

# A股上市公司大手笔加码研发 上半年171家公司研发费用同比增超100%

■本报记者 贺王娟  
见习记者 彭行蕊

截至8月30日记者发稿,A股已有逾5000家上市公司披露2023年半年度报告,上市公司的研发投入情况备受市场关注。

据Wind数据显示,在已披露半年报的上市公司中,中国建筑、比亚迪、中兴通讯研发费用居前,今年上半年的研发费用均突破百亿元,分别为193.70亿元、138.35亿元、127.91亿元;宁德时代、中国交建、中国移动等紧随其后。整体来看,有171家公司研发费用同比增速超过100%。

在Co-Found智库秘书长张新原看来,上市公司大手笔研发投入反映出对未来发展及科技创新的重视,这能够带来技术优势和竞争优势,提高企业的市场竞争力、生产效率和综合实力。

从已披露的数据来看,上半年A股研发投入超亿元的上市公司有851家,其中研发投入超10亿元的公司有57家,主要分布在建筑、电子、汽车、医药、软件等行业。

具体来看,两大新能源巨头比亚迪和宁德时代的研发投入较高。数据显示,2023年上半年比亚迪研发投入为142.45亿元,同比增

长120%;宁德时代研发投入为98.5亿元,同比增长71%。

宁德时代表示,公司持续加大研发投入,研发项目增多及研发团队扩大,因此支出较去年同期增加。截至上半年末,宁德时代拥有研发技术人员17998名,拥有6821项境内专利及1415项境外专利,正在申请的境内和境外专利合计13803项。

在广西大学副校长、南开大学金融发展研究院院长田利辉看来,研发创新是企业未来发展的关键驱动力,通过加大研发投入,可以推动企业未来的发展。

记者注意到,有多家上市公司研发投入占营收比例较高,以医药生物、计算机软件等行业公司居多。Wind数据显示,今年上半年,研发投入占营收比重超过20%的上市公司有336家,占比超过30%的有170家,占比超100%的上市公司有25家。

具体来看,医药生物行业研发投入占营收比重超过30%的上市公司有57家,以研发创新药企为主,这类公司大部分尚未实现盈利。对此,有上市公司坦言,当前创新药物产品研发具有投入大、环节多、开发周期长、风险高的特点,容易受到不可预测因素的影响。且如果公

在已披露半年报的上市公司中

中国建筑、比亚迪、中兴通讯研发费用居前

今年上半年的研发费用均突破百亿元

分别为193.70亿元、138.35亿元、127.91亿元

有171家公司研发费用同比增速超过100%

司研发的新药适应市场需求有限或不被市场接受,可能导致研发投入回报不匹配、经营成本上升,都有可能对公司的盈利水平和成长也会构成不利影响。

对于软件行业研发投入占营收比重大的情况,北京社科院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示,目前来看,我国软件行业的发展态势正发生较大变化,在数字化趋势下,软件行业对于算力、存储都有更高要求,相关的数字化基础设施的研发投入巨大,因此导致软件行业的企业研发投入占比普遍较高。同时,软件行业属于



崔建岐/制图

资金密集型和技术密集型行业,市场竞争激烈,要求更加紧跟需求前沿。

此外,王鹏认为,部分公司的研发投入比达到50%以上,表明我国企业的研发意识在逐步增强。“从

长远来看,取得的研发成果将有利于企业在激烈的市场竞争中,拓宽自己的护城河,更好地占领市场。”

“研发需要时间,创新产品和业务产出之间存在时滞。”不过田利辉也提醒,“研发费用不一定是真实的研发投入,研发投入也并不等于研发产出。监管层需要推动穿透式监管,防止研发费用的滥用。”

## 需求回暖轮胎行业产销两旺 多家上市公司业绩向好

■本报记者 王僊

今年上半年,受下游汽车市场需求回暖、海外贸易需求旺盛、原料成本下降等因素影响,轮胎行业整体呈现恢复向好态势,上半年业绩普遍向好。例如,玲珑轮胎今年上半年实现归母净利润5.61亿元,同比增长406.61%;三角轮胎实现归母净利润1.46亿元,同比增长180%,创历史新高。

