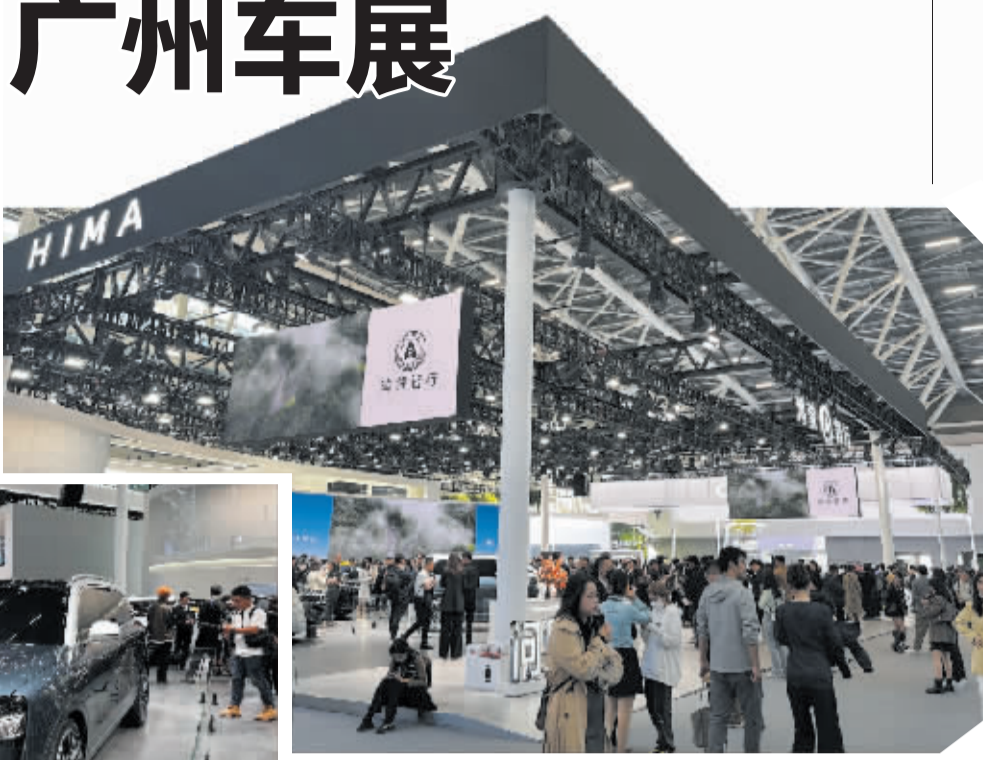


车企角逐新能源MPV赛道 新技术扎堆亮相广州车展



11月19日,第二十一届中国国际汽车展览会(简称“广州车展”)正在召开,会场人头攒动,热闹非凡。中国证券报记者注意到,本届车展上多家车企携带最新MPV车型亮相,尤其是新势力车企带来多款纯电MPV。除重磅车型外,各大车企和新能源汽车产业链企业还带来了最新的技术成果。

“问界M9集合了华为‘黑科技’全家桶,尤其是车头大灯拥有智能交互效果,能在地面投影出文字、图案、动画等,增添浪漫氛围,深受年轻人喜欢。”华为鸿蒙智行展区工作人员对记者表示。

● 本报记者 李媛媛



▲ 华为鸿蒙智行展区人头攒动
▲ 问界M9首次亮相 本报记者 李媛媛 摄

推出多款新能源MPV

在广州车展上,理想汽车、小鹏汽车、长城汽车、江淮汽车、沃尔沃等车企纷纷带来旗下最新MPV车型参展,并且多款是纯电MPV。业内人士表示:“当前,新能源化在SUV、轿车市场已经全面落地,正悄然席卷MPV市场,传统车企和新势力车企纷纷进军新能源MPV市场。”

新势力车企方面,11月17日,在广

州车展开幕当天,理想汽车的首款纯电产品——理想MEGA首发亮相,并同步开启预订。理想汽车商业副总裁刘杰告诉记者:“预计MEGA售价在60万元以内,将于今年12月正式发布,明年2月正式开启量产和用户交付。”

