

上市车企2023年销售数据全扫描： 仅2家完成全年销量目标

■本报记者 刘 钊

2023年中国汽车市场竞争异常激烈，车企在“内卷”“价格战”中极力厮杀，以求实现业绩增长或稳住市场地位。近期，车企陆续交出了去年的成绩单。

整体来看，13家上市车企中，共有9家此前设定了2023年销量目标。《证券日报》记者梳理全年销量情况发现，仅有2家车企完成了预期销量目标，分别为比亚迪和吉利汽车。其中，比亚迪2023年累计销量302.44万辆，同比增长62.3%，完成了300万辆的销量目标。吉利汽车2023年累计销量达168.65万辆，同比增长约18%，超额完成销售目标，并打破往年销售纪录。

此外，目标完成率在90%以上的还有2家车企，分别为长安汽车和广汽集团。其中，长安汽车全年销量超255万辆，同比增长8.7%，目标完成率为91.07%；广汽集团2023年销量为250.5万辆，同比增长2.92%，目标完成率为94.89%。

其余上市车企的2023年销量目标完成率则在90%以下，与目标存在较大差距。对此，江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔在接受《证券日报》记者采访时表示：“车企设定销量目标，目的包括公关宣传以及激励员工等，本意是带给消费者信心，并希望公司超水平发挥。”

值得关注的是，尽管完成全年销量目标的车企数量不多，但大多车企的销量都实现了正增长。13家上市车企中，2023年销量实现同比增长的多达10家。中欧协会智能网联汽车



秘书长林示向《证券日报》记者表示：“上市车企2023年成绩较好，为中国汽车产销迈上3000万辆台阶作出了突出贡献。”

据中国汽车工业协会披露的最新数据，2023年，受益于终端市场优惠政策的刺激，以及汽车出口市场的强劲增长，中国汽车产业正式进入产销3000万辆新时代，实现了新突破。

中国汽车工业协会副总工程师许海东在2024中国汽车市场发展预测

峰会上表示，预计2024年我国汽车总销量将达到3100万辆，同比增长3%。

在张翔看来，中国汽车产业已经进入了洗牌阶段，目前中国有100多家车企，与欧美相比，汽车产业的集中度并不高，头部车企可能也希望通过“价格战”等手段淘汰一些对手。基于此，张翔判断，2024年中国汽车市场的竞争仍然激烈，“价格战”或将持续。

2024年开年，汽车市场便已充斥着浓浓的火药味，领克汽车、哪吒汽车、零跑汽车、欧拉汽车以及阿维塔等相继推出了现金优惠、定金抵扣等优惠活动。特斯拉也在1月12日再次宣布下调Model 3和Model Y的后驱版和长续航版价格，优惠幅度在0.65万元至1.55万元不等。

张翔认为，2024年，一些体量较小、技术和资金储备不足的车企，将在“价格战”中受到更大的压力，甚至不排除被淘汰出局的可能。

着浓浓的火药味，领克汽车、哪吒汽车、零跑汽车、欧拉汽车以及阿维塔等相继推出了现金优惠、定金抵扣等优惠活动。特斯拉也在1月12日再次宣布下调Model 3和Model Y的后驱版和长续航版价格，优惠幅度在0.65万元至1.55万元不等。

张翔认为，2024年，一些体量较小、技术和资金储备不足的车企，将在“价格战”中受到更大的压力，甚至不排除被淘汰出局的可能。

主业盈利水平明显改善 塔牌集团去年净利预增超150%

■本报记者 丁 堇

2023年以来，水泥需求下降，价格不断回落，行业效益下滑。在这一背景下，塔牌集团却实现业绩逆势增长。2024年1月23日晚间，塔牌集团披露2023年业绩预告，预计去年实现归母净利润6.66亿元至7.99亿元，同比增长150%至200%。

对于业绩增长的主要原因，塔牌集团方面表示，公司顺应市场变化主动调整经营思路，对内持续扎实推进各项降本增效工作，不断降低产品成本，叠加煤炭价格下降的影响，报告期公司水泥平均销售成本同比下降约16%。对外

加强市场营销工作，不断巩固公司市场份额，报告期公司水泥平均销售价格同比下降约5%，水泥销量同比下降约3.5%。得益于报告期公司水泥平均销售成本同比降幅大于水泥平均销售价格降幅，综合毛利率同比上升了约9个百分点，水泥主业盈利水平同比明显改善。