卓创资讯轮胎行业分析师陈晴对《证券日报》记者表示,“今年以来,由于原料价格下滑至相对低位,轮胎企业利润较好,轮胎产业链利润更多集中在轮胎生产企业环节。”

今年以来,轮胎行业产销两旺。据国家统计局公布的数据,2023年1月份至6月份橡胶轮胎外胎产量为4.75亿条,同比增长13.9%。三角轮胎相关负责人对《证券日报》记者介绍,公司上半年国内市场销量同比增长21%,其中,商用车胎和乘用车胎替换市场销量增长27%以上,配套市场销量增长10%以上。

整体来看,上半年轮胎行业的外贸出口表现较为亮眼。玲珑轮胎表示,上半年,随着海运运费的回落以及运力供应得到保障,海外需求向好,轮胎出口回暖。三角轮胎相关负责人介绍,公司50%以上的产品销往国际市场,上半年公司发挥在

海外市场的品牌优势,推动外贸销量同比增长23%。

需求端的另外一大支撑因素则是新能源汽车的强劲发展。玲珑轮胎方面表示,随着新能源汽车产量迅速提升,新能源汽车轮胎为轮胎市场带来新的增长点,给轮胎行业带来了换道超车的机会。

记者注意到,多家轮胎产业链公司在半年报中把发展适配新能源汽车的绿色轮胎、加大研发投入进行产品迭代升级作为今后一段时间的发展方向。

除了需求端的恢复回暖,成本端价格的下降也是轮胎行业利润实现较快增长的重要因素,而产业链

上游的利润表现则因各自原料的波动情况形成了分化。

轮胎产业的上游产业链由天然橡胶、合成橡胶、骨架材料、炭黑、橡胶助剂等原材料供应商构成。其中,今年上半年炭黑价格一路走低,同时天然橡胶、顺丁橡胶和丁苯橡胶价格均呈下滑趋势,再加上橡胶辅料价格也逐渐走低,使得相关企业短期业绩承压。

东方财富Choice数据统计显示,炭黑行业6家A股上市公司上半年业绩均呈现不同程度下滑,其中2家公司出现亏损;橡胶助剂头部企业阳谷华泰也因为原材料价格下滑导致产品价格下降,影响了公司当

期利润。

不过,橡胶骨架材料相关企业业绩企稳回暖。行业头部企业大亚股份上半年实现扭亏为盈。公司董秘牛海平对《证券日报》记者表示,随着下游轮胎行业需求释放,骨架材料主要产品产量及出口均呈现增长态势,加上主要原材料盘条采购价格和部分能源价格回落,使得行业盈利状况得到好转。

对于接下来的行业发展,产业链多数公司大都持谨慎乐观态度,认为随着多项促消费政策接续推出、协同发力,2023年下半年汽车及轮胎产业有望保持稳定向好态势。

## 渠道高库存压力下酒企业绩“蓄水池”收缩 12家酒企合同负债下滑

■本报记者 冯雨璠

今年上半年,库存高、价格倒挂成为了白酒行业的普遍现象。半年报中的“合同负债”这一财务指标也侧面透露了经销商对酒厂打款的意愿。《证券日报》记者据同花顺iFind数据梳理发现,截至8月30日,已有17家上市公司披露半年报,其中有12家公司合同负债较上年末下滑,甚至有酒企该项指标的下滑幅度达70%。

对于合同负债下滑的原因,有酒企称,主要系上年末预收经销商货款本期发货符合收入确认条件结转收入所致;此外,经销商预付货款

减少也是酒企上半年合同负债下滑的原因之一。

据悉,白酒企业普遍采取“先款后货”的经营模式。通常来讲,合同负债代表着经销商的打款意愿,可起到“蓄水池”的作用。“合同负债体现着渠道经销商对酒厂的信心。”白酒专家、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青向《证券日报》记者解释称,渠道经销商对酒厂有信心,就愿意积极打预付款;反之,渠道代理商如果对酒厂未来的销售缺乏信心,就不愿意打预付款。

