

沪市公司调研行

从创新到质优 沪市制造公司“打磨”新质生产力

◎记者 林淙

2024年政府工作报告提出,要“实施制造业重点产业链高质量发展行动,着力补齐短板、拉长长板、锻造新板,增强产业链供应链韧性和竞争力”,并“大力推进现代化产业体系建设,加快发展新质生产力。”围绕推进新型工业化和加快建设制造强国、数字中国等战略任务,科学布局科技创新、产业创新,加快形成新质生产力,已经成为大国博弈的“胜负手”。

而作为国民经济的重要支柱,制造业如何积蓄发展新质生产力的澎湃动能,也是我国实现现代化产业体系升级的关键课题。近日,上海证券报与上交所联合走访调研上市公司,一批先进制造的代表性公司纷纷结合自身经营发展和技术创新的新成果,分享了其对于摆脱传统经济增长方式和生产力发展路径的新思考,展示了它们从高科技到高效能、再到高质量的新探索。

创新蓄能强固本

在发展新质生产力的道路上,制造业尤其是传统制造业如何转型升级、提质增效,是一道“必答题”。

起源于汉阳铁厂的重庆钢铁,如何在新发展阶段绽放生机?“与时俱进、加快创新才是硬道理。”重庆钢铁董秘、高级副总裁兼首席财务官邹安在接受调研时感慨,刚刚过去的这一年,公司以高端化、智能化、绿色化、高效化为引领,加快提质增效,力求实现有订单的生产、有边际的产量、有利润的收入、有现金的利润。

邹安介绍,公司以“打造超千万吨高质量绿色智造钢铁企业”为发展目标,这就需要公司发展新质生产力,从硬件到软件、从工艺到管理都要全方位升级。具体而言,一方面,公司加大研发力度,加快推进全流程工艺装备高效化提档、数字化转型,从“点一线一面一体”四个维度构建集智能装备、智能工厂、智能运营于一体的智慧制造;另一方面,公司也在积极健全市场化经营机制、高效生产机制、激励评价机制等,在软实力上进一步匹配新质生产力的发展要求。同时,公司还通过规划降碳、效率降碳、工艺降碳、技术降碳、绿色降碳、链圈降碳“6C降碳”的行动路径,推进碳达峰、碳中和。

可以说,重庆钢铁是沪市制造业上市公司积极面对行业新发展、新变革,以新质生产力推动高质量发展的一个缩影。截至2024年3月10日,沪市有1455家制造业上市公司,合计市值超22万亿元,广泛分布于机械装备、化工材料、电子设备等领域。以2023年三季报数据计,沪市制造业公司合计研发费用超3367亿元,占沪市公司研发费用总额的56.40%。从研发支出(资本化研发支出+费用化研发支出)角度看,沪市制造企业近三年的年均复合增速超过15.19%。

研发打造竞争优势

要在市场竞争中保持优势和活力,上市公司都有自己的“独门功法”。在新发展阶段,一批沪市公司积极通过发展新质生产力打造自己新的竞争优势。

以有研新材为例,公司主营业务包括高纯金属靶材、先进稀土材料等多个新材料领域,产品主要应用于新一代信息技术、高端装备制造、节能环保等战略性新兴产业。

有研新材表示,科技创新是发展新质生产力的核心要素,公司面向国家重大战略需求,积极整合科技创新资源,形成一批原创性技术,逐步形成面向战略新兴产业的新质生产力。例如,在集成电路用靶材方面,公司开发的12英寸系列靶材成功用于国内先进制程逻辑芯片和存储芯片,为我国高端半导体产业链供

应链安全提供了有力保障。另外,公司集成电路用高纯溅射靶材项目也在近期顺利投产。

深耕民用电工领域的公牛集团,现已逐步形成电连接、智能电工照明、新能源三大主营业务。公司副总裁兼董秘刘圣松表示,公司30多年来专注主业,坚持以产品品质为根本打造自身的竞争优势。

就公司未来的经营规划,刘圣松表示,在新能源行业快速发展的趋势中,公牛集团顺势进入家庭储能、工商业储能等全新领域,均取得了良好的开端。在品牌出海的过程中,公司采取了在新兴市场 and 发达国家市场差异化的业务布局。与此同时,公司成立未来研究院,加快关键技术研究与应用推广,强化与国内外顶级科研院所战略合作,在前瞻技术和产品创新方面构筑新质生产力,推动长期高质量发展。

