

轮胎企业齐发涨价函 下游经销商能否买账？

■本报记者 赵彬彬

9月份以来，多家轮胎企业发布涨价函，截至9月18日，已有玲珑轮胎、三角轮胎、浦林成山、正丰轮胎、华盛橡胶等30余家轮胎企业宣布在9月份或10月初涨价，不同企业、不同产品的涨价幅度不等，普遍集中在1%至6%之间。

多位轮胎行业人士认为：“近期化工品价格普涨，部分与轮胎相关的原材料价格涨幅明显，对轮胎企业盈利构成压力，因此轮胎企业通过发布涨价函向下游传导成本压力。”

部分原材料价格涨超五成

今年上半年，轮胎行业供需两旺，轮胎企业净利润保持了高速增长。东方财富Choice数据显示，9家A股轮胎企业中，玲珑轮胎、三角轮胎等6家企业净利润同比增长幅度超过100%，其他3家轮胎企业净利润也实现了同比增长。

上半年，轮胎企业业绩增长的原因除了轮胎行业回暖之外，也得益于原材料成本下降。

然而下半年以来，化工品行业开始新一轮自上而下的涨价，很多化工品都被波及，轮胎行业也受到较大影响。

“下半年以来，轮胎原材料价格总体呈逐步上涨态势，若以年内低点来看，截至目前部分原材料价

格涨幅已经非常大了。”卓创资讯轮胎行业分析师郭娟对《证券日报》记者表示，比如，顺丁橡胶价格较年内低点已经上涨了36%，炭黑、防老剂价格较年内低点时已经分别上涨了49%和57%。

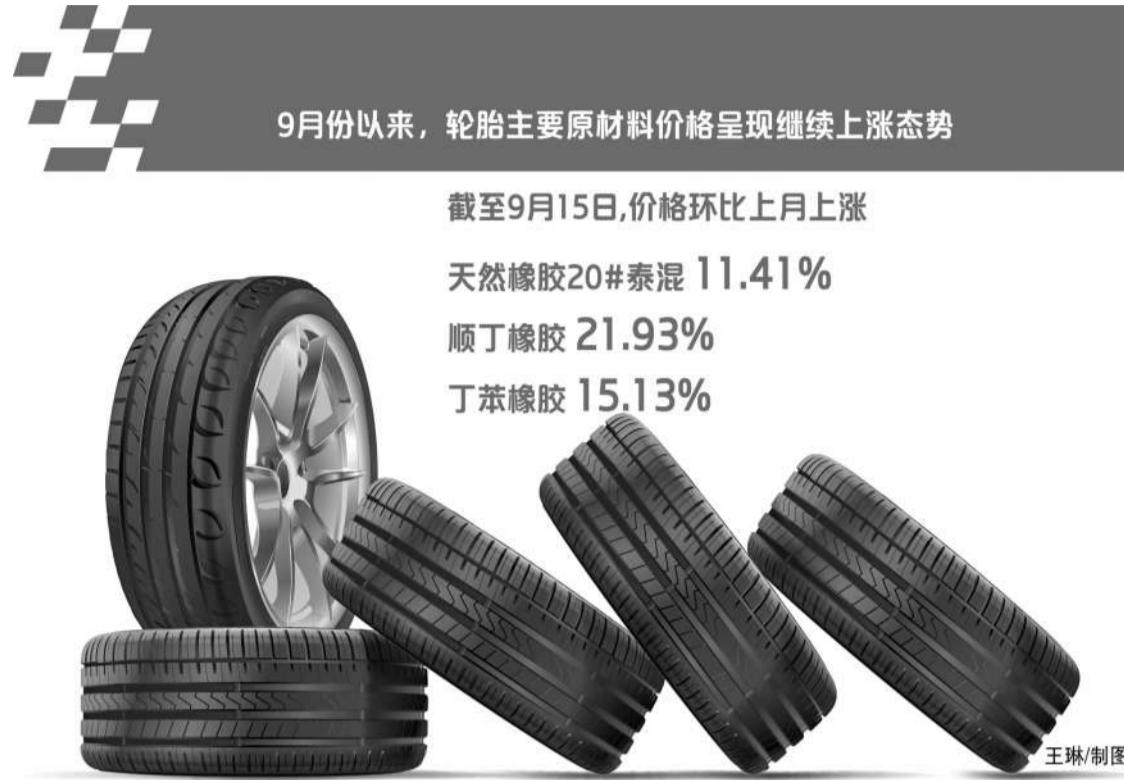
山东某轮胎产业链上市公司董秘对《证券日报》记者表示：“因为原材料价格普遍上涨，公司近期也对多款主要产品进行了提价，幅度在10%至20%之间。”

