

中自科技董事长陈启章：

发力技术创新 打造业绩第二增长极

中自科技董事长陈启章近日在接受中国证券报记者专访时表示：“公司自成立以来，一直聚焦科技创新和科技成果转化，解决技术‘卡脖子’问题，打造新质生产力。未来随着新兴业务步入收获期，公司业绩将迎来新一轮高质量增长。”

中自科技是2022年北京冬奥会火炬“飞扬”和2023年成都大运会火炬“蓉火”的催化燃烧产品供应商，在我国环保催化领域处于行业领先地位。2021年10月22日上市后，中自科技发展驶入快车道，积极打造业绩增长新曲线，围绕新材料这一核心主业，从2018年开始先后布局了氢燃料电池电催化剂、储能与动力电池和碳纤维复合材料。

● 本报记者 康曦



中自科技生产线
本报记者 康曦 摄

新工厂投产即满产

春节刚结束，中自科技就进入了赶订单的繁忙状态，各生产线开足马力生产，新工厂更是投产即满产。

“公司今年订单充足，部分工人初五上班，初六所有工人都上班了，忙着赶订单交付客户。”陈启章告诉记者，“因为2023年底公司新工厂新型催化剂智能制造园区项目竣工，投入生产，所以今年生产压力较小。去年春节我们生产线上的工人初三就上班了。”

2023年12月，中自科技投资4.54亿元建设的新型催化剂智能制造园区项目完成竣工验收，该项目主要进行六氟化钨产品的生产，建成后达到柴油机催化剂20万套/年、天然气车催化剂10万套/年、汽油车催化剂100万套/年的产能。

“新工厂设置了六条生产线，投产就满产，目前正在考虑再增加一条生产线，来满足不断增长的订单需求。”陈启章表示。

中自科技的订单增长一部分源自新能源车领域。混合动力电动汽车（含增程式）需要配套相应催化剂产品，2022年公司取得长安深蓝增程式车型SL03的催化剂总成独家定点，并以此为契机，积极拓展公司在增程式车型市场的占有率。陈启章称，目前公司与长安汽车合作进展顺利，正按照计划节点推进各车型公告的获取和批量交付工作。2023年，中自科技还荣获了长安汽车“优秀供应商”称号。

2024年，公司将积极拓展国内国际两个市场，尤其是加大国际市场的拓展力度。“目前海外业务占公司营收比例较小，产品主要出口欧洲和非洲，我们非常看好海外市场的增长空间。今年我们计划至少参加10场国际展会，希望能在国际市场上打响知名度，完善市场布局。”陈启章告诉记者。

在公司成立之初，中自科技就坚持科技创新和科技成果转化同时发力，打造自己的创新能力。

“我们一直在做高校科技成果转化，之前是把四川大学的科技成果工业化、产业化，后来又跟电子科技大学合作。”陈启章表示，通过与四川大学的产学研合作，中自科技自主掌握了机动车尾气催化剂从配方到工艺的全部核心技术。与电子科技大学达成合作共识，共同打造高校技术研发成果产业化道路，推动固态电池行业技术和生产的转型升级。

推动更多原创性和颠覆性科技成果从科研院所走进企业、从实验室走向生产

新能源领域是中自科技打造的业绩第二增长极。2024年，中自科技将抢抓新能源发展机遇，持续加大研发投入，贯彻“围着市场转，跟着市场干，随着市场变”的经营方针，积极拓展国内国际两个市场。

中自科技主要产品应用于移动污染源尾气处理领域，其市场发展与汽车产业密切相关。受益于国家政策支持 and 行业技术发展，以纯电动汽车、插电式混合动力汽车、燃料电池汽车等为代表的新能源汽车产业快速发展，抢占了传统燃油汽车市场空间。基于对冲风险和完

线，是培育发展新质生产力的必由之路。

“为什么很多企业不愿意或者不敢做高校科技成果转化，因为从高校的产品到商品，中间有很长的距离，一旦没做好就是一个大陷阱，但这条路我们已经蹚出来了，形成了系统的体系和方案。”陈启章告诉记者。

科技创新是中自科技的内在基因。“我们一直在打造新质生产力，不断填补市场空白，投入的很多业务领域都是为了解决‘卡脖子’问题。虽然部分投入对公司当期利润没有贡献，甚至造成拖累，但作为科创板上市公司，我们希望能

