

比亚迪市值破万亿元说明啥

忠阳车评

突破万亿元市值的比亚迪，成了近期A股的“顶流”。6月10日，比亚迪股价创下历史新高，盘中股价最高达350元/股，市值首次突破万亿元。这也是我国新能源汽车产业链上的第二家市值过万亿元的公司。

早在去年宁德时代市值突破万亿元之际，人们对比亚迪加入万亿元俱乐部便充满期待。这不仅因为比亚迪动力电池产销量已跃居全国第二位，更因为其比其他整车企业有更宽广的产业布局。从上世纪90年代王传福靠电池起家创办比亚迪，到本世纪初跨界汽车制造，再到向新能源汽车转型，今天比亚迪的产业已涉及电池、整车、半导体以及消费电子。比亚迪的布局之广，让人产生很多想象。

比亚迪之所以在近期挺进市值万亿元俱乐部，原因也不难分析。一方面，传闻已久的比亚迪电池将进入特斯拉供应链，这为比亚迪打开了新的增长空间；另一方面，今年以来比亚迪整车销量大幅增长，仅前5个月新能源汽车累计销量就已达50多万辆，远超造车新势力，也高于特斯拉。按照这样的态势，今年全年销量跨越百万辆大关毫无悬念，与特斯拉有一拼。

产品热销的背后是强大的技术支撑。经

比亚迪近期挺进市值万亿元俱乐部，一方面是由于比亚迪电池将进入特斯拉供应链，打开新增长空间；另一方面是由于今年以来比亚迪新能源整车销量大幅增长。更大景深则在于全球“双碳”愿景下，资本看好中国新能源汽车发展。尽管加入了万亿元市值俱乐部，并不是说比亚迪就可以从此懈怠。面对愈演愈烈的全球科技和产业竞争，比亚迪依然面临着品牌力待提升、海外市场占有率不高、毛利率偏低等挑战。

过多年深耕，目前比亚迪不仅拥有安全高功率的刀片电池，还拥有全球领先的超低油耗DM-i混合动力技术，以及自研的IGBT芯片。在这些技术加持下，比亚迪此次称王，倒也不乏底气。而丰富的产品线、宽阔的车辆价位区间，也让比亚迪在竞争中颇具优势。此外，在4月份官宣停售燃油车后，比亚迪在投资者心中的科技感得到大幅度提升，这在某种程度上也强化了比亚迪在资本市场上的科技公司形象。

当然，比亚迪挺进市值万亿元俱乐部，更大景深则在于全球“双碳”愿景下，资本对中国新能源汽车发展的看好。中国新能源汽车不仅规模大、产业链全，而且创新活力足，已成为推动和引领全球汽车产业转型的重要力量。没有哪一个市场能像股市这样

生动反映一个国家经济转型的底色与脉搏。如果说在美国资本市场，特斯拉颠覆传统燃油车福特、亚马逊战胜零售领域的沃尔玛，更具科技含量的公司后来居上，受到资本追捧已成投资者的信仰，那么在中国资本市场，宁德时代、比亚迪称王的故事可以说只是拉开了序幕。

犹记得，宁德时代动力电池销量超越日本巨头松下，成为全球电动车装机量第一的供应商时，巴菲特的“最佳拍档”查理·芒格说：“如果你现在不投资比亚迪股票，你将错过一个杰克·韦尔奇，再加一个托马斯·爱迪生。”目前，在宁德时代和比亚迪前方只剩下两瓶白酒、一桶油和几家金融企业，而在它们身后包括中芯国际、京东方等一批民族科技企业正在乘风而起。这表明，今天中国科

技公司对金融、传统能源的替代已悄然来临。

万亿元市值对资本市场而言，只是个标杆。尽管加入了万亿元市值俱乐部，并不是说比亚迪就可以从此懈怠。资本市场本就有波动，“百尺竿头，不进则退”。面对愈演愈烈的全球科技和产业竞争，比亚迪依然面临着新的挑战：一是比亚迪品牌力有待提升。比亚迪在30万元以上的价位区间，缺少相应的高端产品。二是比亚迪海外市场占有率不高。没有一定份额的海外市场占有率，就体现不出一个品牌的全球性和企业的全球竞争力。三是公司毛利率偏低。从一季报看，比亚迪汽车业务毛利率低于特斯拉和蔚来，理想等造车新势力，“增收不增利”。此外，比亚迪产品智能化水平也需要进一步提高。目前，比亚迪在全球上市车企中市值排在第三位，仅次于特斯拉和丰田。如果比亚迪在这些问题上有所突破，相信占据新能源赛道坡长雪厚优势的比亚迪市值超越丰田是迟早的事。



