

新能源化与国际化添动力 汽车板块上市公司晒出年度好成绩



◎记者 俞立严

从比亚迪、宇通客车、赛力斯、宁德时代等公司密集披露的 2023 年业绩预告来看，汽车行业上市公司已经成为中国汽车产业高质量发展的缩影。截至 1 月 31 日，A 股共有超过 100 家汽车行业上市公司提前披露 2023 年经营业绩，预喜率超七成。

有关机构分析师对记者表示，2023 年中国汽车市场的高景气度已初步反映在上市公司的业绩预告中，在乘用车加速出口、商用车触底回升的共同驱动下，汽车销量创历史纪录，为汽车行业上下游产业链带来显著的业绩提升空间。中国车企深耕新能源汽车产品、零部件厂商深度绑定核心客户的战略优势逐渐显现。

新能源汽车引领行业稳增长

新能源化正在激发汽车上市公司的经营活力。作为在国内车企中率先全部转型新能源汽车业务的比亚迪，其发布的业绩预告显示，公司预计 2023 年实现归属于上市公司股东的净利润为 290 亿元至 310 亿元，较上年同期上升 74.46% 至 86.49%（2022 年同期盈利为 166.22 亿元）；基本每股收益为 9.98 元/股至 10.67 元/股（2022 年同期为 5.71 元/股）。据此计算，比亚迪在 2023 年日均净利

润达到 7945.21 万元至 8493.15 万元。

据比亚迪介绍，2023 年内，新能源汽车行业继续保持高速增长态势，比亚迪新能源汽车销量再创历史新高，进一步巩固了全球新能源汽车销量第一的领先地位。尽管行业竞争更为激烈，公司凭借品牌力的不断提升、持续扩大的规模优势和强大的产业链成本控制能力，盈利实现大幅改善，展现了强大的韧性。

销售数据显示，比亚迪 2023 年全年销售汽车 302.44 万辆，同比增长 61.9%，夺得中国新能源乘用车市场和全球新能源车销售冠军。2023 年中国新能源汽车市场累计批发销量为 886.4 万辆，这意味着国内每卖出 3 辆新能源汽车，就有 1 辆来自比亚迪。

和华为合作发力新能源车业务的赛力斯也发出业绩预告。2023 年度，公司预计实现营业收入 355 亿元至 365 亿元，同比上升 4.09% 至 7.02%，赛力斯方面还透露，随着新款新能源汽车产品 AITO 问界 M7、M9 车型的逐渐交付上量，公司盈利能力有望进一步增强。

汽车新能源化也惠及产业链企业。根据宁德时代业绩预告，公司 2023 年净利润为 425 亿元至 455 亿元，同比增长 38.31% 至 48.07%。作为中国和全球动力电池装车量冠军，宁德时代平均单日净利

超过 1 亿元。

宁德时代表示，报告期内，公司新技术、新产品陆续落地，客户合作关系进一步深化，产销量较快增长的同时，也实现了良好的经济效益。财通电新分析师认为，预计宁德时代 2024 年出货 450GWh，归母净利 450 亿元，对应 2024 年 PE13.8 倍。

多家机构认为，随着行业持续发展，新能源汽车相关公司有望迎来估值与业绩共振。中国汽车工业协会副秘书长陈士华对记者表示，我国新能源汽车保持产销两旺发展势头，连续 9 年位居全球第一。在政策和市场的双重作用下，2023 年，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%，高于上年同期 5.9 个百分点。随着深入推进新能源汽车及基础设施建设下乡等措施的持续发力，新能源汽车市场活力和消费潜能将被进一步激发。

出海成为汽车产业新增长点

汽车相关业务的“扬帆出海”已经让产业链上市公司尝到了甜头。根据宇通客车披露的业绩饱满，2023 年，公司预计净利润为 14 亿元至 19 亿元，与上年同期相比，将增加 6.5 亿元至 11.4 亿元，同比增幅为 85%

