

比亚迪去年净利达300.41亿元 研发费用暂列已披露年报A股公司之首

■本报记者 李昱丞

3月26日晚间,比亚迪发布2023年年报。数据显示,公司去年实现营业收入6023.15亿元,同比增长42.04%;实现归母净利润300.41亿元,同比增长80.72%,营收与净利润均再创历史新高。2023年公司经营活动产生的现金流量净额达到1697.25亿元,同比增长20.51%。

此外,比亚迪2023年研发费用达到了395.75亿元,同比大幅增长112.15%,在已经披露2023年年报的A股公司中排名第一。

净利润创历史新高

汽车及电池业务依然是比亚迪营收、利润增长的主要驱动力。年报显示,2023年比亚迪汽车及电池业务板块实现营业收入4834.53亿元,同比增长48.90%,占总收入的比例为80.27%,占比较2022年有所增长;手机部件及组装业务实现营业收入1185.77亿元,同比增长20.00%,占总收入的比例为19.68%。

中汽协数据显示,2023年中国新能

源汽车持续快速增长,新能源汽车产销分别完成958.7万辆和949.5万辆,同比分别增长35.8%和37.9%,市场占有率达到31.6%,高于2022年同期5.9个百分点。

作为新能源汽车头部企业,比亚迪在2023年扩充产品矩阵,在全价格带进行竞争,销量取得跨越式突破。公司2023年新能源汽车销量达到302.44万辆,累计同比增长67.79%,拿下全球新能源汽车销冠。就月度销量来看,2023年3月份起比亚迪月度销量就维持在20万辆之上,并在2023年10月份成功突破月销30万辆的大关。

根据乘联会数据,按批发口径,2023年比亚迪在狭义乘用车市场的占有率达到11.8%,在新能源狭义乘用车市场的占有率达到33.9%,均位居第一。在新能源汽车销售总量的背景下,2023年比亚迪实现归母净利润300.41亿元,接近业绩预告中报,创历史新高,并超过此前2018年至2022年五年归母净利润之和。

此外,比亚迪2023年各项财务指标表现亮眼,毛利率达到20.21%,同比增加3.17个百分点,其中,2023年第四季

度公司毛利率仍维持21.22%的水平。

持续加大研发投入

技术是比亚迪的护城河。2023年比亚迪研发费用达到395.75亿元,超过全年盈利,同比增长112.15%;算上资本化后的研发投入达到399.18亿元,接近400亿元,占营业收入的比例达到6.63%,较2022年的4.77%提升1.86个百分点。

从研发人员数量来看,2023年末比亚迪研发人员数量达到102844人,较2022年末增长33147人,增长幅度达到47.56%。其中硕士研发人员数量增长202.87%,增长幅度最大。比亚迪表示,2023年公司根据业务发展需要加大了应届毕业生招聘力度以及社会研发人才引进力度,有助于公司储备研发人才,完善人员结构,增强研发实力。

资料显示,2023年比亚迪加大核心技术研发投入,并拿出了“易四方”架构、“云辇”智能车身控制系统、“天神之眼”高阶智能驾驶辅助系统及“DMO”超级混动越野平台等成果。

在技术能力的支撑之下,比亚迪不断推出新品牌,品牌也顺势升级。其2023年初推出的高端品牌“仰望”,旨在冲击百万级市场。2024年3月24日,比亚迪仰望官方微博宣布,仰望U8用时132天,销量达到了5000台。

“比亚迪产品矩阵较完善,不断推出仰望、腾势、方程豹等品牌车型,目前处于高速增长的状态,在行业中保持领先优势。”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对《证券日报》记者表示。

出海方面,年报显示,2023年比亚迪在境外销售新能源汽车25.23万辆,同比增长457.66%;2023年年内,比亚迪新能源乘用车已进入日本、德国、澳大利亚、巴西、阿联酋等50多个国家和地区,夺得多国新能源汽车销量冠军。

比亚迪在年报中透露,2024年1月份,公司首条汽车运输滚装船首航成功,标志着公司海外市场拓展进入新阶段。未来亦将有更多滚装船陆续投入运营,为公司汽车出海提供充足的运力保障,也推动整个汽车出口行业的可持续发展。

