

《飞驰人生3》有望冲击中国影史前十

优质IP成电影投资市场竞争重要抓手

本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示,截至3月16日17时,《飞驰人生3》票房已经达到42.42亿元。多平台预测,《飞驰人生3》最终票房有望达到43.82亿元。照此计算,《飞驰人生3》将超越票房42.5亿元的《复仇者联盟4:终局之战》,成为中国电影历史票房第十名。联合出品方光线传媒进账颇丰。

此外,截至3月16日,中国票房突破40亿元的电影共计13部,除《战狼2》(2017年)、《哪吒之魔童降世》(2019年)、《流浪地球》(2019年)、《复仇者联盟4:终局之战》(2019年)之外,剩余9部破40亿元票房的电影均为2020年后上映,这也意味着中国电影票房上限在不断提升。

而电影票房榜单名次的变化,也反映着国内电影市场的竞争格局。在上述13部电影中,光线传媒凭借《哪吒》IP的两部电影成为当之无愧的最大赢家;中国电影则参与了其中9部电影,有效分散了投资风险。

不过,电影投资市场有人欢喜有人忧,例如,北京文化在2020年之前凭借《战狼2》《你好,李焕英》风光无限,但近5年却鲜有爆款作品。

而作为大赢家,光线传媒此前出品的《哪吒之魔童降世》曾凭借50.35亿元的票房摘得中国电影票房榜第一,《哪吒之魔童闹海》(以下简称《哪吒2》)又凭借154.46亿元的票房,刷新中国及亚洲电影票房纪录,再次摘得中国电影票房榜第一。

尽管公司在年报中披露上述两部影片具体的收益,但是按照公司公告披露的部分数据测算,仅从票房方面,光线传媒从这两部影片获得的收益约41亿元。

此外,《哪吒》IP的衍生品也在源源不断贡献收入。光线传媒总裁王长田曾在2025年对外表示,《哪吒2》衍



截至3月16日
中国票房突破40
亿元的电影共计
13部

生品销售额已达数百亿元,未来预计将超过千亿元。他还表示,《哪吒2》带来的整体经济增量会超过2000亿元。

从光线传媒最新财报数据看,2025年上半年,该公司电影及相关衍生品业务收入为31.02亿元,占总营收比例为95.67%。

一位国产动画制作人对《证券日报》记者表示,当前,动画电影的优势越来越明显。一是IP生命周期长,长尾价值高。真人电影依赖演员,续集片酬和成本会指数级上升。而动画IP的资产是数字化的,角色不会“过气”或“涨价”,续集制作成本递减,但其品

牌效应和粉丝基础却能持续累积,边际成本递减,边际收益递增。二是衍生品开发具有天然优势。动画形象是完美的授权资产,一部成功的动画电影,其衍生品收入往往能反哺票房,形成“内容+消费”的双轮驱动,这是真人电影难以比拟的商业模型。

如果不能像光线传媒凭借单个作品突围,广泛布局也是企业在电影投资市场立足的重要方式。

例如,中国电影实现了对前述9部票房破40亿元电影的投资覆盖。记者梳理发现,在这9部电影中,多数为IP型作品,如《长津湖》《流浪地球》以及《唐人街探案》系列。IP成

为中国电影稳定跨越2020年这一特殊时间节点、立足于市场的重要手段之一。

“电影是一门高风险生意,而一个强大的IP,如《哪吒》系列、《唐人街探案》系列,本身就是市场共识的基础。它能降低新片的宣发成本,在定档那一刻就锁定基本盘观众,这在投资评估里是关键的分项。”上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者表示,优质IP具备穿越周期的能力。经典IP的重映、续集或重启,往往能在市场冷淡期撬动存量市场,这也是企业抗风险能力的重要指标。

生产成本高企推动炭黑普遍涨价

本报记者 曹琦

自3月15日起,国际炭黑巨头卡博特中国将上调所有在中国生产的特种炭黑产品的销售价格,上调幅度为1800元/吨。这已经是卡博特中国今年以来第二次发布炭黑产品涨价函。

