

沪市公司调研行

创新动能持续奔涌 汽车产业奋楫扬帆谱新章

◎ 何昕怡 记者 韩远飞

年产销量首次突破3000万辆，连续15年保持全球第一。过去一年，中国汽车产业扬帆奋进，谱写中国制造的新辉煌。而国产新能源汽车更是走出了一条独具中国特色的产业逆袭之路，大步迈向规模化、全球化的高质量发展新阶段，引领全球汽车业进入电动化、智能化新时代。

乘风破浪潮头立，奋楫扬帆正当时。近日，上海证券报携手上交所，走入多家汽车产业链上市公司进行调研。无论是整车厂商还是汽车零部件企业，都对国内汽车产业发展前景充满信心，纷纷加大研发投入，深化上下游合作，紧抓新能源汽车发展机遇。产业链上众多企业立足国内、放眼全球，积极拓展海外市场。

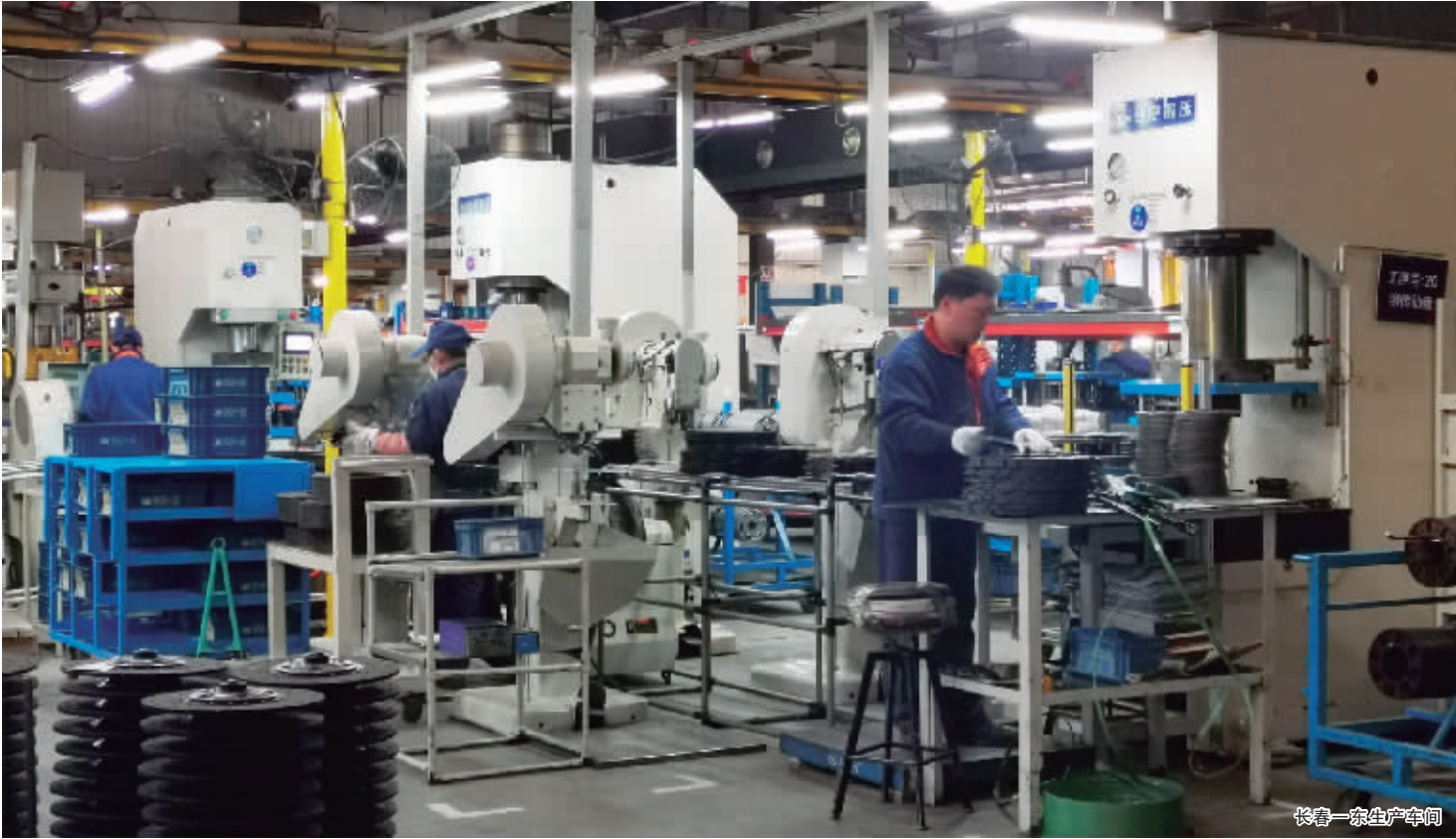
强研发抢抓“新”机遇

2023年，我国新能源汽车销量达到949.5万辆，同比增长37.9%，占据全球新能源汽车销量六成以上，新能源汽车已成为我国汽车产业的“黄金赛道”。记者在调研中看到，从整车到零部件，众多汽车产业链公司正持续加大研发投入，进一步擦亮中国新能源汽车这一“金字招牌”。

江淮汽车表示，公司始终坚持高研发经费投入，2023年全年研发投入22.3亿元，同比增长24%，持续强化新能源化、智能化领域的核心技术创新，围绕混动系统、动力电池、电驱和电控系统等开展研究攻关，推进智能新能源专用平台建设。公司新能源乘用车实现混改独立运营，全球第二代纯电平台——DI平台首款车已量产，全球首款钠电池车实现小批量交付，新能源重卡完成纯电动、混动、氢燃料三大路线布局。

上汽集团不断加大研发投入，一批技术领先的新车型即将登场。公司计划于4月投产的智己L6，将首发应用“中央大脑+区域控制”电子电气架构、半固态电池、数字智能底盘等全新技术。荣威D5X、飞凡ES37等一批新车型也将悉数登场。同时，上汽集团基于全新的高性能、低成本电动车架构打造的“大单品”车型将力争于年底投产，后续将快速推出适合全球不同区域市场的三厢/两厢系列产品。