多品牌协同发展 安踏体育去年营收623.56亿元

■本报记者 李婷

3月26日,安踏体育发布2023年年报。数据显示,公司去年实现营业收入623.56亿元,同比增长16.2%,创历史新高,继续稳居中国市场行业首位。

业内人士认为,受益于中国户外运动市场的良好发展,安踏体育2023年取得了不错的业绩。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示,在国内体育用品市场竞争日趋激烈的背景下,安踏体育凭借多品牌协同发展策略脱颖而出。未来,随着消费者对运动健康的需求进一步提升以及国家对体育产业的持续支持,安踏体育等企业有望继续受益。

据安踏体育披露,2023年,安踏品牌营收同比增长9.3%至303.06亿元,经营溢利率同比增加0.8个百分点至22.2%,成为行业首个突破300亿元大关的国产品牌。斐乐品牌(FILA)收益同比增长16.6%至251.03亿元,经营溢利率同比增加7.6个百分点到

27.6%,增速领先。

良栖品牌创始人程伟雄对《证券日报》记者表示,安踏体育多品牌矩阵形成协同效应。公司的高端品牌符合消费升级趋势,拉开了与其他本土品牌的竞争差距。

安踏集团执行董事、联席首席执行官赖世贤表示,多品牌符合中国体育用品市场多层次、多场景的消费需求,公司将继续夯实多品牌、全球化的核心竞争力。

值得一提的是,亚玛芬体育于2月份成功海外上市,这也使得公司经营情况继续改善,2023年亚玛芬体育实现收益312.48亿元,同比增长30.1%。

不过,程伟雄表示,“消化”亚玛芬体育依然需要一个过程。此外,未来安踏需要应对与全球头部品牌的竞争。

詹军豪表示,安踏体育在推进全球化进程中存在文化差异、市场适应等风险和机遇。同时,公司更需要加强科技创新和研发投入,提升产品品质和附加值。

万达酒店交出2023年成绩单: 营收增长20.36%达9.83亿港元

■本报记者 谢岚
见习记者 梁傲男

3月25日晚间,万达酒店发展(下称“万达酒店”或“集团”)交出2023年成绩单。报告期内,万达酒店营收、毛利均实现双位数增长。其中,营收9.83亿港元,同比增长20.36%,毛利4.19亿港元,同比增长22%。

万达酒店在财报中表示,预计2024年国内旅游市场将持续升温,集团将密切关注业务运营的表现。此外,集团将持续扩张酒店网络,并计划于2024年新增42家酒店。集团将继续审慎物色良好投资机会,继续扩大收益来源,提升盈利能力,实现公司股东利益最大化。

经历2023年旅游业快速复苏,万达酒店入住率显著恢复,业绩实现大幅增长。财报显示,2023年,万达酒店在酒店运营及管理服务方面的收益达7.21亿港元,同比增长约34.4%。从分部收益来看,2023年,集团酒店管理服务收入约5.45亿港元,酒店设计及建设管理服务约1.73亿港元,酒店运营收入约1.75亿港元。

万达酒店管理的酒店以三种模式运营,分别为租赁与经营酒店、管理酒店及特许经营酒店。财报显示,万达酒店管理酒店自截至2022年底的122家酒店、28656间客房扩张至截至2023年底的157家

酒店、超过33900间客房。截至2023年12月31日,万达酒店另有312家已签约管理正在开发中尚未开业的酒店。

2023年,文旅市场持续复苏,商旅需求恢复带来的暖意也传导至酒店行业。对于酒店业而言,RevPAR(平均可出租客房收入)是非财务关键绩效指标之一,定义为平均入住率和所获得的平均每日每间房价的乘积。

报告期内,万达酒店的RevPAR同比上升43.1%至约279元。此外,集团平均房价(ADR)为499元,同比增长11.04%,同期客房出租率增长28.6%。

在业内人士看来,万达酒店的业绩上涨,与其去杠杆、降低负债、实施轻资产化进程密切相关。旅游酒店行业高级经济师赵焕焱对《证券日报》记者表示:“万达酒店近年来实行轻资产化管理策略,投资小、负担轻,在增加酒店管理项目后,酒店管理费收入和特许经营费收入相应提高,是集团在去年业绩增长的原因。”

此外,万达酒店所属的万达商管集团也是业内最早尝试做轻资产的企业之一。从集团整体战略出发,万达酒店成为最早开始尝试轻资产运营的酒店管理公司,其品牌矩阵与运营模式已然具备复制能力。