轮胎主要原材料包括天然橡胶、合成橡胶、炭黑、钢帘线、橡胶助剂等。隆众资讯数据显示，9月份以来，轮胎主要原材料价格呈现继续上涨态势。截至9月15日，天然橡胶20#泰混价格上涨至11720元/吨，环比上月上涨11.41%，同比上涨7.52%。合成橡胶中，顺丁橡胶上涨至13900元/吨，环比上月上涨21.93%，同比上涨9.45%。丁苯橡胶上涨至13700元/吨，环比上月上涨15.13%，同比上涨16.6%。

隆众资讯轮胎行业分析师朱志伟在接受《证券日报》记者采访时表示，原材料价格的连续上涨，导致轮胎企业生产成本快速提升，部分经济型产品已经处于盈亏平衡线下方，在此背景下，轮胎企业纷纷下发涨价函。

涨价函落地或存在分化

郭娟认为，轮胎企业发布涨价函，一方面希望通过涨价转移成本压力，另一方面也希望促进经



商订货。

“尽管本轮涨价是化工行业从上而下的一次普涨，下游经销商对涨价是有一定共识基础的，但是涨价最终能否落地，还需要看终端需求的接受能力。不少轮胎企业也在涨价前预留了一段时间，经销商可以在此之前完成补库，从而降低涨价对自身的冲击。”郭娟表示。

记者了解到，山东某轮胎企业最近一天出货量比平时增加了3000条左右。

对于本轮涨价落地情况，朱志伟表示：“整体来看，本轮涨价过程中或出现一定分化。那些品质稳定、渠道维护良好、客户黏性强的轮胎大品牌，在工厂库存、渠道库存偏低，且出现原材料大幅上涨后，果断发布涨价通知，最

终有望得到较好落地执行。而对于那些同质化严重、靠低价竞争的轮胎企业而言，可能只是被动发布涨价函，未来价格落地将有一定难度。”

“此外，各家轮胎涨价函的发布和执行时间不一，涨价函最终能否顺利落地仍需关注届时原材料价格走势，以及渠道库存消化情况。”朱志伟如是说。

白酒行业“双节”促销两面观：酒厂拼优惠 渠道商备货仍显谨慎

■本报记者 冯雨璠

白酒行业迎来中秋、国庆“双节”旺季。《证券日报》记者近日走访北京多家烟酒专卖店、商超等终端了解到，不少白酒品牌已开启节日促销。

中秋、国庆期间的白酒销量通常要占到酒厂全年销量的20%甚至30%。为抢抓这一黄金窗口期，进入9月份，酒厂纷纷展开“双节”促销活动。但相对于酒厂高涨的促销热情，下游酒商们的备货意愿却偏向谨慎。

酒厂备战“双节”

“中秋、国庆加上春节，合计销

量基本能占到一年的60%至70%。”一家位于贵州的酒厂相关负责人向《证券日报》记者介绍，在上述节日，酒厂为促销一般都会推出一些优惠、奖励之类的活动。“今年‘双节’我们酒厂的出厂价不会有大的调整，过两天如果销量好，可能会推出一些奖励政策。”

9月份以来，包括贵州茅台、五粮液、洋河股份、山西汾酒、舍得酒业、酒鬼酒等在内的各大头部白酒品牌先后吹响“双节”冲锋号角。从形式上看，包括打造“双节”大IP、开展小范围圈层营销、加大开瓶奖励力度、做好货源及物流准备等。

以贵州茅台为例，公司提出打造中秋、国庆“双节”大IP，从卖酒向卖生活方式转变，为消费者

打造消费新体验。9月14日，山西汾酒在2023年半年度业绩说明会上，也透露了“双节”的备战情况。公司总经理助理张永福介绍，公司将会在渠道推广和消费培育上制定相关的营销政策，促进旺季的市场销售以及消费者的培育工作。

“酒厂的动销，一是渠道出货，面向签约的代理商；二是直销出货，直面消费者。”千里传媒创始人、酒水行业研究者欧阳千里向《证券日报》记者表示，“中秋、国庆酒厂的动销明显快了起来。”

