

机构调研热情不减 覆盖度再提升

证券时报记者 李曼宁

2023年最后一个交易日,沪指以红盘收官,最终定格在2974.93点。全年来看,A股主要股指大多收跌,仅万得微盘股、北证50等少数指数飘红。

但是,年内市场波动无碍机构调研热情。今年,A股机构调研覆盖度更胜于往年,有近六成公司接待了各类机构投资者。与此同时,科技股热度居高不下,北交所调研升温……共同勾勒出2023年机构调研全景图。

近六成公司收获调研

机构调研行为是机构投资者与上市公司直接进行互动交流,获取公司信息的重要手段。梳理机构调研足迹,从万亿市值的中国移动,到超小市值的北交所公司,今年机构调研涉及公司面较广。

东方财富Choice数据显示,截至12月28日,今年已有3065家公司接待机构并公开了调研记录,约占A股公司总数的57%,较去年获调研公司比例(49%)进一步提升,创出历史新高。

个股来看,创业板公司汇川技术接待最多机构,成为A股2023年“调研王”。今年以来,汇川技术接待机构总量已达到3099家次。汇川技术为工控龙头企业,在行业整体收缩情况下,今年该公司通用自动化板块业务仍实现较高增长。从调研纪要看,机构重点关注汇川技术的工业机器人布局、拓展重点,以及下游客户需求变化等情况。

迈瑞医疗、安井食品则分列第二、第三位,年内“叩门”机构分别达到3028家次、2438家次。与之对比的是,去年迈瑞医疗的调研热度遥遥领先,为唯一一家全年机构接待总量突破5000家次的A股公司。此外,今年有64家公司全年机构接待量超过1000家次,较去年减少了8家。可以看到,今年头部公司披露的机构调研总量较去年显著减少。

2023年,高热度调研标的以大盘成长型风格为主。吸引机构数量排名前十的公司依次为汇川技术、迈瑞医疗、安井食品、海泰新光、怡合达、中科



图虫创意/供图 陈锦兴/制图

创达、埃斯顿、奥普特、传音控股和广联达,其中,有4家公司来自机械设备行业。此外,安井食品、海泰新光 and 广联达为前十名中的新面孔,去年跻身前十的高测股份、容百科技和横店东磁则退出了该榜单。

整体来看,全部获调研公司中仍以小盘股(小盘平衡型、价值型、成长型)居多,其中小盘平衡型公司数量最多,达到692家。

计算机行业覆盖率最高

从行业分布看,机构投资者的行业偏好延续了稳定性。申万一级行业中,机械设备、医药生物和电子行业公司受到青睐,分别有343家、328家和324家板块内公司迎来机构调研,这也是往年机构扎堆的三大行业。一方面,上述行业内上市公司数量相对较多,另一方面此类行业具备较强的专业性。

覆盖力度层面上看,今年计算机成为机构覆盖力度最大的行业,约有254家公司收获调研,这也意味着,约有72%的板块内公司年内接待了机构,超越去年排名第一的电子行业。二级市场上,计算机行业亦表现较突出,指数年内上涨近9%,涨幅仅次于通信和传媒行业。

机构聚焦方向也印证了今年科技

股的高热度。2023年,人工智能站上风口,ChatGPT、AIGC、多模态模型等热点概念频出,映射在资本市场上,TMT板块所包含的通信、传媒、计算机和电子行业年内收益率在全部申万行业中包揽前四。其中,通信行业的市场表现最佳,2023年全年涨幅近26%,该行业同样受到机构投资者的青睐,调研覆盖度约63%。

此外,电子、医药生物、美容护理、电力设备、国防军工、家用电器、食品饮料和钢铁行业机构的调研覆盖度亦超过60%。其中,尽管美容护理指数年内下跌32%,跌幅最大,但该行仍

有近66%的公司迎来机构“登门”。机构倾向于在热门赛道掘金的同时,对部分行业不太“待见”。今年,传统周期行业石油石化的覆盖率最低,仅有11家收获调研,行业覆盖比例约为24%。此外,房地产行业的覆盖率也较低,约为28%。

