

重卡行业强势复苏 中国重汽去年净利润同比增超四倍

■本报记者 赵彬彬

随着2023年重卡市场强势复苏,相关龙头企业业绩迎来爆发式增长。

3月25日晚间,中国重汽发布2023年年报。报告期内公司累计实现重卡销售12.8万辆,同比上升32.8%;实现销售收入420.7亿元,同比上升46%;实现归属于上市公司股东的净利润10.8亿元,同比增长406%。

根据中汽协统计数据,2023年全年,我国重卡市场累计销售91.1万辆,同比增幅为35.6%。中国重汽表示:“面对重卡行业上行周期,公司加快产品优化升级和结构调整,持续提升产品质量和产品竞争力,精准实施营销策略,产销量均实现了较好增长,盈利能力得到进一步提升。”

“出口市场大幅增长以及天然气重卡渗透率提升,成为2023年重卡企业业绩高速增长的主要原因。”CIC灼识咨询总监余怡然对《证券日报》记者表示。

近年来,出口已成为国内重卡企业谋求发展的重要方向。公开数据显示,2023年我国重卡海外出口累计销量超27.6万辆,出口销量创历史新高,同比增长58.1%。作为国内最早布局海外市场的重卡

企业,中国重汽2023年海外市场销量突破13万辆,持续保持国内重卡行业出口冠军。

天然气重卡旺销也是中国重汽业绩高速增长的重要因素。2023年,由于油气价差拉大,天然气重卡需求爆发。中汽协数据显示,2023年,天然气重卡累计销量15.2万辆,同比增长307%。按月度来看,2023年天然气重卡销量同比出现“12连涨”,其中9个月同比增幅超过100%,特别是10月份天然气重卡销量同比增长超14倍。中国重汽抢抓天然气重卡销售机遇,积极调配资源,调整产品结构,天然气重卡全年

销量高速增长,有力推动公司业绩增长。

2024年,业内预计重卡市场回暖势头仍将延续。乘联会秘书长崔东树在接受《证券日报》记者采访时表示:“2024年重卡行业依然会保持较高景气度,行业销量较2023年会有增长。”

出口和天然气重卡依然是重卡销量的重要支撑。出口方面,2024年,中国重汽、陕汽重卡、一汽解放等头部企业纷纷加大了海外市场拓展力度。业内预计全年重卡出口量将达到30万辆。今年1月份,中国重汽重卡出口量突破1.3万辆,创出新高;2月份单月出口量

又突破了1.4万辆。

天然气重卡方面,从今年前2个月的国内销量数据来看,2024年1月份,天然气重卡销量同比增长96%;2月份同比增长49%。

巨丰投顾高级投资顾问赵喜龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“在高油气价差、低运价的背景下,2024年天然气重卡销量高速增长势头有望延续。”

长江证券研报显示,2024年,“国四”重卡进入自然淘汰期,叠加以旧换新等政策刺激,天然气重卡换购需求有望超预期,预计2024年重卡行业销量将达到100万辆。

紫金矿业去年赚超211亿元 将坚持全球化发展方向

■本报记者 李婷

“我们不会停止并购,关键是要买到物有所值的、能够为公司创造价值的(资源项目)。”3月25日,紫金矿业董事长陈景河在公司2023年年度业绩说明会上如是说。

对于《证券日报》记者提出的“公司是否会保持并购步伐”以及“如何平衡投资回报”等问题,陈景河回复称,公司将按照既定战略部署积极推进各项工作,坚持全球化发展方向,适度加大国内及周边国家矿产资源投资布局,重点投资对公司未来有重大影响的矿业项目。

数据显示,紫金矿业2023年实现营收2934.03亿元,同比增长8.5%;归母净利润211.19亿元,同比增长5.4%。

从公司各业务板块看,2023年公司矿产铜超过100万吨、产金约68吨。

去年以来,紫金矿业依然保持“扫货”及开发资源的步伐。2023年8月份,公司新并购西藏朱诺铜矿,新增权益铜资源量172万吨,西藏玉龙铜矿改扩建项目于2023年11月份建成投产;金矿方面,2023年紫金矿业完成并购的苏里南罗斯贝尔金矿半年即实现矿产金3.5吨,2023年12月份,紫金矿业宣布世界十大金矿之一的波格拉金矿达成全面复产条件等。