酒商备货谨慎

但尽管酒厂动销热情高涨，酒

商及终端的表现却稍显冷淡。国金证券研报认为，渠道情绪当前仍以“谨慎”为主。

“今年中秋经销商渠道都在想尽办法去库存，进货意愿比较低。”一位常年代理白酒销售的经销商向《证券日报》记者直言。

欧阳千里对记者表示，终端多数分销商被称为批发商，并不具备品牌白酒的代理资格，再加上行情不稳，他们寄希望于收到订单，再向上游经销商进货，而非提前备货。

事实上，整体来看，白酒的价格仍呈下行态势。据泸州·中国白酒商品批发价格指数办公室发布的数据显示，2023年9月上旬，全国白酒环比价格指数为99.91，下跌

0.09%。从分类指数看，名酒环比价格指数为99.91，下跌0.09%；地方酒环比价格指数为99.86，下跌0.14%；基酒环比价格指数为100.00，保持稳定。

“堰塞湖”一样的社会渠道白酒库存，让终端进货意愿下降，倒逼各大酒厂攀比促销费用，中国酒业已进入恶性竞争时代。”酒业人士、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青向记者表示。

但与此同时，上市酒企上半年业绩仍延续分化趋势。由此，业内有观点认为，中秋、国庆“双节”销售将是试金石，品牌力强、管理水平高、渠道健康的优质公司将浮出水面，抢占更多市场份额。

欧林生物副董事长、研究院院长樊钊：持续高比例研发投入 全世界范围做创新疫苗

■本报记者 蒙婷婷

较普通药品而言，疫苗为面向健康人群的特殊药品，对安全性要求更高，同时研发周期长、投入大、壁垒高。坐落于成都高新区的欧林生物是科创板第五套标准上市企业中，第一家在首年实现盈利的企业。公司自创立以来一直深耕人用疫苗领域，历经十余年的发展，已实现3个疫苗产品上市，且有首个全球1类新药在Ⅲ期临床试验、多个产品在研。在为公司当前业绩持续贡献利润的同时，也为其未来发展储备了新动能。

近日，由四川上市公司协会牵头组织的“走进上市公司之欧林生物”活动中，欧林生物副董事长、研究院院长樊钊在接受《证券日报》等媒体记者采访时表示：“除做市场现有需求较大的成熟细菌苗或病毒苗以外，我们最大希望是做创新疫苗，用传统的、有现金流的药物来支撑我们做有自主知识产权的、全世界范围的创新。”

已有3款产品上市销售

欧林生物成立于2009年，由具有40多年生物制药行业经验的樊绍文牵头组建的团队创立，且团队核心管理人员均在生物制药行业

有超过20年工作经验。创立之初，欧林生物就致力于向国内外消费者提供安全有效和品质优异的人用疫苗产品。

“作为疫苗行业的新兵，我们在选择第一款产品研发时非常谨慎，也对行业充满敬畏。当时我们选择了破伤风疫苗，一方面是出于技术考虑，另一方面还考虑到它是其他产品所需的原液，是细菌苗里最基础的一个产品。”樊钊告诉记者。

欧林生物研发的吸附破伤风疫苗于2016年获国家药品监督管理局(NMPA)批准注册，并于2017年6月份首次取得中检院吸附破伤风疫苗批签发，开始上市销售。据2022年年报显示，公司吸附破伤风疫苗2022年营收4.38亿元，约占公司当期总营业收入的79.94%。公司吸附破伤风疫苗已于去年首次实现出口，今年上半年该疫苗产品国内批签发居行业首位。

“我们的吸附破伤风疫苗在工艺上有所改进，采用先精制后脱毒工艺，工艺过程中没有添加防腐剂，患者使用后的副反应症状较轻，安全性更高。”樊钊介绍道，国际上对吸附破伤风疫苗需求量较大，公司当时在做中国申报时就同步开启了国际申报。

此后几年，欧林生物另外两款疫苗产品也相继上市销售。公司

研发的Hib结合疫苗于2017年获得药品注册批件，并于2018年12月份首次取得中检院Hib结合疫苗批签发，2019年上市销售；AC结合疫苗于2021年上市销售。

多款创新疫苗在研

自成立之日起，欧林生物就制定了“传统疫苗升级换代+创新疫苗开发”双轮驱动的产品研发策略，并形成了自主研发与合作研发相结合的研发模式，其创新疫苗产品布局宗旨为疾病控制和预防需求尚未满足或急需、未来市场潜力巨大的。

