

### 今年以来近百家上市公司参设基金

本报记者 郭露霞 吴奕童

近年来,参与设立各类基金已成为A股公司发展和拓展业务的重要方式之一。据《证券日报》记者不完全统计,今年以来,已有近100家上市公司发布了参设各类基金的相关公告,或披露了相关进展。

浙江大学管理学院特聘教授钱向东在接受《证券日报》记者采访时表示,参与设立各类基金是上市公司寻求多元化发展和实施资本运作的新策略。这些基金不仅能为企业提供资金支持,加速技术转化与产业升级,助力企业整合行业资源、推动上下游产业链合作,还能在企业主营业务增长放缓或市场饱和时,帮助其挖掘新的业务增长点。

#### 参设基金聚焦特定产业

在基金类型的选择上,产业投资基金备受上市公司青睐。这类基金聚焦特定产业,通过整合产业资源、孵化优质项目,可有效助推产业升级。

例如,3月21日,宁波江丰电子材料股份有限公司(以下简称“江丰电子”)发布公告称,公司拟作为有限合伙人,以自有资金2000万元认购上海芯联启辰私募投资基金合伙企业(有限合伙)的基金份额。该合伙企业重点关注半导体(材料、设备、设计公司、下游应用等)以及硬科技、新能源等相关领域的投资机会。江丰电子相关负责人表示,此次投资有助于公司把握集成电路产业机遇,稳固主业,布局集成电路领域长远发展;3月12日,宁波永新光学股份有限公司(以下简称“永新光学”)发布公告称,公司作为有限合伙人,拟以自有资金1500万元认缴出资,参与设立总规模3亿元的宁波甬鑫创业投资基金合伙企业(有限合伙),该合伙企业将主要对光学领域的未上市企业股权投资进行投资,投资光学领域投资金额不低于基金实缴出资的70%。永新光学相关负责人表示,此次投资契合公司战略,既能储备优质项目,又能获取资本增值。

除产业投资基金外,股权投资基金同样受到上市公司的追捧。比如,3月20日,康龙化成(北京)新药技术股份有限公司发布公告称,公司拟作为有限合伙人,以1亿元自有资金认缴出资,参与投资宁波甬康股权投资合伙企业(有限合伙)。该合伙企业将通过直接投资或受让既有基金份额的方式对由第三方管理人管理的私募股权基金和创业投资基金进行投资,主要关注宁波市的生命健康行业的项目。

3月10日,山西美锦能源股份有限公司发布公告称,公司拟作为有限合伙人出资1.5亿元,参与设立安徽安股股权投资合伙企业(有限合伙)。通过设立股权投资基金,公司将借助专业战略合作伙伴的资源与经验,推动先进制造及新能源等领域的协同发展。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示,上市公司参与设立股权投资基金,一方面是为了开辟投资新路径,盘活闲置资金,提升资金使用效率。另一方面是为了挖掘并培育新利润增长点。

#### 布局战略性新兴产业

当下,新能源、新材料、半导体、人工智能等战略性新兴产业,凭借较高的成长性和巨大的发展潜力,正成为基金投资布局的热门方向。

今年2月份,凌云光技术股份有限公司发布公告称,公司拟参与设立产业基金,该基金主要投资于光电信息产业链,项目包括但不限于与公司主营业务相关的光电半导体芯片和器件、激光与成像显示、光机电一体化等领域以及公司研研的下一代技术;天津久日新材料股份有限公司发布公告称,公司拟参设的股权投资基金主要投资新材料及相关领域。

除了延伸产业链至新兴领域外,也有上市公司跨界投资相关领域。以宁波德业科技股份有限公司(以下简称“德业股份”)为例,公司于3月份表示,参与设立的投资基金将主要用于投资机器人产业链、人工智能、半导体、新材料、新能源等智能科技产业领域的项目。

德业股份相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,公司持续关注行业趋势与新兴技术。通过设立投资基金,公司既能分享行业红利,又能结合自身战略布局,为长远发展赋能,助力公司在智能科技领域拓展合作,加速技术创新与产品升级,巩固市场地位。