对于此次密集调价的原因,卡博特中国明确表示,核心在于生产成本的持续高企,已难以通过自身成本消化维持原有定价。据多位业内人士透露,2026年春节过后,炭黑生产核心原料煤焦油的价格出现大幅上涨,成为推动炭黑企业成本攀升的关键因素。

多因素助推价格上涨

进入2026年,化工原材料市场迎来剧烈波动,炭黑作为橡胶、塑料、涂料等行业的核心原材料,价格呈现持续攀升态势,成为搅动产业链格局的关键变量。

国际巨头的调价行为则成为此次涨价潮的重要风向标。2026年以来,国际炭黑巨头卡博特中国两度上调产品价格,其短期内密集调价凸显了行业成本压力的紧迫性,也带动国内炭黑企

业纷纷跟进调价,形成连锁反应。

实际上,此次炭黑价格上涨并非偶然,而是多重因素共同作用的结果,核心驱动力集中在成本端、供应端与外部环境三大维度。其中成本端的刚性上涨成为涨价的首要推手,炭黑生产的核心原料煤焦油、乙炔焦油价格自今年春节后大幅攀升,其中煤焦油作为占炭黑生产成本70%至80%的关键原料,主产区价格累计上涨550元/吨—660元/吨,直接带动炭黑生产成本大幅增加。

与此同时,国际油价的持续高位运行,进一步推高了乙炔焦油等油基原料的价格,让炭黑企业的成本压力雪上加霜。供应端的收缩则进一步放大了涨价效应。环保政策的持续收紧,使得部分中小型炭黑生产企业因环保设施不达标被迫关停或限产,行业落后产能加速出清,市场供应量明显减少。

与此同时,炭黑生产企业为应对成本上涨,不得不投入大量资金升级环保设备、完善治理流程,这部分新增的环保成本最终传导至产品价格中,进一步推高了炭黑价格。

此外,2025年四季度炭黑行业曾

陷入长期亏损,企业挺价修复利润的意愿强烈,叠加2026年一季度下游复工复产带来的需求回升,供需矛盾进一步凸显,为价格上涨提供了支撑。

上下游企业境遇不同

炭黑价格的持续上涨迅速传导至整个产业链,上下游企业面临截然不同的发展境遇。

对于炭黑生产企业而言,涨价在一定程度上缓解了成本压力,尤其是龙头企业凭借规模优势、技术优势和供应链优势,得以更好地消化成本波动,甚至实现盈利修复。但对于中小炭黑企业而言,原材料采购议价能力弱、环保投入压力大,涨价带来的收益有限,仍面临较大的经营压力。

下游行业则成为此次涨价潮的主要承压方,其中橡胶制品行业作为炭黑的最大应用领域,受影响最为直接,炭黑价格上涨直接导致轮胎、橡胶密封件等产品的生产成本上升,企业利润空间被大幅压缩。

“橡胶制品生产中,炭黑是关键辅料,占相关产品原料成本的重要比重。

今年春节后炭黑价格单月暴涨,其中N550、N660等橡胶行业常用炭黑型号价格大幅上涨,叠加天然橡胶等其他原料涨价及物流成本攀升,直接导致橡胶企业生产成本刚性增加。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示。

面对持续的成本压力,橡胶企业不得不通过上调产品价格来缓解经营压力,今年3月份以来,已有中策、玲珑、赛轮等近50家轮胎企业密集发布涨价通知。

长期的成本压力倒逼橡胶企业主动求变,从配方优化、工艺改进等方面寻找突破。在配方上,有的企业通过表面改性技术减少炭黑用量10%至15%,或用改性碳酸钙、石墨改性填料等替代部分炭黑,降低原料成本。也有部分企业加大高端橡胶制品研发投入,通过提升产品附加值,对冲原材料涨价带来的影响。

