

中国汽车工业协会:

# 前两个月汽车出口82.2万辆 同比增长超三成

■本报记者 龚梦泽

3月11日,中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)发布数据显示,2024年1月份至2月份,国内汽车产销分别完成391.9万辆和402.6万辆,同比分别增长8.1%和11.1%。出口方面,前两个月,汽车出口82.2万辆,同比增长30.5%。

今年《政府工作报告》提出,“巩固扩大智能网联新能源汽车等产业领先优势”“提振智能网联新能源汽车、电子产品等大宗消费”。对此,中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示,相信后续随着相关政策的进一步细化和落实,将有助于持续巩固拓展汽车行业稳中向好发展态势,激发企业创新动力,推动产业高质量发展,助力汽车行业实现良好开局。

具体来看,2月份,我国汽车产销分别达到150.6万辆和158.4万辆,环比分别下降37.5%和35.1%,同比分别下降25.9%和19.9%。其中,乘用车产销分别完成127.3万辆和133.3万辆,环比分别下降38.9%和37%,同比分别下降25.8%和19.4%。中国品牌乘用车市场份额上升6.5个百分点至59.4%,但销量同比下降9.4%至79.1万辆。

中汽协表示,今年2月份经历了完整的春节假期,有效工作日减少,制造业处于传统生产淡季,企业生产经营受到一定影响,市场活跃度总体有所下降。从汽车产销情况看,由于部分



购车需求已在春节前得到释放,所以汽车产销量总体较1月份有所回落。尽管如此,从前两个月运行情况看,乘用车和商用车依然保持平稳运行,新能源汽车和汽车出口延续良好表现。

《证券日报》记者查阅数据了解到,今年前两个月,新能源汽车产销分

别完成125.2万辆和120.7万辆,同比分别增长28.2%和29.4%,市场占有率达到30%。

得益于新能源汽车产销两旺,在新能源汽车领域具备领先优势的中国品牌市场份额持续提升。2024年1月份至2月份,中国品牌乘用车销量达206.6万辆,同比增长26.7%,市场份额

达59.9%。这意味着,国内汽车市场每销售10辆新车,就有约3辆是新能源汽车;每销售10辆新车,就有约6辆为中国品牌汽车。

值得一提的是,数据显示,2024年1月份至2月份,纯电动汽车出口14.8万辆,同比下降7.5%。相比之下,插电混动汽车出口3.4万辆,同比增长2.7倍。

## 2月份鸡苗价格上涨明显 行业景气度有望持续向好

■本报记者 赵彬彬

今年以来,受供给偏紧影响,白羽鸡苗价格持续高位运行。从最新披露的2月份销售数据来看,益生股份、民和股份等多家白羽鸡苗相关上市公司的销售收入均出现环比增长。

多位受访者认为,在供给偏紧、需求增加的背景下,白羽鸡苗价格有望持续高位,行业景气度回升,鸡苗相关上市公司业绩有望持续复苏。

3月11日,益生股份披露数据显示,2月份公司白羽肉鸡苗销售数量为4355.10万只,环比下降1.46%;销售收入为2.07亿元,环比增长29.78%。而另一家主营白羽鸡苗的上市公司民和股份发布的公告显示,2月份公司销售商品代鸡苗为2025.50万只,环比增长15.51%;销售收入为8143万元,环比增长54.72%。

民和股份称,2月份公司商品代鸡苗销售收入环比增长较多,主要原因是近期行业养殖热情逐步升温,商品代鸡苗售价较1月份上涨所致。益生股份也表示,“受白羽肉鸡行业景气度较高影响,公司白羽肉鸡苗销售单价环比上涨,2月份白羽肉鸡苗销售收入环比增加。”

2024年以来,鸡苗价格持续高位。益生股份的报价显示,1月初白羽鸡苗价格仅2.2元/只,到2月中旬,鸡苗价格最高达5.4元/只,较1月初上涨了1.5倍。此后尽管有所回调,但是截至3月11日,益生股份的鸡苗报价仍高达4.5元/只。

鸡苗价格高位运行,养殖环节利润良好,进一步提升了下游养殖户的积极性。卓创资讯数据显示,2月份白羽肉鸡养殖盈利为1.81元/只,环比涨幅为44.80%,肉鸡养殖利润环

比涨幅明显。临沂白羽肉鸡养殖户王永强对《证券日报》记者表示,“2月份养殖端利润较好,养殖户补栏积极性较高,部分区域甚至出现了供不应求的情况。”

