



直击“潍柴动力2024年商务大会” 两款新品发动机成“香饽饽” 重卡行业迎发展良机

■本报记者 王 倩

11月19日至23日，“潍柴动力2024年商务大会”在山东潍坊的潍柴高新技术产业园举行。

《证券日报》记者从商务大会产品展示区看到，覆盖商用车动力、农业装备动力、工程机械动力、船舶动力、能源电力、新能源动力等全场景、全系列的百余款发动机产品集中亮相，特别是大会期间发布的两款新品发动机，成为来自全国各地的经销商、代理商、服务商争相了解的“香饽饽”。

保持细分市场领先优势

“好多年没有实地到潍柴动力考察了，这次来感觉太震撼了！”宁夏和泰机械设备有限公司董事长和波在参观了潍柴动力智能化生产车间、燃料电池生产基地、产品试验测试中心后，由衷地对近年来潍柴动力形成的新发展动能竖起了大拇指。

特别是在全面展示潍柴动力覆盖各动力领域的产品集中展示区，经销商们围着自己感兴趣的发动机产品，和现场工作人员进行深入了解和探讨。其中船舶动力展示区，以模拟游戏体验的形式，让观众更是排起长队游戏体验“驾驶”乐趣。这个聚合了中国商用车及非道路领域最先动力产品的“大集”，点燃了经销商、代理商们对今后一段时间市场前景的希望。

商务大会首日，潍柴动力还全新发布了6升和12升的两款发动机，分别面向两大重点细分市场——载货车和牵引车，成为本届潍柴动力商务大会的关注焦点。

据现场工作人员介绍，载货车是潍柴动力2024年重点攻坚的市场，此前公司已准备了WP4.6N和WP7H两款产品，此次推出的WP6Hs/T1/Q的产品则是为载货运输行业打造的专属动力，它让装载车得以具备六缸机的性能优势，又可具备四缸机的成本优势，对比同排量机型，用了这款发动机不仅马力更大，还可百公里节油1升至1.5升。

潍坊晨皓汽车服务有限公司总经理周海磊尤其看好6升发动机在载货车上带来的“既快又省”的差异化优势。

“现在用户对成本控制要求比较高，潍柴动力推出的这款6升发动机能更好地迎接2024年的市场，领跑载货车运输行业。”周海磊对《证券日报》记者说。

潍柴动力今年三季报显示，公司在国内大马力发动机市场占有率达到32.7%，同比提高19.8%。本届商务大会上，潍柴动力推出的12升牵引车动力产品，则是在大马力机型领域打出的又一记重拳。采访中，多面向煤炭资源运输用户的经销商都对《证券日报》记者表示，现在油价高位运行，资源运输市场竞争激烈，而这款更耐用、更节油也更轻量化的12升动力新品，无疑会帮助用户“盈”在起点。

除了柴油发动机的新品，现场还展示了潍柴动力的天然气发动机、氢燃料电池发动机、动力电池等多元动力产品。潍柴动力相关负责人对记者说，潍柴商用车动力的一大优势就是全面布局，时刻保持各个细分应用场景的领先优势，也是助力公司抢抓行业回暖实现业绩优于行业平均水平的重要因素。



图①为潍柴动力发布两款新品发动机 图②为新品发动机成为现场关注焦点 图③为活动现场集中展示潍柴动力商用车及非道路领域的百余款动力产品

是助力公司抢抓行业回暖实现业绩优于行业平均水平的重要因素。

持续加大研发投入

作为行业龙头，潍柴动力对2024年的商用车市场特别是重卡市场的发展进行了研判。

从整体上看，今年以来，重卡行业国内部分细分市场呈现恢复态势，海外需求饱满，出口销量持续增长。中汽协及第一商用车网数据显示，今年1月份至10月份，重卡行业累计销售78.8万辆，同比增长38%。

潍柴动力相关负责人在接受记者采访时表示，长期来看，随着经济持续回升向好及公路运输效率不断提升，重卡行业将迎来良好发展机遇。公司方面及行业内普遍认为，2024年重卡行业的市场规模预期在105万辆，较2023年95万辆的全年预期还有10万辆的市场规模增量。

“潍柴动力将持续加大研发投入，在天然气发动机、大马力发动机等细分市场上持续引领行业升级，致力于通过天然气和大马力发动机等业务市场份额和盈利能力

的增长，进一步提升业绩水平。”潍柴动力前述负责人说。

潍柴动力还高度重视新能源重卡动力总成研发和产业化工作。公司方面表示，接下来公司将进一步整合国内外优质资源，发挥潍柴动力整合车动力总成产业链的优势，打造纯电动总成及核心零部件领先优势、氢动力总成领先优势。

