

家电行业持续复苏 前三季度超四成企业营收净利双增长

本报记者 贾丽

东方财富Choice金融终端数据显示,截至目前,A股市场家电板块102家上市公司已悉数披露2024年三季报。整体来看,相关公司在提质增效、以旧换新、创新转型等方面取得了显著成效,整体经营业绩稳健。前三季度,上述102家公司中,有44家公司实现营收与归母净利润双增长,占比超四成。

“以旧换新政策激活了家电市场需求。第四季度家电市场将进入需求全面爆发阶段,但受益者将集中在头部品牌,特别是综合类家电企业。家电市场在政策、新技术、需求变化下还将迎来一轮洗牌,中小企业应尽快顺应发展趋势,积极转型寻求突破。预计回暖态势将在2025年初持续。”斌科技家电战略研究咨询机构首席研究员张彦斌在接受《证券日报》记者采访时表示。

降本增效推动利润增长

今年前三季度,家电板块“三巨头”美的集团、海尔智家、格力电器合计实现营收超6700亿元,同比增长4%;合计实现归母净利润688亿元,同比增长13%,日均净赚1.88亿元。

具体来看,格力电器前三季度营收同比下降5.39%,归母净利润同比增长9.3%。美的集团与海尔智家的归母净利润分别同比增长14.86%和13.2%,远高于营收同比增长幅度。值得一提的是,美的集团前三季度营收与归母净利润再创历史新高,在毛利率和费用率改善的共同推动下,公司营业利润率提升了0.4个百分点至12.0%。海尔智家的利润率也创下公司近三年的最高纪录。

此外,上述102家上市公司中,在今年前三季度实现营收同比增长超过20%的公司有15家;实现净利润同比增长超20%的有21家。其中,有6家公司归母净利润



今年前三季度
家电板块“三巨头”美的集团、海尔智家、格力电器
合计实现归母净利润688亿元,同比增长13%,
日均净赚1.88亿元

同比增长超100%。整体看,家电行业在前三季度的归母净利润表现显著优于营收。

“这是在多方因素影响下,家电行业业绩出现的特殊现象。以往,家电巨头均呈现营收及归母净利润双增长的情况,且幅度较稳。”张彦斌进一步表示,今年前三季度家电板块上市公司业绩指标出现分化,即营业收入增长不大,但盈利增长比较明显。一方面,这是由于企业不断以业务拓展及创新提升利润空间,另一方面,各品牌都采取了降本增效措施,成本的降低推动了利润的增长。

当下,面对存量市场,“三巨头”均在各自的方式寻求业绩突破。海尔智家聚焦智慧住居和产业互联网两大赛道,通过产业互联网推动各行业的升级和创新发展。美的集团将“出海”视为破局关键,采取了自营品牌优先战略,

并于今年9月份成功在港交所挂牌上市,开启了全球化扩张。财报显示,美的集团今年上半年实现海外营收910.7亿元,同比增长13%。格力电器则通过在多元化渠道及营销转型上寻找新的增长点。另外,家电巨头们敏锐地将目光聚焦到了机器人、汽车零部件等赛道,不断开拓新的产业空间。

在中国家用电器商业协会秘书长张剑锋看来,整体来看,中国家电行业今年以来依然保持了较强的韧性,并抓住了AI、5G等新技术机遇,通过持续的技术创新,降本提质,深入的品牌建设以及灵活的市场策略,推动了行业结构优化和产业升级。部分企业由于业务调整及创新步伐较慢,已步入业绩分水岭。

行业有望持续回暖

奥维云网(AVC)研究部副部

长刘冀元在接受《证券日报》记者采访时表示,长期来看,家电市场必须解决供需错配等问题,同时还要持续深挖用户需求并以创新来破解未来的增长压力。

奥维云网推总预测数据显示,预计2024年第四季度国内家电市场零售规模约2777亿元,同比增长17.4%。全年预计8922亿元,同比增长4.7%。目前来看,以旧换新补贴政策落地效果明显。奥维云网监测数据显示,2024年第41周至43周(10.07—10.27)期间,七大家电品类线上、线下零售额同比分别增长132.1%、130.9%。

刘冀元看来,2025年家电行业复苏前景向好,但企业竞争压力也会进一步增大。家电行业明年要进一步把握新品类、趋势品类的普及契机。同时,抢抓高端市场、海外市场快速扩张的发展机遇。