汽车零部件公司也在加大研发投入，抢占新能源汽车发展机遇。英利汽车表示，公司将在轻量化方向上持续发力，利用公司的研发实力，通过不同的轻量化产品组合，打造出更轻量化的车身结构件和安全件。为提



长春一汽生产车间

升市场占有率，公司将进一步拓展车身结构和安全件，最终具备为汽车制造商提供汽车系统车身结构件总成服务的能力。

离合器龙头长春一东表示，将着力布局战略性新兴产业，举全公司之力切实抓好专项任务的科研攻关，实现产业结构从传统机械行业向电控、机电液等新兴领域跨越；建立传动系统、机电液、电驱电控三大产品集群，以及6+N产品线；全力开发燃油、混动、电动车型的AMT变速箱传动系统软、硬件产品。

扬帆出海正当时

持续研发投入，带来的是产品力的巨大提升，这也让中国汽车产业有了扬帆出海的底气。2023年我国汽车出口522.1万辆，同比增加57.4%，成为世界第一大汽车出口国。在此基础上，众多国内车企正积极抢抓机遇，开拓国际市场。

北汽蓝谷在接受采访时表示，汽车出口已经成为拉动我国汽车销量增长的重要因素。从出口销量占比来看，亚洲是我国汽车出口的最大市场，欧洲出口销量的占比正在逐

步提升。中国车企将出口业务作为公司未来销量重要的增长点，通过整车出口、KD模式出口、收购海外品牌、建立海外制造基地等多种方式，强化海外布局。

江淮汽车表示，公司正在抢抓出口业务机遇。2023年公司全年实现销量16.96万辆，同比增长47.99%，规模效益再创新高。新能源车出口超万辆，同比增长74.2%。客业务出口同比增长169.93%。2024年，公司将积极推进国际化战略实施落地，推动国际业务再上新台阶，突出抓好轻型车、皮卡、商务车及出口等重点产品开发和业务。

汽车零部件公司也紧跟大势，奋力出海。华域汽车表示，将主动把握国内汽车市场自主品牌、新能源品牌、豪华品牌以及出口带来的增量机会，有效地将市场增量转化为业绩增长。英利汽车表示，公司未来将以客户关系及主机厂、电池厂全球布局为突破口，积极拓展海外主要汽车消费经济体的市场份额。上汽汽配也表示，将充分利用墨西哥工厂的优势和资源，服务南北美客户并辐射欧洲市场，进一步开拓其他国际市场。