双汇发展去年实现净利超50亿元 拟现金分红24.25亿元

■本报记者 肖艳青

3月26日晚间,双汇发展披露2023年年报,报告期内公司实现营业收入598.93亿元,归属于上市公司股东的净利润50.53亿元。此外,公司拟向全体股东每10股派发现金红利7元(含税),共计派发现金红利24.25亿元。

双汇发展表示,2023年公司肉类产品总销量323万吨,同比上升2.41%;受包装肉制品销量下降及猪肉、鸡肉价格偏低等因素影响,营收和净利有所下降。

中国食品产业研究院高级研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示:“2023年双汇发展走出了前几轮的低迷期,整体运营正常,新板块的业绩也值得期待。整体上看,公司的品牌效应和规模效应红利将持续释放。”

分产品来看,报告期内,公司包装肉制品营收264.14亿元,生鲜产品营收309.7亿元,其他产品营收90.18亿元。

据悉,双汇发展主要产品为生鲜产品及包装肉制品,拥有年加工肉制品200多万吨、单班屠宰生猪2500多万头的产能。截至2023年12月末,公司共有经销商23570家,对比上年初净增加3632家,增幅为18.22%。

双汇发展高度重视渠道开拓和网络建设,在全国配置了专业化的业务队伍,负责市场开发及服务性工作,目前在国内拥有一百多万个销

售网点,产品在绝大部分省份基本可以实现朝发夕至。

双汇发展重视研发创新,2023年研发投入为8.6亿元,同比增长8.43%;研发人员数量同比增加45人,增幅为16.92%。公司表示,随着公司高学历、专业化研发人员的持续增加,企业的研发实力将不断增强。

值得关注的是,推动团餐业务的发展写进了双汇发展的年报。公司表示,2024年要加快餐饮及团餐业务发展,公司餐饮业务将发挥企业市场网络优势,加快C端渠道铺货,强化B端需求对接,推进熟食门店建设,支持规模提升;团餐业务将加强订单开发,做好供餐保障及配送服务,做大产销规模,为企业贡献新增量。

双汇发展副总裁周霄对《证券日报》记者表示:“公司团餐事业部主要面对机关食堂以及学校学生食堂,先在漯河当地开展业务,然后再辐射整个河南省。”

据悉,2024年公司围绕“增网点、上规模”工作主线,把优势用足、服务做好、终端做细,适应新阶段竞争新变化,实现新时期经营新突破。

双汇发展近期动作频频,据公司官微消息,3月20日,双汇发展携手京东到家共同探索O2O渠道运营的新模式,推动肉类产业在O2O赛道的快速发展。3月25日,双汇发展携手华与华,开启战略产品全案营销,共同探索肉制品全案营销新模式。

聚焦快递直营业务 顺丰控股2023年净利同比增逾33%

■本报记者 王镜菡

3月26日晚,顺丰控股发布年报。数据显示,2023年公司实现营业收入2584.09亿元,同比下降3.39%;实现归母净利润82.34亿元,同比增长33.38%。公告显示,2023年公司快运业务营收达330.8亿元,同比增长18.5%;冷链及医疗业务营收突破百亿元,同比增长19.7%;同城即时配送业务则成功扭亏,首次实现年度盈利。

中国银行研究院研究员叶银丹对《证券日报》记者表示:“2023年顺丰控股加强了业务结构优化及成本控制,通过精细化管理及技术创新,进一步提升了运营效率。例如,利用科技手段提升配送效率,通过智能物流系统优化配送路线,减少了人力和物力的浪费。”

顺丰控股相关负责人介绍,2023年公司持续推进大小件干线资源整合发运,提高大件发车频率,拉直线路减少中转;同时,通过推行“中转场分拣+配送直达客户”模式,日均直派货量提高至8500多吨,减少了中转场覆盖区域的末端网点资源投入。

除科技赋能业务发展外,2023年顺丰控股亦进行了重要战略调整,聚焦快递直营业务,进一步优化产品结构。去年6月份,顺丰控股剥离了亏损的丰网业务。年报显示,2023年公司速运物流板块业务量同比增长7.5%,票均收入同比增长2.1%。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅对《证券日报》记者表示:“近年来顺丰

2023年

顺丰控股速运物流板块业务量同比增长7.5%,
票均收入同比增长2.1%



魏健骥/制图

控股将重点放在了‘电商快’这一主营体系产品上,通常针对电商市场的特殊快递服务会有更高的利润率。通过这一策略,公司能够更好地服务电商平台和在线零售商,而这些客户群体对快递服务的需求量大且稳定。”