抢抓新能源发展机遇

新能源汽车产业链布局的考虑，中自科技先后布局了氢燃料电池电催化剂、储能与动力电池。

陈启章称，截至目前，公司氢燃料电池电催化剂已建成了公斤级催化剂量产线并实现批量交付。公司氢能产品收入有望实现快速发展。储能与动力电池产品已实现大批量交付，目前正在积极拓展海外市场。

公司涉足氢燃料电池领域是因为具有深厚的产业积淀。从技术层面来看，氢燃料电池电催化剂和机动车尾气处理催化剂均是围绕汽车动力系统的配套核心零部件，

“具体来说，主要围绕两个维度进行投入，一个维度是做国产化和解决‘受制于人’的问题，另一个维度是进行产业延伸，我们所有的产业布局都是基于新材料这一核心出发，围绕节能减碳做文章。”陈启章表示，公司涉足氢燃料电池电催化剂、储能与动力电池等新能源领域，一方面是顺应汽车行业发展趋势，另一方面新能源的本质仍然是新材料，公司只会涉及新材料的相关环节做精做细。

在研发投入上，中自科技一直保持较高水平，2021年、2022年和2023年1-9月，公司研发投入分别为9522.53万元、9278.77万元和5784.31万元。

且主要材料均为铂族贵金属，而公司对铂族贵金属催化特性具有多年研究经验；从客户层面来看，氢燃料电池电催化剂和机动车尾气催化剂下游客户均为汽车主机厂和整车厂，客户具有共同性。

陈启章表示，公司将继续专注于环保催化剂的研发、生产和销售，丰富产品种类并扩大业务规模。“随着国家对大气污染治理重视程度不断提高，公司将加大尾气处理催化剂方面的研发投入，提升产品质量，保持和扩大公司在行业内的领先地位。同时，会考虑采取并购方式来进一步完善产业布局。”

地整改、播种等农业生产环节。”刘鹏飞说。

此外，南方区域农户对新产品的接受程度有待提高。“北方地块大，耕种起来效率高收入也高，农户更愿意尝试新产品。而南方地区受限于地形，更多是小门小户作业，他们对农机的选择会更加保守。”董鑫表示。

农机行业大有可为

当前，农业机械化正在从主要作物耕种收环节加快向秸秆处理、烘干等粮食生产全链条延伸。业内人士认为，保障粮食安全的重要性愈发突出，农机是刚需，未来市场大有可为。

从政策端来看，国家频频出台利好政策，支持农机行业发展。3月1日，国务院常务会议审议通过《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》。会议指出，有序推进重点行业设备、建筑和市政基础设施领域设备、交通运输设备和老旧农业机械、教育医疗设备等更新改造。

2月29日，农业农村部召开科技创新战略咨询委员会成立大会。会议要求，锚定农业强国建设目标，紧扣国家战略需求，紧盯国际科技前沿，开展趋势性、前瞻性重大问题研究，找准农业农村科技创新战略突破方向。

农业机械化是农业农村科技创新的一大方向。去年10月召开的全国农机装备补短板暨农业机械稳链强链工作会议指出，要紧紧围绕保障国家粮食和重要农产品稳定安全供给、推动农业高质量发展，着眼于农业急需、农民急用，坚持“一大一小”加智能化方向，推动大马力机械迭代升级，加大轻量化通用机具研发推广力度，推进智能化关键部件攻关等，努力补上农机领域突出短板，实现农业机械稳链强链。

中信证券表示，我国农机行业正处于补短板、智能化、本土化的产业升级关键阶段，农机行业提升空间巨大，且政策支持持续发力，行业地位不断提升，看好农机行业发展前景。

57家公司披露2023年年报 逾九成发布分红预案

● 本报记者 董涛

Wind数据显示，截至3月12日17时，A股共有57家上市公司披露2023年年报，超八成公司净利润实现同比增长。半导体、电子、生物医药、化工行业上市公司业绩表现亮眼。从分红角度看，上述已披露年报的57家上市公司，有52家公司计划报告期内分红。

超八成公司净利润增长

上述已披露年报的57家上市公司中，实现净利润同比增长的有46家，占比达到80.7%；14家公司净利润翻倍。丽江股份、帝科股份、锋尚文化、汇通能源2023年净利润同比增幅超过500%。

帝科股份2023年年报显示，报告期内，公司共实现营业收入约96.03亿元，同比增长154.94%；归属于上市公司股东的净利润约3.86亿元，同比增长2336.51%。受益于全球光伏市场的强劲需求以及N型电池的快速产业化，报告期内，公司营业收入与净利润双双实现快速增长。

