

中集车辆去年业绩爆发 正式落地“星链计划”

证券时报记者 阮润生

作为全球半挂车龙头,中集车辆(301039)业绩再创历史纪录:2023年实现归母净利润24.56亿元,同比提升近120%,扣非后净利润同比增近七成。中集车辆高管在3月22日业绩说明会上介绍,去年业绩是公司启动“星链计划”以及实施跨洋运营、当地制造的成效显现,后续公司将继续推动“星链计划”,提升国内外市场的同频共振。

2023年年报显示,中集车辆全年实现营收250.87亿元,同比增加6.21%;实现归母净利润24.56亿元,同比显著提升119.66%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润15.53亿元,同比大幅提升69.68%。另外,公司毛利率提升至18.96%,提升5.68个百分点,基本每股收益达1.22元。

对于业绩大幅增长,中集车辆财务负责人占锐表示,去年上半年在海外市场高通胀背景下,公司提高了售价,下半年尽管北美市场等需求有所回调,但盈利提升。其中,北美市场毛利率提升至25%左右,欧洲市场毛利率也大幅提升至约18%;相比之下,国内市场收入与2022年基本持平,但守住了基本盘,毛利率也提升至12%左右。

去年中集车辆全球各类车辆销量13.9万辆/台套,同比下降约8.46%,主要原因是北美市场回归常态,半挂车销量有所下降。根据收入来源划分,去年

中集车辆最主要的营收地区来自北美市场,占比达到约43%,不过同比上年略有下降,而欧洲市场和其他地区市场收入增长突出,英国子公司SDC在英国市场排名第一,获得历史最佳成绩;中国市场营收增长3.53%,占比约34%。

中集车辆首席执行官、总裁李贵平表示,去年,公司加大了新能源专用车领域投入,积极抢占渣土车业务市场份额。据统计,中集车辆城市渣土车的中国市场占有率从过往7%左右提升至去年的15.55%。业绩说明会现场演示文档中,展示了中集车辆与陕汽集团合作的新能源头挂一体化搅拌车照片。李贵平介绍,该车牵引头是陕汽的,半挂车是中集生产的。双方联合开发,实现有效节能,目前已经形成小批量的试运行规模;后续产品还将继续迭代,并借助商用车“以旧换新”的政策机遇加速落地推广。

取得相关成绩离不开中集车辆2023年正式落地的“星链计划”。公司通过进行生产组织结构改革,并打造“好头牵好挂”的“头挂一体”销售模式,全面升级组织、品牌、产品与销售渠道。目前全国已经落地了12家“好头牵好挂”、“好马配好鞍”、“好车配好罐”的三好发展中心。

“星链计划”本质上也是半挂车的新质生产力。”李贵平表示,“好头牵好挂”的牵引头与半挂车的组合仅是个开始,公司与陕汽集团在价格、渠道



中集车辆2023年实现
归母净利润24.56亿元,
同比提升近120%,扣非后
净利润同比增近七成,业
绩再创历史纪录。

图虫创意/供图 周靖宇/制图

和营销等方面合作,今年已经是第三年,聚焦公路运输头挂列车、危险品头挂列车;未来维修保养、二手车市场等环节都将孕育新的机会。李贵平表示,目前“星链计划”已经进入全面执行阶段,未来有所成效,也会复制到液罐车以及海外市场。

资料显示,在“跨洋经营,当地制造”的经营模式下,中集车辆已与众多知名客户展开合作,在国内市场,主要客户包括知名电商物流运输企业如顺丰、京东物流、中通、德邦等,以及主要重卡与工程机械制造企业如中国重汽、陕汽集团、一汽解放等。在海外市场,主要客户包括欧美一流运输企业和半挂车租赁公司。

2023年年报显示,中集车辆可分

配利润9.68亿元,不过2023年度公司

不进行分红。对于分红安排,中集车辆董秘毛弋表示,公司一直有比较稳定的分红政策,预计在H股项目有一个更清晰的进展之后,公司还是会一如既往地给股东稳定回报。

中集车辆自2023年11月28日首次披露筹划港股退市,并在3月11日发布具体安排,计划以7.5港元/股要约回购中集车辆全部已发行H股以及从香港联交所自愿退市,合计将斥资约11亿港元,公司A股上市地位不变。

中集车辆指出,由于H股的交易

清明小长假预订量同比翻倍增长 “拼假”出境游持续升温

证券时报记者 曹晨

距离清明假期还有十余天,旅游市场热度已经提前到来,有望为假日经济注入强劲动力。

证券时报·e公司记者从多家OTA平台获悉,今年清明假期游客出游热情高涨,部分平台相关订单实现翻倍增长。出游趋势方面,赏花踏青是本次小长假最热门的出游关键词,“拼假”出游逐渐流行,出境游相关预订量也迎来大幅提升。总体来看,清明假期将迎来出游小高峰,旅游市场高景气有望延续。

