

聚焦创新 加速出海 布局未来

# 深市“科技骨干”集体路演展示实力传递信心

◎何昕怡 记者 黎灵希 王子霖

从产品技术创新到生产管理模式优化,近年来,深市涌现出一批以创新驱动赋能高质量发展的“科技骨干”。

10月31日,深交所“创新驱动破浪行”为主题,举行了第三批深市上市公司集体路演活动。领益智造、长春高新、捷佳伟创、新大陆等19家上市公司的高管及核心成员,从科技创新、产业升级、核心竞争力提升、关键核心技术攻关等角度,展示公司发展蓝图,并积极回应投资者关切。

## 研发驱动 创新成果不断涌现

今年以来,ChatGPT、AI成为市场的热点话题。多家公司被投资者问及在AI领域的布局情况。

东华软件董事会秘书林文平重点介绍了公司“AI+医疗”方面的技术储备和成果。他表示,子公司东华医为在人工智能医疗领域的产品覆盖基础层、技术层与应用层。其中,基础层包含医疗健康数据治理平台、共享平台等,技术层涉及的产品包括医学自然语言处理工具集。应用层方面,东华医为已向市场推广的包含人工智能应用的产品有VTE风险评估与预警监控系统、临床大数据AI分析挖掘系统、医学影像分析系统、等十几个产品。

据悉,东华软件坐拥近7000名研发人员,是创新驱动发展的典型之一。今年前三季度,公司实现归母净利润5.38亿元,同比增长11.25%,公司的研发投入进一步增加至7.77亿元。

“未来,公司将持续关注多模态认知能力的技术提升,探索其在更多领域发挥赋能价值,为促进我国数字经济快速发展贡献力量。”谈到近期在AI领域的布局成果,新大陆董事会秘书徐芳宁介绍。

据了解,新大陆大模型主要应用在感知AI和认知AI两大场景。在感知AI维度,新大陆主要基于大模型的海量数据,通过提取、蒸馏和剪枝的方式,在深耕的垂直场景里进行优化,形成垂直场景应用的小模型;在认知AI领域,公司当前主要聚焦数字人民币的智能合约应用进行前期探索。

“公司在AI领域的投入主要集中在基础大模型平台,以及推动大模型与‘端侧AI’和‘边缘AI’的融合发展。”中科院创达董事会秘书、CFO王焕欣介绍。

据介绍,在智能汽车领域,中科院创达通过混合AI技术以及边、云协同,重新定义汽车的“云脑”与“车脑”,从而提升智能驾驶和智能座舱的用户体验;在机器人领域,沿着软件定义机器人时代的趋势,以及提供软硬一体机器人整机的实力,推动面



向工业领域的AMR、叉车机器人、复合机器人等全系列产品的发

## 加快出海 国际化战略逐渐深入

前三季度,国内生物医药企业聚焦创新研发,拓展产品布局,取得了积极进展。长春高新、沃森生物等公司的高管纷纷向投资者传递公司业务和国际化战略稳步推进的“喜讯”。

“我们的长效生长激素美国临床方案目前已提交;核心子公司金赛药业已有包括亮丙瑞林、长效促卵泡素、金妥昔单抗、金纳单抗等在研产品的多个适应症在III期临床阶段。”长春高新董事会秘书张德申在回应研发情况时说。

近年来,长春高新聚焦主业,在生物制药、中成药等领域多点开花,持续释放成长动力,研发成果逐步兑现。例如,子公司百克生物带状疱疹疫苗目前已

在分享公司主业新动向时,华兰生物董事会秘书、财务总监谢军民表示,公司三季度血制品业务增速企稳,浆站建设持续推进。“我们正积极申请单采血浆站、加大对献浆员的宣传发动力度,以缓解原料血浆紧张局面。”谢军民说。