北交所关注度升温

一个新趋势是,2023年,在政策预期与市场风格共振催化下,机构投资者对北交所公司的关注度明显提升。特别是今年11月份,北交所迎来大涨行情,北证50指数当月一度飙涨46%。伴随市场交投活跃,该板块调研热度亦随之升温。

从全年来看,共有127家北交所公司迎来调研,较去年增多68家。相比去年仅有2家公司接待超百家机构,今年,同力股份、科达自控、利尔达、曙光数创、凯德石英等在内的13家北交所公司收获超百家调研。其中,工程机械制造商同力股份接待机构总量最多,达到216家次,且其调研名单中不乏高瓴资本、高毅资产、嘉实基金、宝盈基金等一众知名机构。紧随其后的是科达自控,年内接待机构总量为206家次。

值得一提的是,2023年,机构热门调研股的整体市场胜率不高,机构关注度与股价表现并未呈现正相关。获调研A股公司中,仅有1482家全年股价收涨,占比仅约28%。而上涨获调研股中,一批北交所公司展现了较好的赚钱效应,涨幅最大公司即为北交所公司——凯华材料,年涨幅高达571%。

浙商证券近期研报指出,北交所前期流动性长期低迷,主要源于个人投资者和公募等机构投资者参与度较低,同时市场两融和做市商机制推出较晚等因素的综合影响。随着“深改19条”将提升市场流动性作为重点,后续相关政策密集落地,市场各方积极响应。基本面稳步向好,加上市场信心显著提升,有望持续吸引增量资金参与北交所,从而显著改善北交所长期以来的流动性问题。

华为今年营收将超7000亿

证券时报记者 严翠

辞旧迎新之际,华为轮值董事长胡厚崑新年致辞曝光华为2023年成绩单及2024年工作重点:2023年,华为预计实现销售收入超7000亿元,2024年将“多打粮食”,实现鸿蒙生态的历史性跨越等,并提出抢抓人工智能发展机遇,打造世界领先的算力底座等。

收入实现增长

12月29日,胡厚崑在新年致辞中表示,经过数年艰苦努力,华为经受了严峻的考验,公司经营基本回归常态,预计2023年实现销售收入超过7000亿元人民币。其中,ICT基础设施业务保持稳健,终端业务好于预期,数字能源和云业务实现良好增长,智能汽车解决方案竞争力显著提升。

2022年,华为全球销售收入为6423亿元,净利润为356亿元。以此推算,华为在2023年销售收入方面实现了超过8.98%的增长。今年前三季度,华为实现销售收入4566亿元,以此推算,华为在今年第四季度销售收入超过2434亿元,这一数字大幅高于第三季度单季的销售收入1457亿元,同时也明显高于去年第四季度1965亿元的销售收入。

分析人士指出,华为手机回归或为华为第四季度销售收入大幅增长的主要原因之一。据了解,华为Mate 60系列于今年8月29日正式开售,开售至今依然供不应求。国际数据公司(IDC)手机季度跟踪报告显示,2023年第三季度,国内智能手机市场出货量约6705万台,同比下降6.3%,国内前五大智能手机厂商分别为荣耀、OPPO、苹果、vivo、小米。Counterpoint数据显示,华为第三季度手机销量同比增长37%,10月,华为在Mate 60的带动下销量同比增长83%。

胡厚崑在致辞中还剧透了华为2024年工作重心。2024年,华为各业务单元将聚焦价值创造,多打粮食,各经营责任单元既要鼓舞信心,也不要盲目乐观,要做好风险识别,尤其要管理好存货风险,改善运营效率。具体来看,胡厚崑指出,ICT基