近日全国多地气温转暖,不少游客已经提前开始计划清明假期的出游。3月21日,携程发布报告显示,近期清明假期的机票、酒店等假日旅游产品预订逐渐升温,返乡探亲、赏花踏青、拼假连游、自驾赏春是假期出游的主流节奏。从搜索热度来看,清明小长假期间,国内酒店搜索热度全面超越2019年及2023年同期,同比去年上涨67%;机票搜索热度同比增长80%。

提前预订情况也反映出清明节旅游市场的火爆。数据显示,假日赏花游

的景区门票预订量同比上涨超6倍,国内自驾游预订同比增长240%。

另一家平台上旅游相关的预订量也已经实现翻倍增长。3月22日,飞猪发布数据显示,截至目前,清明假期的踏青赏花游热度同比去年大增超7倍,其中高铁、自驾、骑行等成为热门出行方式,预订量同比去年均翻倍增长。全家出游增势明显,机票、酒店等服务亲子订单占比同比去年上升近20%,人均预订量同比去年提升15%。

3月以来,部分南方地区的梅花、樱花、油菜花等已陆续开放,赏花、踏青游依旧是今年假期的看点之一。途牛数据显示,在众多赏花热门目的地中,扬州、兴化、婺源、武汉、云阳、罗平、安顺、林芝、伊犁等吸引了更多游客以及摄影爱好者的青睐。飞猪平台上,樱花夺得今年清明假期赏花游“花魁”,武汉大学、南京鸡鸣寺、无锡太湖鼋头渚风景区等是赏樱游的热门景点。樱花之后的热度排名依次为油菜花、牡丹花、桃花和杜鹃花,婺源、洛阳、林芝、麻城分别是上述赏花的热门目的地。

从出游目的地维度来看,全国多地

迎来文旅热,不少小城旅游在清明假期迎来爆发式增长。携程数据显示,今年清明节假期天水市旅游订单量比去年同期增长超21倍;同程旅行平台上,今年清明小长假假镇旅游热度同比上涨331%。延边和淄博的清明小长假期间旅游热度同比涨幅均超过200%。飞猪数据显示,天水、潍坊、大同、淄博、徐州、景德镇、岳阳、泰安、开封、漳州等是今年清明假期出游的黑马目的地,预订量增速同比均高达10倍以上。

值得一提的是,清明节虽然只放3天假,有不少游客选择“请3休8”,“拼假”逐渐流行也让出境游市场继续升温。美团、大众点评数据显示,截至3月11日,清明假期(3月30日—4月6日),国内长线游、出境游相关预订量大幅提升,境外酒店的提前预订量同比去年增加3倍。其中,泰国的同比增幅更是达到了7倍。飞猪数据也显示,截至目前出境游酒店预订量同比去年增长近3倍,出境游线路商品预订量同比增长超4倍,日本、泰国、韩国等是热门目的地。

美团研究院副院长厉基巍则表示,相较往年,今年假期安排更为充

足、丰富,对消费者而言,意味着更高频、灵活的出游选择,更长的出游半径,更深度的出游体验;对商家则意味着经营旺季变多,服务窗口拉长。

不少机构认为,经过清明假期的催化,旅游市场高景气有望延续。甬兴证券认为,从目前预订情况看,在清明法定的3天假期中,短途游和周边游占绝大多数。对消费者而言,2024年清明假期具有更灵活的出游选择,无论短线游还是长线游都有望激活“假日经济”,拉动文旅消费。出境游方面,“拼假”有望助推出境游产业链受益,随着免签范围的持续扩大,在政策支持下入境游市场有望进一步回暖,进入复苏快车道。

东莞证券指出,国内出游呈现淡季不淡的趋势,有望提振板块信心。出入境游方面近期利好不断,单方面免签国家再添六国,国务院办公厅发布《关于进一步优化支付服务提升支付便利性的意见》以满足老年人、外籍来华人员等群体多样化的支付服务需求。展望一季报,最火春运与超长假期带动春节长假与元宵出游数据强劲,携程等平台数据展示一季度出境游板块淡季不淡,业绩有望超预期修复。

浙江鼎力拟斥资17亿投建高空作业平台项目

证券时报记者 叶玲珍

3月22日晚间,浙江鼎力(603338)发布公告,拟以自筹资金投建年产2万台新能源高空作业平台项目,总投资额为17亿元。

公告显示,前述项目建设地点位于浙江省德清县雷甸镇,建设周期为36个月,建成达产后,正常年份预计可实现年销售收入约25亿元。浙江鼎力表示,项目实施不仅能够扩大公司产能,更有助于优化产品结构,培育新的利润增长点。