产业链融合不断深入

国内汽车厂商之间的合作不断深化，这进一步壮大了我国汽车产业的力量。

江淮汽车表示，正与华为开展战略合作，双方将基于华为智能汽车解决方案，在产品开发、生产制造、销售、服务等多个领域全面合作，着力打造豪华智能网联电动汽车；与宁德时代、腾讯、科大讯飞等企业开展了深度战略合作，加速生态融合。2024年，江淮汽车将持续深化与上述伙伴的合作，实现长期的互利共赢。

英利汽车表示，随着国内新能源汽车产销持续呈现高速增长态势，公司目前已与比亚迪、蔚来汽车、小鹏汽车、极星等展开合作，客户结构不断丰富。公司凭借对轻量化材料的深入理解和丰富实践经验，依靠良好的设计能力和制造能力，已经成为行业内完整的车身轻量化解决方案提供者。

正是这些产业链上下游公司合作的不断深化，让中国的汽车产业取得了长足的进步。

科创板新材料公司为新质生产力夯基

◎ 记者 林涛

新材料产业既是未来高新技术产业发展的基石和先导，也是加速新质生产力发展的重要动能。随着我国新材料产业规模的不断壮大和创新能力持续提升，新材料公司日益成为科创板一支“生力军”。

上海证券报记者了解到，近期在上交所专项工作组调研走访期间，多家新材料公司表示，随着下游需求复苏及产业链升级，材料行业未来发展整体呈向好趋势，后续将继续专注于主营业务，不断提升公司管理及研发实力，为发展新质生产力提供重要支撑；同时坚持以投资者为本，不断丰富“提质增效重回报”举措。

目前，科创板汇聚了超80家新材料公司，其中近三成公司为科创板重要指数成分股。

细分赛道加速发展

截至目前，科创板新材料行业中已有60余家新材料公司被评选为专精特新“小巨人”企业，占比超过七成。它们瞄准先进基础材料、关键战略材料和前沿新材料领域，

在产业细分赛道上持续发力，推动国内新材料产业逐步迈入“高精尖”的发展轨道。

半导体材料属于我国的关键战略材料，正处于快速发展期。以国内衬底企业天岳先进为代表，今年以来，公司成功研发8英寸碳化硅衬底样品，在5G通信、新能源汽车、储能等领域具有广阔市场前景。根据业绩快报，公司2023年实现营业收入12.51亿元，同比增长200%；净利润同比大幅减亏，其中第四季度净利润环比增长超400%。

再如，2023年12月上市的艾森股份成为科创板的“光刻胶第一股”，进一步完善了科创板半导体材料产业链。

同属于关键战略材料的碳纤维，是发展航空航天、新能源等战略性新兴产业的重要基础原材料。中复神鹰相继攻克了湿法纺丝工艺百吨线、千吨线原丝制备和碳化工艺等全流程关键技术，成功实现产业化，使我国成为全球第三个掌握这项技术的国家。公司表示，碳纤维产品的下游应用领域将进一步扩大，未来整体市场预期呈稳步增长的态势。

持续布局“双碳”领域

在“双碳”背景下，光伏风电材料、动力

电池材料、合成生物等新材料公司汇聚科创板，初步形成集聚效应，为我国绿色经济可持续发展注入新动能。

新能源材料上，科创板汇集了如大全能源、容百科技、厦钨新能等众多细分领域龙头。数据显示，2023年，容百科技三元正极材料出货持续增长，全球市占率超10%。公司规划至2025年在全球范围内建成38万吨三元正极材料产能。

明冠新材主要产品为太阳能电池背板、太阳能电池封装胶膜和锂离子电池用铝塑膜，分别应用于光伏发电和锂电池等新能源领域。随着N型电池时代的到来，高效HJT、XBC/IBC电池技术的大规模运用，公司表示，将持续加大BC电池封装材料的研发及产销规模。

合成生物以更绿色、更高效的方式在医药、能源、材料、化工、农业等领域得到广泛应用，故合成生物也被誉为“第三次生物技术革命”。凯赛生物的长链二元酸相比传统石化产品具有更低碳的优势。

抢抓国产化机遇期

新材料是生成和发展新质生产力的

主阵地。国产化浪潮中，科创板新材料企业抢抓国产化机遇，助力新材料产业发展。

新能源材料中，聚和材料专注于电子浆料研发销售，乘PERC银浆国产化浪潮，2023年实现营业收入102.96亿元，同比增长58%；实现净利润4.46亿元，同比增长14%。在N型组件加速替代下，银浆市场有望持续扩大。