顺丰控股的国际业务在2023年

也取得显著进展。2023年第三季度,顺丰控股建设的鄂州航空枢纽转运中心投入运营。截至2023年底,已开通45条国内货运航线和10条国际货运航线,覆盖全国40个城市,连通13个国际机场,货运航班量位列全国前三。

顺丰控股表示,未来将发力网络标准型产品、数字化行业供应链服务、全球端到端供应链服务三大赛道,持续拓展增量市场;同时坚持“出海”战略,做大国际业务规模,充分发挥公司进出口跨境能力优势,抢抓新兴区域发展机遇。

潍柴动力去年净利增超八成 天然气重卡渗透率仍存增长空间

■本报记者 王倩

3月26日,潍柴动力公布2023年年报。在重卡行业回暖的背景下,潍柴动力2023年实现营业收入2139.58亿元、归母净利润90.14亿元,分别同比增长22.15%和83.77%。

对于去年快速发展的天然气重卡行业,潍柴动力相关负责人对《证券日报》记者表示:“目前天然气重卡经济性优势仍然突出,且国内加气站等基础设施相对完善,天然气重卡渗透率存在进一步增长空间,为公司带来发展机遇。”

年报数据显示,报告期内,公司销售各类发动机73.6万台,同比增长28%。重卡发动机全年销售30.6万台,装机率同比提升8.8个百分点至41%,其中天然气重卡发动机销售12.2万台,市场占有率同比增加6个百分点至65%。

同时,潍柴动力控股子公司陕西重型汽车有限公司全年累计销售重卡11.6万辆,同比增长45%,其中天然气重

卡销量超2.6万辆,同比增长416%。

天然气重卡及天然气重卡发动机在2023年由于油气价差拉大带来的经济性优势,为公司带来了“结构性成长机遇”。对此,公司表示,一方面会继续发挥领先优势,深耕这一细分市场,提高产品竞争力,进一步提升市占率;另一方面,公司也将大力推动产品从传统工程车为主向标载物流、天然气、新能源等多元产品转型。

“潍柴动力的目标是深化商用车结构调整,不断提升主要产品的竞争力。”前述潍柴动力相关负责人表示。

在新能源业务方面,潍柴动力年报显示,公司目前已完成重卡、轻卡、客车专用电驱动总成产品开发,并打造了纯电总成差异化优势;燃料电池方面也全面领跑氢能赛道,公司多款燃料电池产品实现批量配套,在氢燃料电池领域实现了核心技术与产业化的全球引领。

海外市场的恢复向好,是潍柴动力去年的另一个“结构性成长机遇”。

报告期内,公司出口发动机6.6万台,同比增长21%;国际市场销售重卡整车5.2万辆,同比增长51%,创历史最好水平。

对于整个重卡行业在今年及今后一段时间的发展前景,潍柴动力方面持谨慎乐观态度。公司认为,2024年商用车行业将会保持增长态势,这是基于国内经济回暖、出口有效支撑等有利因素而作出的判断。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院副院长朱克力对《证券日报》记者表示:“随着全球经济的不断发展和物流需求的持续增加,重型卡车的需求也在不断增长。同时,科技不断进步和环保意识提高也推动重型卡车市场向更环保、更智能的方向发展。因此,整个重卡产业链的发展后劲非常强,有望实现持续增长。”

潍柴动力多年来持续布局的多元化战略业务,如大缸径发动机和液压等,亦在过去一年瞄准高端市场持续发力,实现多个历史性突破。

其中,潍柴动力M系列大缸径高功率密度发动机去年销售超8100台,同比增长38%,并全面进入全球高端市场,产品结构调整迈出重要一步;工程机械液压力总成产品全面突破大型矿挖市场,报告期内潍柴液压力总成销售收入9.8亿元,同比增长52%。

海外控股子公司德国凯傲集团实现收入114.3亿欧元,创历史新高。其中,叉车业务实现收入84.8亿欧元,以德马泰克为代表的供应链解决方案业务实现收入30亿欧元。德国凯傲集团盈利实现大幅改善,净利润同比增长近两倍。

农业装备板块面对2023年行业阶段调整的局面,实现逆势而上,主要产品市占率全面提升,并加快向智慧农业科技系统服务商转型,引领行业转型升级。

在取得不俗业绩的同时,潍柴动力一直坚持为股东创造良好回报。公司2023年度拟每10股派2.93元(含税),预计现金分红金额合计约25.54亿元。