此外,按照白羽肉鸡养殖周期(38天至42天)推算,当前补栏对应毛鸡出栏时间可赶在“五一”前。因此,目前不少养殖户也有意抢抓“五一”消费旺季,进行积极补栏。这也进一步推升了鸡苗需求。

益生股份证券事务代表李玲在接受《证券日报》记者采访时表示,“最近公司的排苗计划较好,白羽鸡苗订单已经排至4月份。”

2月份鸡苗企业业绩环比增长的背后,是鸡苗供需结构偏紧导致的。鸡苗价格的波动本质上是对行业供求关系的反映。

益生股份表示,“受祖代引种不足影响,从2022年12月份开始父母代种鸡的价格高企,预计未来父母代种鸡的价格也较高。从祖代种鸡传导到商品鸡苗出鸡至少需要14个月的时间,再考虑到产蛋高峰和孵化期的影响,祖代引种量的减少将主要影响2024年及以后商品代鸡苗的产量。”

从需求端来看,鸡肉消费稳步增长也将带动鸡苗需求增长。清晖智库创始人宋清辉对《证券日报》记者表示,“随着健康饮食理念日渐深入人心,鸡肉消费需求将持续增长。同时,近年来,随着预制菜兴起,鸡肉的消费量持续增长,从而带动商品代鸡苗需求增加。”

益生股份总裁林杰对《证券日报》记者表示,“在供给偏紧和需求增加的双重影响下,行业景气度有望持续向好,公司预计今年鸡苗价格或好于去年。”

## 完善尼龙产业布局 神马股份拟9792万元增资控股子公司

■本报记者 肖艳青

3月11日晚间,神马股份公告称,公司拟以9792万元增资控股子公司河南神马锦纶科技有限公司(以下简称“锦纶科技”),用于建设锦纶科技10万吨/年尼龙6民用丝二期(6万吨/年)项目,进一步完善产业布局。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示,“神马股份通过建设尼龙6民用丝二期项目,将进一步稳固自身在尼龙产业的地位,提升盈利能力。此项目也符合当地的发展规划,有助于推动平顶山市打造‘中国尼龙城’的战略目标。”

张孝荣认为,今年随着下游行业的复苏和市场需求的增长,神马股份有望进一步扩大市场份额,随着尼龙纤维价格的攀升,公司的盈利能力也有望得到进一步提升。

根据公告,神马股份拟与福建省恒申化纤科技有限公司、平顶山市东鑫焦化有限责任公司共同签订关于锦纶科技的《增资扩股协议》,三方拟以现金方式按持股比例对锦纶科技进行增资,用于建设10万吨/年尼龙6民用丝二期(6万吨/年)项目。增资总额为2亿元,其中公司按持股比例48.96%增资9792万元。

资料显示,锦纶科技10万吨/年尼龙6民用丝一期工程项目(4万吨/年)已于2020年逐步开车,现在处于满负荷生产。其中二期(6万吨/年)项目总投资6.73亿元,该项目建设期1年6个月,将年均新增营业收入8.48亿元。

公司在公告中表示,通过对该项目论证分析,项目市场前景好,工艺水平合理,工艺技术成熟,工艺设备先进,产品质量好,建厂区位条件好,

项目效益显著,抗风险能力强。项目建成后,能够降低生产成本,提高经济效益。

尼龙纤维又称锦纶,据隆众资讯数据,以锦纶丝(FDY)为例,华东地区市场主流价格自2023年以来处于向上攀升状态,由2023年初的15400元/吨上涨至今年3月11日的18400元/吨。

从下游需求看,根据海关统计数据,今年前两个月,我国出口服装及衣着附件1662亿元,同比增长16.3%;出口纺织品1543.3亿元,同比增长18.9%。

神马股份建设尼龙6民用丝二期项目亦符合当地发展规划。资料显示,河南省平顶山市政府与中国平煤神马集团提出将平顶山打造为“中国尼龙城”战略规划,力争5年至10年内形成技术领先、配套齐全、产品高端、国际一流的千亿级尼龙生产基地。依托现有

尼龙产业、技术、资源优势,拉长产业链条,做精尼龙产业。

目前神马股份主要以工业丝、帘子布、工程塑料、尼龙6切片为主要产品,尚未大量进入尼龙6民用丝生产,特别是高性能的尼龙6差异化功能纤维。

神马股份表示,本项目的实施是公司保持原有尼龙66工业丝、帘子布世界领先优势的前提下,依托神马集团的己内酰胺、尼龙6切片原料优势,强势进入高端的尼龙6差异化功能纤维市场,完善尼龙产业,拉长产业链条,增强市场竞争力。