塔牌集团主要生产硅酸盐水泥、预拌混凝土，是粤东地区具有较大影响力的水泥制造企业，拥有广东省梅州市、惠州市和福建省龙岩市三大水泥生产基地，是行业头部企业。

根据Wind数据，在A股水泥板块18家上市公司中，仅有3家公司2023

年前三季度归母净利润实现同比增长，其中塔牌集团净利润增幅居首位。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示：“由于过去多年的高速发展和投资，导致目前水泥市场上存在大量过剩产能，竞争异常激烈，‘价格战’成为常态。未来，随着国家对环保和能耗方面的要求提高，低效产能将有序退出，同时一些优势企业也将通过兼并收购等方式扩大规模，提高市场集中度和竞争力。在此趋势下，水泥行业有望形成更为健康、稳定的竞争格局。”

对于2024年的水泥市场，塔牌集

团表示，从相关数据来看，水泥需求已拐点向下，2024年水泥需求主要取决于房地产的复苏步伐，区域水泥市场的竞争还要看今年各地水泥行业的错峰生产情况等。

塔牌集团日前披露的2024年生产经营计划显示，公司2024年经营目标为实现产销水泥(含熟料)1750万吨以上，争取实现净利润6亿元以上。

“面对水泥行业调整期的机遇与挑战，企业需要通过加强技术创新、优化生产流程、加强品牌建设、进行产业链垂直整合，拓展新的应用领域和市场空间，提升自身竞争力。”柏文喜表示。

去年海外收入大增 山推股份盈利能力有望创新高

■本报记者 王 僊

1月23日晚，山推股份披露2023年业绩预告，预计实现归属于上市公司股东的净利润6.32亿元至8.21亿元，同比增长0%至30%；实现扣除非经常性损益后的净利润6.35亿元至7.62亿元，同比增长150%至200%，盈利能力创历史新高。

山推股份是国内推土机龙头企业，2023年在国内工程机械行业需求偏弱

的背景下，山推股份积极开拓市场，海外收入较2022年同期大幅增加，助推公司业绩实现逆势增长。公司近年来持续调整产品结构，推出的大马力推土机表现最为亮眼。

去年以来，山推股份一方面引导客户实现大马力推土机国产化，在矿用大马力设备领域逐步实现国产化替代；另一方面积极把握海外市场变动的机遇，大马力产品出口实现高速增长。在此背景下，山推股份主营产品的出口占比从

2020年的19.71%提高到2023年上半年的51.61%。

同时，公司还做好海外后市场服务，建立适应当地的服务体系，加大配件储备。

山推股份证券部人士对《证券日报》记者表示，公司2023年业绩的增长还得益于山东重工集团强大的资本、技术、人才支持及渠道协同支持。“潍柴发动机、林德液压件和山推传动件实现专业匹配，打造差异化优势，产品竞争力

不断提升，得到国内外市场普遍认可。”

首创证券分析表示，2023年第四季度以来，国内利好政策不断，基建工程项目开工将拉动工程机械开工率提升，逐步传导至新机销售，带动工程机械销量边际改善。

中国信息协会常务理事朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示：“工程机械行业企业应进一步强化技术创新和产品升级，提高产品质量和服务水平，以应对市场变化带来的机遇与挑战。”

金石资源实控人再出手 拟增持5000万元至8000万元

■本报记者 吴文婧

上一份增持计划刚完成不久，金石资源实控人又开始买入自家上市公司股票。

1月23日晚间，金石资源发布公告称，1月23日，公司董事长、实际控制人王锦华以集中竞价交易方式增持金石资源股份69万股，占公司总股本的0.11%，本次成交总金额约1669.11万元。自1月23日起的6个月内，王锦华拟择机增持公司股份，金额为5000万元至8000万元(含本次已增持股份金额)。

而就在2023年10月13日，王锦华才刚完成上一次增持计划，其在2023年5月16日至10月13日期间，累计增持金额达3050.04万元。

据记者统计，自金石资源2017年5月份上市以来，王锦华与其配偶宋英从未减持过金石资源股份，反而是多次大手笔增持。

除了实控人，金石资源管理团队也纷纷以真金白银进行增持，公司董事、副总经理应黎明，副总经理、董秘戴水君，副总经理徐春波3人计划自2023年8月16日起6个月内，合计增持股份金额600万元至1000万元。最近一次是在1月19日，上交所官网显示，戴水君通过二级市场增持公司股份6万股，增持金额146.64万元。