记者在现场注意到,车头神似高铁车头的理想MEGA首次亮相便吸引了众多观众围观打卡,在开启正式预

定不到2小时,预订量突破10000辆。

除理想MEGA外,小鹏汽车的首款纯电MPV小鹏X9在车展首日正式发布,起售价为38.8万元。此外,广汽集团旗下的合创汽车也展出首款纯电MPV V09,定位中大型纯电动MPV,配备800V高压系统。

传统车企方面,本次广州车展,江淮汽车发布智能电混MPV瑞风RF8智

聆版,涵盖燃油与PHEV插混四款车型,预售价格为16.99万元-23.99万元,鸿蒙版车型将在年底进行预售。长城汽车魏牌的MPV高山也亮相广州车展。沃尔沃首款纯电豪华MPV EM90亮相广州车展,起售价为81.8万元。沃尔沃EM90于11月12日正式发布,进一步丰富了沃尔沃新能源产品矩阵。

广州车展期间接受记者采访时表示:“只有纯电架构才能真正把MPV车型的空间、视野和动力性能做到极致,才能真正满足大家庭的需求。”

业内人士表示,多家汽车品牌发布新能源MPV车型,有望进一步丰富新能源汽车市场供给,同时激发消费者的消费潜力。

搭载氢能燃料电池和前后轴分布式电机,做到540匹马力强动力,超800公里长续航,零排放特征,面向未来而研发。

银河证券最新研报显示,自主品牌子品牌与新势力品牌持续推出不同于过往车型定位的全新产品,扩大产品对消费者的覆盖范围,且产品技术成熟度不断提高,高级别智能驾驶、高压快充等技术渗透率正处于加速上升阶段。

MPV赛道受青睐

乘联会数据显示,今年1-10月,MPV市场累计销量达90.6万辆,同比增长17.6%,相比轿车、SUV市场,其是今年增速最快的细分市场。

刘杰表示,理想汽车采用空气动力学设计,为MEGA打造了独特的造型轮廓,水滴形的曲线从车头一直延伸到尾部,打破了传统MPV的克隆设

计,同时也造就了MPV中最低的风阻系数——0.215,百公里能耗仅15.9千瓦时,比5座纯电中大型轿车更低。

江淮汽车相关负责人对记者表示,作为MPV品系首款搭载全球鸿蒙智能座舱的江淮汽车瑞风RF8,配备15.6寸超大智慧屏,其中鸿蒙4.0系统支持多设备无缝连接,打造了全场景

智慧生态。

本届车展上,看展的观众对MPV车型最大感受是“智能化”“高端化”“纯化”。“时代变了,MPV不再只是方盒子的传统款。”看展的孙伟告诉记者。

理想MEGA产品负责人李昕旻在

500公里。

宁德时代11月17日宣布,针对当前新能源汽车消费者在低温充电、电池寿命等方面的焦虑,将与广汽集团联合开发神行超充电池“低温版”和“长寿命版”。其中,神行“长寿命版”将可支持8年或80万公里超长电芯质保,预计明年6月份正式上市。

广汽集团在本次车展上还发布了广汽ERA智净旗舰氢电概念车,基于广汽最新研发的多能源平台架构,

提升整车的动力性与经济性,真正实现高性能、长续航、低能耗、零焦虑的用车体验。

在动力电池龙头宁德时代展区,记者注意到,理想汽车和宁德时代联合研发的5C麒麟电池产品被摆在了最显眼的位置。理想汽车表示,理想MEGA是为中国大家庭全新打造的MPV车型,也是全球第一个搭载理想与宁德时代联合研发的麒麟5C电池的量产车,可实现充电12分钟续航

新技术百花齐放

除重磅车型外,各大车企和新能源汽车产业链企业还带来了最新的技术成果。

赛力斯汽车携超级电驱智能技术平台(DE-i)、3.0增程器等最新技术成果亮相广州车展。赛力斯汽车相关负责人表示,赛力斯汽车打造了具有自主知识产权的行业领先的超级电驱智能技术平台DE-i,实现了一个平台、多技术路线的解决方案,适用于纯电、增程等多场景、多模式,可持续提