础设施业务要充分发挥在计算、存储、网络等领域的综合优势,以系统工程能力全面支持好各行业的数字化转型与智能化升级。

在2022年年报中,华为首次披露了数字能源、智能汽车、华为云等多项业务收入。本次致辞中,对这几项业务明年发展,胡厚崑表示,华为云既要成为公司数字化的底座和使能器,也要成为各行各业可信赖的数字化“黑土地”;数字能源要抓住低确定性机会,多贡献利润,实现有价值的增长;智能汽车解决方案要与伙伴共同努力,将技术优势转化为商业成功。

抢抓人工智能机遇

在当下人工智能、算力发展风起云涌的背景下,华为明确提出,要拥抱机会窗口,打造世界领先算力底座。

“数字化、智能化、低碳化是最确定的发展趋势,我们要保持战略定力,充分发挥自身在产业组合、技术创新和复杂软硬件平台的综合优势,携手生态伙伴,积极拥抱机会窗口,把有限的资源投入在最关键的战略方向上。当前,大模型的突破,使人工智能从作坊式开发、场景化定制走向工业化开发、规模化应用,大模型需要大算力,我们要打造世界领先的算力底座,繁荣千行百业。”胡厚崑强调,生态建设是计算、政企、消费者、华为云等业务成长的关键工作。

同日,中兴通讯董事长李自学在中兴通讯的新年致辞表示,2023年,公司保持高强度研发投入,芯片、算法、架构等核心技术持续创新,展现出较强经营韧性,但在稳健发展的同时也面临超越增长的挑战。“公司面临的复杂环境前所未有,ICT行业在复杂国际环境冲击和国内科技自主创新引导的交织影响中嬗变,在国内5G大规模建设步入平稳期和AIGC大模型为焦点的智算建设爆发期的新老动能换挡中切换,新机遇扑面而来,新挑战迫在眉睫。”李自学说,中兴通讯要坚定向“连接+算力”拓展,加强5G-A、全光网络、算力基础设施、AI大模型、5G新应用等创新,围绕万物智联向“端”要规模,牢牢把握数字化、智能化、低碳化等战略性机遇。

贵州茅台业绩再创新高 预计全年净利润735亿

证券时报记者 唐强

12月29日晚间,贵州茅台(600519)发布2023年生产经营情况数据,营业收入和净利润双双创下历史新高,同比增幅皆超过17%。

公告显示,经贵州茅台初步核算,2023年度,公司生产茅台酒基酒约5.72万吨,系列酒基酒约4.29万吨。贵州茅台预计全年实现营业总收入约1495亿元(茅台酒营业收入约1258亿元,系列酒营业收入约204亿元),同比增长约17.2%;预计实现净利润约735亿元,同比增长约17.2%。2023年初,贵州茅台曾给出今年的经营目标,即全年营业总收入较上年度增长15%左右。对比最新披露的业绩预告,贵州茅台2023年将超额完成既定目标。

“得益于极高的产品结构与强势渠道议价能力,以及消费市场的旺盛需求,贵州茅台的业绩增长是意料之中。”知趣咨询总经理、酒类分析师蔡学飞对证券时报记者表示,在2023年复杂的社会消费环境和行业调整周期下,贵州茅台依然能够保持营收与利润的高双数增长,证明茅台极强的品

牌价值与市场号召力。

蔡学飞认为,贵州茅台的增长主要来源于直营化带来的企业利润增长与规模提升。同时也应该看到,茅台生肖、珍品等为代表不断丰富的茅台产品线在高端细分市场,以及茅台系列酒在次中高端市场快速的增长带来了茅台业绩和盈利能力的提升。据财报数据显示,截至2023年三季度末,贵州茅台直销收入462.07亿元,较上年同期增加143.25亿元,直销收入占比44.92%,其中“茅台酒”实现酒类营业收入148.71亿元。

2023年,贵州茅台在跨界等社会传播方面做了大量的工作,进一步提升了茅台的品牌热度。特别是,贵州茅台在年轻消费群体中的传播推广提升了茅台的社会消费热情,放大了茅台的市场需求,也刺激了茅台整体的市场销售。蔡学飞认为,贵州茅台的业绩是中国名酒时代消费升级的结果。在白葡萄酒行业进行调整、面临存量挤压市场下,以贵州茅台为代表的头部名酒凭借品牌、品类、产区规模的优势,势能不断走强,进一步挤压了区域酒企的市场份额,从而使得贵州茅台的业绩保持了良性的高速