当下,白酒行业已从增量发展进入存量竞争时代。今年以来,库

存积压、价格倒挂、消费下降等持续困扰着白酒行业。中国酒业协会发布的报告显示,上半年,超50%的受访酒行业从业者认为市场遇冷,整体渠道库存仍处高位。

“从今年上半年的数据看,多数酒企合同负债下滑,代表着经销商对酒厂的信心不足。”肖竹青指出。

不过,尽管上半年多数酒企合同负债下滑,但整体来看,白酒企业的业绩仍呈稳健增长态势。据同花顺iFind数据显示,在已披露半年报的17家上市公司中,13家营收、净利润同比实现双增长,占比近八成。

此外,从经营性现金流净额来看,同样呈现正增长态势。同花顺iFind数据显示,上述17家酒企中有13家经营性现金流净额同比增长,其中9家增长率超100%。贵州茅台、天德德酒、伊力特增速位列前三,增长原因主要为销售市场恢复,营业收入及销售回款相应增长所致。

对此,蔡学飞表示:“上述财务指标增长的主要原因,是去年因疫情原因整体基数比较低;同时,虽然整个行业的消费情况并不理想,但行业分化趋势没有变,头部酒企无论是在品牌价值、渠道规模还是消费者市场都具有极强的优势,业绩有所保证。”

他进一步表示,上半年多数酒企通过积极主动去库存、加大市场投入促进销售等方式来恢复渠道弹性,维持产品价格刚性,在一定程度上实现了市场销售信心的回暖,市场依然有着一定增量预期。

不过,在肖竹青看来,也有部分白酒上市公司出于业绩考核压力,向渠道压货,以保证业绩增长。白酒上市公司管理层应该关注渠道库存“堰塞湖”的消化进度,压货要注意力度和速度,让渠道有休养生息的过程。“让渠道伙伴活下来,是这些白酒上市公司可持续发展的前提。”他说。

上述隆基绿能负责人表示,PERC电池后的主流技术方向包括TOPCon、HJT以及背接触技术等。虽然TOPCon电池处于量产规模化扩张阶段,但行业普遍认为其过渡属性较强,背接触技术作为未来技术备受追捧。“公司在各技术路线都有储备,并且根据市场推出差异化产品,进一步提升公司产品的市场竞争力。”

据了解,2012年至2023年上半年,隆基绿能已累计研发投入超过200亿元,为全行业最高。

“尽管光伏装机规模超预期,但从目前的情况看,行业产能过剩不可避免,随着更多产能的投产,行业竞争将进一步加剧,具有技术、资金、渠道等要素优势的企业将具有优势。”王铁山表示,作为技术与资金密集型行业,光伏行业对科技成果转化与设备更新有着更强烈的要求,随着技术迭代的加速,一些落后产能或将面临快速淘汰。

## “家电双雄”半年报出炉:格力空调业务抢眼 美的B端业务稳步增长

■本报记者 王镜茹

8月30日晚间,“家电双雄”同步交出2023年上半年成绩单。综合来看,今年上半年,格力电器、美的集团营收、净利润均呈现同比增长态势,其中,格力电器净利润增长10.52%,美的集团净利润增长14%。

值得注意的是,两家龙头企业的情况也折射出家电行业冷暖。业内普遍认为,家电行业下半年仍将保持良好的增长态势。

具体来看,格力电器半年报显示,2023年1月份至6月份,格力电器共实现营业收入997.90亿元,同比增长4.16%;归母净利润126.73亿元,同比增加10.52%。