金石资源相关负责人向《证券日报》记者表示：“实控人连续增持公司股票，向投资者传达出对公司长期价值的认可，在低迷行情中给广大投资者传递信心，同时，也有利于公司股东结构的

稳定。管理团队对公司业务稳健增长充分看好，增持也有利于公司经营效果的提升和业务的长期发展。”

作为一家专业性矿业公司，近年来，金石资源从国家战略性矿产资源萤石矿的投资和开发以及萤石产品的生产，逐步拓展至下游氟化工深加工、含氟锂电材料等领域。并在资源综合利用、例如伴生萤石资源的开发利用、含锂(尾)泥提取锂云母精矿等方面取得较大突破。

公司1月17日发布的业绩预告显示，受益于单一萤石产品的量价齐升、“选化一体”项目及江西金岭锂业贡献利润，金石资源预计2023年度实现归母净利润3.30亿元至3.7亿元，与上年同期相比增长50%到70%。

对于萤石资源的稀缺性优势，前述

金石资源相关负责人向记者表示：“资源的不可再生性为公司筑就护城河，萤石供给整体上偏紧，价格比较坚挺，价格中枢也在逐年抬升。”

对于金石资源战略延伸产业链的前景，国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原向《证券日报》记者表示：“萤石资源在氟化工领域的战略规划显示了其向产业链下游拓展的野心。规划的30万吨/年高性能氟磷酸项目将为公司带来新的增长点，提高整体盈利水平。”

“此外，公司在含氟锂电材料领域的突破也将打开新的市场空间。高性能锂电材料的需求增长预计会为公司带来丰厚回报。在实控人连续增持的背景下，公司未来发展前景值得期待。”张新原表示。

深交所拟决定 终止*ST爱迪股票上市

■本报记者 桂小笋

1月23日晚间，*ST爱迪发布公告称，收到深圳证券交易所下发的《事先告知书》，因公司股票在2023年12月22日至今年1月19日期间，连续20个交易日的每日收盘价均低于1元/股，拟决定终止公司股票上市。

在*ST爱迪之前，已有*ST柏龙、*ST华仪、ST鸿达先后发布公告，因触及“面值退市”，交易所拟终止公司股票上市。根据相关规定，上市公司股票因触及交易类强制退市情形被交易所作出终止上市决定，不进入退市整理期。

对此，北京社科院副研究员王鹏告诉《证券日报》记者，“面值退市”公司的增加，可以让资本市场实现“良币驱逐劣币”。

“监管部门对于违法违规行为‘零容忍’，全面注册制下，优胜劣汰的常态化退市机制不断完善，让劣质企业退出市场，可以推动资本市场的

高质量发展。”王鹏表示，企业应该明白，上市并非一劳永逸，靠“小聪明”保壳已经行不通。

此外，对于退市公司而言，并不是“一退了之”，仍有很多后续事项要处理。例如，2023年12月22日晚间，*ST爱迪发布公告称，经自查发现，相关人士涉嫌非法侵占公司资产、背信损害公司利益的情形，公司已就该情况向公安机关报案。目前，相关事项的进展仍然受到投资者关注。

“这些因‘面值退市’而告别资本市场的企业，不少都存在信披违规、被立案调查、被行政处罚等情况。这些公司无论是否退市，要承担的责任都不会少。对于投资者来说，可以继续向公司及相关负责人追责。”上海明伦律师事务所律师王智斌告诉《证券日报》记者，退市机制加快完善，常态化退市已成共识。投资者要积极维护合法权益，让违规企业和相关责任人对市场更有敬畏心。

中迪投资2023年业绩预亏 营收“踩线”过亿元

■本报记者 贺玉娟

1月23日晚间，中迪投资发布2023年业绩预告，公司预计实现营收1.08亿元至1.11亿元，较上年同期4.28亿元营收大幅下滑；归母净利润预计亏损2.2亿元至1.3亿元，亏损幅度较上年同期有所收窄。

分季度来看，去年第一季度、第二季度、第三季度中迪投资分别实现营业收入76.2万元、0.98万元、427.1万元。根据业绩预告，公司全年营收刚好“踩线”，超过1亿元。

虽然营收勉强“过线”，但中迪投资仍提示风险称，如公司2023年度经审计的净利润为负值，且审计报告显示公司的持续经营能力存在不确定性，根据《深圳证券交易所股票上市规则》第9.8.1条第(七)项规定，深圳证券交易所将对公司股票实施其他风险警示。