公司的资本支出情况也受到市场关注。数据显示,2023年公司资产负债率为59.66%,购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为304亿元。

“合理的负债规模支持了公司的快速扩张,从已公布的财报数据来看,公司现有的债务结构与同行业主要上市公司整体情况接近,公司利息保障倍数优于同行业上市公司平均水平。”陈景河在业绩说明会上对《证券日报》记者如是说。

针对投资者关注的海外矿山开发成本上升势头,紫金矿业表示,从全球来看,矿企的成本上升是一种趋势,而紫金矿业成本控制能力处于全球主要矿企前列。对比国内矿山开发的情况,海外项目确实成本上升幅度较大,其中包括能源成本大幅上升、大宗辅料价格上升等。为此,公司提出了提质增效的工作总方针,开展技术革新和流程优化,加强海外矿山的自管能力。

除了传统业务板块,新能源金属板块也持续受到投资者关注。在目前的锂价下,是否能够实现较好的投入和产出?紫金矿业是否按照计划推进锂矿开发?

紫金矿业董事会秘书郑友诚对《证券日报》记者表示,根据目前公司“两湖一矿”项目的测算数据,在当前碳酸锂10万元至12万元的价格下,上述项目顺利投产后将仍有一定利润。2023年锂价大幅下跌,锂行业发生较大变化,为更好应对市场的变化,集团在去年设立“锂产业领导小组”,专注锂市场行情,进行跟踪研究,对应调整优化建设规划布局、工艺成本等,提高相关板块抗风险能力。具体而言,锂价高企的时候更重视建设速度,锂价下跌的时候更重视成本管控、工艺优化。

华恒生物拟与欧合生物 签署技术许可合同 布局精氨酸领域

■本报记者 徐一鸣

3月25日,华恒生物召开2024年第一次临时股东大会。公司表示,拟与欧合生物签署技术许可合同。欧合生物将其拥有的生物法生产精氨酸技术授权公司使用,该技术许可的性质为独占实施许可,独占实施许可期限为20年。而华恒生物利用合同约定的技术成果实现产业化生产的当年起,按照每自然年度利用本技术成果生产形成的终端产品销售额(含税)的2.80%向欧合生物支付产业化提成。

华恒生物战略投资部负责人邓先河对《证券日报》记者表示:“本次公司拟与欧合生物签署技术许可合同,开展合成生物技术在精氨酸相关产品领域的研究和开发,有利于推动公司未来战略发展,丰富公司产品结构,巩固和提升公司在行业内的地位。”

技术与市场“双轮”驱动是华恒生物此次布局精氨酸领域的重要原因。

“技术层面,公司建立了‘工业菌种—发酵与提取—产品应用’的技术研发链,在工业菌种创制、发酵过程智能控制等环节形成了技术领先优势,使生物法生产精氨酸实现产业化落地具备了良好基础条件。”华恒生物董秘樊义对《证券日报》记者表示,在市场层面,公司已经实现了包括氨基酸系列产品、维生素系列产品等多种产品的产业化应用,打造出了丰富多样的生物基产品矩阵,在动物营养、功能食品营养及医药等众多下游市场积累了一批优质客户资源,为精氨酸的市场推广奠定了良好基础。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示:“精氨酸作为一种重要的氨基酸,在医药保健等多个领域应用广泛。随着居民健康意识的不断提高,精氨酸的市场需求将呈现持续增长态势。”

以医药保健为例,樊义分析称,使用精氨酸作为营养补充剂,通过扩张血管、增强肌肉和增加能量供应,可以改善人体血液循环和免疫系统。此外,精氨酸还可作为一种药物来降低血压,因为其代谢产物NO(一氧化氮)有调节血流和血压的能力。

简乐尚博机构数据显示,到2029年全球精氨酸市场规模将接近25亿元。欧洲地区是最大的精氨酸市场,占有约30%的市场份额,北美地区占有25%的市场份额。

中国民协元宇宙工委副会长吴高斌对《证券日报》记者表示:“精氨酸将助力华恒生物拓展合成生物行业蓝海。同时,公司也需要进一步加大研发投入,加强与高校、科研院所的合作,积极引进和培养专业人才,共同推动合成生物技术的进步和发展。”