高端装备新材料中，沃尔德主要从事超高精密和高精密超硬刀具及超硬材料制品，在国内外市场均直接与国际品牌竞争。2023年，公司市场占有率及市场渗透率稳步提升，营业收入同比增长65%，净利润同比增长61%。公司持续推进国际化战略，出口收入实现较快增长。

半导体材料中，安集科技半导体材料CMP抛光液和功能性湿电子化学品市占率今年以来不断提高，产能持续扩大。2023年，公司实现营业收入12.38亿元，同比增长15%；实现净利润3.87亿元，同比增长28%。奥来德则在蒸发源设备领域打破了国外垄断，2023年实现了营业收入和净利润的双增长。

中东资本 频频调研A股公司

◎ 记者 高志刚

今年以来，中东资本频频调研 A 股公司。世界石油巨头沙特阿美也表现出对 A 股的强烈兴趣。

据上海证券报记者统计显示，2024 年以来，阿布达比投资局、阿曼国家总储备基金等中东投资机构现身于晶盛机电、科博达、中控技术等 10 家上市公司的机构调研名单，相较于去年同期的 3 家公司，中东资本加大了对 A 股公司的调研力度。

从行业分布来看，中东资本对 A 股的关注集中在电力设备、汽车、医药生物等行业。多家公司的回购相关公告也透露了阿布达比投资局、科威特政府投资局的最新持股。

聚焦新能源 青睐好业绩

作为一家活跃在全球资本市场的主权财富基金，阿布达比投资局年初至今调研了 9 家 A 股上市公司，覆盖了新能源、医药生物、金融等领域。

在新能源领域，阿布达比投资局共参与调研了 5 家公司，包括晶盛机电、三星医疗、广汽集团、欣旺达和科博达。面对机构调研，晶盛机电就公司金刚线业务进展、碳化硅相关业务的布局、半导体设备相关业务进展等情况进行了详细回复。

1 月 22 日，阿布达比投资局、阿曼国家总储备基金等多家外资机构到访欣旺达。公司表示，随着换机周期的到来，AI、MR 在手机、笔记本上的应用，预计 2024 年消费电子市场会有所增长。公司储能系统业务涵盖网络能源、家庭储能、电力储能、智慧能源等领域，未来将进一步提高储能电芯的自供比例以及市占率。

在医药生物领域，阿布达比投资局重点关注了云南白药和开立医疗。此外，继去年多次调研后，阿布达比投资局今年再次现身宁波银行的机构调研名单。

2 月 29 日，沙特公共投资基金、沙特投资部、沙特国家养老基金和沙特阿拉伯国家石油公司（即沙特阿美）集体现身晶科能源的机构调研名单。晶科能源表示，公司对 2024 年光伏市场需求保持乐观，预计全球组件需求可实现 20% 以上同比增长。其中，欧洲市场需求有所回暖。

近日，沙特阿美总裁兼首席执行官阿明·纳赛尔在 2023 年财报电话会上表示，公司正在寻找在中国投资的更多机会。

值得一提的是，中东资本所调研的 10 家公司整体业绩表现亮丽。

2023 年业绩快报显示，晶科能源、中控技术、宁波银行 2023 年实现营业收入分别为 1186.82 亿元、86.19 亿元、615.84 亿元，同比分别增长 43.55%、30.12%、6.4%；归母净利润分别为 74.86 亿元、10.99 亿元、255.35 亿元，同比分别增长 154.97%、37.81%和 10.66%，营收净利双增长。

晶盛机电、三星医疗披露了 2023 年业绩预告。其中，晶盛机电预计 2023 年实现归母净利润 43.85 亿元至 49.70 亿元，同比增长 50% 至 70%。三星医疗预计 2023 年归母净利润为 18.4 亿元至 19.8 亿元，同比增长 94.07% 至 108.84%。