今年上半年,华兰生物有4家单采血浆站建成并获得许可证,还有3家预计在年底前建成。谢军民透露,华兰生物的重庆公司拟在巫山、丰都申请新建单采血浆站。

当下,很多生物医药上市公司将国际化视作重要的战略方向。

“公司在2010年产品一上市就开始布局海外市场,确定了国内和海外两个市场同时发力、两条腿走路。”新产业投资者关系负责人吕宇宇表示,得益于公司的较早布局,新产业海外市场今年第三季度保持超30%以上的增速,带动整体业务收入保持了平稳快速增长。

沃森生物国际化转型也在持续推进。“公司国际化战略已从产品出口发展到产业链上下游布局的延伸。”据沃森生物董事会秘书刘宇然介绍,公司完成了摩洛哥100万剂13价肺炎结合疫苗采购订单交付,在摩洛哥的本地化生产技术转让工作也在持续进行中。此外,沃森生物与印尼合作方启动了13价肺炎结合疫苗和双价HPV疫苗原液在印尼进行本地化分包装的技术合作,现已完成人员的前期培训。

## 聚焦主业 加大投入布局未来

展望未来,企业将如何实现更高质量的创新发展?领益智造、华工科技、捷佳伟创等一批先进制造企业的高管,分别向投资者详解其发展战略。

“领益智造的目标是聚焦主业,不断提高优势业务的市占份额,实现收入增速快于行业增速。”领益智造董事会秘书郭瑞在现场说道。

郭瑞表示,通过持续提升研发能力和部

署产业垂直整合,领益智造已经形成从上游的材料、中游的精密功能件及结构件到下游的模块、充电器相结合的发展新优势。未来,公司有望受益于人工智能带来的历史性发展机遇,打造AI硬件制造平台,从而带动业绩的新一轮高速增长。

今年以来,光伏行业开始出现对产能过剩的担忧。在被问及如何看待市场担忧时,捷佳伟创投交总监冉飞表示,近年来,光伏电池技术加快了技术升级和换代,技术路线的发展促进光伏行业不断降本增效,高端先进产能不存在过剩的情况。

据悉,针对光伏行业的技术升级、降本增效趋势,捷佳伟创持续进行研发投入,布局了PERC、TOPCon、HJT、XBC、钙钛矿及钙钛矿叠层等技术路线。在钙钛矿方面,捷佳伟创目前拥有钙钛矿以及钙钛矿叠层整线设备的供应能力。公司研发的五合一圆筒式钙钛矿叠层真空镀膜设备成功下线,并顺利发货到客户。

持续提升创新能力;持续促进重点行业、重点客户和重点业务的沟通;持续加速重点产品推广;持续开展国际化经营——华工科技董事会秘书刘含树用了四个“持续”来展望公司的四季度工作。

刘含树表示,华工科技将围绕新能源汽车及其产业链、数字赋能赛道,在现有产品基础上,加大研发投入,开发更多行业领先、专精特新产品,形成第一增长曲线,培育第二增长曲线。

## 华夏基金总经理李一梅：用真金白银传递“坚守信号”

(上接1版)

### 市场拐点特征显现

李一梅从经济基本面、政策面、企业盈利、市场估值、投资者情绪等多个角度,综合分析了她对目前市场的看法。

从经济基本面看,在稳增长政策发力下,国内经济基本面持续积极改善。从数据来看,前三季度国内生产总值同比增长5.2%,高于市场预期。国内经济持续向好,内生增长动能增强,全A盈利增速三季度确认底部后也将迎来修复。

从政策面看,政策底已经非常明确。今年7月以来,减税降费、支持民营经济、活跃资本市场及房地产政策优化、债务防风险、出台最严格的减持新规等多领域政策密集落地,合力呵护市场,起到全面托底经济、提振信心的重要作用。展望四季度,增量政策利好仍然值得期待,有望进一步显著改善市场风险偏好,增强A股市场流动性支持。

从市场本身看,市场底部特征明显。近期市场调整明显受到外部流动性因素的短期冲击,当前美联储加息接近尾声,美债收益率已达高位且上行空间有限,高利率影响下美国经济逐渐步入下行周期,全球资金流动利好新兴市场国家权益资产的表现。