以实际行动传递信心

上市公司回购与增持齐头并进

● 本报记者 宋维东

近一段时期,多家上市公司持续发布股份回购、增持公告,进一步向市场传递信心,传达企业经营稳定的积极信号。

业内人士表示,上市公司积极回购、大股东及管理层层纷纷增持,有利于维护公司市场价值,优化治理结构,有力彰显了公司和管理层对未来发展的信心,有助于改善投资者情绪、提振投资者信心。

回购热度不减

当前,A股公司股份回购热情高涨。川财证券表示,从估值相对较低和账面资金相对充裕两个角度看,短期而言,符合相关要求、账面现金充裕的公司可能进行股票回购;中长期看,基本面良好、创造现金流能力强的公司更可能回购。

针对当前的市场形势及公司自身实际,近期,不少上市公司积极加入回购大军,用实际行动彰显对公司发展的信心。

11月19日晚,韵达股份披露股份回购方案。公司自董事会审议通过回购方案之日起不超过6个月,拟斥资5000万元至1亿元以集中竞价交易方式回购公司股票。回购的股份将用于股权激励计划或员工持股计划。回购价格不超过14元/股。

韵达股份称,此举是基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司价值

的认可,增强公众投资者对公司的信心,促进公司健康可持续发展,确保公司发展战略和经营目标实现,推动公司股票价值合理回归,切实保护全体股东合法权益。

与此同时,多家公司近期也进行了股票回购操作,并披露股份回购进展。

11月19日晚,宁德时代发布公告,公司于11月17日通过深交所股票交易系统以集中竞价交易方式首次回购104.31万股,占公司总股本的0.0237%。其中,最高成交价为181.16元/股,最低成交价为179.53元/股,成交总金额为1.88亿元。

万润新能11月19日晚公告称,截至2023年11月17日,公司以集中竞价交易方式已累计回购32.98万股,占公司总股本的0.2615%。其中,回购成交的最高价为61.04元/股、最低价为59.50元/股,支付资金1994.95万元(不含印花税、交易佣金等交易费用)。此前公告显示,万润新能拟使用不低于1亿元、不超过2亿元资金以集中竞价交易方式回购股票,用于股权激励或员工持股计划,回购价格不超过110元/股。

吉林敖东日前公告称,截至2023年11月17日,公司以集中竞价交易方式回购公司A股股份901.58万股,最高成交价为17.26元/股、最低成交价为15.86元/股,支付总金额1.5亿元(含交易费用),完成本次回购方案。

今年9月20日,吉林敖东董事会审议通过议案,同意以自有资金不少于1亿元(含)、不超过1.5亿元(含)回购部分社会公众股份。回购股份全部用于员

工持股计划,回购价格不超过20元/股。回购股份实施期限为自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日起六个月内。

在制定股份回购计划后,吉林敖东火速行动。9月25日,吉林敖东首次回购公司A股股份87.96万股。截至11月17日,从首次回购至回购完成,吉林敖东仅用时不足两个月。

值得一提的是,自2020年4月以来,吉林敖东已先后完成三次股份回购,累计回购4517.40万股,合计支付总金额7.2亿元。

上述业内人士称,进行股份回购,表明上市公司对自身业务和未来发展前景充满信心,有利于推动公司提高经营水平,充分释放规模效应,逐步实现长效规模效益。

吉林敖东相关负责人表示,公司近年来经营业绩不断提升,未来将坚持“医药+金融+大健康”多轮驱动发展模式,立足于医药制造业,持续巩固中成药板块,充分利用金融工具,积极构建多品种种群梯队发展良好局面,有效落实“大品种群、多品种群”的销售战略,实现公司健康、持续、高质量发展。

增持股份不停歇

近一段时间,多家公司大股东继续出手增持,以实际行动“护价”。

西部矿业公告称,公司控股股东西矿集团计划自2023年11月17日起6个月内以集中竞价交易方式增持公司

股份。本次拟增持595.75万股至1191.5万股,占公司总股本的0.25%至0.5%。西矿集团承诺在增持计划实施期间及法定期限内不减持所持有的西部矿业股份。

西部矿业表示,西矿集团此举基于对西部矿业持续健康发展的信心及对公司价值的认可,切实维护广大投资者利益,促进公司持续、稳定、健康发展。

在“关键人员”增持方面,上市公司也不遗余力。智翔金泰公告称,公司实际控制人蒋仁生基于对公司未来发展的信心和长期投资价值认可,自2023年11月17日起六个月内通过上交所系统允许的方式(包括但不限于集中竞价和大宗交易)增持公司股份,增持金额不低于3000万元且不超过5000万元。