至 150%；预计扣非净利润为 11 亿元至 15 亿元，与上年同期相比，将增加 8.5 亿元至 12.5 亿元，同比增幅为 340% 至 500%。

宇通客车解释称，业绩超预期增长主要得益于其在海内外两大市场销量的增长。2023 年，宇通客车累计销售客车 3.65 万辆，同比增长 20.93%。其中，出口销量已经达到 1.02 万辆，同比增长 78.87%；国内销量为 2.64 万辆，同比增长 7.50%。

目前，宇通客车产品已经远销至智利、墨西哥、埃塞俄比亚、澳大利亚、英国、法国等全球主要客车需求市场，在新能源客车领域，宇通客车已在海外 30 多个国家或地区形成批量销售并实现良好运营，如卡塔尔、墨西哥、挪威、丹麦等。

不仅中国制造的整车成功出海，中国汽车零部件企业也从出海业务中获得收益。动力电池上市公司国轩高科业绩预告显示，2023 年归属于上市公司股东的净利润预计为 8 亿元至 11 亿元，同比增长 157% 至 253%，实现扣非后净利润扭亏为盈。

国轩高科方面解释，报告期内，受益于新能源行业快速发展，动力和储能锂电池市场需求旺盛，锂电池业务高速发展。另外，2023 年度公司海外业务初显成效，市场开拓能力进一步提高，储能业务交付能力进一步提升，实现良好收益。

国轩高科负责人对记者介绍，近年来，公司在逐步完善全产业链布局的同时，加快推动全球化战略落地。目前国轩高科国内市占率超 5%，而全球市占率也超过 2%，稳居全球前八。截至目前，公司已经布局形成全球八大研发中心、二十大电池生产制造基地、八大材料基地。

全国乘联会秘书长崔东树对记者表示，伴随自主汽车工业取得突破性进展，我国已成为全球最大汽车市场，并孕育了一批优质的汽车整车和零部件企业，在深耕国内市场的同时也在持续推进海外扩张，至 2023 年，中国已成全球第一大汽车出口国。

崔东树进一步指出，中国汽车产业链韧性较强，在全球的相对竞争力快速增长，这是中国汽车全球化的核心驱动力。“当我们突破 3000 万的产销规模，占据世界 33% 的市场销量时，我们一定要雄心壮志，让中国汽车产销突破 4000 万辆，并进一步迈向 5000 万辆，力争让中国汽车占世界汽车市场的份额突破 40% 并迈向 50%。中国车企还需要更加努力地内外兼修。出海将成为未来 10 年中国汽车产业的下一个增长点。”

沪市公司计划 入市资金近 600 亿

(上接 1 版)

刚上市不久的西典新能也于 1 月 31 日晚间公告，公司控股股东、董事长兼总经理、实际控制人之一盛建华提议公司回购 0.55 亿元至 1.1 亿元股份。公司表示，将积极做大做强主业，规范公司治理，切实履行上市公司责任，积极回馈投资者的信任。

此外，华勤技术实控人兼董事长邱文生也提议回购公司股份 3 亿元至 4 亿元，以回馈广大投资者的信任与支持。东方电缆董事长、实际控制人夏崇耀日前提议，1 亿元至 2 亿元回购公司股份。

央地国企回购增持意愿高

近期，国务院国资委提出，将在前期试点探索、积累经验的基础上，全面推开上市公司市值管理考核。对此，很多央地国企不仅公开表态，将通过价值创造、价值共享和价值传递持续与投资者分享成长成果，还以增持回购的实际行动向市场彰显决心。

以海通证券为例，公司于 1 月 30 日推出 3 亿元至 6 亿元的回购计划。公司董秘裴长江表示，公司历来高度重视投资者利益，2023 年 8 月至 11 月，公司回购 A 股股份超 4150 万股，回购金额超 4.14 亿元，对提振投资者信心、稳定市场预期发挥了积极作用。本次再次推出回购计划，进一步显示了公司对自身及行业长期稳健发展的信心。