从盈利上看,整体A股的企业盈利和名义GDP相关性较强,今年三季度GDP较二季度已经出现了明显改善,企业和居民收入也有望持续改善,对A股企业盈利起到积极作用。

从估值上看,当前A股已经处于极低位置。数据显示,当前沪深300指数PE估值为11.1倍,中证500指数PE估值为22.3倍,中证800指数PE估值为12.4倍,分别处于2010年以来24%、14%和25%分位数的历史较低位置。对于上述指数来说,PB、PE等指标均处于历史较低位置,估值进一步压缩空间相对有限。

从情绪上看,市场成交量已从之前的跌破7000亿元逐渐回暖,上周成交大幅放量,上周五日超过9600亿元,本周一沪深两市全天成交额突破万亿元,表明投资者的情绪也在触底回暖。

经济底、政策底、盈利底、估值底、情绪底,A股“五底”已经相继出现。回顾过去两年上证指数三次跌破3000点,主要出现在市场情绪最为悲观的时期,这往往也意味着市场进入底部区间,是良好的逆向布局机会。展望未来,无论是国内经济还是A股,压力最大的时候已经过去。

### 增量资金加快入市

李一梅表示,不仅市场底部布局机遇显现,众多资金也在用行动说话。“面对市场的‘五重底’,上市公司、社保基金、中央汇金、公募等各类资金,纷纷逆向布局,逐步加大入市力度。”

代表产业资本的上市公司回购增持不断增加。统计数据显示,截至10月27日,今年以来共有439家上市公司披露回购方案,回购金额超640亿元,282家上市公司发布重要股东增持计划,产业资金增持加码,也从侧面反映了企业家本身对当前上市公司投资价值的认可。

此外,社保和险资作为长期资金的代表,正在加大入市比例。10月30日,财政部发布《关于引导保险资金长期稳健投资 加强国有商业保险公司领导考核的通知》,有利于保险资金加大权益类投资力度,为资本市场引入更多长期资金。今年险资举牌次数呈现回升态势,主动举牌上市公司次数早已超过2022年全年。近期,全国社保基金理事会也积极发声,表示坚定看好中国经济和资本市场长期向好。

中央汇金频频出手。10月以来,中央汇金先是增持四大行股份,随后又买入ETF,有望带动市场信心快速修复,夯实市场底部。

公募基金注册和发行节奏也在加快。7月24日中央政治局会议以来,权益类基金注册节奏加快,周均注册权益类产品近30只,为此前周均注册数量的2.5倍。同时,基金公司频频自购,用“真金白银”向投资者传达“坚守信号”,与广大投资者共担风险、共享收益。

### 看好当下长期配置价值

“随着越来越多长期资金入市,市场底部特征不断累积,‘A股钟摆’已至低谷,回摆可期,我们更应该坚定地逆人群潮流而行,在市场情绪低点买入并长期持有,在黎明前积累更多高性价比的份额。”李一梅说。

在李一梅看来,从2008年6月12日上证指数收盘首次跌破3000点开始,到此次跌破3000点,以万得全A指数为代表的市场整体涨幅超过90%,主要投资A股的偏股混合型基金指数更是取得了150%的涨幅(数据来源:Wind,截至2023年10月20日)。可以说,每一轮市场低谷都是起跳的蓄力,每一次3000点失而复得的过程,都是逆向布局的良机。

“造物无言却有情,每于寒尽觉春生。”李一梅表示,坚定相信中国经济将长期向好,更看好当下权益市场长期配置价值。从长期视角看,当前A股市场已处于阶段性底部,正是专业投资者和普通投资者等各类资金逆向布局权益投资的好时机。华夏基金也希望用专业力量助力投资者更好分享中国经济、中国资本市场长期发展带来的投资机遇。