针对抗生素滥用而产生的“超级细菌”问题，欧林生物与陆军军医大学于2011年开始合作研发1类创新疫苗，即重组金葡菌疫苗，公司目前是国内唯一开展重组金葡菌疫苗临床试验的企业。据悉，该疫苗已获得24项发明专利，其中中国发明专利22项、美国专利1项、欧洲专利1项，由公司与陆军军医大学共同拥有其完全自主知识产权。

随后，鉴于澳大利亚格里菲斯大学长期致力于A群链球菌疫苗的研发以及取得的进展，欧林生物于2016年又与格里菲斯大学成立疫苗开发联合实验室，合作开发A群

链球菌疫苗，该疫苗理论上可覆盖所有A群链球菌血清型，属于1类创新疫苗，该疫苗正在国内外申请专利。

“吸附破伤风疫苗也还在摸索研发阶段，我们已签下世界1类新药——重组金葡菌疫苗研发项目，到现在该新药研发已进入Ⅲ期临床试验，并预计将于2025年上市销售。”樊钊告诉记者，除做市场现有需求较大的成熟细菌苗或病毒苗以外，我们最大的希望还是做创新疫苗，用传统的、有现金流的药物来支撑我们做有自主知识产权的、全世界范围的创新。

今年7月份，欧林生物合作研发的重组金葡菌疫苗Ⅱ期临床试验的论文在国际期刊《Vaccine》上发表，Ⅱ期临床试验研究结果表明，该疫苗在中国18周岁至70周岁骨科手术目标人群中接种的安全性良好，特异性抗体水平在首针免疫后10天至14天达到峰值，免疫原性良好。

截至目前，上述重组金葡菌疫苗Ⅲ期已实现全国范围内五十余家中心入组。据悉，重组金葡菌疫苗在世界范围内暂无同款车型上市，若该疫苗成功上市，欧林生物有望填补世界空白，对于源头上降低金葡菌院内感染的发病率与耐药性、减少患者医疗负担等

具有重要的意义。

另一方面，欧林生物研发的AC-Hib联合疫苗也已处于生产注册阶段。AC-Hib联合疫苗可有效减少疫苗接种次数，具有接种者依从性好、性价比高等优势，目前市场上暂无AC-Hib联合疫苗上市销售，预计该疫苗顺利上市后将为公司带来新的利润增长点。除了前述在研项目以外，公司还有四价流感病毒裂解疫苗(MDCK细胞)、口服重组幽门螺杆菌疫苗(大肠杆菌)、鲍曼不动杆菌重组亚单位疫苗等多个产品在研。

欧林生物于2021年6月份在上交所科创板上市，首发上市募集资金净额约3.59亿元，并全部用于疫苗临床研究项目和重组金黄色葡萄球菌疫苗、AC-Hib联合疫苗及肺炎疫苗产业化项目等。财务数据显示，公司2021年、2022年和2023年上半年的研发投入分别为6303.71万元、2.19亿元和6006.53万元，对应期间研发投入占营业收入的比例分别为12.94%、40.05%和25.76%。

樊钊表示：“国外很多百年药店做一个产品会不断去扩大它的适应症，持续在这个产品核心技术上去拓展其应用场景，不断延长它的生命周期。基于这个理念我们会持续保持高比例的研发投入。”

前七月逾八成新能源新车搭载5G模组 车企积极推动智能化、网联化转型

■本报记者 李雯珊

新能源汽车搭载5G的发展进程正在加速。近日，高工智能汽车研究院监测数据显示，今年1月份至7月份，中国市场(不含进出口)乘用车前装标配搭载5G交付新车77.24万辆，同比增长322.08%。同时，5G占联网新车的比重，也从去年同期的2.64%提升至9.11%。其中，新能源细分市场搭载5G交付占比超过8成，前装标配搭载率达到了19.30%。

搭载5G已成趋势

高工智能汽车研究院预计，2023年5G前装标配搭载量将突破200万辆；5G搭载率将在2025年超过25%。“目前，5G模组上车主要有两种形态数传模组和智能模组。其中，数传模组以基带芯片为基础，主要功能为提供5G蜂窝网络连接的数据产品；智能模组则为自带5G蜂窝通信功能、操作系统和算力的模组产品，由于高度集成化优势，也是模组未来的发展方向之一。”高工智能汽车研究院院长沈梦云向《证券日报》记者表示。

她进一步表示，“近年来，不少整车企业也在加速借助5G技术实现智能化、网联化转型，特别是新能源汽车，预计未来新能源汽车搭载5G的比例会越来越高。”