宝钢包装于 1 月 29 日披露回购计划，拟回购金额 5000 万元至 1 亿元。公司表示，本次回购是为增强投资者信心，以实际行动响应央企市值管理新要求。长江传媒控股股东湖北长江出版传媒集团有限公司也在 1 月中旬增持公司 A 股 150 万股，同时表示将继续增持公司股份。

订单饱满 业绩预喜 工业用不锈钢管行业高景气度有望延续

◎记者 王乔琪

“目前订单量依旧饱满，在手订单已经排到 2024 年二季度。”提及行业热度，国内某头部工业用不锈钢管企业负责人告诉上海证券报记者，受益于国内石油化工龙头企业项目开建以及火电项目投资建设节奏加快，行业需求超预期。

近两年，在钢铁行业整体低迷的背景下，工业用不锈钢管领域却一枝独秀，其中武进不锈、常宝股份、盛德鑫泰等企业不仅业绩大幅预喜，产销也创下新高。

行业高景气度能否持续？未来产业还有哪些变化？有业内人士向记者表示，从目前市场情况看，预计 2024 年国内外油井管市场总体需求稳定，锅炉管将继续保持旺盛需求。此外，随着我国船舶工业、新能源产业的快速发展，不锈钢管材的需求持续增加，高端工业管材国产化、产业化进度也有望进一步加快。

订单饱满 上市公司喜报不断

不锈钢管有着工业“血管”之称，其主要应用在石油、天然气、电力设备制造、化工等领域。2023 年，在下游市场旺盛需求带动下，工业用不锈钢管企业业绩均实现大幅预增。

以常宝股份为例，公司预计 2023 年归属于上市公司股东的净利润为 7.4 亿元至 8.3 亿元，同比增长 57.1% 至 76.21%。对于业绩增长，公司表示，报告期内，公司加大高端化转型及高端产品市场拓展，产销量同比保持增长并创历史新高，产品盈利能力改善提升，制造成本有所下降。

国内最大的工业用不锈钢管制造商武进不锈 2023 年业绩也实现了大幅预增，其预计 2023 年度实现归属于上市公司股东的净利润 3.53 亿元左右，同比增加 64.13% 左右。此外，盛德鑫泰预计 2023 年度归属于上市公司股东的净利润为 1 亿元至 1.15 亿元，同比增长 36.15% 至 56.57%。

“受镍、铬等有色金属原料价格下调影响，业内产品价格整体是下降的，但我们通过产品结构的调整，产品价格和毛利率呈上滑趋

势。”武进不锈相关负责人接受记者采访时表示，2023 年，公司产品结构朝着高端化方向发展，主要产品产量、销量同比均有所增加。

武进不锈发布的 2023 年经营数据显

示，2023 年销售不锈钢无缝管 51172 吨，比 2022 年增长近 5000 吨。不锈钢无缝管产品平均售价也从 2021 年的 34663.16 元/吨，增长至 2023 年的 45762.29 元/吨。

武进不锈相关负责人表示，2023 年行业整体招标项目和节奏也超过公司此前预期，目前公司订单饱满，产线总体保持满负荷运行，在手订单已经排期到 2024 年的 5 月份。

作为国内为数不多的高端油井管的主要供应商，久立特材日前在接受投资者调研时表示，目前其高端油井管对应产线的产能利用率

需求旺盛 行业景气度有望持续

谈及未来工业用不锈钢管的发展趋势，多位业内人士的预期都较为乐观。

据武进不锈预测，2024 年至 2025 年，行业景气度有望进一步持续。公司相关负责人表示，从下游来看，各类项目投资建设仍将保持增长，其中，全球油气资本开支正稳步回升，国内中石油、中石化等巨头新建项目有望增加，国内火电项目投资建设预计将在 2024 年达到峰值。另外，随着我国船舶工业、新能源产业的快速发展，高端工业管材国产化进度正在加快，不锈钢管材的需求将持续增加。