## 消费电子逐步回暖 苹果押注PC端口

◎记者 罗茂林

10月31日,苹果在其“史上最短”发布会上公布了今年搭载M3处理器的全新产品。相较于外界期待的平板电脑,这次苹果全力押注PC端口,一口气发布了多款Mac系列产品。

今年三季度消费电子逐步回暖,许多A股上市公司的订单量也在逐步回升。

在苹果最新发布会上,全新的M3处理器系列产品正式亮相,并一口气发布了M3、M3 Pro和M3 Max三款不同型号,而这也是苹果首款3纳米级芯片产品。

多位业内人士告诉上海证券报记者,目前果链的最大利润依然源自手机端,因此短期来看苹果在PC端的芯片更新对于果链的影响有限。记者注意到,在刚过去的三季度,A果链公司尽管增速放缓,但是总体以盈利居多。

顺络公司公告,公司第三季度的单季度收入、净利润均创历史新高。目前,手机及消费类业务订单量状况较好,实现明显增长。随着消费市场进一步复苏,公司业绩有望实现稳健增长。

而从刚刚披露的三季报来看,按申万行业划分,有近40家相关上市公司实现了业绩的复苏。其中,飞荣达今年前三季度实现净利润4911万元,较上年同期增长4265.63%。公司表示,业绩回暖得益于新能源行业依旧保持良好增长,且消费电子等行业进入增长周期。

今年第三季度,长盈精密实现营业收入38.81亿元,环比增长33.77%;实现归属于上市公司股东的净利润1.33亿元,今年以来首次转正,盈利能力逐季恢复。据公司披露,随着下游需求的回暖,今年第三季度,公司消费电子业务回升明显,实现营收27.14亿元,环比增长35.86%。

消费电子整体走出疲态或许会成为整个PC端的转机。眼下随着华为、苹果新机陆续发布,消费电子行业复苏态势明显,有效拉动产业链企业备货需求。

## 上海汽配王游沼：从乡镇企业走向国际舞台

◎记者 俞立严

从上海浦东新区北蔡镇的乡镇企业起步,已步入“而立之年”的上海汽配终于成功登上了上交所主板。从一名普通基层操作工岗位做起的上市公司总经理王游沼,亲身见证了上海汽配在空调管路等汽车零部件领域长达三十载的深耕细作,并一步步成长壮大的历程。王游沼和同事们积极应对公司向新能源化和国际化转型的机遇和挑战,打造全球范围内汽车用管路行业领军企业。

### 秉持“30年做好一件事”的工匠精神

“我们是从乡镇企业走向国际舞台的。”回忆创业艰辛,将自己全部青春奉献给上海汽配的王游沼颇有感触。1996年,王游沼从华东理工大学毕业就进入了上海汽配工作,彼时的公司还只是一家成立仅4年的乡镇企业。

1992年,在中国汽车产业链国产化的大背景下,上海汽配应运而生,成立的最初目的是配合上汽大众桑塔纳的国产化。以此作为起点,上海汽配紧紧抓住时代的宝贵窗口和机遇,乘着汽车工业发展的东风而逐步发展。

在王游沼看来,上海汽配的发展宛如一条长长的曲线,有过波峰,也历过波谷。事实上,在他入职不久,公司就面临过危机。1997年前后,随着我国汽车工业的发展,世界看到了中国这一片造车的蓝海,越来越多的外资汽车零部件企业进入中国,也给中国本土刚刚起步的汽车零部件企业带来了巨大的冲击。

“当时,和外资汽车零部件企业相比,我们基本不具备开发能力,存在着明显的技术薄弱、自动化程度低、质量不稳定的弱点,公司的业务大量被竞争对手抢占,公司一度陷入危机。”王游沼回忆说。

但是,王游沼和老同事们并没有轻易放弃。“在面对任何困难的时候,我们想到的都是怎么跨过去,而不是躺平,这种企业文化代代相传、流传至今。”正是凭借这种精神,面对困难,公司上下咬紧牙关,在技术上不断加强