同样选择跨界的还有宁波一彬电子科技股份有限公司,其主营业务为汽车零部件的设计、开发、生产和销售。公司于2月份发布公告称,拟参与设立产业基金,并计划专项投资于苏州法奥意威(苏州)机器人系统有限公司。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁树向《证券日报》记者表示,上市公司参与设立各类基金涉足新能源、新材料等产业,主要是看好这些产业未来的发展前景,有助于公司开辟新的利润增长点。同时,投资这些领域也有助于上市公司紧跟科技发展趋势,提升自身的核心竞争力和创新能力。

此外,上市公司参与设立基金也面临着诸多挑战与风险。市场波动、行业竞争、企业经营等因素,可能导致投资项目无法达到预期收益,基金的募集、管理和退出也存在不确定性。对此,努曼陀罗(丽江)管理咨询合伙企业执行事务合伙人霍虹虹表示,上市公司需强化风险管理,构建完善的投后管理机制,密切关注市场动态与投资项目进展,全力确保投资基金稳健运作,以达成预期目标。

### 从糖酒会看白酒行业趋势:

## 酒企从“规模扩张”转向“价值创新”

本报记者 冯雨瑶  
见习记者 梁傲男

3月25日至27日,第112届全国糖酒商品交易会(以下简称“糖酒会”)在成都召开,作为白酒行业的“风向标”,糖酒会是白酒企业向外展示品牌,进行招商、交易的大型专业展会。今年糖酒会吸引了全球超过6600家展商参展。开幕前夕,不少白酒企业已提前上阵,纷纷举办新品发布会或战略产品升级发布会。

糖酒会是洞察白酒产业发展走向的重要窗口之一,当前,产业正处于阵痛期,业内对行业的拐点何时到来十分关注。记者通过现场多方采访获悉,整个白酒行业在面临挑战的同时,新创意及发展方向也在不断被提出或挖掘。在存量市场中,酒企正在积极寻求新的突破点。

#### 大众酒成热点

名酒企业转型大众酒赛道,更加注重性价比是本届糖酒会的一大热点。

例如,江苏洋河酒厂股份有限公司(以下简称“洋河股份”)在今年糖酒会推出了新升级后的第七代海之蓝,并首发洋河高光瓶酒产品,瞄准300元以下大众消费价格带。盛初集团董事长、营销咨询专家王朝成表示,洋河股份此举,是希望通过供应链优势重构产品价格与品质的平衡点。

武汉京魁科技有限公司董事长肖青青对记者表示,当前,白酒产业已进入深度调整阶段,高端产品需求不足。在这一消费环境下,名酒企业正在转向布局大众酒赛道,关注产品性价比。

合肥知趣文化创意有限公司总经理蔡学飞向《证券日报》记者表示:“从价格带来看,目前高端酒价格已明显下探,而大众酒不断走热,这是社会消费降级下的正常反应,也是调整周期下,酒企纷纷寻求稳定发展的结果。”

近年来,头部名酒企业相继选择抢占大众消费赛道,加大100元至300元价格带的产品布局和投资。例如,贵州茅台酱香酒公司在推出茅台1935成为百亿元大单品后,组建茅台王子酒事业部,欲打造第二个百亿元级别的大单品。茅台王子的策略是主打200元至500元价格区间的大众消费市场。

业内认为,当前大众酒赛道走热,反映出的不仅仅是酒业消费品质和价格的升级,更重要的是消费观念和理念的改变。在此背景下,质优价廉的高性价比产品有望率先突围,其中尤以200元至300元左右的产品表现突出。

中国酒业协会发布的《2024中国白酒市场中期研究报告》显示,大众价格带正在成为主流,呈现井喷式增长。2024年上半年,白酒市场经销商、零售商反馈市场动销最好的前三价格带分别为300元至500元、100元至300元、100元以下。

