

# 政策推动叠加厂商促销 3月份多家车企销量同比增长

■本报记者 刘 钊

4月1日,多家车企公布3月份汽车销量数据。从数据来看,上汽集团股份有限公司(以下简称“上汽集团”)登顶车企月销量榜单,浙江零跑科技股份有限公司(以下简称“零跑汽车”)则位居新势力车企月销量榜首。广州小鹏汽车科技有限公司(以下简称“小鹏汽车”)月销量同比增长268%,增幅居前。

中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示,3月份,汽车市场延续回暖态势,新能源车渗透率持续回升,头部车企均有一定幅度的增长,政策推动叠加车企促销加速需求释放。但经销商库存预警指数仍处于荣枯线以上,价格倒挂问题未缓解。整体呈现“政策驱动增长、新能源主导、库存压力犹存”的特征。

## 乘用车市场逐步回暖

具体来看,3月份,传统车企方面,上汽集团销量为38.57万辆,同比增长1.14%,成为销量冠军。其中,新能源车销量12.57万辆,同比增长48.22%。比亚迪紧随其后,销量为37.74万辆,同比增长24.78%。其中,乘用车销量为37.14万辆,同比增长23.14%。吉利汽车控股有限公司(以下简称“吉利汽车”)销量为23.22万辆,同比增长54%。长城汽车股份有限公司(以下简称“长城汽车”)实现销量9.80万辆,同比下降2.28%。

新势力车企方面,3月份,零跑汽车销量为3.71万辆,同比增长154%,成为新势力车企月销量冠军。北京车和家信息技术有限公司(以下简称“理想汽车”)3月份销量为3.67万辆,同比增长26.5%。小鹏汽车3月份销量为3.32万辆,同比增长268%。目前,小鹏汽车的交付量已连续5个月突破3万辆。广汽埃安新能源汽车股份有限公司销量为3.41万辆,同比增长4.8%。小米汽车科技有限公司(以下简称“小米汽车”)在仅有两款车型的情况下,实现销售超2.9万辆。上海蔚来汽车有限公司(以下简称“蔚来”)销售1.50万辆,同比增长26.7%。

值得关注的是,整合后的极氪科



4月1日,多家车企公布3月份汽车销量数据

上汽集团登顶车企月销量榜单,零跑汽车则位居新势力车企月销量榜首

技集团3月份合计销售4.07万辆,同比增长24.6%。其中,极氪品牌销售1.54万辆;领克品牌销售2.52万辆。此外,岚图汽车科技有限公司3月份销量为1.00万辆,同比增长64%。阿维塔科技(重庆)有限公司3月份销量为1.05万辆,同比增长108.8%,深蓝汽车科技有限公司3月份销量为2.44万辆,同比增长86.8%。智己汽车科技有限公司3月份销量为0.50万辆,同比增长67%。

对于3月份的汽车市场情况,中国汽车流通协会相关负责人向《证券日报》记者表示,乘用车市场逐步回暖,得益于“两新”政策及促消费激励措施的推动,叠加品牌厂商新品投放和促销力度的加大,春季车展启动等多重利好叠加,有效驱动了消费者需求的快速释放。当前“价格战”有所缓解,厂家纷纷推出加配不加价、增加质保、金融保险优惠等措施,对销量增长有一定拉动。

## 新车密集发售

3月份,中国汽车市场迎来了一

波新车密集发售的高潮,各大汽车制造商纷纷推出新车型,以抢占市场份额。问界、比亚迪、本田、丰田、零跑、小鹏等品牌十余款车型开启预售或上市,覆盖20万元至55万元的价格区间。这些新车不仅在价格上具有竞争力,而且在智能驾驶、续航提升以及配置升级等方面也各有亮点,进一步加剧了市场竞争。

消费者对汽车的安全性、舒适性和智能化配置也提出了更高的要求。因此,车企在推出新车型时,不仅要注重外观设计和动力性能,还要在智能化配置和安全性方面下功夫,以满足消费者的多元化需求。

当前,中国汽车市场呈现出车企合作共赢的新态势,各大车企通过技术共享、联合研发、市场拓展等多种方式,共同推动汽车产业的进步与发展。这一趋势不仅提升了车企的竞争力,也为消费者带来了更多优质、创新的产品。