安徽合力是通过研发创新实现产业链延伸的又一个鲜明案例。据公司相关负责人介绍,公司正在加快围绕叉车式、牵引式、移栽式AGV和智能物流方案系统集成培育新产业,加大科技攻关,以技术革命催生新质生产力,加快向工业车辆产业链的高端延伸拓展。

据悉,安徽合力通过加快5G、工业互联网、人工智能、数字孪生等新一代信息

技术在产品及服务上的应用,现已形成8大类、22个品种的AGV全系列产品,同时构建了整机智造、系统开发与场景应用的一站式智能物流集成平台,并打造智能i系列及智能物流整体解决方案服务,覆盖存、取、拣、收、发、补多场景应用。目前,公司在智能物流业务领域已获授权专利20余项,软件著作权30余项。

真金白银提振投资者信心

企业的发展离不开投资者的支持。沪市制造业公司在加快高质量发展的同时,也在向市场传递信心方面不断发力。

据记者统计,2024年以来,合计已有274家沪市主板制造业企业发布了各类“提质增效重回报”的行动计划,推出包括回购增持等诸多切实措施,着力提振投资者信心。

如三安光电前期提出回购5亿元至10亿元公司股份,目前已回购4.36亿元。再如,浙江鼎力董秘发布了6个月的增持计划,拟增持总金额不低于400万元。公司表示,本次管理层增持系为稳市场、强信心贡献力量。福莱特亦表示,“高质量发展是新时代的硬道理”,公司将积极推动发展新质生产力。前期,公司提出拟以3亿元至6亿元回购公司股份,增加投资者回报。

加快行业数智化转型 华为构建更紧密伙伴体系

◎记者 黎灵希

当前,数智化已成为行业转型、产业变革的关键驱动力。3月14日,在“华为中国合作伙伴大会2024”活动上,华为常务董事、ICT基础设施业务管理委员会主任汪涛表示,企业的数智化转型已经进入深水区,正在向行业的更多场景深度融合。2024年,华为将通过政策升级、工具升级、产品和解决方案升级,共同服务好客户的数智化转型。

据了解,2023年,华为中国区企业业务收入取得了超过25%的快速增长。汪涛表示,未来5年,华为希望中国区企业业务能实现每年超过30%的快速增长。

三类市场投入取得成效

2023年,华为全球销售收入超过7000亿元,实现了超过9%的增长。在整体经营稳健增长的同时,华为继续保持对研发的强力投入。2021年至2023年,华为的研发投入在公司收入的占比都超过20%。2023年华为的研发投入总额排名全球前五。

“能取得这样的增长,仅靠华为自身的努力是不够的。”汪涛表示,2023年,华为为企业业务的合作伙伴已经超过4万家,同比增长超过15%。正是广大合作伙伴的支持与信任,构筑了华为企业业务持续发展的牢固基石。

据悉,为了更好地满足不同客户的数智化转型需求,华为坚持“一个深耕、两个扩张”,即深耕NA市场,扩张商业和分销市场,面向三类市场制定差异化的业务战略。

其中,在NA市场,华为通过与伙伴联合打造行业解决方案,探索数智化转型的最佳路径,助力客户业务成功;在商业市场,由伙伴主导,基于多技术协同推出丰富的产品组合,赋能伙伴数智化能力,助百万商业客户实现数智化转型;在分销市场,华为以工程商为中心,在构建更健康有序的分销伙伴体系的基础上,围绕“华为坤灵”品牌打造“6易”产品和数字化作战平台,助力中小微企业更轻松地实现数智化。

据汪涛介绍,2023年,华为在三类市场的投入取得了初步的成效。其中,在NA市场上,中国区收入增长超过20%;在商业市场上,华为中国区收入增长超过100%,新发布了72个场景化的解决方案,累计发展了7000多家的商业的合作伙伴;在分销市场,华为帮助中国区伙伴“卖好货”,实现超过20%的增长。

整体上,华为中国区合作伙伴已经超过12000家,增长32%。其中,规模超10亿元的合作伙伴有8家,超过1亿元的合作伙伴有90多家。在商业市场,通过持续投入、支持伙伴做大市场,华为为企业业务伙伴数量增长超过30%,交易的客户数量增长超过60%,收入增长超过100%。

构建更加紧密的伙伴体系

根据IDC的报告,到2027年,全球数字化转型投资年复合增长率将高达16.1%,其中关于全球AI投资的年复合增长率将达到26.9%,而国内ICT市场的总支出将达到6888亿美元。