值得注意的是，在本届潍柴动力商务大会期间，潍柴动力还与比亚迪弗迪电池举行了技术交流会，双方也将强化优势互补，共同推动商用车行业的新能源转型。

深市公司回购案例增多 强化投资者信心凸显

■本报记者 田 鹏 见习记者 毛艺融

近期，深市公司回购案例逐渐增多。数据显示，11月1日至22日，深市公司发布269份回购相关公告，其中，97份为股票回购计划，172份为回购进展。

今年以来，深市277家上市公司披露回购计划，拟回购金额为311.51亿元至563.3亿元。8月初至11月21日，深市共有192家上市公司披露回购计划，拟回购金额217.01亿元至398.41亿元。

安永北京主管合伙人杨淑娟对《证券日报》记者表示，公司通过回购股份可以防止公司股价过低而偏离公司实际价值，还能够进行员工持股计划或股权激励。

11月21日，何氏眼科披露《关于回购公司股份方案的公告》表示，为了有效维护广大股东利益，增强投资者信心，基于对公司内在价值的认可和未来发展的信心，结合公司的实际财务状况、经营状况等因素，公司拟实施回购股份，回购资金总额为不低于6750万元且不超过12000万元。

从回购进展来看，今年8月初以来，已有244家深市上市公司披露回购进展，期间累计回购金额达到292.1亿元。

例如，九安医疗公告称，公司累计通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式回购股份数量为2716.41万股，占公司目前总股本的5.57%，最高成交价为37.99元/股，最低成交价为35.53元/股，成交总金额为人民币9.99亿元（含交易费用等）。

恺英网络公告称，公司11月21日以集中竞价交易方式首次回购股份，回购股份数量1036万股，占公司总股本的0.48%，其中，最高成交价为12.47元/股，最低成交价为12.16元/股，成交总金额为1.28亿元（不含交易费用）。公司本次回购已经超过回购方案的预定下限金额。

部分深市上市公司发起回购注销。例如，东南网架公告称，公司在2020年4月24日首次实施股份回购至终止回购公司股份期间，过回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份1595万股，占公司目前总股本的1.37%，成交总金额为1.3亿元（不含交易费用），公司已于11月15日办理完回购股份的注销手续。

沙利文大中华区执行总监王耕野对《证券日报》记者表示，公司回购并注销股份，可以提升每股盈利、每股现金流以及每股净资产等重要财务指标，从而增强股东价值。

恒帅股份拟发4.25亿元可转债 布局海外产能满足国际市场需求

■本报记者 吴奕萱

11月22日晚间，恒帅股份发布向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书（修订稿），公司拟募资4.25亿元围绕主营业务扩产布局。

根据文件，此次募投项目包括泰国新建汽车零部件生产基地项目；年产1954万件汽车微电机、清洗冷却系统零部件改扩建及研发中心扩建项目；新能源汽车微电机及热管理系统、智能感知清洗系统零部件生产基地建设项目；研发中心改扩建项目。

恒帅股份主要从事车用电机技术、流体技术相关产品的研发、生产与销售，致力于成为全球领先的汽车电机技术解决方案提供商。公司相关负责人对《证券日报》记者表示：“上述募投项目建成后，将丰富公司项目实施经验和国际化运营经验，拓宽公司市场布局，提升客户服务体验和综合实力，从而提高公司盈利能力和可持续发展能力。”

恒帅股份泰国新建汽车零部件生产基地项目拟投入2亿元募集资金。公司相关负责人坦言：“公司客户分布于欧洲、亚洲、北美洲和南美洲等地区，出口比例较高，但目前公司主要生产基地均位于国内，且2022年公司整体已处于满产状态，无法快速响应国际市场的需求，因此，在海外建设生产基地势在必行。”

选址在泰国，是恒帅股份从位置、政策、基础设施等多个角度考察后确定。公司相关负责人表示：“泰国目前制造业就业平均工资相较于国内尚具有一定优势，因此公司此次在泰国建设生产基地除了深化国际市场布局外，还出于降低公司人力成本考虑。”

据恒帅股份可转债募集说明书显示，此次泰国新建汽车零部件生产基地项目实施主体为公司子公司恒帅工业（泰国）有限公司，具体选址为泰国春武里府四拉察县云云工业园，项目达产后将新增300万件门类电机、130万件充电门执行器、130万件隐形门把手执行器和300万件洗涤泵等产能。