在蔡学飞看来,大众酒集体走热,会加剧行业内卷。而头部酒企优势相对明显,或导致行业集中度进一步提升。

#### 酒企求新求变

在糖酒会成都城市名人酒店展区,有酒企负责人向记者坦言:“今年展会的人流量已不比往年,部分品牌仅仅是为了维持市场曝光度而来。虽然参展企业数量与去年基本持平,但不少酒企的展位面积有所缩减,有的企业甚至直接取消了酒店展位。”

白酒行业调整早有端倪。2024年下半年以来,行业始终面临着消费需求波动与库存承压等问题,头部酒企开始主动控制出货速度。春节以来有多家酒企相继实施停货稳价措施,降预期、稳价格、去库存,推动成为行业共识。

“当一家企业主动按下‘暂停键’,往往比持续扩张更需要勇气。”中国酒业协会在今年3月中旬发文表示,这种集体调整节奏的现象,折射出白酒行业正从规模导向转向质量优先的发展逻辑。华润啤酒(控股)有限公司董事会主席侯孝海表示,随着白酒消费步入存量竞争时代,产业从“规模扩张”转向“价值创新”已成必然。



图①糖酒会西博城国际会展中心

图②五粮液展厅

梁傲男/摄

射出白酒行业正从规模导向转向质量优先的发展逻辑。华润啤酒(控股)有限公司董事会主席侯孝海表示,随着白酒消费步入存量竞争时代,产业从“规模扩张”转向“价值创新”已成必然。

陕西西凤酒股份有限公司董秘张勇表示,走好品牌的焕新之路,要讲好中国白酒故事,不断探索白酒品牌和文化互融互促的发展模式。面对新一轮的市场竞争,酒企要积极应变,全面启动市场营销体系革新,在行业变局中抢占战略制胜先机。

酒企的创新实践呈现多元化路径。今年糖酒会,泸州老窖股份有限公司将传统展位升级为“窖主节”,开启“八天八主题”春日盛宴,以游园会的形式,引入演唱会、茶馆等元素,与消费者和经销商积极互动。

安徽古井贡酒股份有限公司通过“闻香辨酒”“盲品挑战赛”等线上、线下活动,吸引了大量观众参与。酒类新零售平台1919将展馆的体验店打造成餐酒融合新会所“1919酒饮生活馆”,为经销商及合作伙伴提供全场景的酒饮新体验。

酒企更注重数字化工具精准触达消费者。糖酒会期间,有头部酒企建立起五码合一体系,实现“生产赋码—渠道追踪—终端触达”全链路可视化,以提升招商转化率。海南天鉴防伪科技有限公司新发明的二维码新技术在糖酒会上发布,将防伪溯源进一步升级。二维码是立体雕刻,相比过去平面二维码的防伪极限更高,有利于助推整个白酒行业防伪手段的升级。

记者观察到,在金沙酒业的展台上,引入了2025年春晚同款机器人,正积极与参展的客商进行互动。贵州金沙窖酒酒业有限公司展会负责人向《证券日报》的记者表示:“鉴于今年春晚智能机器人备受瞩目,我们希望通过融入智能科技元素,为展会带来全新的体验,与参展者建立更加亲切的互动关系。”

“中国酒业正在从渠道时代向消费者时代转变,从广告时代向体验时代转变。”蔡学飞说。

在中国酒类流通协会主席团副主席刘员看来,中国酒业正呈现三大趋势:其一,市场正在从“分

散”走向“集约”,资源向头部集中,消费升级与分化、产能优化与产区竞争共存;其二,消费需求正经历从大众化到个性化、健康化的变迁;其三,酒类流通渠道的变革时代已至。

“当前名酒上市企业的股息率,已经在约4%的水平,高于社会平均回报率。未来白酒市场或呈现缓慢复苏状态,不能指望有立竿见影的提升。随着政策加码和经济韧性增强,白酒板块的底部机会可能在2025年下半年至2026年初显现。”华创证券副总裁兼研究所所长、新财富白金分析师董广阳表示。