从行业角度看，受益于行业景气度回升，半导体、电子、生物医药、化工行业上市公司业绩表现亮眼。

盛美上海2023年实现营业收入约38.88亿元，同比增长35.34%；实现净利润约9.11亿元，同比增长36.21%。业绩增长的主要原因是受益于国内半导体行业设备需求的不断增加，销售订单持续增长；新客户拓展、新市场开发等方面均取得一定成效；新产品得到客户认可，订单量稳步增长。

发布分红方案

上述已披露年报的57家上市公司中，有52家公司计划报告期内分红。

中兴通讯2023年年报显示，报告期内，集团实现营业收入约1242.51亿元，同比增长1.05%；净利润为93.26亿元，同比增长15.41%。公司拟向全体股东每10股派发6.83元现金（含税）。

一些公司所在行业景气度大幅回升，业绩大幅改善，也随之发布了分红方案。丽江股份2023年实现营业收入约7.99亿元，同比增长152.37%；实现净利润约2.27亿元，同比增长5971.91%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利3.5元（含税）。帝科股份拟向全体股东每10股派发现金红利8.00元（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增4股。

有些公司尚未披露正式年报，但披露了相关股东提议分红方案。以汇宇制药为例，公司近日公告称，收到公司实际控制人、董事长丁兆发来的《2023年度利润分配预案的提议》，拟向全体股东每10股派发现金股利2.13元（含税）。

多个行业业绩向好

Wind数据显示，截至目前，共有9家上市公司披露2024年一季度业绩预告，7家预喜。

国光电器预计2024年一季度实现营业收入11.97亿元至13.04亿元，同比增长10.15%至20%；实现净利润2600万元至2980万元，同比增长263.6%至316.74%。报告期内，公司销量同比增加，且高毛利产品占比提升，提高了公司毛利率。

启钜研究院首席经济学家潘向东对中国证券报记者表示，2024年业绩企稳回升、盈利增速相对较高的行业板块可能是信息技术、医疗保健以及消费服务细分赛道，其中信息技术领域在新一轮科技周期和库存周期的驱动下业绩改善概率较大。

对于备受关注的的新能源产业，前海开源基金首席经济学家杨德龙对记者表示，过去两年，光伏、新能源汽车、锂电等行业产能过剩导致出现价格战，对行业估值造成压力。现在又出现了拐点，主要原因是，经过价格战之后，无论是光伏、新能源汽车还是风电，形成了几家龙头企业占据大部分市场份额的格局，这无疑有利于提高行业的盈利能力和定价权，对行业龙头企业形成利好。

南通象屿海装 签下8艘散货船建造订单

● 本报记者 乔翔

3月12日，南通象屿海装与厦门金租、中远海运散运签订8艘甲醇READY兼营6400DWT散货船建造合同。象屿集团副总裁、南通象屿海装董事长林俊杰表示，此次签约是南通象屿海装拓宽客户渠道、提升市场份额的重要节点，也是厦门金租开拓航运赛道的重要契机。

近年来，南通象屿海装依托象屿集团平台和资源，已逐步实现多元化跨越式发展，打造了船舶制造业内强有力的象屿口碑。

林俊杰表示，中远海运散运自有干散货运力规模位居行业前列，相信在其丰富的航运经验和强大的运营能力保障下，这8艘甲醇READY兼营船能够凭借优质服务与卓越性能，赢得更多客户，创造更大价值。

中远海运散运副总经理陈延表示，象屿集团是中远海运散运重要合作方，双方在国际贸易、矿石运输等方面都保持着良好和稳定的合作关系。此次合作，融合了双方在船舶建造、资金融通、船舶经营管理等领域的独特优势，开创了新的合作模式，有利于进一步增强双方互信、深化合作共赢，同时也将成为市场中同类型项目的典范。

厦门金租总裁吴樱表示，本次签约是多方强强合作的有力结晶，也是厦门金租推动绿色航运发展的重要举措。

“近年来，南通象屿海装顺应绿色、低碳的航运发展趋势，充分把握市场机遇，深耕散货船市场，持续聚焦技术创新和工艺优化。目前，公司Ultramax系列船总订单量已突破百艘。”在谈及未来发展时，南通象屿海装副董事长朱建华表示，未来，将进一步加大绿色化、智能化转型主动布局和前瞻投入力度，加快低碳零碳燃料技术攻关，不断深化精益造船，推动新一代散货船的优化和升级。