光大证券研报称，2023 年，中海油、中石化、中石油三家总资本开支有望达到 3899 亿元至 3999 亿元，处在 2015 年以来较高水平。根据标普全球预测，到 2025 年全球油气上游（包括管道和 LNG）资本支出和运营支出合计将达到 1.36 万亿美元，将超过 2014 年的较高水平。

火电项目方面，据北极星电力网不完全统计，2023 年，全国 31 个省份（不含港澳台地区）共有 206 个火电项目拟建、在建或并网运行，涉及装机容量约 2.08 亿千瓦。其中，

仅在 2023 年 12 月，我国就有 20 余个火电项目在各地核准、开工。

“从目前市场情况看，预计 2024 年国内外油井管市场总体需求稳定，其中国外市场或有一小幅回暖趋势，国内存在较大的结构化的市场需求。”常宝股份高管表示，锅炉管方面，预计 2024 年将继续保持旺盛需求。公司整体保持谨慎乐观的态度，2024 年将不断开拓国内外品牌客户，加大价值产品和特色产品的市场拓展力度，不断提升市场竞争力。

头部企业高端化、国际化再提速

记者注意到，行业维持高景气度之余，高端化、国际化成为不少上市公司重点发力的方向。以武进不锈为例，公司在 2023 年 10 月正式通过了沙特阿拉伯国家石油公司供应商资质认证，拓展海外市场又进一步。据悉，沙特阿拉伯国家石油公司是全球最大的石油生产公司，武进不锈供应的产品范围包括不锈钢无缝管、焊接管等。

武进不锈相关负责人介绍，近年来，公司用于高端装备制造及新材料领域的高附加值、高技术含量的产品收入占比不断提升。未来，公司将进一步发力高端领域材料，在高端不锈钢管的工艺开发中寻求新动能。

2023 年，久立特材进一步拓展全球布局。当年 4 月，公司控股股东久立集团出手并购德国管线钢管制造商（现名为 EBK 公司），后者主要从事冶金复合管生产。当年 9 月，EBK 公司与阿布扎比国家石油公司签订总长约 92 公里的管线钢管供应合同，合同总价（含税）约为 5.92 亿欧元，折算为人民币约 46 亿元，合同期至 2025 年 9 月。

据悉，久立特材目前拥有年产 15 万吨工业用不锈钢管的生产能力。公司表示，通过收购境外优质资产和业务，公司完善复合管产品及业务，实现更高层次上的国际化经营，从而提升国际竞争力和品牌影响力。此外，公司后续将积极关注与主营业务相关的领域，寻找相关行业细分领域龙头企业，采用投资、并购等手段推动企业上下游产业链相互协作，进一步提升产品在全球范围内的竞争力。

多家国货美妆品牌 上市公司业绩超预期

◎记者 张雪

国货美妆品牌正在崛起，逐步挤占国际化妆品在中国的市场份额，有望实现从追赶到超越的突破。

近日，A 股化妆品上市公司陆续披露 2023 年业绩预告。在消费复苏背景下，包括福瑞达、丸美股份、水羊股份、科思股份等多家公

细分赛道业绩各美其美

老牌国货美妆企业丸美股份发布业绩预告称，公司 2023 年预计实现归母净利润 3 亿元至 3.3 亿元，同比增长 72% 至 89%；实现扣非后净利润 2.2 亿元至 2.5 亿元，同比增长 62% 至 84%。

公司表示，正积极推进线上渠道转型。其中，丸美品牌以抖音快手为代表的 content 电商增长超 100%，第二品牌 PL 恋火增长超 100%。此外，公司坚定分渠分品，推行心智大单品策略，优化产品结构，降本提效。