在业内人士看来,白酒行业的“阵痛期”恰是价值重构的窗口期。当智能机器人与客商握手洽谈合作,当传统酿酒工艺遇上区块链防伪技术,当大众消费市场成为竞争焦点,中国白酒行业正从过去追求规模扩张,转向更注重品质与消费者真实需求。只有真正把消费者的理性选择转化为创新动能,才能在行业调整的浪潮中,打造出更具韧性的中国白酒新范式。

## 海外需求向好 多个化工品类前2个月出口增长强劲

本报记者 王 僮 李亚男

中华人民共和国海关总署(以下简称“海关总署”)近日公布的数据显示,今年1月份至2月份,我国包括TDI(甲苯二异氰酸酯)、BOPET(双向拉伸聚酯薄膜)、制冷剂、钛白粉等在内的多个化工品类出口保持了强劲的增长势头,有效分流了国内供应过快增长的压力。

#### 缓解供应压力

海关总署数据显示,今年前2个月,中国TDI出口7.76万吨,较2024年同期大增87.74%。

山东卓创资讯股份有限公司(以下简称“卓创资讯”)分析师吴燕妮向《证券日报》记者表示,从产能产量来看,今年第一季度,国内TDI

装置运行稳定性较好,季度产出预计将创历史新高,接近37万吨。

“对于TDI出口来说,今年以来虽然经历了春节长假,但春节前工厂出口接单就保持在高水平。2月份由于节前积累的待发订单较多,因此TDI出口量依然高达3.56万吨,超出市场预期。”吴燕妮说。

行业相关人士向《证券日报》记者表示,目前国内TDI产能占全球总产能的48%,随着万华化学集团股份有限公司福建二期项目和新疆项目、科思创聚合物(中国)有限公司以及山东鲁恒升化工股份有限公司的扩产,新建装置的投产,2025年国内TDI总产能预计将突破200万吨。

吴燕妮表示,今年以来中国TDI出口的强势表现,有效分流了国内产量,预期出口增量还有持续性,第二季度或有效平衡国内总供需,且对价

格有托底作用。同时,日本三井化学株式会社预计第二季度将关停部分产能,其他海外工厂也存在因成本过高而减产的预期,因此中国生产商将继续保持出口积极性。

此外,出口的强势表现也给国内钛白粉价格带来了支撑。海关总署数据显示,2024年,中国钛白粉累计出口约190.17万吨,同比增长15.84%,出口量再创新高。今年以来,我国钛白粉出口表现依旧较好,一定程度上缓解了国内市场的供应压力。

山东鲁北化工股份有限公司有关负责人对《证券日报》记者表示,中国钛白粉出口存在持续增长预期,或能成为钛白粉价格的主要支撑。

#### 企业迎接红利

与此同时,多个化工品类相关企

业也紧抓海外需求向好或行业产品价格处于低位等机遇,加大排产力度。

海关总署数据显示,1月份至2月份,主流制冷剂出口均价同比均有大幅增长。

业内普遍认为,旺盛的下游需求带动了制冷剂价格的上升。随着行业进入需求旺季,企业也在逐步提升生产负荷,行业整体产量持续提升。

上海证券发布研报称,伴随海内外市场对于家电产品需求的回升,空调排产持续增长,下游企业对制冷剂采购需求显著提升,需求端对制冷剂价格支撑作用明显。

中国BOPET行业则凭借近五年来的价格优势,出口量出现显著增长。卓创资讯监测数据显示,2020年至2024年,中国BOPET出口量逐年增加,五年复合增长率达

10%。

卓创资讯BOPET行业分析师闫巧玲对《证券日报》记者表示,目前,中国BOPET出口具备两大优势:一是企业生产能力强,产品种类丰富,可快速响应客户订单需求并及时交付;二是其具备价格优势。

江苏双星彩塑新材料股份有限公司发布的定期报告显示,公司正在积极加大海内外市场布局,通过扩大销售渠道和建立更广泛的客户网络积极应对市场挑战,同时聚焦优化产品结构,持续增强市场竞争力,拓宽新材料业务。