例如,上汽集团与华为进行了深度合作,计划在2025年推出价格位于17万元至25万元之间的年轻化车型,并借助上汽在海外的工厂来拓展欧

洲市场。

广汽集团与华为联合打造的华望汽车正式落户南沙,以15亿元注册资本和独立品牌姿态进军豪华智能新能源市场。与鸿蒙智行旗下的“界”字辈品牌采取的智选模式不同,华望将是独立高端汽车新品牌。品牌全新车型将搭载华为智能驾驶软件、智能座舱、智能车控等解决方案,广汽集团则主导整车制造与市场渠道。

蔚来与宁德时代合作打造全球规模最大、技术最先进的乘用车换电服务网络,并在推动行业技术标准统一、资本和业务层面深入合作。

此外,宝马集团也在3月份宣布与阿里巴巴集团深化战略合作,基于阿里通义AI大模型,联合开发AI引擎,将应用于中国市场的宝马新世代系列车型。

据中国汽车流通协会上述负责人预测,4月份,汽车市场走势整体稳定。多地开展春季车展,加之多个城市出台限期促消费政策,叠加政策补贴,汽车市场升温,预计市场需求及销量将有所回升,保持稳健增长。

# 老铺黄金去年净利润同比增长254% 单店店效持续大幅增长

■本报记者 张 敏 见习记者 梁傲男

“在业绩跨越式增长背后,我们坚持产品持续优化,推新迭代,深化老铺黄金强大的产品力。报告期内,门店数量稳步扩张,门店布局加速优化,单店店效持续大幅增长,品牌影响力持续扩大。”4月1日,老铺黄金股份有限公司(以下简称“老铺黄金”)执行董事、副总经理冯建军在业绩说明会上如此表示。

3月31日晚间,老铺黄金交出上市首份年报。数据显示,2024年,老铺黄金实现销售业绩98.0亿元,同比增长166%;实现净利润14.7亿元,同比增长254%;毛利约为35.1亿元,同比增长162.9%。

## 品牌势能向上

从产品、服务类别来看,2024年,老铺黄金足金产品收入84.99亿元,同比增长167.7%,收入占比99.9%;其他产品及服务收入703.6万元,同比增长52.2%,收入占比0.1%。

从销售渠道来看,老铺黄金门店收入74.50亿元,同比增长164.3%,收入占比87.6%;在线平台收入10.55亿元,同比增长192.2%,收入占比12.4%。老铺黄金方面表示,尽管公司主要致力于以线下渠道销售,但2024年天猫“双十一”期间,在线旗舰店仍登顶珠宝店铺销售业绩榜首;于报告期内实现总销售业绩约12.60亿元。

2024年,老铺黄金销售及分销开支为12.34亿元,同比增长113.5%。对此,老铺黄金副总经理财务总监李佳在业绩说明会上表示:“销售及分销开支增加主要源于商场租金及费用开支增加,管理团队扩张及其薪酬提高带来的员工成本增加。”

值得一提的是,老铺黄金于2024年6月28日上市,发行股价为40.5元/股。截至4月1日收盘,公司股价达868港元/股,再创新高,自上市以来累计上涨超20倍,市值达1461.42亿港元。

无时尚中文网创始人唐小唐对《证券日报》记者表示,尽管多数国际巨头不承认奢侈品市场正迎来结构性变化,但老铺黄金等企业的表现,显示出中国品牌有机会亦有能力在

# 博俊科技去年营收净利齐增 拟掷16亿元建设重庆生产基地

■本报记者 陈 红

4月1日,江苏博俊工业科技股份有限公司(以下简称“博俊科技”)披露了2024年年度报告。数据显示,博俊科技在2024年实现了飞跃式发展。全年营业收入达到42.27亿元,同比大幅增长62.55%;归属于上市公司股东的净利润为6.13亿元,同比增长98.74%;基本每股收益达到1.51元/股。公司还拟定了优厚的分红计划,拟向全体股东每10股派发现金红利1.5元(含税)。