值得注意的是,龙头公司大股东在增持方面同样不缺席。中国石化于11月10日接到公司控股股东中国石化集团的通知,中国石化集团拟自该公告日起12个月内通过上交所交易系统及香港联交所系统增持公司A股及H股股份,拟增持金额累计不少于人民币10亿元、不超过人民币20亿元。

对此,光大证券称,中国石化集团多年来为中国石化提供全方位支持。在资本市场方面,历史上在市场情绪低落、股价位于低位时,中国石化集团往往增持中国石化股份,体现出中国石化集团的支持态度。此次再次增持,彰显了中国石化集团对中国石化未来发展前景的信心,同时也体现出母公司对旗下上市公司的支持与担当。

头部企业竞相加码

裸眼3D打开显示屏产业成长空间

● 本报记者 彭思雨

11月17日,在以“因思而变智领未来”为主题的联想ThinkVision和ThinkCentre 20周年纪念活动上,联想正式发布27英寸4K裸眼3D显示器“联想ThinkVision 27 3D”。联想集团显示业务产品规划总监张鹏表示,这款显示器作为全球首款裸眼3D显示器,标志着视觉技术的重大突破,预示着多维混合办公和教育的新时代即将到来。

今年以来,京东方、中兴通讯等头部企业相继发布新品,加码裸眼3D显示赛道,裸眼3D技术应用也逐渐从大屏走向小屏。业内人士表示,裸眼3D技术在小屏上的应用将渗透到更加广泛的应用场景,打开显示屏产业广阔的成长空间。

从大屏走向小屏

联想集团显示业务高级产品经理孙宁表示,联想ThinkVision 27 3D的裸眼3D技术使用户无需任何附加设备就能享受到逼真的3D效果。此外,这款显示器还整合了多维混合生产力工具,提供了2D/3D混合体验,推动生产力的发展。“这不仅是一款显示器,更是一个创新的生产力工具。”孙宁称。

张鹏表示,从2D到3D显示技术变革的发展趋势是用户的本能需求使然。真实世界是三维世界,人通过肉眼就能看到其中的明暗、光影、立体的景深,2D视频和图片对世界的呈现是失真的,3D显示成为技术发展的必然。

“PC互联网时代,图形显示技术实现了从命令行界面到图形用户界面的革命性转变,成像更直观;移动互联网时代的触控显示技术,实现了从图形用户界面到自然用户界面的革命性转变;3D时代的显示技术将从‘看得清’向‘看得真’转变,引领下一波设备创新和增长浪潮。”张鹏表示。

据了解,联想ThinkVision 27 3D显示器于11月17日当天开启预售,预售价19999元。

今年以来,显示行业诸多头部企业相继发布了裸眼3D终端产品,推动裸眼3D从大屏走向小屏,触达更多用户。例如,6月底,京东方推出全尺寸3D创新技术及产品,并宣布将携手产业链伙伴共同

打造3D生态圈,提供从显示器件到整机服务等极具竞争力的一站式、平台化解决方案。中兴通讯也在今年发布了首款AI裸眼3D平板电脑。

“裸眼3D并非新概念,已经有十余年的发展历程。但当前市场上裸眼3D产品以大屏为主,主要应用场景集中在会展、广告、影视等对大屏需求更高的商用领域,大屏市场竞争日益激烈。实际上,小屏裸眼3D显示的需求群体更多,这一市场有很大的发展潜力。”孙宁告诉记者。

应用更加广泛

早在2010年,电影《阿凡达》的上映引领了佩戴3D眼镜观看电影的热潮。如今,裸眼3D技术正在将3D视觉体验从影院拓展到教育、设计等更多应用领域,拓展出更大的市场需求和发展前景。