“高端性价比”战略显成效 三只松鼠2023年净利润同比大增69.85%

■本报记者 黄群

3月25日晚间,三只松鼠发布2023年年报。公司去年实现营业收入71.15亿元,同比微降;归属于上市公司股东的净利润约为2.2亿元,同比增长69.85%。

三只松鼠表示,在“高端性价比”战略推动下,报告期内公司第三季度、第四季度迅速实现业绩逆势增长,合计贡献增量超10亿元。

2023年,三只松鼠通过第三方电商平台实现营业收入49.51亿元,占公司总营收的69.59%。其中,抖音平台营收超京东系平台,同比增幅达到118.51%。从线下销售情况来看,三只松鼠重新构建线下门店体系,开创自有品牌社区零售店,并对线下原有店型进行集中优化。截至报告期末,公司社区零售店已开设149家,原有店型266家。报告期内线下分销营业收入16.41亿元;社区零售店营业收入0.92亿元;原有店型合计营业收入2.66亿元。

3月25日,三只松鼠党委书记、董秘潘道伟在视频号公开回应称,2023年公司基本实现了“全品类+全渠道”全新可持续发展,主要做了三件事,一是以“高端性价比”牵引内外变革,改变了经营损益模型,打破了电商时代的组织惯性;二是聚焦坚果品类深耕,推动零食大单品构建全品类基本盘,全面进入坚果自主制造;三是全面拥抱新渠道,调整传统渠道,构建“全渠道”经营能力。

三只松鼠代总吕金青对《证券日报》记者表示:“通过与国际坚果农场开展全面合作,公司优化了全链路成本,能够为消费者提供更有供应链优势、更具高性价比的产品。”

据了解,三只松鼠构建了多个品类的自动化产线升级,同时以自主制造为关键点渗透到原料产地。在渠道环节,公司已初步形成了“抖+N”的全渠道协同体系。

年报显示,三只松鼠目前已经构建短视频电商闭环矩阵,包括达人分销、自直播与商城三大领域的经营能力,自2023年6月份起稳居休闲零食板块第一;在综合电商领域积极调整品类结构和损益模型,实现连续两个季度逆势增长;在分销领域构建三节礼品渠道矩阵的同时,逐步渗透日销品的区域分销,覆盖超十多万有效优质终端;在自有品牌社区零售店领域单店模型初步跑通,正保持持续优化;在小鹿蓝儿童健康食品领域,进一步完善了“零食、辅食、营养品”三大品类矩阵的搭建。

我国休闲零食行业市场广阔,呈现“大行业+小公司”的特点,市场集中度不高。根据Frost & Sullivan数据,预计2026年我国休闲零食行业零售额将达到11427亿元,2021年至2026年的年复合增长率约为6.8%,保持稳健增长。随着消费升级,市场需求呈现多样化、细分化、健康化趋势,在产品、品牌、渠道、供应链等方面具备优势的头部企业将迎来新的发展机遇,行业集中度有望进一步提升。

深圳市思其晟公司CEO伍佰麒在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前零食行业竞争激烈,尤其是零食渠道的变革促使行业竞争加剧。头部企业品牌优势明显,可能导致其价格定位也较高。采用‘高端性价比’战略,有利于凸显这些头部企业的优势。”

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪认为,随着我国居民消费水平的提高,消费者对品质和口感的要求也在不断提高,高端产品因此有了更大的市场空间。三只松鼠一直以来都以产品研发和品牌营销为核心竞争力,不断推出具有创新性和独特性的产品,满足了消