清晖智库创始人宋清辉对《证券日报》记者表示,“神马股份增资子公司,一方面有利于进一步提升公司盈利能力,另一方面还有利于提升公司核心竞争力,打造世界一流尼龙全产业链。”

## 骏鼎达即将登陆创业板 进军功能性保护套管第一梯队

■本报记者 丁蓉

新材料是先进制造业的“底盘技术”,我国高度重视新材料行业发展,近年来行业正进入蓬勃发展阶段。

高分子改性保护材料企业、国家级专精特新“小巨人”骏鼎达即将登陆创业板,3月11日正式开启申购,申购上限0.25万股,发行价格55.82元/股。

据了解,骏鼎达生产功能性保护套管以及功能性单丝,经过多年的技术积累,在材料配方、产品结构设计和成型方面形成了自主开发的核心技术,产品应用于汽车、工程机械、轨道交通及通讯电子四大领域,直接竞争对手大多为国外知名功能性保护套管企业。

骏鼎达本次公开发行股份1000万股,募集资金主要用于建设“生产功能性保护材料华东总部项目”和“研发中心及信息化建设项目”等。

骏鼎达公司的相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,“公司产品技术和服务能力已比肩外资优势企业,致力于打造世界一流高性能保护材料品牌。”

### 提高细分领域国产化水平

我国新材料产业发展存在不平衡问题,虽然中低端材料能够自给自足,但在中高端材料方面,我国对进口的依赖程度较高。

据了解,骏鼎达通过运用自主研发的核心技术,产品的耐磨、隔热、防撞击、防动态切割、屏蔽和阻燃性能已比肩外资厂商的同类产品水平,陆续取得各类行业标准认证。

资料显示,骏鼎达于2004年创立,起步之初主要定位通讯电子领域,后来逐步进入燃油汽车、轨道交通、工程机械、新能源汽车等领域,近年来布局航空航天、医疗、光伏、风电等领域。

目前,功能性保护套管行业的第一梯队是技术领先的跨国公司,如辉姆、德芬根、瑞纳智等;第二梯队是产品系列化、规模化的国内领先企业,如骏鼎达、宁波诗兰姆等;第三梯队是大规模生产企业,企业数量众多。

骏鼎达经过多年的技术积累,掌握了PET、PA、PP、PE等材料的改性配方技术,具备功能性保护套管所用

原材料单丝的自主生产能力,逐渐缩小与外资跨国企业间的技术差距,逐步增强国内市场竞争力。

骏鼎达相关负责人向《证券日报》记者表示,“公司是国产少数同时进入国产、合资与外资品牌主机厂供应链体系的功能性保护套管企业之一,逐步提高了细分领域的国产化水平。”

上述相关负责人进一步表示,未来公司将努力打造集设计、研发、生产、检测、销售、技术支持于一体的国际知名高分子改性保护材料制造型企业。

### 拥有优质客户资源

近年来,骏鼎达营收、净利润均实现稳步增长。数据显示,2021年到2023年,公司营业收入分别为4.67亿元、5.22亿元和6.44亿元,归母净利润分别为0.99亿元、1.14亿元和1.40亿元,这样的成绩凸显出公司强劲的竞争力。

骏鼎达拥有优质客户资源,直接客户包括安波福、友友电工、比亚迪、盖茨工业、时代电气、泰科电子等。公司发展规模不断壮大,从最初位于深圳的母公司,后逐步建立了昆山骏鼎达、东莞骏鼎达、江门骏鼎达、苏州骏鼎达等多家子公司、分公司,去年已经在墨西哥开设了子公司。

骏鼎达方面看好未来市场前景。公司相关负责人表示,“高分子改性保护材料的应用范围正在不断拓宽,我国作为全球制造业大国,随着汽车工业、工程机械、轨道交通、通讯电子、航空航天、光伏、医疗、风电等领域主机设备安全防护要求的日益提升,功能性保护套管有望得到更为广泛的应用。”

近年来,一系列政策出台激励新材料行业发展,为产业链企业带来了良好的生产经营环境和发展机遇。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院副院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示,高分子改性保护材料属于新材料产业,国家高度重视新材料产业的发展。