在今年的杭州亚运会期间,开幕式中的裸眼3D拱宸桥、钱塘江浪潮、荷叶露珠、孔明灯等画面,闭幕式上的数字人火炬手为观众带来视觉文化的饕餮盛宴,背后则是裸眼3D技术的成熟应用。

孙宁表示,随着小屏时代的到来,裸眼3D显示器将在教育和培训、内容设计和创作、远程协同/会议以及娱乐等领域发挥重要作用。特别是在教育领域,3D教育内容的引入,可以带来更真实、更立体、更全面的的教学体验,有助于学生更快地学习和理解。

“工程设计与研发过程非常需要3D技术支持。”上海几何原本科技有限公司首席技术官叶霖表示,裸眼3D显示器在专业领域具有应用潜力,比起佩戴VR设备,裸眼3D使用起来更加方便。将裸眼3D显示器引入工程设计领域,会大大提升设计的效率和准确性。

尚普咨询集团数据显示,预计到2027年,中国裸眼3D显示器出货量将达到4000万台,市场规模将达到120亿美元,出货量和市场规模复合增长率分别为27.8%和28.6%。

在张鹏看来,中国裸眼3D行业具有较大的发展潜力和前景,但目前还处于初期发展阶段。联想等头部企业的作用就是推进裸眼3D显示行业实现从0到1的跨越,让更多处在实验室、无法量化成产品的技术,走到更广阔的行业应用场景和用户身边。

神州数码获2.16亿元

鲲鹏品牌昇腾AI服务器订单

● 本报记者 彭思雨

11月19日,神州数码公告称,下属控股子公司合肥神州数码有限公司与深圳海上智云科技有限公司签订了《采购合同》销售神州鲲鹏品牌昇腾AI服务器,合同含税总金额为2.16亿元。随着AI服务器需求加速释放,近一个月内,神州数码共签订四笔订单,合同总金额达6.24亿元。

手持多笔大订单

神州数码公告显示,本次销售的产品为神州鲲鹏品牌昇腾AI服务器,合同的签订符合公司经营规划,如合同能顺利实施,预计将对公司未来信息技术应用创新业务和公司整体经营业绩产生积极影响。

这是神州数码近一个月内第二次披露AI服务器订单合同。公司10月29日公告称,神州数码下属控股子公司合肥神州数码有限公司与上海恒为智能科技有限公司签订了三笔《销售合同》销售神州鲲鹏品牌昇腾AI服务器,合同共计含税总金额为4.08亿元。

受益于算力需求加速释放,神州数码今年第三季度业绩表现亮眼。公司三季报显示,第三季度,公司实现营收285.54亿元,同比增长6.44%;实现归母净利润4.17亿元,同比增长43.28%。今年前三季度,公司实现营收841.55亿元,同比小幅下滑0.41%;实现归母净利润8.51亿元,同比增长24.91%。

神州数码表示,今年以来,人

工智能、机器学习、云原生、数据要素等大量创新应用的涌现,带来了算力需求的增长,以及算力性能的进一步提升。异构的多样化也推动基础算力的异构化。公司在年初提到的AI to B战略在今年的实践中得到验证。随着大模型的发展,人工智能技术预计将在企业应用领域实现大规模推广。当前行业复苏预期强烈,公司依靠规模优势及行业领先地位的优势,率先实现收入复苏。

看好国产算力发展机遇

神州数码在10月31日投资者关系交流会上表示,受英伟达等海外厂商禁售的影响,国产AI算力替代进一步加速,为昇腾等国产GPU的发展带来了一定机遇。从AI算力供应链安全角度考虑,国内的智算中心、实体名单公司以及互联网行业客户对国产AI算力需求大幅增长。

神州数码认为,从2023年开始,昇腾产业有望迎来长期的高速发展机会。“我们认为两年内国产大模型将实现突破,这将为神州数码带来新的发展机遇。我们将为X86+英伟达架构逐步转向鲲鹏+昇腾架构,以及未来商机的获取做准备。”神州数码称。

公司称,一方面,神州数码近期发布了基于生成式人工智能的平台“神州同学”,以满足人工智能走向企业化的需求。另一方面,公司持续加大对基础算力研究的投入,以提升公司信创业务的核心竞争力。