“展望未来,炭黑价格走势仍受多重因素影响,短期内成本端的支撑仍将存在,但上涨幅度或受下游需求制约,炭黑市场或呈现‘高位波动、逐步趋稳’的态势。”一位行业相关公司内部人士表示。

水泥行业有望迎来盈利修复

本报记者 刘欢

3月中旬以来,安徽、江苏、浙江、吉林等地水泥企业密集发布调价函,水泥价格普遍上调20元/吨至40元/吨。

受访专家普遍认为,此次涨价是多因素共同作用的结果。预计今年水泥行业盈利有望温和修复,但难现趋势性大涨。长期来看,唯有摆脱周期依赖、深耕主业提质、培育多元增长点,才能推动水泥行业高质量发展。

调价实际效果仍待观察

“本轮调价核心有三方面支撑:一是3月份、4月份是传统施工旺季,水泥需求逐步回升;二是前期错峰生产导致熟料库存处于中低位水平,全国熟料库存率降至50%以下,库存压力不大;三是企业修复利润意愿强烈,叠加柴油、煤炭等原材料成本上涨,形成有力支撑。”百年建筑网高级分析师江元林在接受《证券日报》记者采访时表示。

百年建筑网数据显示,3月14日至15日,长三角区域散装水泥价格推涨落地,江苏南部、浙江北部主流品牌P.O42.5散装水泥上调20元/吨,上海同步跟进调价,企业出货量明显提升,库存回落至31%,市场供需关系持续改善。3月16日,全国水泥价格指数为332/吨,较3月15日上涨1.05元/吨,日环比上涨0.32%。

不过市场仍持谨慎观望态度。浙江某水泥贸易商负责人表示,当前下游工地、搅拌站开工率仅四成至五成,调价实际效果仍待观察。

从宏观背景看,2026年作为“十五五”开局之年,将迎来一批重大工程启动。中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示:“基建相关项目的落地将直接带动水泥、钢材等建材需求,但核心瓶颈在于资金拨付效率与项目实物工作量转化速度。若资金到位滞后,审批流程偏长,需求释放将随之延后;同时部分区域水泥产能过剩问题仍存,若新增产能管控不力,需求增长或被产能对冲,难以支撑价格持

续上涨。”

水泥企业加快转型

国家统计局数据显示,2025年全国水泥产量16.93亿吨,同比下降6.9%。数字水泥网监测显示,2025年全国水泥市场平均成交价为367元/吨,较上年下跌17元/吨,跌幅4.4%。部分地区甚至出现价格跌破成本线的低价竞争现象,库存连续高位运行。

“行业已到转型关口,企业既要聚焦主业降本增效,也要布局第二增长曲线。”江元林认为,企业可发力水泥窑协同处置环保业务、新能源业务,同时通过产业链并购重组提升竞争力。

头部企业转型实践已见成效。以甘肃上峰水泥股份有限公司(以下简称“上峰水泥”)为例,公司持续延伸建材制造产业链,布局成效逐步显现。2025年前三季度,该公司销售砂石骨料894.65万吨,同比增长262.38万吨;水泥窑协同处置环保业务处置各类危废污泥、城市生活垃圾、一般固废等合计

25.9万吨,同比增长5.51万吨,实现营业收入0.82亿元。新能源业务方面,光伏、储能、超充电站等项目实现“光、储、充、碳”系统融合,已投运光伏电站累计发电2482万度,储能电站累计放电220万度,充电站累计充电177万度,绿色发电节约标煤约7463吨,减少二氧化碳排放约2万吨,同时推动物流降本增效。此外,上峰水泥自2020年启动半导体全产业链股权投资布局以来,累计投资额超20亿元,覆盖20余家优质半导体企业,形成完善的投资体系与产业链协同优势。