增长,这也是中国白酒消费刚需性的一种体现。

但需要指出的是,贵州茅台第三季度业绩增速有所放缓。据贵州茅台2023年三季报显示,今年1-9月期间,贵州茅台实现营业收入1032.68亿元,同比增长18.48%;实现净利润528.76亿元,同比增19.09%。反观今年上半年,贵州茅台营业收入和净利润分别为695.76亿元和359.8亿元,同比增长幅度均为20.76%。进一步来看,贵州茅台2023年第四季度营业收入和净利润将分别为462.32亿元、206.24亿元,去年同期金额分别为377.7亿元和183.2亿元,同比增长分别为22.4%和12.58%,营收增速远高于净利润增速。

对贵州茅台来讲,公司业绩超额完成目标或许早已是板上钉钉之事,而飞天茅台等产品的提价则多少有点“意外之喜”。自2023年11月1日起,贵州茅台时隔6年上调53%vol贵州茅台酒(飞天、五星)出厂价格,平均上调幅度约为20%。尽管,贵州茅台此次调整不涉及公司产品的市场指导价格(1499元/瓶),但价格调整将会对上市公司经营业绩产

生一定影响。众所周知,53度500ml飞天茅台此前出厂价常年维持在969元/瓶,针对市场厂家的建议零售价为1499元/瓶。

由于需求大于供应,导致飞天茅台的价格出现双轨,真实的市场价远比厂家建议零售价溢价太多。作为行业标杆,茅台此次提价有利于提振目前低迷的行业信心,合理的涨价预期也会刺激和拉动相关消费增长。不过,蔡学飞也认为,考虑到目前市场相对偏紧的需求现状,茅台提价的具体市场后续反应表现还需要进一步观察。

12月8日,贵州茅台曾召开三季度业绩说明会,公司董事、代任总经理职责的王莉和财务总监、董秘蒋焰针对投资者关心的飞天茅台提价后市场表现情况等热门话题做出回应。在说明会上,王莉表示,此次出厂价格调整是公司在近六年未作价格调整的情况下,充分考量宏观经济环境和市场供需变化,兼顾企业长远发展和市场长期稳定的基础上,适度调整部分产品出厂价格的正常合理企业经营行为。自11月1日调价以来,经多方调研了解,市场表现平稳,价格稳定。

安奈儿控股股东 拟协议转让12%股份

证券时报记者 孙宪超

安奈儿(002875)12月29日晚公告,公司控股股东王建青分别与浙江永禧投资管理有限公司一永禧永嘉私募证券投资基金(下称“浙江永禧”)、晋江乾集私募基金管理有限公司一乾集聚宝3号私募证券投资基金(下称“晋江乾集”)签署《股份转让协议》,王建青拟以14.08元/股的价格,向浙江永禧、晋江乾集分别转让1278.03万股公司股份(占公司总股本的6%)。

王建青与安奈儿另一控股股东曹璋为夫妻关系。本次权益变动前,王建青持有安奈儿股份4313.75万股(占公司总股本的20.25%),与其一致行动人曹璋合计持有安奈儿股份8388.74万股(占公司总股本的39.38%)。本次权益变动后,王建青将持有安奈儿股份1757.69万股(占公司总股本的8.25%),与其一致行动人曹璋合计持有公司股份5832.68万股(占公司总股本的27.38%)。本

次权益变动前,浙江永禧和晋江乾集未直接或间接持有安奈儿的股份。本次权益变动后,浙江永禧、晋江乾集将各持有安奈儿股份1278.03万股(占公司总股本的6%)。

据安奈儿介绍,本次协议转让主要系浙江永禧和晋江乾集看好公司在大数据产业的发展前景。浙江永禧有投资大数据行业背景,投资标的涵盖一二级市场,并成立了大数据运用领域的专项基金,拥有大数据领域资源。晋江乾集投资了多个二级市场大数据公司,有一定的上下游资源。浙江永禧和晋江乾集的加入可以为公司以及公司投资的大数据产业标的公司提供订单资源,是公司首次涉足大数据领域进行业务拓展的有效补充。