国泰君安发布研报称,以旧换新等政策共振,拉动家电行业终端需求放量以及格局优化,家居头部品牌产品技术储备充分,或充分受益行业景气度回升。

在刘冀元看来,2025年家电行业复苏前景向好,但企业竞争压力也会进一步增大。家电行业明年要进一步把握新品类、趋势品类的普及契机。同时,抢抓高端市场、海外市场快速扩张的发展机遇。

*ST红阳28.84亿元资金追偿 获重要进展

本报记者 曹卫新

困扰了*ST红阳数年的巨额资金占用问题终于迎来了转机。

11月5日,临近监管要求的六个月整改期限,*ST红阳发布公告称,目前,公司正严格按照已裁定批准并生效的重整计划及资金占用问题解决解决方案,彻底化解债务风险和解决资金占用等历史遗留问题。截至公告披露日,公司关于清收被控股股东南京第一农药集团有限公司(以下简称“南一农集团”)及其关联方占用的28.84亿元资金取得了重要进展。公司将会同债权人及重整投资人等相关方争取在2024年11月10日前完成整改,清收所有被占用的资金。

涉巨额资金占用

*ST红阳涉及的巨额资金占用问题由来已久。依据深交所于2021年8月26日下发的《关于对南京红太阳股份有限公司及相关当事人给予纪律处分的决定》,经查明,2019年,公司存在替控股股东南一农集团及其关联方红太阳集团有限公司(以下简称“红太阳集团”)偿还银行贷款的情形,上述行为构成控股股东及其关联方的非经营性资金占用,且最高占用余额为29.72亿元,占公司2018年末经审计净资产的64.88%。

记者梳理*ST红阳2020年至2023年年报获悉,截至各年度年报披露日,公司资金占用余额分别为29.64亿元、30.41亿元、31.63亿元、28.84亿元。

2024年5月10日,针对控股股东及关联方非经营性资金占用问题,江苏证监局决定对*ST红阳、南一农集团、红太阳集团等采取责令改正的监管措施,并将相关情况记入证券期货市场诚信档案。要求上市公司应采取积极措施清收被占用的资金,维护上市公司及中小股东利益;要求南一农集团及其关联方切实履行主体责任,积极筹措资金占用的资金。所有占用资金应在收到决定书之日起六个月内归还,并在整改完成后提交书面报告,实现真整改、全面整改。上述责令整改事项的期限将于2024年11月10日届满。

11月5日,*ST红阳最新披露的进展公告显示,自公司2023年年报披露后至本次公告披露日,经公司财务部门核实,红太阳集团向公司偿还占用资金132.70万元。剩余约28.83亿元占用资金尚未解决,将在公司重整中由债权人及重整投资人共同解决。

重整计划进入执行阶段

公开资料显示,南京市中级人民法院已于2024年11月1日裁定批准*ST红阳重整计划,目前公司重整计划已步入执行阶段。

依据重整计划方案,解决剩余的28.83亿元资金占用问题将分为两步。其中,约2.2亿元资金占用金额,将由重整投资人以现金方式代南一农集团关联方偿还。其中,代江苏国星有限公司偿还1500万元,代红太阳集团偿还2.05亿元。目前,公司及管理人已就该事项与各重整投资人达成一致,并已签署《重整投资协议》。上述由重整投资人代偿的2.2亿元资金将于近日到位。

剩余26.63亿元资金由*ST红阳作为破产财产(偿债资源),向享有公司债权金额合计26.63亿元的债权人进行分配清偿的方式解决。

具体操作上,由*ST红阳债权人在表决重整计划草案时,同步出具《普通债权清偿方式选择确认函》,明确愿意接受公司以资金占用应收债权对其进行清偿,该清偿行为自南京市中级人民法院裁定批准重整计划后生效。从会计处理上,*ST红阳对实现了互相抵销,对应解决26.63亿元资金占用问题。

*ST红阳证券部工作人员于11月5日向《证券日报》记者表示,目前,法院已裁定批准公司重整计划,由普通债权人出具的《普通债权清偿方式选择确认函》已全部生效。待2.2亿元由重整投资人代偿的资金到位后,公司会组织出具相关的书面报告,并请会计师事务所出具专项核查意见,而后统一报送监管审核。目前各项工作进展顺利。

上海明伦律师事务所王智斌律师表示,上市公司通过重整的方式,把控股股东占用的资金作为偿债资源去抵消自身的债务,这能确定是目前较为实际的解决方案。按照这种处理方式,可以化解上市公司自身的债务危机问题,也能解决历史遗留的资金占用问题。引入新的战略投资人后,公司治理结构可能会有一些比较大的改善。从长期来看,上市公司不能稳定长远地发展,还取决于公司后续的一些发展计划和战略。