研发和储备,苦练内功、狠抓质量,逐渐走出困境,在市场上有了立足之地。

上海汽配的主营业务为汽车空调管路和燃油分配管等汽车零部件产品的研发、生产与销售。王游沼介绍,公司定下的目标是:“在同等价格下,我们品质更好;在同等品质下,我们价格更低;在同等产品上,我们响应更快。我们就是凭借‘30年做好一件事’的工匠精神,逐步赢得了众多主机厂的认可,才具备了今天的市场地位。”

贯彻以客户需求为中心的服务理念,凭借成熟的产品开发体系与产品质量控制能力,上海汽配如今的客户不乏大众汽车集团、上汽通用、一汽大众、上汽集团、广汽丰田以及国内外新能源汽车等头部企业,产品覆盖别克、奥迪、探岳、荣威、汉兰达等多款畅销车型。此外,公司已与联合电子、博世、PHINIA、纬湃等知名汽车零部件供应商建立了稳定的合作关系。截至目前,上海汽配已成为行业内汽车空调管路产品的优选供应商之一,“SAAA”品牌知名度以及产品竞争力不断提升。

### 主动向新能源化和国际化转型

伴随中国汽车工业的发展而发展,上海汽配已经从一家乡镇企业走出上海、走向全球。

王游沼介绍,经过持续的技术开发与生产经验积累,公司自主掌握了丰富的专利与非专利技术,形成了对主机厂产品需求、质量需求和新产品供应需求的快速反应机制,具备与主机厂共同开发的整体配套方案设计能力与生产制造能力,可根据主机厂不同车型的特点设计、生产质量优异的汽车空调管路产品。

同时,公司围绕下游客户需求,通过不断的新产品自主研发,并结合外延式拓展,产品类型日益丰富,形成了以汽车空调管路为主,燃油分配管为辅的产品体系,并有变速箱冷却油管等汽车零部件及配件产品陆

续向市场推出。

王游沼坦言,上海汽配面临机遇与挑战并存的局面:“现今的市场,是一个竞争异常激烈的市场,是一个淘汰赛的市场;现今的市场,是一个充满了机遇的市场,也是一个市场资源逐步向龙头企业集中的市场。”

新能源转型带来了新市场。据介绍,传统燃油车是靠发动机制热的,而新能源车的热管理系统不仅要制冷,还要制热,同时还需要对电池等发热件进行冷却,因此热管理系统更加复杂。这个更加复杂的热管理系统有很多功能和零件不同于传统燃油车——这就是机会,就是市场。王游沼介绍,截至2023年6月,上海汽配空调管业务新能源车业务占比已达到43%左右。

新能源车的零件集成趋势更加明显,如上海汽配已获得定点的二氧化碳阀总成模块。公司原来向客户供应管路产品,现在公司向客户供应集成模块,产品的价值量有很大提高。通过模块化供应,公司将具备更强的集成能力。“我们始终跟随汽车行业的头部客户,做前沿研究、储备前沿技术,因此我们始终能跟上行业发展的脚步,我相信,未来我们也能做到。”王游沼表示。

除了新能源化转型,上海汽配另一个面向未来的重要发力点就是国际化。在王游沼看来,国际化是公司未来业务持续、稳定增长的基础。2022年,中国汽车产量约为2700万辆,而全球汽车产量为8500万辆。因此,用国际市场视角来看,还有一片广阔的市场可以去争取。

让他欣喜的是,上海汽配墨西哥工厂不仅快速拔地而起,如今当地业务的基础已经非常坚实。公司的墨西哥工厂已经是公司国际化战略的一个支点,公司将以墨西哥为中心,辐射南北美洲市场。

据介绍,上海汽配只派了两名中国员工常驻墨西哥,其余职工均为招聘的当地同事。“我们尊重当地文化和人民,不急于求成。”王游沼说,上海汽配已经在国际化的尝试中积累了宝贵的经验,将在更多的国家和地区开展业务,进一步提升公司在国际市场的竞争力。