浙江鼎力从事各类智能高空作业平台的研发、制造、销售和服务。近年来,高空作业平台行业市场需求稳定增长,同时基于国家政策推进、排放标准升级、自身绿色转型战略、综合使用成本较低等多方面考虑,租

赁公司在设备选择上越来越倾向于电动款产品。

浙江鼎力在电动化领域起步较早。2016年,公司开始布局电动新产品矩阵,于2020年推出了新款电动臂式系列已率先实现全系列电动化,是全球首家实现高米数、大载重、模块化电动臂式系列产品制造商。2023年前三季度,公司臂式电动化率已达90%以上,臂式电动化率已达70%以上。

目前,美国、欧洲等海外发达国家和地区高空作业平台市场成熟,存量市场大,应用普及率高。浙江鼎力依托海外销售渠道和本地化销售团队,相关产品在海外销售较好,业务已覆盖全球80多个国家和地区,并与多家海外租赁商达成稳定合作。2023年上半年,公司海外市场业务收入为18.63亿元,

同比增长13%,销售占比达63%。

为进一步拓展北美市场,2023年10月,浙江鼎力发布公告,拟以4685.42万美元收购CMEC公司50.2%股权,叠加此前已拥有的49.8%股权,交易完成后,公司将持有CMEC公司100%股权。后续,浙江鼎力拟在北美市场继续采用CMEC公司旗下MEC品牌,其在北美市场具有知名度且有历史积淀,将保持标的公司现有研发、销售、运营等团队稳定。

目前,国内高空作业平台市场正处于成长期,人均保有量较小,行业渗透率较低,且目前竞争激烈,市场短期承压,但未来有较大增长空间,长期向好。浙江鼎力表示,已有产线均为满产状态,目前可实现7分钟下线一台臂式高空作业平台,半小时下线一台

市场向好,浙江鼎力加速扩充产能。

2022年初,浙江鼎力完成非公开发行工作,募集资金15亿元,用于年产4000台大型智能高位高空作业平台基地建设,主要产品类型为高米数的臂式高空作业平台、高米数剪叉式高空作业平台及差异化产品,项目达产后设计年产值可达38亿元。目前,该项目仍在进行设备和产线磨合,预计2024年可以进行爬坡生产。

对于2024年的市场布局,浙江鼎力表示将继续实施全球化战略,加大海外市场销售,开拓新兴市场;产品布局方面,将继续以臂式产品作为未来发展重心,提升臂式产品收入占比。业绩方面,受益于产品结构的持续优化及海外市场拓展,浙江鼎力预计2023年实现净利润约为18.56亿元,同比增长48%。

PERC电池进入淘汰倒计时 多家厂商开启旧产线改造计划

证券时报记者 刘灿邦

技术产业化发展,预留后续进一步技术升级的空间。

PERC电池的生命周期正进入倒计时,近期,多家一线电池厂商宣布已经或将计划将PERC电池产线改造为N型TOPCon。不过,这并不是处置PERC产线的唯一路径,有厂商并不急于进行产线改造,而是选择优先计提资产减值。

3月11日,作为通威太阳能首个完成TOPCon技改出片的项目,金堂基地二期TOPCon项目首片电池片顺利下线。通威股份表示,金堂基地二期从启动技改到首片下线仅用时40天,克服了春节后设备交货速度慢、厂家调试人员不足等问题,比计划提前49天。

4天后,3月15日,通威太阳能眉山基地二期TOPCon技改项目首片电池片顺利下线,这也是通威太阳能首个210*210技改出片的项目,标志着通威太阳能在技术路线升级迭代浪潮下再次取得阶段性成果。

无独有偶,爱旭股份也于近日宣布,根据行业发展趋势及公司战略规划,公司全资子公司浙江爱旭太阳能科技有限公司拟投资约27.15亿元,将义乌基地现有25GW PERC电池产能升级改造为TOPCon电池产能。据悉,本次改造项目使用爱旭股份原有PERC厂房作为生产车间,在改造利用原有旧设备基础上,增补新工艺生产设备,并对生产配套的动辅设备设施进行升级。改造项目计划于2024年4月启动,2024年下半年陆续投产。

爱旭股份强调,当前P型PERC电池量产效率的提升已逐渐接近瓶颈。同时提到,该项目的实施有助于调整公司产能结构,延长原有产能设备的服务时限,降低未来资产减值风险,并将充分考虑未来新型

从2023年电池出货规模来看,通威股份、爱旭股份分列前两位,钧达股份旗下的捷泰科技位列第四;相比前两家,钧达股份对PERC电池的处置给出了不同方案。

今年2月,钧达股份宣布,进入到2023年第四季度,行业内N型电池优势明显加大,P型电池盈利能力显著下行,公司及下属子公司于2023年末对P型PERC电池相关固定资产计提了8.94亿元的减值损失。