浙江永禧和晋江乾集后续将深度参与安奈儿的大数据业务,和公司一起发挥各自资源优势,为公司的大数据业务发展协同赋能。

交通银行玉溪分行获外汇管理局年度综合考评A级

近日,交通银行玉溪分行收到国家外汇管理局玉溪分局《关于2023年度辖区银行外汇业务合规与审慎经营评估结果的通报》,该行以96.84分的成绩在本地各家外汇指定银行中评级为A级。

在国内外经济环境复杂多变形势下,从总行层面,交行出台了系列支持“一带一路”国家战略、自贸区建设、支持外贸高质量发展等一系列支持政策和制度。分行层面,交行将支持云南建设我国面向南亚东南亚辐射中心纳入交行“十四五”战略规划内容中,从政策层面积极支持辐射中心建设和云南

高水平对外开放。玉溪分行公司部对国际业务合规管理常抓不懈,精益求精,贯彻落实各项外汇管理法规,积极配合监管机构,全面落实风险管理要求,加强跨境资金流动监测,促进国际收支平衡。

本年度,交行在推动“银行运用科技手段推进落实外汇政策及服务实体经济情况-跨境金融服务平台的运用推广”方面取得明显成效,促使交行国际业务经营管理水平进一步提升,得到了外汇管理局的高度好评。

交通银行玉溪分行将继续坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面

贯彻落实党的二十大精神和中央经济工作会议精神,紧扣服务实体经济高质量发展的目标。一是全力支持共建“一带一路”高质量发展。加强与中信信合作对接,通过出口买方信贷、出口卖方信贷、银团贷款等支持云南省内企业开展辐射周边国家的设备出口、工程承包、跨境投资等。二是支持云南省内企业开展跨境贸易。把握《区域全面经济伙伴关系协定》生效契机,综合运用交行国际国内贸易结算和融资等综合金融产品和服务,积极支持云南省进出口业务发展。三是持续助力自贸区改革创新。(CIS)

发挥双重优势 云南交行全力支持交通基础设施建设

近年来,云南基础设施互联互通全面发展,“七出省五出境”高速公路网基本形成,“八出省五出境”铁路网不断延伸,“两网络一枢纽”航空网加快推进,“两出省三出境”水路网持续拓展,外联内畅的综合运输大通道加快形成,赴南博会的交通方式更多,云南与世界的距离在不断“缩小”。

强有力的资金支持是保障交通基础设施建设生命线。近年来,云南交行围绕云南建设面向南亚东南亚的国际枢纽目标,聚焦公路、铁路、航空、水利、能源、环境等重点

基础设施领域提供金融服务支撑,深度参与云南地方经济社会建设,持续践行国有大行的责任与担当。

为加快云南同周边国家互联互通国际大通道建设步伐,云南交行不断发挥传统优势,先后向宜昭高速、广兴高速、沪昆高速、勐关高速、临云高速、南姚高速、南云高速、临清高速等高速公路建设项目投放贷款36.16亿元,向铁路投放贷款2.5亿元。

万万高速是老挝首都万象至中国磨憨口岸的高速公路,既是老挝国内第一条高速

公路,也是中老两国构筑“一带一路”的重点项目之一。云南交行参与万万高速的银团贷款,并为其提供跨境固定资产双币种银团贷款。

除了传统的融资方式外,作为国有六大行唯一拥有离岸业务牌照的银行,云南交行充分发挥“业务全牌照”和“服务全球化”双重优势,整合各类金融资源,提升金融服务能力,累计为省属重点企业通过离岸投放低成本美元贷款1.38亿美元,助推云南成为我国面向南亚东南亚辐射中心。(CIS)