杨忠阳

云南拾翠公司

平台入驻文创小微企业
400多家

产品品类超过**2**万个

在云南昆明闹市中，一个具有当地民族特色的手工艺集合店——拾翠市集，成为许多时尚文创爱好者的网红打卡地。布艺扎染、银器饰品、竹编工具……代表云南各地特色的手工艺品陈列其中，别致的店铺、特色的展品吸引了游客的目光。

2013年，几位年轻人在云南昆明创立了云南拾翠旅游文化投资有限公司，通过挖掘云南非遗、民族手工艺品、当地物产等，加以设计和创作，实现了传统民族手工艺与新兴商业的融合。经过近十年的发展，公司云集了众多中国工艺美术大师、非遗传承人、新锐手艺人，线下建起购物中心文化市集，线上拥有400家供应链平台，通过创新商业模式，赋能云南文创产业。

本报记者

周斌 曹松

信和新材料公司不断拓展涂料产品应用领域——

为工业披上“防护衣”

本报记者 薛志伟 刘春沐阳

海洋船舶防腐涂料、钢结构防腐防火涂料、海上风电涂料、石墨烯防腐涂料……在信和新材料股份有限公司办公楼的一间普通屋子里，一排排整齐的展示柜上，没有花哨的装饰，只有这些外表看起来毫不起眼的涂料产品和简单的标签介绍。

“这间屋子承载了信和20多年来科技创新路上的收获。企业的发展过程就是不断创新的过程，只有坚持把走科技自主创新之路作为企业发展的追求，才能不断实现新的突破。”信和新材料股份有限公司总经理王书传说。

从一家小油漆店起步，成长为国家级专精特新“小巨人”企业，信和持续深耕工业涂料领域，不断推动产品、技术、服务向更高水平迈进。

创新提升核心竞争力

对于一家企业来说，要取得长远发展，找准自身定位至关重要。从创立之初，信和就坚定地选择了中高端工业涂料领域。“当时，国内涂料产品价格虽然低，但质量不高，无法满足高端用户需求，而国外涂料产品价格较高，用户难以接受。”王书传说，“信和与国内大多数厂家打价格战，而是根据用户的承受能力生产高性价比产品，很快就打开了销路。”

随着市场不断拓展，信和确立了走自主创新的路子。“企业将整栋办公大楼位置最好、空间最宽敞的地方留给了产品研发实验室。”信和新材料公司技术总监刘宪文说，信和把科技创新放在重要地位，加强技术人员培养，不断加大研发投入，并专门设立了技术中心，配备国内涂料行业最先进的生产设备和检测仪器，逐步建成面积2000多平方米的标准实验室、检测室，研发实力持续提升。

正是基于充分的技术储备，信和成为“华龙一号”的核级涂料供应商之一。作为我国核电走向世界的“国家名片”，“华龙一号”是当前核电市场接受度最高的三代核电机型之一，是我国核电企业研发设计的具有完全自主知识产权的三代压水堆核电创新成果。“开发出满足‘华龙一号’核级涂料需求的产品，绝非一日之功。”王书传说，“研发人员很早就开始收集世界主要核级涂料应用案例，分析核电技术路线原理、与核电运营和核电建设公司探讨实践，把核电原理和涂料技术紧密结合。在企业多年研发积累的基础上，我们逐步攻克难题，完成了环保型核级涂料国产化研发。”

依靠自主创新，信和研发生产的产品已涵盖舰船桥梁、军工装备、核电工业、石化防腐、机械装备等多个领域。

企业发展到一定阶段，都会面临转型升级的需求。信和转型升级的方向是什么？“企业转型，应当依托传统的技术优势往更细分、更高门槛的领域进军。”王书传说告诉记者，“我们注意到石墨烯这种新材料具有优异的光学、电学、力学特性，有广阔的应用场景。当许多人还在对石墨烯观望时，企业就开始布局石墨烯产业，将其作为转型升级