近日，华为联合东风集团(东风乘用车、东风小康)、上汽集团(上汽乘用车、上汽通用五菱)、广汽集团(广汽新能源)、北汽集团(北汽新能源)、比亚迪、赛力斯、T3出行等18家车企正式成立“5G汽车生态圈”，加速5G技术在汽车产业的商用进程，共同打造消费者感知的5G汽车。

“5G网络的高速传输能够为智能车辆提供更快的数据传输和处理速度，从而提高智能车辆的响应速度和行驶效率；同时也可以实现车载娱乐、信息娱乐和智能交通系统等多种功能。”招商证券汽车行业相关研究员向记者表示。

行业发展按下加速键

车载5G智能模组供应商美格智能此前公开表示，面向智能座舱的第一代和第二代5G智能模组产品已在多个主流车型(例如比亚迪DiLink 4.0和DiLink 5.0平台覆盖汉、唐、宋、腾势、海豹等多款车型)上大规模量产，第三代产品也已在高端车型上实现小批量出货。

此前，广汽集团研究院宣布5G V-Box量产开发项目将率先搭载应用中兴通讯车规级5G模组，首款搭载车型预计2024年量产。“广汽集团基于星架架构打造了全新的智能座舱、智能驾驶、5G互联、生态服务等场景化功能体验，起点高，扩展性强。”广汽集团研究院副院长梁伟强曾向《证券日报》记者表示。

中兴通讯则表示，车规级5G R16模组ZM9300系列是基于全栈自研芯片平台打造的5G国产模组产品。可为汽车行业客户提供安全可靠的车载网联解决方案，可广泛应用于车联网及其他联网产品上。

广和通公告称，目前国内车载5G上市快于海外，但今年公司出货仍以4G为主，国内车载产品分为智能模组和数传模组，智能模组收入占比超过50%。此外，该公司海外车载产品为数传模组，出货均为4G产品，预计4G产品仍有较长的供货周期；海外车载5G已经中标几个大客户，目前处于研发转产的阶段，大批量出货预计要到2025年。

上海电气自愿增持电气风电股份

■本报记者 徐一鸣 见习记者 张文湘

9月18日晚间，电气风电发布公告称，公司控股股东上海电气自愿增持电气风电股份。计划累计增持的股份数量，不低于电气风电股份总数的1%，最高不超过电气风电股份总数的2%。

本次股票增持的实施期限，为上海电气董事会审议通过本次增持计划方案之日起12个月，增持价格不超过电气风电2022年末每股净资产，即不超过5.36元/股。电气风电9月18日收盘价为5.10元/股，公司目前的股份总数为13.33亿股。

截至2023年9月18日，上海电气直接持有电气风电7.92亿股股票，间接持有电气风电股份数量为800万股，合计持股占电气风电股份总数的比例为60%。本次上海电气增持公司股份的资金，来源为自有资金，截至今年6月30日，上海电气账上货币资金为290.35亿元。

“控股股东增持主要原因是基于对电气风电未来发展的信心，以及对电气风电长期投资价值的认可，也是为了进一步维护电气风电及全体股东的利益，稳定市场预期。跟年初券商、主机厂商的预计相比，今年前8个月整个行业风电装机量有所下调。但从往年的经验看，9月份至12月份是海上风电的装机高峰期，预计今年9月份至12月份风电行业装机量会有所提升。”电气风电相关人员对《证券日报》记者表示。

同样在9月18日，电气风电还宣布启动稳定股价措施。在2020年第二次临时股东大会上，电气风电审议通过了《上海电气风电集团股份有限公司上市后三年内稳定公司股价的预案》(以下简称《预案》)。而今年8月18日至今年9月14日间，电气风电股票已连续20个交易日收盘价低于5.36元/股，触发了《预案》中稳定股价措施的启动条件。

根据《预案》，由在电气风电上市时任职的董事、高级管理人员，以及电气风电上市后三年内新任的董事、高级管理人员增持电气风电股票，增持股票的资金不超过其上一年度于公司取得薪酬总额和现金分红的10%，增持股份价格上限为5.36元/股。

“目前风电行业的压力确实比较大，在这种情况下，多家上市公司的股价出现下跌趋势，在此情况下，上市公司回购的价值就很高了，这也充分体现股东对上市公司投资价值的一种认可。”北京特亿阳光新能源总裁祁海坤在接受《证券日报》记者采访时说。