一系列数据反映出了企业加速转型的坚定决心和巨大投入。“我们正处于数字经济迅猛发展的前沿,大家熟知的数字化、智能化、低碳化已经成为经济和社会发展的关键驱动力。”汪涛表示,企业的数智化转型已经进入了深水区,正在向行业的更多场景深度融合。

“2023年取得的进展进一步说明,我们对‘伙伴+华为’的开放合作体系的坚持和投入是正确的。未来,我们将继续加大投入,不断提升我们的‘研、营、供、销、服’端到端能力,为伙伴的发展注入更多活力。”汪涛说。

据悉,在加速行业数智化转型的旅程中,华为将面向上述三类市场,构建更加紧密的“伙伴+华为”体系,对于加速增长型伙伴,践行贡献越大收益越多的合作原则;对于协同作战型伙伴,践行能力越强机会越多的合作原则。

2024年,华为将继续与伙伴一起深入理解行业场景,精准把握客户需求,将技术与业务场景深度融合,通过政策升级、工具升级、产品和解决方案升级,共同服务好客户的数智化转型。

“我们期待与千行万业的伙伴们互相扶持,彼此成就,抓住数智化转型的巨大机遇,共同拥抱行业数智化转型的星辰大海。”汪涛表示,未来5年,华为希望中国区的企业业务能实现每年超过30%的快速增长。

“开放才有无限可能,紧密方能和衷共济,成长必能共赢未来。”华为中国政企业务总裁吴晖表示,华为将围绕“四梁六柱”,沿着三类市场,落实合作升级等六个升级,强健开放、紧密、成长的“伙伴+华为”体系。

开放能力与伙伴共同成长

在去年的华为中国合作伙伴大会2023上,华为提出“共建有竞争力的‘伙伴+华为’体系”,将伙伴放在了前面,让当时参会企业代表们感触颇深。彼时,吴晖表示:“伙伴在华为的前面,意味着我们将更加以伙伴为中心来进行业务设计。”

今年的华为中国合作伙伴大会,吴晖在谈到与合作伙伴的关系时,引用了去年的一份第三方报告内容说到,华为合作伙伴希望跟华为的合作不仅仅是买卖,他们需要的是华为能够与他们更加紧密,把能力开放给他们,共同成长。“这也正是华为要构建一个强健的、有生命力的伙伴体系必须要具备的。”吴晖说。

据悉,“华为中国合作伙伴大会2024”以“因聚而生,数智有为”为主题,设置了多场峰会以及上百场专题演讲和开放演讲。会场内还设有超过30000平方米的展厅,展示了华为与伙伴在技术、方案、产品等方面的合作内容。

记者在会场内看到了神州数码、拓维信息、软通动力等上市公司的“身影”。这些企业不仅在现场设置了展台,还通过此次大会发布了最新解决方案或产品。例如,软通动力携手华为发布了智慧养殖解决方案,赋能行业的数字化转型、智能化升级;神州数码发布了全新智算系列新品——神州鲲泰同学一体机,助力企业生成式AI落地再进一程。

沪市药企抢抓机遇 多元化探路新质生产力

◎何昕怡 记者 曹秘

从仿制追赶走向自主研发、从进口依赖转向“出海”授权、从跟随创新迈向源头创新,国内生物医药产业正驶入蓬勃发展的“快车道”,进入高质量发展的新阶段。

在医药政策改革、创新人才回归、技术创新能力增强等多重利好下,沪市已然聚集了一批资质力强、创新勃发的生物医药上市公司。近期,上海证券报携手上交所,走访调研多家生物医药上市公司,围绕生物医药行业如何加速培育及发展新质生产力等话题,探寻高质量发展的新思路、新路径。

龙头药企领衔加快创新研发

生物医药行业是技术密集型、科技驱动型产业,也是关系国计民生的战略性新兴产业。化药、CRO、医药流通等多个领域的龙头公司纷纷透露了自身创新研发的最新进展。

记者从恒瑞医药了解到,公司聚焦抗肿瘤、代谢性疾病等多领域新药研发,目前已有13款自研创新药、2款合作引进创新药在国内获批上市,基本形成了上市一批、临床一批、开发一批的良性循环,创新成果稳居行业领先地位。

“企业发展的内生动力一定要靠创新,没有创新的企业走不远。恒瑞医药通过不断闯、不断干,从仿制药向创新药过渡,慢慢建立起创新药技术平台、具备创新能力。目前,我们每年都会投入60多亿元研发创新药,开拓新的技术平台,为企业发展增添新的动力。”恒瑞医药董事长孙飘扬告诉记者。