信和新材料公司

- 获得授权专利**76**件
- 其中发明专利**23**件
- 参与起草制定国家或行业标准**44**项
- 年研发投入约**2500**万元

信和新材料股份有限公司苏州生产车间内，工人在抓紧生产。（资料图片）

的切入口。”

通过认真研究石墨烯的功能与功效，考虑如何与现有产业结合，信和首先瞄准了石墨烯防腐涂料。在技术人员的不断努力下，信和自主研发成功了石墨烯防腐涂料并实现产业化，突破了传统环氧富锌涂料的耐盐雾极限，达到国际领先水平，应用于核电、船舶、桥梁、石油石化、钢铁冶炼厂等领域。

在此基础上，信和逐步攻克石墨烯在涂料中的应用难题，开发了石墨烯核级涂料、石墨烯防辐射涂料等一系列石墨烯产品，并创办了泉州信和石墨烯研究院，在钢结构防腐、电磁波吸收和导电涂料等领域寻求更大突破。

“实践证明，通过研发创新追求产品差异化，打造产品核心竞争力，提升产品附加值，才能成为目标细分市场的领军者。”王书传说，目前，公司获得授权专利76件，其中发明专利23件；参与起草制定国家或行业标准44项；核电防护涂料产品被认定为国家级制造业单项冠军产品。

探索一体化服务模式

从信和的会议室远眺，可以看到远处仓库的楼顶上放着的一排排的晒衣架。“产品在交付客户前都要做大量的验证实验，这些架子就是用来做涂层样板自然晒实验的。”信和新材料公司检测中心主任李跃武告诉记者，“我们视产品质量为生命，以不断为客户创造价值、提高企业经营的‘质’和‘量’作为长期目标。”

在涂料产品应用中，信和的研发人员发现，涂装的技术和工艺会影响产品的功效。“涂料生产技术已经比较成熟，但是在涂装技术、操作规程、标准、施工装备等方面的应用水平还有待提高。为此，信和在工程机械行业率先推行‘涂料与涂装一体化服务’模式，为客户提供涂装整体解决方案。”王书传说。

凯勒特燃烧技术与设备(上海)有限公司是一家提供用于工艺加热器的燃烧器、火炬、火炬气回收系统等整体解决方案的企业，其产品所选择的涂料必须满足高腐蚀条件下的防腐要求，而且需要耐高温。“我们为他们提供了无机硅酸锌底漆和有机硅耐高温铝粉漆，派出技术服务专家到现场进行喷涂指导，使工人快速了解产品并上手喷涂，提供专业的施工建议报告，产品的一次性合格率大大增加。”王书传说。

信和针对用户采取个性化定制服务，派驻技术人员进行现场指导，提供涂装工艺技术设计、为客户培训质检人员，从专业的角度引导客户正确使用、检测、评价涂料与涂装。“这种服务模式大幅度提高了产品的一次性合格率和涂料的利用率，能有效改进涂装工效、节约涂装成本，提升产品附加值。”李跃武说。

信和成立了以工程机械涂装为核心的涂装事业部，已经在厦工集团、徐工集团、龙工集团、中联重科等工程机械制造企业实施了包工包料一体化的整体承包服务，逐步实现从“销售涂料”到“销售涂层”的转变。目前，信和的服务性收入占比达24%，成为企业新的营收增长点，并被授予“服务型制造示范企业”称号。

“信和，取自‘诚信、和气’之意。”王书传说，信和将进一步紧跟国家战略方向，不断寻求把握转型升级机遇，通过提供稳定且高质量的产品与服务，致力于“打造中国工业涂料领导品牌”。

新产品开拓新市场



湖北襄阳中车电机技术有限公司以市场为导向推动产品研发创新。截至今年6月上旬，公司累计开发新产品72项，获得发明专利10项。1月至5月，公司新能源电机、电抗器、变压器等主要产品产量实现120%至130%的增长。图为该公司员工在查验新能源电机。王虎摄(中经视觉)

本版编辑 刘佳 张苇杭 美编 王子莹