2023年上半年,格力中央空调

以行业第一的身份领跑市场,是2023年上半年市场规模唯一突破100亿元的品牌。

今年上半年,空调市场产销两旺。奥维云网数据显示,2023年上半年空调生产9281万台,同比增长14%;销售9090万台,同比增长11.9%;从零售口径来看,空调市场零售额达到1290亿元,同比增长18.5%;零售量达到3690万台,同比增长17.6%。

智帆海岸营销策划机构首席顾问梁振鹏告诉《证券日报》记者:“今年上半年空调行业的整体销售比去年同期明显增加,空调市场呈现明显反弹态势,作为以空调为主业的上市公司,格力电器业绩也因此出现恢复性反弹。”

作为一家多元化的家电产业集

团,美的集团目前主营覆盖智能家居、工业技术、楼宇科技、机器人与自动化、创新型业务五大板块。

美的集团半年报显示,2023年上半年,美的集团实现营业总收入1978亿元,同比增长7.69%;实现归母净利润182亿元,同比增长13.98%。

智能家居业务持续领先,市场份额稳步提升。“618”期间,美的系全网总销售额连续11年行业第一,同比增长超过50%,抖音电商交易额(GMV)首次突破10亿元,居家电行业首位。

B端业务则点燃了美的集团“第二引擎”。在绿色能源领域,美的工业技术完成对科陆电子的收购,合康新增增加户用光伏、户用储能品类布局,实现从能源供给、能源配

置、能源消费、能源调控、能源管理的全价值链布局。其中,科陆电子积极参与国家电网、南方电网相关项目,加大海外市场拓展力度,海外订单实现同比大幅度增长。

此外,美的集团也在持续扩大资本版图。7月29日,美的集团公布,启动分拆安得智联申请首次公开发行人民币普通股(A股),并在深交所主板上市的前期筹备工作;8月9日晚,美的集团再发公告称,公司正在对境外发行证券(H股)并上市事项进行论证,或将在未来登陆港股。

作为家电行业两大巨头,格力电器、美的集团上半年成绩单也折射出家电行业冷暖。在钎科技创始人丁少将看来,在家电产业面临较大下行压力的背景下,格力电器和美的集团

在今年上半年的营收和利润都保持了较为稳健的增长,是值得称道的。

美的集团称,下半年,在产品端,持续强化产品结构调整、新品类发展与弱品类突破;在渠道端,着力推进拓展新区域,使用新方法,发展兴趣电商等新业态;在营运端,始终坚持控制经营风险与开支、平衡投入与回报,实现盈利增长、优化现金流。

梁振鹏对家电行业下半年的发展趋势保持乐观。“由于前两年我国启动分拆安得智联申请首次公开发行的背景下,叠加下半年较少的销售节点,预计今年白电市场将呈现较为明显的增长态势。”

## 迈瑞医疗上半年营收超184亿元 体外诊断业务增长明显

■本报记者 王镜茹 见习记者 刘晓一

8月30日,迈瑞医疗披露半年报。今年上半年,公司实现营业收入184.76亿元,同比增长20.32%;实现归母净利润64.42亿元,同比增长21.83%。

分业务来看,公司生命信息与支持业务实现营业收入86.67亿元,同比增长27.99%;体外诊断业务实现营业收入59.75亿元,同比增长16.18%,医学影像业务实现营业收入37.01亿元,同比增长13.40%。其中,体外诊断与医学影像业务在第二季度增长均超35%。

对于逆势上涨的体外诊断业务,迈瑞医疗表示,国内体外诊断试剂消耗自3月份以来快速复苏,同时海外市场平台化能力建设的加速推进下,海外中大样本量客户突破仍在加快,使得体外诊断业务上半年实现了快速增长。

公司在半年报中表示,体外诊断是支撑未来长远发展的核心业务之一,而实现体外诊断全面国际化更是其中必须迈出的关键一步。公司自上市以来进行的两次股权收购,都集中在体外诊断领域的海外公司。