恒帅股份此次研发中心改扩建项目拟使用募集资金6700万元，该项目计划通过引进高端研发试验设备，升级建设公司研发中心，聚焦于稀土磁性材料成型技术和磁粉制备技术以及电机设计新技术应用。

恒帅股份相关负责人表示：“近年来公司一直奉行纵向一体化策略，开展以电机为核心的全产业链布局。此次研发中心改扩建项目也是出于上述考虑。”

据公司相关负责人介绍，磁性材料是恒帅股份主营业务产品电机的核心原材料之一，随着相关产品产能及品类扩充，近年来公司对磁性材料的需求也不断扩大。以往公司均通过外部采购方式获取该材料，但外采材料基本为通用型材料，采购量未到一定范围难以定制化开发，将无法充分发挥公司的电机设计能力，一定程度上削弱了公司的技术竞争力。上述项目的建设有助于打通公司上游核心工艺和材料的桎梏。

另外，恒帅股份年产1954万件汽车微电机、清洗冷却系统零部件改扩建及研发中心扩建项目；新能源汽车微电机及热管理系统、智能感知清洗系统零部件生产基地建设项目均为公司首发上市募投项目，公司将分别投入6059万元、9741万元募集资金用于相关项目的后续建设。

本版主编 沈明 责编 包兴安 制作 李波
E-mail: zmmz@zqrb.net 电话 010-83251785

展望2024年保险业：财险发展平稳 人身险尚有变数

■本报记者 冷翠华

今年以来，受预定利率下调影响，人身险行业保费出现较大起伏。财产险行业稳扎稳打，偶有费用竞争扰动。投资端整体承压，拖累经营利润。展望2024年保险业，受访业内人士认为，预期财险行业发展稳健乐观；人身险行业仍有一些变数，储蓄型险种需求更大，保障型产品仍有压力；投资端将有所好转。

综合成本率有望优化

今年以来，财险行业发展稳健，受大灾较多的影响，赔付成本较高。业内人士认为，2024年，行业发展主基调还将是“稳”，同时有更多乐观因素。

浙商证券分析师胡强对《证券日报》记者表示，预计2024年车险保费保持高位增长，综合成本率(COR)有所优化。从车险来看，存量汽车是车险保费的基本盘，随

着扩大汽车消费等政策的实施，预计2024年车险保费平稳增长，农业、商业健康险、责任险等非车险业务有望继续保持较快增长。在综合成本率方面，随着车险费用率管控趋严，行业“拼费用”的销售模式将难以维系，预计费用率相应有所优化。同时，预计明年赔付支出压力缓解。

东吴证券非金融分析师葛玉翔对《证券日报》记者表示，预计2024年财险行业整体发展将保持稳中有升的态势，全行业车险保费增速约5%，非车险保费增速约10%。从不同业务类型来看，车险业务仍是存量竞争的蓝海市场，预计涉及绿色保险等领域的业务将会迎来长足发展。

“我对2024年财险业的发展持乐观的预期。”瑞士再保险中国原总裁陈东辉对《证券日报》记者表示，一是看好明年的经济增长，财险业发展与宏观经济发展高度关联，因此看好财险业发展。二是政策预期更加乐观，一些支持创新

发展的政策有望出台，例如，试点UBI车险(Usage Based Insurance，基于用量的保险)等，将进一步激发市场活力。

陈东辉认为，2024年发展最快的将是农险、巨灾保险、责任险等政策性保险业务，商业保险发展仍有一定压力，看好服务型财险的增长。在风险方面，保险公司应高度重视短期健康险和意外险的合规风险。

保障型产品或仍将承压

2023年人身险行业经历了预定利率下调，从8月1日起，三类人身险产品全面停售，分别为预定利率3%以上的传统险、预定利率2.5%以上的分红险，以及保证利率2%以上的万能险。受此影响，人身险行业保费也经历了较为明显的波动起伏，预定利率下调后8月份保费收入环比明显下降，但预计行业年度保费同比正增长无忧。

展望2024年，业内人士认为，

保障型产品市场或将承压，储蓄型产品持续向好。

胡强认为，预计2024年保险代理人规模降幅收窄，产能持续提升，银保等多元渠道贡献进一步提升。

胡强表示，在不同类型产品中，居民防御性金融需求旺盛，预计储蓄险市场将实现较好增长；同时，受居民收入预期下降、产品渗透率较高等因素影响，以重疾险为代表的长期保障型产品销售承压，但随着代理人队伍不断优化与宏观经济不断复苏，这类产品销售有望企稳筑底。