单品策略及线上渠道的拉动，是多数国产化妆品上市公司去年实现业绩增长的原因。

青眼情报数据显示，2023 年抖音平台化妆品销售额增速达 47%，快手为 69.7%。在多家公司的业绩预告中，也体现出这一特点。

水羊股份预计 2023 年实现归母净利 2.8 亿元至 3.2 亿元，同比增长 124% 至 156%；实现扣非净利润 2.6 亿元至 3 亿元，同比增长 169% 至 210%。该公司拥有自主品牌伊菲丹、大水滴和御泥坊，旗下代理品牌业务也与强生深度绑定。

水羊股份表示，报告期内公司自主品牌多层次品牌矩阵体系进一步完善，品牌资产持续沉淀，代理品牌业务进入良性轨道，整体业务及产品结构进一步优化，高毛利品牌占比持续上升。

福瑞达 2023 年预计实现归母净利润 2.6 亿元至 2.9 亿元，同比增加 472% 至 538%；实现扣非净利润 1.16 亿元至 1.46 亿元，同比增长 98% 至 150%。

在剥离房地产开发业务后，福瑞达依托科技研发实力，以及多品牌全渠道发展的优势，不断赋能核心业务发展。公司表示，报告期内，化妆品业务持续打造品牌矩阵，拓宽销售渠道，实现持续稳定增长。

在原料端，防晒剂龙头企业科思股份预计 2023 年归母净利润为 7.2 亿元至 7.6 亿元，同比增长 85.50% 至 95.80%。

报告期内，随着科思股份市场地位的稳步提升和防晒产品市场需求的继续增长，以及公司整体产能利用率的提升和以新型防晒剂为代表的新产品产能的快速释放，助力公司主营业务收入和毛利率水平的提升。据透露，未来，公司还将在马来西亚投资建设“年 1 万吨防晒剂系列产品项目”，拓展亚太、欧洲等地区市场需求。

医美板块也出现回暖迹象。爱美客预计 2023 年实现归母净利润 18.1 亿元至 19 亿元，同比增长 43% 至 50%；实现扣非净利润 17.82 亿元至 18.72 亿元，同比增长 49% 至 56%。

爱美客表示，公司积极关注市场变化，在学术端和运营端为下游医美机构提供高质量服务，更好地满足求美者的需求，提升与合作伙伴的合作深度。同时，通过经销模式，进一步扩大公司产品覆盖的机构数量，提升与客户合作的广度。公司持续加大研发投入投入，做好管线产品的研发工作。

锦波生物发布的业绩预告显示，2023 年公司归母净利润预计为 2.8 亿元至 3 亿元，同比增长 156.47% 至 174.79%。业绩增长的主要原因，是公司持续加大研发投入、积极研发新产品及产品升级，并努力加大品牌宣传和

高品质构建核心竞争力

有行业人士对记者表示，科研仍是核心议题，随着消费者的需求升级，以及消费理性化的趋势，化妆品品牌开始“卷”研发、“卷”技术、“卷”成分、“卷”原料。

优质国货品牌去年销售表现较好，主要是在品质和安全性方面逐渐获得消费者的信任和认可，市场竞争力不断增强，同时消费者理性消费意识增强，具有高性价比和良好使用体验的国货品牌成为优先选择。

此外，国货美妆品牌也打破了传统运营模式，在营销方面进行了大胆创新和尝试，吸引了更多年轻消费者。随着国产美妆品牌产品力及研发实力的不断提升，其崛起趋势有望延续。

财信证券研报指出，长期来看，随着消费逐步修复，国货品牌持续夯实自身品牌势能，及时调整营销策略，具备扎实研发功能、强营销能力且多品牌矩阵的国货品牌有望进一步崛起。

值得关注的是，国货美妆能拓展的市场空间还在增大。《2023 年中国化妆品市场行业发展与消费洞察》报告显示，2023 年中国化妆品行业市场规模约为 5169 亿元，同比增长 6.4%，2025 年有望增至 5791 亿元。

近日，国务院办公厅印发《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》。这是国家层面第一次出台以银发经济为主题的专项政策，也是从国家层面首次鼓励抗衰老产品的发展，其中提到推进化妆品原料研发、配方和生产工艺设计开发。