥迪与上汽最高层解决。

宋斐明表示,奥迪上汽开发的产品绝非智己品牌的换壳车,将会保持纯正的奥迪基因。双方会以开放的态度,利用中国市场的智驾供应生态来打造这款车。

此外,宋斐明还披露了更多的产品细节。在智驾上,宋斐明表示,奥迪上汽项目开发的产品会使用momenta(魔门塔)的技术,在能力上会达到L2++水平,达到目前新势力智驾的主流阵营水平,这意味着奥迪上汽的产品或将具有高速与城区的智驾能力。

在智驾合作伙伴的选择上,宋斐明称:“我们会保持开放,奥迪一直以来都会选择最优秀的伙伴进行合作,竞争与合作并进。”在电池供应商方面,奥迪上汽的产品将搭载宁德时代时代的电池。

提及新产品动力系统的技术路线时,宋斐明称,目前奥迪上汽的产品坚定纯电目标,不会增加插混或者增程产品。

“我们的目标很明确,首先要有速度,跟上中国市场的速度。因此现阶段需要聚焦和专注。”宋斐明说,中国市场发展很快,我们的合作速度是根据中国的发展速度来加速的,只有用最快的速度拿出产品

奥迪上汽合作项目CEO宋斐明表示,目前奥迪与上汽的合作项目有三个团队在工作,包括奥迪、上汽和上汽大众。为了提升工作效率和了解中国市场需求,双方研发人员“换人不换岗”接力工作。

来,才能让这个项目成功。基于此,奥迪上汽的产品也不会出口,奥迪希望这些产品先在中国市场中打开局面,然后再去思考下一步。这可以避免奥迪的重心出现偏移。

截至目前,尽管奥迪上汽项目仍未成立公司。但有奥迪中国相关人士表示,该项目实际上拥有完全独立的体系,包括研发、营销等。

“奥迪上汽项目直接获得了德国总部全面的支持,包括德国奥迪CEO也亲自参与到了这个项目之中,亲自管理对这个项目研发给予支持。”宋斐明表示,奥迪上汽项目不是一个实验或者试点,而是在打造一个全新的合作机制。

就在奥迪与上汽全力推进合作车型项目的同时,长春一汽奥迪的PPE工厂也已进入投产倒计时,这是奥迪在中国的首个纯电动车型生产基地。据宋斐明透露,奥迪的PPE平台产品不会引入到奥迪上汽之中。这意味着,在电动车产品的布局上,南北奥迪将采用错位发展思路角逐国内市场。

“在产品策略上,奥迪上汽的产品更关注高端智能,而PPE产品则侧重高端豪华。为此,奥迪上汽的产品在设计上和智能化上将更偏向年轻一代,寻找高端客户群体中愿意接受新技术、新理念的个性化群体。同时,新车型先期会在奥迪上汽渠道销售。”奥迪中国相关人士表示。

宋斐明表示,新产品将会给出一个诚意满满的价格。同时,奥迪上汽的产品不会参与任何形式的价格战,现在的任务是用最快的速度拿出产品。

龚泽洋

资讯

小鹏汇天发布“陆地航母”飞行汽车 四季度启动预售

9月3日,小鹏汇天发布旗下“陆地航母”飞行汽车。小鹏汇天推出的“陆地航母”通过分体式构型,陆行“母舰”载着飞行器,实现“一路开”“一路飞”。

小鹏汇天介绍,分体式飞行汽车“陆地航母”即将于四季度启动预售,小鹏汇天将进入一个全新的阶段。陆行“母舰”部分采用3轴6轮设计,实现6x6全轮驱动,配备增程式电驱动力系统,满电满油情况下续航里程达1000公里,并具备后轮转向和空气悬架等功能,还能为飞行器提供持续的能量补给,满电满油情况下可以为飞行器充电6次,而且具有快充功能。陆行部分可以停入标准停车位,可下地车库。

飞行器部分全域冗余安全,采取六轴六桨双涵道的创新构型,桨叶和机臂均可折叠,拥有270度全景双人智能座舱,机身主体结构采用碳纤维材料,兼顾高强度和轻量化,动力方面采用了全域800V碳化硅高压平台。在陆行模式下,其机臂、旋翼等飞行系统可完全折叠收纳于车体内,通过折叠变形系统,可以打开机臂切换到飞行模式,在条件允许的环境下实现垂直起降。

小鹏汇天表示,公司始终坚持核心技术自研,比如飞行汽车多冗余高可靠的动力系统、智能飞行控制系统等,已经拥有近700项专利,发明专利占比高达70%,这些技术成果为飞行汽车的研发提供了坚实的技术支撑,使得小鹏汇天在安全、性能、智能等方面达到行业领先水平。

万宇

年配送快递65亿件 丰巢拟赴港上市

丰巢控股有限公司(简称“丰巢”)近日正式向港交所递交招股说明书,拟主板挂牌上市,独家保荐人由华泰国际担任。

招股书显示,作为全球最大的智能快递柜网络运营商,截至2024年5月31日,丰巢在中国的网络由31个省份的33万组丰巢智能柜组成,服务范围已覆盖约20.90万个社区;2022年,丰巢战略性地将在泰国智能柜网络扩展至泰国,截至2024年5月31日已在泰国部署约2000组丰巢智能柜。

截至2024年5月31日,丰巢已累计为3.678亿消费者及350万名快递员提供服务。2021-2023年,丰巢快递末端配送服务所交付的包裹数量分别为62.041亿、58.233亿、64.631亿件;丰巢消费者智能交付服务所寄送的包裹数量分别为1.143亿、1.417亿、2.332亿件,复合年增长率为42.8%。

过去3年公司累计亏损37亿元,但今年前5月已实现扭亏为盈,实现净利润1760万元。招股书显示,丰巢控股于2021-2023年分别实现收入人民币25.26亿元、28.91亿元和38.12亿元,呈现快速增长态势。今年前5个月的收入则从2023年同期的14.25亿元增加33.6%至19.04亿元。

2021-2023年,丰巢控股分别录得净亏损20.71亿元、11.66亿元、5.42亿元,3年累计净亏损超过37.78亿元。丰巢控股认为,连续3年录得净亏损,主要是由于投资建设及运营作为其服务基础的丰巢智能柜网络产生的巨额成本及开支。

招股书显示,中国的末端物流解决方案市场正在稳步增长。2023年,按收入计,五大末端物流解决方案供应商占国内市场总份额的14.6%。其中,丰巢作为最大的末端物流解决方案供应商,市场份额约为6.1%。

肖晗