政策与市场双轮驱动 农机行业迈入新发展阶段

● 本报记者 康曦

春耕好时节，农机助生产。日前，中国证券报记者在由吉峰科技参与建设运营的四川雅安市天全县现代农业园的数字化育秧中心里看到，水稻种子通过自动化条播、暗化催芽、苗床架循环式育秧等流程将完成从种子到秧苗的蜕变。“在该育秧中心内，数字化条播生产线日播种量1.2万盘，可满足500亩至600亩水田插秧作业。过去单靠人工，要完成这条生产线一天的工作量，需要10人-15人同时作业，而目前仅需要3人，且劳动强度更低。”吉峰科技旗下吉峰希望销售部经理刘毅告诉记者。

业内人士表示，我国农机普及率与发达地区相比差距较大，尤其在南方丘陵地区，还有很大的发展空间。当前，我国农机行业正处于补短板、智能化、本土化的产业升级关键阶段，农机行业提升空间巨大，且政策大力支持，行业地位不断提升，看好农机行业发展前景。

加大农机推广力度

近日，多地举办农机展，积极推广农机新技术，加快农业机械化步伐。

3月9日至11日，2024第十五届内蒙古农牧业机械展览会暨农机团购节举行；3月1日至3日，2024年第十七届西南农牧业机械展览会暨首届中国（四川）丘陵山区农机展览会举办，此次展会可以在户外农田进行现场试驾体验，让驾驶者了解更多先进农机技术；2月27日至29日，2024年第四届中部（江西）农业机械展览会举办，本次展会首次将农业机械与种子、农药、肥料、植保相结合……

新乡市立广机械有限公司是国内生产各类收获割台的大型专业厂家。目前，新乡市立广机械有限公司通过参与西南农机展以及与农机流通行业龙头吉峰科技合作的形式加大其割台产品在南方的销售力度。新乡市立广



新华社图片

机械有限公司副总经理刘东升在接受中国证券报记者采访时表示：“我们的割台产品配合联合收割机使用，可用于玉米、杂粮、大豆等农作物的收割，玉米收进去后出来就是籽粒。最早，我们产品只能收割高粱和油菜，通过技术改进，让它兼容性更好，能收割的品种不断增加，增强了农民购买意愿。南方丘陵山地居多，而且地块不大，针对这些特点，我们也推出了适合南方地区的割台产品，不过目前还处于推广阶段。”

久保田的乘坐式高速插秧机配备了导航和高清摄像头，能够在作业时实现自动转弯和走直线。与传统插秧机相比，它能将操作人员由2人减少为1人。吉峰科技负责久保田品牌运营的业务经理吴润告诉记者：“这款产品在市场上卖得很好，今年1-2月的销量同比增长50%。对于新功能，客户反馈都很好。”

瞄准南方市场

目前，全国农作物耕种收综合机械化率已超过73%，但对比欧美日韩等农业发达国家农机普及率超过90%，还有很大的发展空间。尤其是在南方丘陵地区，农作物耕种收综合机械化率仍不足50%。各大农机生产制

造企业都瞄准了南方区域市场，积极推新品拓市场。

中国一拖主要生产东方红系列拖拉机、收割机、工程机械。中国一拖西南大区业务经理董鑫表示：“公司每年都会派专人调研西南地区的农机市场需求，我们不但推出了适合南方区域的水田专用拖拉机，还针对果蔬大棚作业推出了低矮型的拖拉机，日后还会不断研发出更适合西南区域的拖拉机产品。”

潍柴雷沃智慧农业科技股份有限公司（简称“潍柴雷沃”）是潍柴集团重要的战略业务单元，旗下收获机械、拖拉机等业务连续多年保持行业领先，是国内少数可以为现代农业提供全程机械化整体解决方案的品牌之一。潍柴雷沃云贵川大区川北市场部销售经理刘鹏飞告诉记者：“南方区域属于丘陵地区，作业区域小且分散。公司的F704-3Z产品就是专门为丘陵地区研发的产品，用于播种、犁地等，适用于大棚作业，中间可以折叠，转弯半径更小。南方是农机市场重点增长区域，我们也一直在研发适用于南方小地块作业的新型小马力段产品。”

目前南方区域农机销售的最大阻碍是消费者教育不到位。“农户自己购买农机的意愿很低，我们的销售对象主要是合作社，合作社批量购买农机后服务周边区域的土