还未披露年报业绩的科博达、开立医疗、云南白药等公司在 2023 年前三季度均实现了盈利，且归母净利润均实现了较大幅度的正增长。

最新持股曝光 两公司获增持

3 月 12 日，作为国内个人护理小家电的龙头企业，飞科电器发布了亮眼的年度财报。数据显示，公司 2023 年实现营业收入 50.60 亿元，同比增长 9.35%；归母净利润 10.20 亿元，同比增长 23.90%。公司前十大流通股股东名单显示，科威特政府投资局持有 328.25 万股，位列第四大股东，期末市值约为 1.66 亿元。

漱玉平民 2 月 22 日发布回购股份事项显示，截至 2 月 8 日，科威特政府投资局持有 451.05 万股，较 2023 年三季报加仓 140.54 万股，其从 2023 年半年报报新进来已连续两个季度加仓。

拓邦股份回购公告显示，1 月 29 日，科威特政府投资局以 1703.83 万股的持股数量位列东榜第五，较 2023 年三季度末增加 59.93 万股，目前持股市值为 1.35 亿元。

记者注意到，科威特政府投资局自 2023 年半年报新入拓邦股份前十大流通股东榜后，连续两个季度加仓。

资料显示，拓邦股份主营业务为智能控制系统解决方案的研发、生产和销售。2023 年度业绩快报显示，公司实现营收 90.18 亿元，同比增长 1.61%；实现归母净利润 5.13 亿元，同比下降 11.99%。

但从单季看，公司去年第四季度业绩同比和环比均实现增长。2023 年第四季度，公司实现收入 26.57 亿元，同比增长 13.55%，环比增长 26.22%；归母净利润为 1.37 亿元，同比增长 10.48%，环比增长 16.10%。

此外，科威特政府投资局还持有晶品特装；1 月 30 日，阿布达比投资局持有杰瑞股份 561.53 万股。与去年三季报对比，两家公司均受到减持。

提信心稳形象 酒企纷纷小幅提价

◎ 记者 郑俊博

近期，白酒企业纷纷宣布涨价，引发广泛关注。包括山西汾酒、今世缘、剑南春、郎酒等在内的多家酒企春节旺季后宣布，对核心产品进行提价。受访的业内人士认为，当前，白酒行业正处于深度调整期，本轮提价动作幅度不大，体现出酒企对市场环境的充分认知。同时，提价对提振市场信心、强化品牌形象具有积极意义。

贵州茅台宣布自2023年11月1日起上调飞天茅台酒出厂价20%。今年2月5日起，五粮液将八代普五出厂价上调50元/瓶，谨慎地完成了对茅台酒涨价的跟涨。

在行业老大、老二的“示范”下，众多酒企加入涨价队伍。最新案例是，3月20日起，山西汾酒旗下核心产品青花20出厂价将上调20元/瓶。据记者不完全统计，自2023年末至今，至少有10家酒企对旗下白酒产品进行了提价。其中，春节旺季后提价的有4家。

记者梳理发现，本轮白酒提价具有四大特点：一是提价酒企均为名优酒企，具有一定的市场基础和品牌号召力；二是与以往用旁系产品涨价来试探市场不同，本轮提价产品多为酒企核心产品，有的甚至是年销上百亿元的大单品；三是提价幅度较弱，每瓶涨价幅度多在15元至30元；四是提

价多数针对出厂价、渠道供货价，而非市场指导零售价。

开源证券认为，酒企淡季提价，本质是短期维护渠道秩序的手段，通过提价可以维护基本盘，增厚渠道利润，加速经销商库存转移等，为下一个旺季到来做好准备。

“白酒属于社交性消费品，属于典型的面子消费，信心与预期更加重要，酒企提价是企业对于未来发展有信心的表现，在一定程度上可以提振市场消费信心，激发市场需求，带动市场消费。”知趣咨询总经理、酒类分析师蔡学飞表示。

酒类营销咨询机构正一堂认为，涨价可

以起到“稳定市场、稳定人心”的作用，通过涨价操作尽可能地捆绑住酒商的“手脚”，从而可以有效减少抛货、窜货情况的发生，也只有这样，才能更好守住价格底线，进而维持品牌的高度。

谏策咨询总经理刘圣松表示，名优酒企这一轮涨价，是为行业价值而战的主动性涨价。此外，次高端白酒涨价，还是基于竞争中的“品牌价值保卫”和“竞争排名的保卫”，价格在某些意义上是等同于价值的。

开源证券表示，本次提价范围广度超2023年同期，背后原因在于春节期间名酒回款任务顺利完成，实际动销证明了需求韧性。