他表示,其在新能源、航空航天、通讯电子等领域的市场空间广阔,赛道企业应当高度重视技术研发,密切关注市场需求,紧抓发展机遇,实现快速发展。

## 山东黄金拟4.71亿元收购昶泰矿业70%股权

■本报记者 赵彬彬

山东黄金资源并购持续提速。继今年1月底宣布以103.34亿元收购西岭金矿探矿权后,山东黄金再推资源并购方案。

3月11日晚间,山东黄金公告称,公司拟4.71亿元收购包头市昶泰矿业有限责任公司(以下简称“昶泰矿业”)70%股权,该收购已于当日获得公司董事会审议通过。

资料显示,昶泰矿业矿区位于乌力吉-欧布拉格铜、金成矿带,区域内矿产较丰富,周边已发现一批大中型矿床。昶泰矿业为一家在产矿山,已经具备

400千克/年的黄金产能。截至2023年6月30日,昶泰矿业核心资产陶勒盖金矿探矿权、探矿权共有资源量金矿石量368.30万吨,金属量16148千克。

“金矿”产资源是黄金行业发展的根本,也是黄金企业的核心竞争力。济南大学金融研究院研究员刘坤对《证券日报》记者表示,昶泰矿业具备丰富的黄金资源,本次收购能为山东黄金带来有效的资源增量,有助于提高山东黄金的综合竞争力。

公告显示,本次收购完成后,山东黄金将新增保有黄金资源量16余吨,并且通过探矿增储,预计到2024年底

保有黄金资源量有望增至20余吨。

昶泰矿业金矿品位较高,将助力山东黄金降低克金成本,提高盈利能力。昶泰矿业评估范围内金、银平均品位分别为4.38克/吨和12.41克/吨。得益于较高的资源品位,昶泰矿业的业绩表现出色。数据显示,昶泰矿业2022年实现营业收入9210.39万元,实现净利润252.4万元;2023年上半年实现营业收入6519.36万元,实现净利润2025.25万元。昶泰矿业2023年上半年的净利润已超过2022年全年。

此外,昶泰矿业生产系统较为完备,通过产能提升有望为山东黄金增加

一座吨金矿山。根据公告,昶泰矿业建有实际生产能力200吨/天的选矿厂一座,尾矿库一座。目前,矿山生产工作正常进行,预计2024年生产黄金约400千克。同时,该矿山正对深部探矿权开展勘查工作,将提交深部勘探报告,具备扩界条件。

山东黄金长期致力于打造“世界级黄金生产基地”,扩张资源版图。山东黄金相关人士对《证券日报》记者表示,“收购昶泰矿业后,公司将实现在内蒙古西部地区资源从无到有、以点带面的战略布局,有利于打造新的黄金矿产开发基地,提升可持续经营能力。”

## 金贵银业拟牵手湖南黄金珠宝 拓宽黄金销售渠道

■本报记者 肖伟

3月10日晚间,金贵银业公告称,拟与湖南黄金珠宝实业有限公司(以下简称“湖南黄金珠宝”)签订《产品销售合作协议》。

公告显示,公司暂未取得上海黄金交易所的标准黄金产品交割资质,为进一步整合资源,发挥协同效应,实现优势互补,拓宽公司黄金销售渠道,公司拟与湖南黄金珠宝签订《产品销售合作协议》,2024年预计产生的交易金额为15亿元。

这意味着金贵银业已瞄准了以黄金、白银为代表的贵金属市场,欲大展拳脚。

金贵银业董秘袁志勇在接受《证券日报》记者采访时表示,“国际国内消费市场转暖,对黄金、白银等贵金属需求增强;在工业领域,贵金属用途增多,亦有明显需求;在投资领域,贵金属的保值增值功能正得到投资者日益重视。公司旗下的贵金属业务可生产高纯度黄金、白银制品,牵手湖南黄金珠宝,可立刻共同开发贵金属大市场,取得直接经济效益。公司还在积极探

索贵金属深加工领域商机,预计未来将有更多贵金属业务和产品投放市场。”

近年来,金贵银业得到国资助力,不断摆脱经营困境。据了解,金贵银业位于湖南“有色金属之乡”郴州,曾被资本市场视为“中国白银第一股”。上市之初,金贵银业曾有辉煌时刻,后因外部市场不景气、内部控制缺失等问题陷入困境。此后,在湖南省委、省政府、郴州市委、市政府统一领导下,郴投集团、中国长城资产、财信资产管理公司等作为重整投资人,形成

一致行动方案,积极出手拯救困境中的金贵银业。

袁志勇表示,“新的管理层积极作为,以‘实业+资本’双轮驱动。未来,公司还会在新材料、新工艺等方面加大布局,做深做实贵金属深加工和回收业务,以加倍努力回报股东。”

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保表示,“在金贵银业的案例中,国资既有效破解了企业困境,又盘活存量资产,更通过多个平台给予全方位的支持,形成了‘1+1>2’的协同效应。”