安徽海螺水泥股份有限公司(以下简称“海螺水泥”)正积极推进“一基五业、双轮驱动”战略,以水泥制造为根基,同步发力新能源、新材料、环保、数字经济、现代服务贸易五大赛道,国内精益化与海外规模化双轮驱动,推动公司从“水泥产能全球第一”向“综合利润最大化”转型。国际化方面,海螺水泥目前已在印度尼西亚、柬埔寨、缅甸、老挝、乌兹别克斯坦等东南亚及中亚国家完成战略布局。

AI安全引关注 网络安全建设待升级

本报记者 许林艳

随着AI浪潮的深入推进,AI时代下的网络安全问题成为市场关注的焦点。在此背景下,网络安全概念股近期也持续活跃,3月16日,网络安全板块多只概念股纷纷上涨。

业内人士认为,AI技术的大规模应用正以前所未有的深度重塑网络安全的攻防格局与产业版图,网络安全建设的战略价值愈发突出,行业系统性升级迫在眉睫,正迎来全面变革的关键拐点。

面临网络安全隐患

AI产业蓬勃发展的背后,潜藏着不容小觑的网络安全隐患。

据中商产业研究院报告,2024年全球AI智能体的市场规模约为51亿美元。该研究院分析师预测,2030年全球AI智能体市场规模将接近500亿美元。伴随着AI智能体的大规模发展,其引发的网络安全风险问题也备受关注。

“AI向‘超人化’演进的过程中也带来显著风险,包括数据安全、易攻难守、链式安全三大危机,核心数据一旦泄露将直接丧失核心竞争力,导致被攻击门槛大幅降低,防护难度倍增,部分AI裸奔上线更带来系统性风险。”奇安信科技集团股份有限公司董事长齐向东对《证券日报》记者说道。

AI应用的原生短板进一步放大了风险。北京北信源软件股份有限公司(以下简称“北信源”)副总经理高曦对《证券日报》记者坦言,现阶段多数AI应用缺乏原生安全设计,存在模型投毒、提示词注入、隐私窃取等多重漏洞,部分企业盲目落地AI应用,未配套安全管控机制,导致AI系统成为网络攻击的新突破口,极易引发业务中断、数据瘫痪等系统性安全风险,威胁企业核心业务稳定运行。

攻防失衡的问题也愈发突出。绿盟科技集团股份有限公司(以下简称“绿盟科技”)相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,当前网络攻击已全面嵌入AI技术,覆盖目标侦察、漏洞挖掘等全攻击链条,攻击效率正以每六个月翻一番的速度

快速提升。在此背景下,防御方的有效响应窗口被进一步压缩,网络安全攻防结构性失衡问题愈发突出,传统安全方案在面对新型AI驱动的攻击时,已难以发挥有效作用。

可以说,AI技术的加速落地,彻底重构了网络安全的攻防体系与行业生态,打破了传统网络安全的防护逻辑,网络安全建设的紧迫性与重要性日益凸显,行业升级已刻不容缓。

上市公司抢滩布局

挑战背后,往往蕴藏着全新的发展机遇。AI技术对网络安全行业的重塑,不仅倒逼企业升级安全防护能力,也为网络安全产业高质量发展打开了全新增量空间。

“现阶段,安全能力正从传统意义上的‘成本中心’,逐步演变成企业参与市场竞争的必备准入门槛,这为企业安全建设赋予了全新的战略价值。”绿盟科技相关负责人进一步说道。

高曦也表示,这场由AI引发的技术变革,呈现出“风险与机遇并存、挑战与红利共生”的全新格局,既对企业的安全防护能力提出了更高要求,也为网安企业的技术创新与市场拓展提供了广阔舞台。

面对这一发展机遇,国内网安领域上市公司纷纷发力,凭借自身技术积淀与行业优势,开展差异化布局,抢占“AI+安全”赛道制高点。

北信源持续加大核心技术研发投入,夯实自主可控技术壁垒,攻坚AI威胁检测、主动防御、数据安全保护等核心技术。截至目前累计拥有软件著作权证书533项,已授权专利270项。“公司长期深耕金融、能源等关键领域,不断深化‘AI+安全’融合布局。”高曦表示。