作为CRO领域龙头,药明康德为全球生物医药行业提供一体化、端到端的新药研发和生产服务。2022年,公司新增客户超过1400家,活跃客户数量超过5950家,全球各地的客户对公司的服务需求保持十分强劲的增长。公司表示将致力于运



恒瑞医药造影剂生产线

用最新的科学技术,赋能医药研发创新,帮助客户将新药从概念变为现实。此外,公司还通过探索包括大数据医疗、自动化实验室等前沿科技,力求将其早日运用于新药研发流程当中。

九州通是我国最大的民营医药流通企业。公司率先进行数字化医药分销,加快建设数字化、平台化和互联网化的服务能力。截至目前,九州通在全国建设了141个现代化物流中心,目前部分中心已升级到了4.0版本,检货过程已实现“货找人”模式,即自动机器人搭载装有不同药品的周转箱,根据订单需求,带着药品自动找到对应的发货员。

“九州通的智慧物流,既源于市场的倒逼,也源于公司持续推进的创新。我们目前正聚焦‘Bb/BC仓配一体化’、AI智能采购、客服平台升级等项目,加快转型升级。”九州通集团副总经理兼九州通物流公司董事长张青松介绍。

多项利好政策打开发展机遇

2024年政府工作报告提出,促进医保、医疗、医药协同发展和治理,推动基本医疗保险省级统筹,完善国家药品集中采购制度,强化医保基金使用常态化监管,落实和完善异地就医结算。

益丰药房相关负责人表示,随着“医疗、医药、医保”三医联动改革的不断深入,“医药分开”趋势更加明朗,政策推动下的医院处方外流逐步提速,药品零售行业规模持续扩容。

与此同时,在产业政策驱动、互联网技术发展、行业竞争等因素的推动下,药品零售行业连锁化率和市场集中度持续提升。“‘区域聚焦’战略使公司迅速占领区域市场,获得较高销售与利润提升。截至2023年6月30日,公司在湖南、湖北、上海、江苏、江西、浙江、广东、河北、北京、天津十省市拥有连锁药店约1.16万家。”益丰药房相关负责人说。

2024年政府工作报告还提出,促进中医药传承创新,加强中医优势专科建设;完善疾病预防控制体系;深入开展健康中国行动和爱国卫生运动,筑牢人民群众健康防线。

健民集团属于中药行业民营企业,兼有医药制造和医药流通业务。公司主导产品龙牡壮骨颗粒2023年上半年销售33亿袋,同比增长32%,释放出持续增长的市场活力。近几年,《“十四五”中医药发展规划》《“十四五”中医药人才发展规划》《中药注册管理专门规定》等一系列政策从研发创新、评价指标体系、人才建设等方面着力

推动中医药振兴发展。“公司将抓住机遇,以政策为导向,不断夯实内生动力,拓展外延式发展能力,推动企业进入高质量发展新阶段。”健民集团相关负责人表示。

增持回购提振投资者信心

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念,维护公司全体股东利益,基于对公司未来发展前景的信心及价值认可,上市公司积极采取措施,切实“提质增效重回报”,树立公司良好的市场形象。

不少沪市生物医药企业反馈,要在提振投资者信心方面加大力度,向市场释放积极信号,展示企业价值。不少公司负责人向记者表示,通过回购增持,一方面向市场表态,营造齐心向好的市场氛围;另一方面,多措并举推动高质量发展,凸显主板大盘蓝筹优质底色。

例如恒瑞医药,公司前期提出回购6亿元至12亿元公司股份。截至2月29日,公司累计回购股份1411.23万股,占公司总股本比例为0.22%,回购金额为6.25亿元。

再如药明康德,公司于2月2日早间抛出回购计划后,2月5日就“闪电”完成了10亿元回购;其后又于3月9日提出了新的回购计划,拟回购金额为10亿元,目前已回购5000万元。

3月1日,复星医药董事长提议以1亿元至2亿元回购公司股份。前期,公司控股股东复星高科发布了12个月的增持计划,增持总金额不低于1亿元,目前尚处于增持期。“未来,公司将从精益运营、规范运作、重视股东回报、强化投资者关系等多方面积极采取措施,回馈投资者的信任,维护企业的市场形象。”复星医药表示。

国邦医药亦提出1亿元至2亿元回购公司股份。公司表示,将坚定推动在医药和动保产业深耕发展的战略,坚持“科学创新,做多品种头部企业”,不断巩固和提高市场占有率,提升公司整体核心竞争力。