公司2023年的业绩贡献主要源于由达州中鑫房地产开发有限公司开发的“中迪·花熙樾”项目2号楼在

报告期内实现完工交房确认收入。对于其他两个存量项目，中迪投资表示，由重庆中美恒置业有限公司开发的“两江·中迪广场”项目未复工复产；由达州锦石房地产开发有限公司开发的“中迪·绿定府”项目因户型调整，在报告期内除部分现房销售外，未实现新的房产交付。

除存量项目及控股股东“输血”外，目前中迪投资仍未有新的收入来源，叠加其面临的债务难题，相关项目若想重新启动绝非易事。

在业绩预告的风险提示中，中迪投资亦表示，由于公司在售的房地产项目存货存在减值迹象，已就该事项与年审会计师事务所签字注册会计师沟通进行存货减值测试，并已经聘请了专业评估机构对房地产存货价值进行评估，以确定是否需要补提存货跌价准备以及补提存货跌价准备的金额。

未来中迪投资如何“拯救”业绩？《证券日报》记者将持续保持关注。

光伏装机需求持续旺盛 高测股份预计去年净利同比高增

■本报记者 刘 钊

1月23日晚间，高测股份发布公告称，预计2023年实现归母净利润14.40亿元至14.80亿元，同比增长82.60%至87.67%；扣非后归母净利润为14.00亿元至14.60亿元，同比增长86.61%至94.61%。

高测股份相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示：“2023年全球光伏新增装机需求持续旺盛，公司充分发挥‘切割设备+切割耗材+切割工艺’技术闭环优势，不断提高产品竞争力，光伏设备、金刚线、硅片切割加工服务等各项业务均保持快速发展，业绩实现大幅增长。”

高测股份是国内领先的高硬脆材料切割设备和切割耗材供应商，公司产品主要应用于光伏硅片制造环节。基于自主研发的核心技术，公司正在持续研发新品，推进金刚线切割技术在光伏硅片材料、半导体硅片材料、蓝宝石材料、磁性材料等更多高硬脆材料加工领域的产业化应用。

据上述负责人介绍，2023年以来，公司光伏设备订单大幅增加，龙头地位稳固；金刚线产能及出货量大幅增加，基本实现满产满销，竞争力持续提升；硅片切割加工服务业务产能持续释放，专业化切割技术优势持续领先，出货规模大幅增加。

当前，光伏行业各环节出现开工不足及价格低迷的情况，短期内各环节均面临盈利下滑的风险，行业可能迎来激烈竞争。在此背景下，高成本的落后产能可能面临更大经营压力，而具有技术优势、成本优势和资金优势的企业抗风险能力相对较强。

从事光伏切割业务的高测股份也受到一定影响。相较于2023年前三季度公司归母净利润同比增长173.90%，高测股份第四季度业绩增

幅有所下滑，拉低公司2023年全年净利润增幅。

对此，高测股份相关负责人表示，2023年，公司保持技术优势持续领先的同时，进一步实现降本增效，公司第四季度盈利情况虽受到光伏行业整体波动的影响，但凭借产品和服务的领先竞争优势及精细的成本控制能力，公司第四季度光伏设备仍实现了大规模稳定交付、金刚线产能利用率基本饱和、硅片切割加工服务保持较高开工率，各项业务仍保持了较好的盈利能力。

据业内人士预测，本轮竞争之后将带来光伏度电成本的进一步下降，也将进一步刺激下游装机需求，同时光伏行业的竞争格局可能进入相对稳定的新阶段，整体上有利于光伏行业更健康发展。

除了深耕原有硅片切割领域，高测股份已在半导体、蓝宝石、磁材及碳化硅金刚线切割领域持续保持领先地位，市场渗透率持续提升。记者了解到，2023年，高测股份上述创新业务设备及耗材产品竞争力持续提升，订单稳步增长，业绩实现大幅增长。其中，碳化硅金刚线切片技术领先，订单规模大幅增长，市场渗透率持续提升；磁材订单规模快速增长，市场占有率持续提升；硅片切割加工服务业务产能持续释放，专业化切割技术优势持续领先，出货规模大幅增加。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星对《证券日报》记者表示：“当前光伏行业面临深度洗牌，高测股份通过技术优势和成本控制成功维持盈利能力。在深耕硅片切割领域的同时，公司积极拓展半导体、蓝宝石、磁材及碳化硅金刚线切割领域，订单增长显著，从而为公司未来发展持续提供动能，在激烈的市场竞争中保持稳健发展态势。”