

中集车辆2023年归母净利润达到24.56亿元 创历史新高

■本报记者 李昱丞

3月22日，中集车辆举办2023年度业绩发布会。据介绍，该公司2023年开启“第三次创业”，实现长足发展，营收达到250.87亿元，同比增长6.21%；归母净利润达到24.56亿元，创历史新高，同比大幅增长119.66%；毛利率为18.96%，同比增加5.68个百分点。

作为行业头部企业，中集车辆并不满足现状，而是积极求变。“行业进入新的发展阶段之后，依赖过去的生产组织肯定不行，就像拿着机票登高铁，缘木求鱼。”中集车辆执行董事、首席执行官兼总裁李贵平表示，公司2023年起将“星链计划”作为指导未来全球半挂车业务变革的核心指南，其背后正是为了加快发展。

各项业务表现亮眼

中集车辆构建了星链灯塔先锋集团、北美业务、欧洲业务、强冠业务集团及渣土车及重型载货车业务等板块，在全球四大主要市场开展半挂车与专用车上装的生产与销售。

2023年，中集车辆几大业务板块表现亮眼，聚焦中国及“一带一路”半挂车市场的星链灯塔先锋集团稳健发展，构筑了公司经营基本盘；深耕北美半挂车市场的北美业务、专注欧洲半挂车市场的欧洲业务毛利率提升，助力公司盈利提升；生产与销售罐式半挂车与混凝土搅拌车的强冠业

务集团业绩增长强劲。

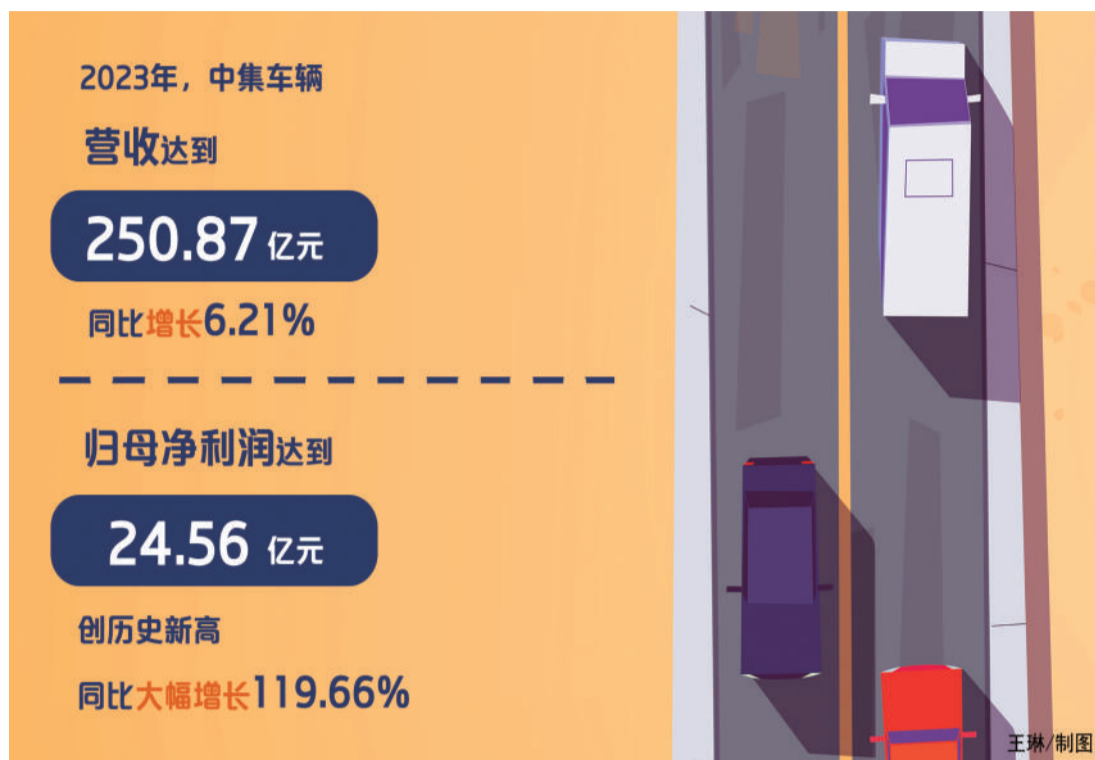
具体来看，年报显示，星链灯塔先锋集团去年实现收入45.22亿元，毛利率同比提升1.34个百分点，在国内半挂车领域的市占率连续五年全国第一。北美业务2023年实现收入107.76亿元，毛利率同比提升；欧洲业务2023年实现收入30.24亿元，同比上涨15.39%，毛利率同比提升5.48个百分点。