在葛玉翔看来，人身险的储蓄型业务受低利率环境影响，预期仍将持续向好；预期保障型产品新单或将持续探底。

国泰君安非金融团队认为，2023年人身险新业务价值(NBV)增长较快，预计2024年产品价值率提升将成为NBV增长的主要驱动力，监管“报行合一”背景下，渠道费用将得到有效控制，利好价值率改

打造国际竞争新优势 比亚迪等深市龙头车企积极“出海”

■本报记者 田 鹏

近日，中国国际贸易促进委员会汽车行业委员会会长、中国国际商会汽车行业商会会长王侠在广州汽车产业发展大会上表示：“我国汽车今年全年出口量成为世界第一已成定局。”中汽协预计，今年我国汽车出口量预计可达450万辆，将成为全球最大汽车出口国。

我国车企加速“出海”，离不开龙头企业的引领作用。一方面，相关企业持续锚定科技创新，增强核心竞争力，国际市场占有率、话语权不断提升；另一方面，有关企业秉持“谋先事则昌”，以新能源汽车为抓手，加速海外布局，抢占市场先机。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇对《证券日报》记者表示，我国抓住了新能源汽车产业发展风口，在汽车领域具备良好竞争力，新能源汽车的高速发展，进一步

推动了中国车企“走出去”。

产销两旺 深市车企活力潜力兼备

今年以来，促消费、扩内需成为国家及各地重点工作任务之一。其中，汽车作为消费领域的“四大金刚”，在稳增长方面的重要性不言而喻。为此，一系列围绕汽车领域促消费政策措施落地显效，汽车消费热度持续攀升，消费增长源动力不断被激活。

据中汽协数据显示，1月份至10月份，我国汽车产销量累计完成2401.6万辆和2396.7万辆，同比分别增长8%和9.1%。

得益于产销两端表现可圈可点，我国车企营收得到了有效保障。以深市车企为例，今年前三季度，深市140家汽车行业上市公司合计实现营业收入11196.23亿元，同比增长31.95%；合计实现净利润570.57亿元，同比增长66.12%。其

中，118家公司实现盈利，占比高达84.29%；58家公司盈利均超过1亿元，14家公司盈利均超过5亿元。同时，29家公司的净利润同比增幅均超过50%，14家公司的净利润同比增幅均超过100%。

谈及深市汽车行业业绩增长的原因，业内人士认为：“主要源于乘用车行业及汽车零部件行业的业绩表现突出，前三季度分别贡献了行业近九成收入和超过九成利润。”其中，乘用车行业新品频出，消费需求明显提振，销量增长势头继续向好；汽车零部件行业则受益于下游需求增长，电动智能化增量零部件持续放量。

乘用车方面，深市龙头车企比亚迪、长安汽车等公司自主品牌优势进一步强化，规模效应逐渐显现，销量提升推动业绩向上，2023年前三季度实现收入、利润合计同比增速分别达到50.26%和92.76%。

汽车零部件方面，建设工业、博俊科技、泰祥股份、凯龙高科、瑞鹄模具、兆丰股份等19家深市汽车零部件

公司营收实现高速增长，前三季度收入同比增速均达到30%以上。

展望未来，北京社科院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示，在零部件公司加速全球化布局与汽车产业电动化、智能化趋势下，汽车零部件行业有望保持较高的景气度。

在汽车销量持续攀升背景下，海外市场已经成为我国车企重要销售目的地。据中汽协数据，今年1月份至10月份，我国汽车出口约392.2万辆，同比增长59.7%。其中，新能源汽车出口99.5万辆，同比增长99.1%。

在海外市场已经成为我国车企重要销售目的地。据中汽协数据，今年1月份至10月份，我国汽车出口约392.2万辆，同比增长59.7%。其中，新能源汽车出口99.5万辆，同比增长99.1%。

在中国机械工业联合会会长徐沙看来，近年来，随着中国汽车品牌从产品设计到产品质量在全球范围内的认可度日益提升，国际化运营体系日益成熟，汽车出口年年攀升，逐渐成为有效拉动行业

整体向上的重要引擎。

以比亚迪为例，其持续在海外市场的拓展方面上发力。据比亚迪2023年三季度报告数据显示，今年1月份至9月份，公司海外销售超14.55万辆新能源汽车，远超去年全年的5.59万辆。

越来越多的国产品牌加速“走出去”，一方面，海外市场已成为众多企业拓展业务的重要途径之一；另一方面，则离不开相关企业持续创新和投入，让企业“出海”底气更足。