博俊科技业绩大增,主要归因于多个关键因素。报告期内,全国乘用车市场稳步上扬,为其营造了良好的行业环境;公司自身积极开拓市场,合理调配资源,进一步扩大份额;新能源汽车白车身业务爆发式增长,精准契合行业转型趋势;内部降本增效举措落地,有效提升盈利能力。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,新能源汽车市场高速增长带动零部件需求攀升,为博俊科技打开广阔市场空间;持续的技术创新让产品性能、质量更具竞争力;政策大力支持,也为企业发展添砖加瓦。

研究机构EVTank、伊维经济研究院联合中国电池产业研究院共同发布的《中国新能源汽车行业发展白皮书(2025年)》显示,2024年,全球新能源汽车销量达到1823.6万辆,同比增长24.4%。EVTank预计,2025年,全球新能源汽车销量将达到2239.7万辆。其中,中国销量将达到1649.7万辆,2030年全球新能源汽车销量有望达到4405万辆。

中国金融智库特邀研究员余丰慧向《证券日报》记者表示,在新能源汽车市场持续扩张的趋势下,汽车零部件企业未来应聚焦智能化、网联化技术应用,研发适配新能源车型的新一代零部件;重视环保材料和可再生资源技术研发,顺应绿色发展潮流;加强与整车厂合作,探索创新商业模式,如共享出行服务等。企业核心竞争力在于持续创新、快速响应市场需

求以及构建高效供应链体系,唯有如此,才能在激烈的竞争中立于不败之地。

此外,博俊科技还同步披露了一项对外投资计划,拟斥资16亿元在重庆长寿经开区建设综合生产基地项目。

公告显示,为加速轻量化车身、一体化压铸、新能源材料等业务发展,优化产能区域布局,博俊科技公司计划与长寿经济技术开发区管委会签署《投资协议书》,建设综合生产基地项目,总投资16亿元。

詹军豪认为,博俊科技选址重庆布局生产基地优势明显。重庆地处西南经济中心,地理位置优越,交通便利,利于原材料运输与产品配送;当地汽车产业基础深厚,产业链完备,市场潜力大,政府对新能源汽车产业扶持力度大,为企业发展营造良好环境,有助于提升当地汽车产业竞争力,带动产业链协同发展。

余丰慧表示,新能源汽车市场迅猛发展,对轻量化车身、一体化压铸等技术和产品需求激增。博俊科技建设新基地,能精准对接客户需求,提升在新能源汽车零部件领域的竞争力。在产能分布、实现规模化布局,还有助于降低成本、提高生产效率,增强市场响应速度。

今年以来,博俊科技持续发力主业布局。1月22日,公司曾宣布,拟与昆山经济技术开发区管委会签署《投资协议》,计划投资3.6亿元建设汽车零部件及精密模具生产项目。

詹军豪预计,随着相关项目建成投产,博俊科技有望深化与核心客户合作,升级本地化配套服务,为公司不断拓展车身工艺能力边界,向一体化压铸、高压压铸产品进军,后期一体化压铸产品量产,有望为公司增收。

余丰慧认为,博俊科技重大投资计划,彰显了其在汽车零部件领域的深厚底蕴与长远战略眼光。未来,随着新项目推进,公司有望在汽车行业变革中抢占更多市场份额,为股东创造更大价值,为汽车零部件行业注入新活力。

# 复星国际继续退出重资产项目 未来五年争取产业运营利润翻番

■本报记者 王丽新

“复星现在又过了一个关键节点,从基本‘瘦身健体’到了‘有进有退’‘进退平衡’阶段,以后还要继续降财务杠杆,深化产业运营。”4月1日,在复星国际有限公司(以下简称“复星国际”)2024年业绩说明会上,复星国际董事长郭广昌向投资者及《证券日报》等媒体表示,“做战略调整会有阵痛,很不容易,需要有战略定力也需要耐心和勇气,但复星会坚持。”

3月30日晚间,复星国际公布2024年业绩报告。报告期内,复星国际总收入达到1921.4亿元,四大核心子公司上海豫园旅游商城(集团)股份有限公司、上海复星医药(集团)股份有限公司(以下简称“复星医药”)、复星葡萄牙保险和复星文化旅游集团(以下简称“复星文旅”)占集团总收入比重达70.1%;产业运营利润达到49亿元;归属于母公司股东之亏损为43.5亿元(主要因为报告期内一次性非现金的账面亏损所致),若剔除重大一次性影响,复星国际2024年归属于母公司股东之利润约为7.5亿元。