半导体赛道并购重组频现 整合资源加速产业发展

本报记者 丁蓉

继今年7月份希荻微宣布将以1.09亿元收购韩国集成电路设计公司Zinitix Co.,Ltd.合计30.91%股权后,11月5日,希荻微再度披露公告称,公司正在筹划以发行股份及支付现金的方式购买深圳市诚芯微科技股份有限公司(以下简称“诚芯微”)100%股份并募集配套资金。

资料显示,希荻微是半导体和集成电路设计企业,主要产品为电源管理芯片及信号链芯片等模拟集成电路,广泛应用于消费电子、车载电子等领域。诚芯微与希荻微业务存在较高的协同性,公告显

示,诚芯微成立于2009年,经营范围为集成电路、IC、三极管的设计、研发、批发及进出口业务。

事实上,今年以来,A股市场半导体赛道企业并购重组趋于活跃,包括深科技、长电科技、东芯股份、思瑞浦、纳芯微、赛微电子、炬光科技等在内的多家上市公司均在年内发起并购。

前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,我国半导体产业正处于快速发展阶段,竞争激烈,格局分散,高端技术亟待突破。从海内外半导体巨头的发展来看,发展壮大的过程中往往伴随着一系列并购,实现取长补短甚至强强联合。半导体领域

并购的活跃,将有助于整合资源、优化配置、提升产业竞争力,推动我国半导体产业健康发展。

具体来看,深科技10月29日披露公告称,为进一步聚焦半导体设备业务,公司拟以9600万元收购控股子公司深科技半导体少数股东所持40%的股权。本次交易完成后,深科技将持有深科技半导体100%股权。深科技半导体主要产品包括测试分选一体机、平移式分选机、重力式分选机等,已与长电科技、通富微电、华天科技、华润微、扬杰科技、苏州固锟、银河微电等客户建立了良好的合作关系。

长电科技10月11日披露公告称,公司收购晨碟半导体(上海)有

限公司(以下简称“晨碟公司”)80%股权交割完成。同时,公司在回应投资者提问时表示,晨碟公司生产产品对应eNAND闪存模块,SD、MicroSD存储设备,下游产品可广泛应用于移动通信、工业与物联网、汽车、智能家居及消费终端等领域。晨碟公司的经营活动和产品范围符合公司的战略和产品规划,公司将进一步有效配置资源,扩大公司在存储及运算电子领域的市场份额。

此外,还有TCL科技拟收购LGD广州面板厂与模组厂,纳芯微拟收购麦歌恩、富创精密收购亦盛精密等案例。

“半导体企业有望通过并购重组获得新技术、新市场和新客户。

预计未来该领域的并购重组案例将不断出现,推进行业资源整合。”中国企业家协会副理事长柏文喜向《证券日报》记者表示。

巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇向《证券日报》记者表示,随着政策的变化和市场环境的调整,并购重组市场显示出明显回暖迹象。

对于并购中应注意的事项,柏文喜表示,企业应从长远角度出发,制定清晰的发展战略,确保并购重组能够与企业的长期目标相匹配,实现可持续发展。同时,监管机构应关注并购交易的质量,鼓励并购重组真正促进企业发展和产业升级,避免“伪重组”或“套利”事件的发生。

极狐连续3个月销量破万辆 北汽蓝谷加速回归增长主赛道

我国新能源汽车在完成从政策驱动向市场驱动的转变后,正进入快速发展期。据中国汽车工业协会(以下简称“汽协”)数据,今年前三季度,新能源汽车销量为627.8万辆,同比增长37.5%,市场占有率达29.8%。

凭借场景化造车理念,北汽蓝谷子公司北京新能源汽车有限公司(以下简称北汽新能源)年内成绩显著。10月份,北汽新能源销量1.44万辆,前10个月累计销量8.23万辆,同比增长33.17%。旗下极狐汽车在10月份,销量达到1.11万辆,前10个月累计销量57836辆,同比增长218.6%,位列纯电市场新势力TOP6,大幅跑赢行业平均水平。

资本市场方面,2024年9月2日,北汽蓝谷发布公告称,公司股东北汽汽车拟向子公司北汽新能源进行增资,增资金额20亿元。北汽蓝谷与北汽汽车的控股股东均为北汽集团,外界普遍认为,北汽集团20亿元的增资,极大地助力了北汽新能源和极狐的发展。

中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳表示,北汽蓝谷营收与销量的显著增长,主要得益于公司有效推动“场景化造车”落地,持续提升极狐品牌的产品力,有效拓宽产品区间。极狐方