闫巧玲表示,国际环境多变,中国BOPET企业应该把创新作为核心竞争力,通过技术创新、功能升级及品牌建设,实现从“成本优势”向“系统竞争力”的转型升级。

## 需求复苏叠加行业自律 光伏产业链迎价格反弹

本报记者 丁 蓉

光伏行业出现回暖信号。自去年下半年触底后,截至目前,晶硅光伏组件、光伏级多晶硅等产品的价格均出现了不同程度的反弹。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问丁臻宇在接受《证券日报》记者采访时表示:“从需求端来看,国内‘抢装潮’之下分布式光伏项目集中上马,叠加海外市场回暖,共同推动了市场需求复苏;从供给端来看,头部企业主动控制产能,叠加一些二线企业前期低价产品的库存消耗,供需两端共同推动了光伏产业链产品价格的上涨。”

#### 与“抢装潮”有关?

Wind数据显示,晶硅光伏组件价格在去年12月份触及0.07美元/瓦

低位后,今年1月份与2月份均维持这一价位,3月份出现反弹,涨至0.08美元/瓦;光伏级多晶硅则从去年7月份位的4.36美元/千克低位一路上涨,3月19日最新报价为5.04美元/千克。

“春节以后,多种光伏产品价格都在上涨,组件价格上涨尤其明显。从近几日的行情来看,一些头部厂商的组件产品报价继续上调,尤其一些高效率的组件十分紧俏。”光伏行业从业人员黄天向《证券日报》记者表示。

业内普遍认为,光伏产业链的涨价,与“抢装潮”有关。今年1月份,《分布式光伏发电开发建设管理办法》发布,规定其发布之日起已备案且于2025年5月1日前并网投产的分布式光伏发电项目,仍按原有政策执行。国家发展改革委于今年2月份发布的《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》中明确,

新能源项目(风电、太阳能发电,下同)上网电量原则上全部进入电力市场,上网电价通过市场交易形成。存量和增量项目分类施策,存量项目和增量项目以2025年6月1日为节点划分。

上述政策的发布,意味着4月30日成为了对工商业分布式光伏项目电网接入方式和上网电价进行调整的时间分界点,而5月31日则是增量项目全面入市的节点。为争取原有政策红利,企业纷纷赶在这两个节点前抢装,拉动光伏产品需求激增。

与此同时,海外市场的逐步复苏也在推动光伏产品涨价。国海证券2月份发布的研报显示,2月11日,欧洲光伏组件价格在数月下跌后首次反弹。此外,行业自律也已初见成效。去年10月份,中国光伏行业协会牵头召开座谈会,多家光伏产业

链企业签订了自律公约,对产能进行管控,也成为推动价格回升的重要因素之一。

#### 多家上市公司受益

光伏产品价格反弹给相关上市公司带来了积极影响。近日,光伏产业链的多家A股上市公司在交易所互动平台回应了投资者关切。苏州快可光伏科技股份有限公司相关负责人表示,公司主营产品价格与下游组件价格波动正相关,市场需求提升对公司产品销售有促进作用;TCL中环新能源科技股份有限公司相关负责人表示,2024年第四季度末,硅片价格逐步企稳回升,公司将坚持极致成本效率的经营底线,经营提质增效,锻长板补短板,创新驱动发展,加快全球布局。

接下来的价格走势受到市场关

注。集邦咨询顾问(深圳)有限公司分析师陈天朗表示:“4月份,电池片将延续供需两旺态势。组件厂的订单能见度迅速好转,预计组件排产量将进一步提升。”

不过,随着“抢装潮”结束,需求将有所变化。“预计企业的抢装工作结束后,光伏产品市场需求可能出现回落,供需紧张状况也会得到缓解。行业仍将回归‘提质、降本、增效’的主逻辑,企业需继续打造技术、成本上的优势,行业竞争格局也将持续优化。”丁臻宇表示。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示:“在光伏产业链的多晶硅、硅片、电池片和组件等环节,我国光伏产业已占据全球主导地位。未来,企业需要在研发创新、技术升级等方面持续发力,进一步降低光伏发电成本,使其更具竞争力,夯实我国光伏产业的‘优势’。”