2021年9月份,迈瑞医疗以5.32亿欧元的交易价格收购体外诊断原材料领域公司——海肽生物(HyTest)及其下属子公司100%的股权,实现在体外诊断原材料领域核心技术的自主可控。今年7月31日,公司拟以现金形式收购DiaSys Diagnostic Systems 75%的股权。

“体外诊断在疾病的早期诊断、病情监测、治疗方案选择等方面发挥着关键的作用。随着人们对健康和疾病预防的重视程度提高,体外诊断业务发展向好。”广州正念健康产业有限公司董事长何权津在接受《证券日报》记者采访时表示。

“公司在体外诊断业务领域与进口品牌的差距正进一步缩小甚至追平,并在某些临床应用和性能上超越进口品牌,逐步成长为帮助医院建立标准化实验室、提供体外诊断整体产品和IT解决方案的供应商。”迈瑞医疗相关人士向《证券日报》记者表示。

值得一提的是,迈瑞医疗上半年研发投入也创新高,合计达20.4亿元,同比增长40.07%,占同期营业收入的比重为11.04%。

## 隆基绿能中报营收净利双增长 第二季度净利润创单季最佳

■本报记者 殷高峰

光伏龙头隆基绿能在2023年上半年再次交出一份亮眼的成绩单。

8月30日晚间,隆基绿能披露的2023年半年度报告显示,今年上半年,公司实现营业收入646.52亿元,同比增长28.36%;实现归属于上市公司股东的净利润91.78亿元,同比增长41.63%。

“隆基绿能上半年的净利润增幅远高于营收增幅,体现了光伏龙头的成本控制能力和极强的市场竞争力。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示。

值得一提的是,今年第二季度,隆基绿能实现净利润超55亿元,为单季历史最佳。

隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示,2023年上半年,光伏上游硅料新增产能不断释放,推动行业成本下降,刺激光伏产业保持高速增长,终端应用市场需求持续旺盛。前几年“硅料吃紧、光伏跌价”的利润天平开始向全产业链倾斜,产业链排产迎来向上拐点。

王铁山表示,今年以来,随着硅料价格的走低,带动了整个产业链产品价格的下调,光伏电站的利润得到修复,极大地刺激了装机热情,从而又带动整个产业链的需求增长。

根据国家能源局数据,今年1月份-6月份我国太阳能新增装机7842万千瓦,同比增长154%。截至6月底,光伏发电累计装机4.7亿千瓦,正式成为我国第二大电源装机,仅次于煤电。

隆基绿能半年报显示,公司上半年实现单晶硅片出货量52.05GW,实现单晶硅电池出货量31.50GW,实现单晶组件出货量26.64GW。

国盛证券研报认为,光伏装机持续高速增长,环比持续提升。光伏产业链多环节产销两旺,随着海外假期结束,三季度装机旺季来临,光伏行业排产预计将持续向好。

“从今年上半年的情况看,以电池技术为核心,光伏产品正在加速由P型向N型迭代。”王铁山表示,今年上半年,N型产品的新产能不断开工,市场占比逐步提升,而随着技术的升级,有望进一步降低行业成本。

上述隆基绿能负责人表示,PERC电池后的主流技术方向包括TOPCon、HJT以及背接触技术等。虽然TOPCon电池处于量产规模化扩张阶段,但行业普遍认为其过渡属性较强,背接触技术作为未来技术备受追捧。“公司在各技术路线都有储备,并且根据市场推出差异化产品,进一步提升公司产品的市场竞争力。”

据了解,2012年至2023年上半年,隆基绿能已累计研发投入超过200亿元,为全行业最高。

“尽管光伏装机规模超预期,但从目前的情况看,行业产能过剩不可避免,随着更多产能的投产,行业竞争将进一步加剧,具有技术、资金、渠道等要素优势的企业将具有优势。”王铁山表示,作为技术与资金密集型行业,光伏行业对科技成果转化与设备更新有着更强烈的要求,随着技术迭代的加速,一些落后产能或将面临快速淘汰。