“公司明确了以AI重构安全能力体系的战略方向,核心在于推动安全体系从‘被动防御’向‘主动智能’转型,让安全成为AI创新发展的坚实‘护栏’,而非制约创新的‘刹车’。”绿盟科技相关负责人表示,公司率先提出AI安全正从“内容博弈”转向“协议生态”,再进阶至“意图主权”的演进判断。基于这一判断,公司已构建起覆盖开发、部署、运行全流程的“四道防线”纵深体系。

多家A股公司筹划2026年中期分红

本报记者 桂小笋

3月15日晚间,山推工程机械股份有限公司发布公告称,提请股东大会授权董事会制定2026年中期分红方案。

查阅上市公司的公告信息可知,近期,已有多家公司发布公告提示提请股东大会授权董事会制定2026年中期分红方案。其中,多数公告提及,筹划2026年中期分红方案是为了回报投资者。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司基金经理兼高级研究员包金刚告诉《证券日报》记者,近年来,上市公司通过分红来回馈投资者呈现积极变化,在规模和质量同步提升的同时,结构也持续优化。而且,现金回报渐成共识,对A股市场生态的积极影响日益显现。

“重视分红回报投资者,有助于吸引长期资金,同时减少市场的投机行为,注重投资者回报也能倒逼上市公司提升经营质量,进入发展的良性

循环。”广东华辉创富投资管理有限公司总经理袁华明在接受《证券日报》记者采访时表示。

从公司治理层面来看,通过提升分红频次和分红比例来传递业绩信心、缩短回报周期,已成为业绩优秀、经营稳健的上市公司的共识。

此外,不少公司将分红纳入年度规划,形成制度化安排。袁华明介绍,从观察到的情况来看,上市公司的分红政策还可以在提升透明度方面下功夫,让中小投资者对收益有稳定的预期。

“让现金分红更好地发挥回报投资者的作用,可以从多个细节进行完善。一是,健全制度与信息披露,细化分红政策披露要求,对未分红公司需提供充分解释,推动形成稳定透明的分红预期;二是,优化市场评价体系,在各类评价指引中提高分红权重,对长期不分红公司予以减分,引导常态化回报。三是,协同分红与股份回购,规范回购用途及披露,使资本回报行为真正回馈股东、提升公司价值。”包金刚说。

聚焦具身智能赛道 三协电机拟参设产业基金

本报记者 陈红

3月16日晚间,常州三协电机股份有限公司(以下简称“三协电机”)发布公告称,公司拟与深圳市稳正资产管理有限公司(以下简称“稳正资产”)、叶海澄等,共同出资设立常州潮风智能产业投资合伙企业(有限公

司)(以下简称“投资基金”),基金具体名称以工商管理部门核定为准,合伙期限8年,自基金成立之日起算。

公告显示,该投资基金注册地及主要经营场所均为常州市经济开发区,认缴规模1亿元。出资结构方面,稳正资产作为普通合伙人拟出资100万元,占比1%;三协电机作为有限合伙人拟出资5600万元,以56%的出资比例成为基金第一大出资人;叶海澄、熊强波分别拟出资

900万元、400万元,占比9%、4%;其余3000万元由其他社会资金认缴,占比30%。投资方向上,基金将重点布局具身智能产业链优质企业,覆盖智能科技消费品、智能装备制造机器人及其产业链上游器件、材料等核心领域。

公告显示,本次拟设基金规模1亿元(以下简称“投资基金”),基金具体名称以工商管理部门核定为准,合伙期限8年,自基金成立之日起算。

公告显示,该投资基金注册地及主要经营场所均为常州市经济开发区,认缴规模1亿元。出资结构方面,稳正资产作为普通合伙人拟出资100万元,占比1%;三协电机作为有限合伙人拟出资5600万元,以56%的出资比例成为基金第一大出资人;叶海澄、熊强波分别拟出资