三只松鼠通过第三方电商平台实现营业收入49.51亿元
占公司总营收的69.59%

此外,公司重新构建线下门店体系,开创自有品牌社区零售店,并对原有店型进行优化

崔建斌/制图

费者追求新鲜感和个性化的需求。此外,公司借助供应链、物流和服务等方面的优势,也为消费者提供了更好的购物体验。

“2024年我们将以‘让坚果和好零食普及大众’为使命,以‘国民零食、国民好价’为品牌总定位,坚定‘制造型自有品牌零售商’的商

业模式,坚持‘高端性价比’总战略,坚守‘全品类、全渠道’的经营方式,不断把公司发展带到新高度。”潘道伟说。

客户订单持续放量 新泉股份2023年营收净利双增长

■本报记者 陈红

3月25日晚间,新泉股份发布业绩报告称,2023年公司实现营收105.72亿元、归母净利润8亿元,同比分别增长52.19%、71.19%。

根据中国汽车工业协会数据,2023年,我国汽车行业多项指标创历史新高,汽车产销双双超过3000万辆,推动汽车行业实现了质的有效提升和量的合理增长,成为拉动工业经济增长的重要动力。

新泉股份作为汽车零部件企业,受益于公司客户订单持续放量,使得公司报告期内的销售规模和经营业绩较上年同期呈现较大幅度的增长。

按产品分类来看,2023年新泉股份仪表盘总成、顶柜总成、门板总成、内饰附件、保险杠总成、内饰附件

产品收入,分别占报告期内公司主营业务收入的73.45%、1.42%、18.40%、3.90%、0.97%、1.87%,同比分别增长53.13%、148.61%、37.08%、40.47%、112.59%、202.01%。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者表示:“2023年,新泉股份仪表盘、门板等产品竞争优势明显,订单持续放量;同时公司持续实施降本增效,有效控制各项费用,使得公司盈利能力提升。”

客户拓展方面,为抓住新能源汽车发展机遇,报告期内,新泉股份不断拓展新能源汽车市场,配套了更多的新能源汽车项目,包括理想汽车、吉利汽车、广汽新能源、比亚迪、蔚来汽车等品牌下的部分新能源汽车车型的配套。

报告期内,新泉股份可转债顺利完成发行并上市。具体来看,公司于

2023年8月11日向不特定对象发行1160万张可转换公司债券,发行总额11.6亿元。本次可转债的募集资金全部用于上海智能制造基地升级扩建项目(一期)、汽车饰件智能制造合肥基地建设、补充流动资金。

目前,新泉股份募投项目顺利建设。公司表示:“相关项目投产后,公司产品及生产布局进一步完善,且能够有效提升公司经营业绩。”

在海外布局方面,2023年2月份和9月份,新泉股份先后召开董事会,向墨西哥新泉分别增加投资5000万美元和9500万美元,以满足墨西哥新泉新增点项目的产能扩充,更好地服务当地客户和开拓北美市场业务。2023年9月份和11月份,新泉股份分别在新加坡和斯洛伐克设立了全资子公司,开拓

欧洲市场业务,公司国际化战略得到进一步推进。

根据EMR(Expert Market Research)数据,预计到2026年,全球汽车零部件市场规模将增长至4530亿美元。

国研新经济研究院创始院长朱克力对《证券日报》记者表示:“随着汽车行业快速发展,尤其是新能源汽车的智能化、电动化加速推进,汽车零部件需求进一步扩大,企业通过海外布局、跨国合作,可以共享资源、技术和市场,实现互利共赢。未来,市场竞争的加大将促使企业不断提升自身实力和创新能力。”

行业前景向好之下,新泉股份加速国际化战略布局。3月25日,公司公告称,拟通过全资子公司新加坡新泉,以自有资金5000万美元在美国特拉华州投资设立新

泉美国控股,并由新泉美国控股分别在加利福尼亚州投资400万美元设立新泉美国集团,在得克萨斯州投资4600万美元设立新泉(得克萨斯),三家公司的注册资本均为5万美元。

对此,新泉股份表示,本次对外投资是基于公司战略发展布局,为满足公司海外业务发展的需要,有助于更好服务公司客户,拓展海外市场;有助于公司把握汽车产业国际领域内的发展趋势和客户需求。

柏文喜认为:“预计未来汽车零部件行业将持续发展,为企业带来更多的机遇和利润空间。新泉股份积极拥抱新能源,持续建设产能,辐射东南亚、北美、欧洲地区,有望凭借高性价比和快速响应能力实现全球市占率的加速提升。”