面,通过提供“一部好车+细分人群体验解决方案”,有效实现了单品突破,获得更大的销量增长潜力。

满足个性化出行需求 “场景化造车”成效显著

作为北汽集团重点工程,目前极狐汽车聚焦10万元-30万元市场区间集中发力,通过推动“场景化造车”战略,产品矩阵做到了轿车+SUV,从紧凑型、中型到中大型的全面覆盖,产品线包括阿尔法S和阿尔法T、T5和SS、考拉和考拉S等车型。

所谓“场景化造车”,就是精准识别用户在特定使用场景下的用车需求,有针对性地将开发资源及成本投入到用户重点关注的体验项目上,在同等价位下为用户提供感知更明显的使用体验。

“场景化造车是北汽蓝谷找到了一个突破口。”北汽蓝谷董事会秘书赵冀认为,“场景化造车”有助于开拓全新的差异化市场,助力公司以差异化走出同质化的竞争泥潭。目前,北汽蓝谷正通过加码布局“场景化造车”思路,有

效填补市场空白,进一步扩大市场份额。

为了保证“场景化造车”有效落地,实现向细分市场纵深发展,北汽蓝谷借鉴ICT企业的产品开发模式,引入了场景化开发理念。此外,北汽蓝谷还建立了内部大产品项目的横向与专业的纵向矩阵融合,同时与外部优质资源建立紧密的合作关系。服务体系保障方面,极狐实施“服务网+充电网”双网齐下。另外,针对市场和车企,极狐一方面出台了业内优惠力度较大的老客户转介绍政策,推出高额置换福利。

深化资源整合 打造全产业链竞争优势

巨变席卷的汽车行业正在重构,各种创新技术、创新理念和思维在不断交织,使得汽车行业正式迈入2.0时代。在此背景下,北汽集团制定了“1+N+AI”智能化战略,北汽新能源自主研发并命名了百模汇创平台,并已在极狐考拉、极狐阿尔法T5等车型上实现量产应用。

就在11月2日,北汽新能源与小马智行签署I4无人自动驾驶车型开发技术合作协议,为自动驾驶的商业化落地再添“薪火”。北汽新能源

相关负责人表示:“双方将在2025年向国内市场部署千台规模的搭载I4级全无人驾驶的极狐阿尔法T5 Robotaxi车型,并推动落实I4车型量产公告认证。”

汽车产业的快速发展也带来全球汽车产业链、供应链的分工与生态重构,传统车企与科技企业强强联合,为中国新能源汽车企业快速崛起提供了引擎。北汽蓝谷与华为、宁德时代等产业链龙头企业的深度合作正是其中代表之一。

实际上,北汽新能源是与华为合作最早的一家新能源汽车企业,早在2017年就与华为签订了合作协议。此后,双方继续深化和完善了合作内容。时至2023年8月份,双方携手打造的享界S9车型,市场表现突出,推动了公司财务状况显著改善。

财报显示,受新车型的市场表现及整体销量的显著提升利好,北汽蓝谷前三季度营业收入达到98.18亿元,同比增长5.49%。至2024年10月份,北汽蓝谷的月销量达到了1.44万辆,彰显了市场对北汽蓝谷产品的广泛认可。张秀阳认为,享界S9的成功不仅提升了北汽蓝谷的品牌形象,还为公司带来了可观的现金流,进一步促进了其财务状况的改善。特别

是享界S9的高端市场定位以及为华与的合作,更是显著增强了其市场竞争力,为北汽蓝谷在高端市场的进一步拓展奠定了基础。

在新能源汽车最为关键的动力电池方面,极狐汽车与宁德时代等国内顶尖供应商建立了深度合作关系。以阿尔法T5为例,该车搭载了宁德时代的高性能电池组,续航里程可达660公里以上;同时支持800V全域高压超充技术,充电速度大幅提升,有效缓解了用户的续航焦虑问题。

“通过深化与华为等行业巨头的合作,北汽蓝谷将进一步巩固其在新能源汽车市场的领先地位,为用户提供更加智能、绿色、便捷的出行体验。”张秀阳认为,从极狐近三个月的销量表现来看,其持续万辆左右的优异成绩并非偶然,更多的是依靠精准市场布局、过硬产品实力以及高性价比价格策略共同作用的结果。随着“场景化造车”理念的深入实施,以及11月4日东吴证券给予北汽蓝谷买入评级,预示着极狐品牌标签强化和为华为智选的升级放量,将推动北汽蓝谷迈入新的增长阶段。

(CIS)