钧达股份表示,此次P型PERC电池相关固定资产减值准备的计提,将公司P型PERC设备资产出清,公司现有产能结构以N型为主,N型产能规模约40GW。公司产能及资产结构得到进一步优化,有利于未来业绩增长。

在近期举行的业绩说明会上,钧达股份就此次减值考虑作了进一步说明。公司称,目前公司P型PERC产线尚在运行中,公司仍有一些海外及国内PERC电池产品订单正在履行。后续公司将根据市场变化情况综合判断,对PERC产线后续处置作出相应规划。目前,公司已对PERC产线相关固定资产计提减值准备,使得公司产能及资产结构得到进一步优化,有利于未来经营发展。

一位业内人士告诉记者,从改造经济性角度来看,如果老旧PERC产线还具备升级空间,企业一般会优先升级,至于一些企业选择当前阶段只对PERC产线进行减值,可能是因为去年财务状况比较好,但这并不代表放弃未来对旧产线的改造升级。

该人士还提到,如果多数企业都选择计提的方式,全行业面临的减值压力会比较大,改造升级也是一种较为稳妥的方式。

涉嫌信息披露违法违规 *ST美盛再遭立案调查

证券时报记者 叶玲珍

*ST美盛及相关当事人虽已受到处罚,但违规事项的余波仍在蔓延。截至2月底,赵小强控制下的美盛控股对上市公司的非经营性占用金额仍高达7.7亿元。目前,*ST美盛正催促美盛控股尽快清偿欠款,公司管理层也多次与相关方沟通名下资产变现、股权及投资项目转让、个人借款和债权追讨等各种可行途径方法进行筹措资金。

继2023年11月收到证监会罚单后,*ST美盛(002699)及其实控人赵小强再遭立案调查。

3月22日晚间,*ST美盛发布公告,因涉嫌信息披露违法违规,证监会已于2024年3月4日决定对公司及赵小强立案调查。公司表示,目前各项生产经营活动均正常开展,后续将积极配合调查工作,并就相关事项履行信息披露义务。

梳理公告可知,早在2022年6月,*ST美盛及赵小强便曾遭证监会立案调查,涉案理由亦为信息披露违法违规。2023年8月,相关案件调查完毕,浙江证监局在当月下发行政处罚事先告知书,并在当年11月份下发行政处罚决定书。处罚结果显示,*ST美盛被责令改正,给予警告,并处以250万元罚款,赵小强被处以500万元罚款,并被采取证券市场终身禁入。

据调查,*ST美盛存在诸多违法事实,包括未按规定如实披露关联方非经营性资金占用情况、未按规定披露违规对外担保情况、未按规定披露原控股股东、实控人及其一致行动人股份被司法冻结及被司法拍卖情况。

具体来说,在2020年至2021年期间,赵小强通过相关主体,以直接或间接划转、股权投资、股权交易等形式占用*ST美盛资金,累计发生额29.57亿元。而对于前述资金占用,公司未及时向临时公告披露,而仅在年度报告中披露了部分金额;2020年,*ST美盛发生对外担保合计3.4亿元,占公司当期期末净资产的15.22%,均未经内部审议程序审议。

作为实控人,赵小强组织并指使他人非经营性占用公司资金,以*ST美盛名义对外提供担保,且隐瞒了所持股份的冻结及司法拍卖情况,构成信息披露违法违规。

本次*ST美盛及赵小强再度被立案调查又涉及信披违法违规,目前尚不清楚涉案事由。

不过,从现阶段情况来看,赵小强的还款能力存疑。今年3月,赵小强及美盛控股所持1303万股公司股份被司法拍卖,累计成交金额为1494万元,拍卖原因为债务纠纷。另据企查查,赵小强已被列入失信被执行人,涉案总金额超7亿元,并被限制高消费。

因资金占用等多个事项,*ST美盛已连续三年亏损,并在2022年被出具无法表示意见的审计报告。目前公司已被实施其他风险警示叠加退市风险警示。根据业绩预告,*ST美盛预计2023年将继续处于亏损状态,亏损额为7500万元至9500万元,亏损原因为应收款项的坏账计提及对外投资减值。

2024年以来,*ST美盛股价持续下跌,最新股价为1.11元/股。为避免面值退市风险,提振中小股东信心,公司于1月12日发出回购股份计划,拟以4000万元至8000万元回购公司股份,用于后续员工持股计划或者股权激励。

值得一提的是,*ST美盛在股份回购过程中曾出现违规行为,并因此收到交易所关注函。1月15日、1月16日,公司存在以当日涨停价格申购、开盘集合竞价阶段申购情况,并在1月16日以涨停价格买入100万股股份,违反了回购委托价格相关规定。*ST美盛表示,前述违规主要是由于操作人员对股份回购实施细则了解不够。

截至2月底,*ST美盛已累计通过集中竞价交易回购5485.68万股股份,占总股本的6.03%,成交总金额为6699.31万元。