“菜鸟项目账面价值计提资产减值准备51亿元,导致集团层面出现亏损,但菜鸟项目是赚钱的,复星国际对菜鸟项目累计投资近15亿元,到2024年底退出时历史累计已经回收了44亿元,内部收益率达到34%。”复星国际CFO龚平如是解释。

郭广昌表示:“现在复星国际一年的产业运营利润约为50亿元,未来五年希望能翻一番,争取达到100亿元左右,这是可以期待的。”

## 海外收入占比提升

作为一家植根中国的全球家庭消

费产业集团,复星国际持续深化在全球超过35个国家和地区的产业布局,夯实全球深度运营能力。报告期内,复星国际海外收入占总收入比例达49.3%,同比增长6.2个百分点。

当前来看,复星国际在全球化布局方面各板块都取得了新突破。大健康领域,复星医药已经从“产品出海模式”进化到了“研产销全方位国际化”的全球运营能力;保险方面,2024年,复星葡萄牙保险毛保费收入约61.72亿欧元,充分发挥公司“全球组织+本地运营”能力;文化方面,豫园灯会2025年再度扬帆海外,持续向世界释放东方文化魅力;资源能源方面,海南矿业股份有限公司继续国际化拓展,聚焦战略资源,先后收购阿曼油田权益和拟并购莫桑比克铬铁矿项目,扩张油气业务规模的同时,丰富战略金属储备并拓宽盈利渠道。

“十多年来,复星国际持之以恒进行全球化能力建设,今天越来越能享受到全球化能力带来的回报。复星国际的全球化,一方面是推动中国企业、中国优势产业走出去;另一方面,复星国际投资的海外企业本身在全球进行拓展,比如复星葡萄牙保险目前已有29.8%收入来自葡萄牙以外市场,国际业务利润贡献占比超过50%。”郭广昌坦言。

“从最早‘中国动力嫁接全球资源’到现在的‘全球动力嫁接全球资源’,复星国际已经从‘全球布局’进入了‘全球深入运营’阶段,‘运营’是复星国际在全球化布局完成以后的一个重要核心点。”复星国际联席CEO徐晓亮表示,未来会聚焦三方面打造全球运营能力:一是全球资源整合能力,尤其加大对医药全球资源的整合;二是全球拓展和布局能力,就是怎么“走出去”;三是本土化融合能力,比如,如何

将复星文旅旗下的Club Med地中海俱乐部经典模式在中国城市度假、冰雪度假市场落地,嫁接本土消费。

关于未来发展海外业务的规划,复星国际管理层表示,复星国际的全球化不止是中国和全球之间简单的产能和市场的“双向奔赴”,更是落地生根,真正融入当地,利用最合适的资源深耕重点地区。未来几年内,在全球化深度经营方面,复星国际要逐步提升海外收入比重。

## 创新驱动步入收获期

复星国际以科技创新为核心战略支点,构建“自主研发+投资孵化+生态合作”三位一体的全球创新体系。报告期内,复星国际全年研发投入合计约69亿元,建立超过20家全球科创中心,覆盖多个行业领域,持续赋能新技术、新产品落地。

从细分领域来看,作为港股18A板块率先依靠产品销售实现盈利的创新药企业,复星医药旗下上海复宏汉霖生物制药有限公司2024年成功实现连续盈利,净利润达8.2亿元,同比增长50.3%。医疗器械与医学诊断方面,直观复星医疗器械技术(上海)有限公司的Ion支气管导航操作控制系统(Ion系统)获得国家药监局批准;复星医药自主研发的F-i6000全自动化学发光免疫分析仪、F-C2000全自动高速化学发光分析仪、细胞因子检测试剂(化学发光法)分别在国内外获批上市。

“复星国际过往的投资积累了对AI和机器人的布局,像长沙华羽先翔航空科技有限公司、深圳元鼎智能科技有限公司、深圳元戎启行科技有限公司以及深圳速腾聚创科技有限公司等,都是复星国际在机器人和AI领域