另外，中集车辆强冠业务集团2023年收入达49.08亿元，同比提升35.00%，销量大幅提升30.74%；渣土车及重型载货车业务2023年实现收入7.07亿元。

“2023年上半年公司全球半挂车业务表现强劲，北美业务收获较高盈利，欧洲业务持续提升，国内业务稳健发展；2023年下半年，星链灯塔先锋集团、强冠业务集团开始发力，欧洲业务逐步上扬，北美业务逐渐回归常态，但仍然保持一定惯性，为公司带来可观的盈利。”中集车辆财务负责人占锐表示。

从公司整体情况看，2023年中集车辆盈利能力大幅提升，实现归母净利润24.56亿元，同比增长119.66%；扣除出售深圳中集专用车有限公司股权等带来的非经常性损益，公司去年扣非后归母净利润达到15.53亿元，创历史新高，同比增长69.68%。

公司2023年毛利率达到18.96%，较2022年的13.28%增加5.68个百分点；净利率达到9.76%，较2022年的4.71%增加5.05个百分点。毛利率、净利率均创2017年以来新高。2023年加权



平均净资产收益率为17.93%。

肇画三阶段发展蓝图

2023年，中集车辆开启“第三次创业”，前两次创业分别对应公司在海外市场的竞争以及在海外市场的攻坚。在年报中，中集车辆给出了“第三次创业”的三大阶段：2023年至2025年的“星链计划”，全面推动星链式高端制造体系的落地；2025年至2027年新能

新能头挂一体列车形成增量业务；2028年至2030年，新能头挂一体列车进入外循环，外循环业务实现跃升。

李贵平在业绩发布会上说：“行业进入了新的发展阶段，各方面的游戏规则都在发生翻天覆地的变化。中集车辆早就开始探索，在生产组织上进行结构性改变。”

以“星链计划”为例，公司在2023年部署落地，通过整合7家半挂车工厂资源，打通采购、生产、流通、分配和消费的环节，形成市占率、销售和利润的跨越式提升。

具体看，公司利用集中采购的方式，实现从全类别生产到专业化“灯塔”工厂生产，从被动库存到主动库存管理，从以定单的方式到靠近客户、以模块化产品驱动销售的模式，从点状销售到分级管理以实现精准销售。目前，“星链计划”已全面迈入执行阶段。

“星链计划”的本质就是探索更精细、更有韧性、更有质量的增长方式。”中集车辆董事长李贵平在董事长报告中说。

李贵平表示，下一步，公司计划将“星链计划”的工作方法复制到强冠业务集团。

三大业务板块转型升级 宝尊电商2023年实现净营收88亿元

■本报记者 袁传玺

3月21日，宝尊电商发布2023年第四季度及全年财报。财报显示，宝尊电商2023年第四季度净营收28亿元，同比增长9%，其中品牌管理业务收入4.6亿元。2023年全年净营收88亿元，同比增长5%，净亏损大幅收窄；经营及自由现金流双双创历史新高。

宝尊电商创始人、宝尊集团董事长兼首席执行官仇文彬表示，2023年，宝尊电商开启三大业务板块全面转型。公司不仅在数字商业领域巩固知名度，更在提升运营效率上取得显著成就。

三大业务扎实推进

2023年是宝尊电商转型的元年，推出三大业务板块——宝尊电

商业务、宝尊品牌管理业务和宝尊国际业务。

公司核心电商业务得益于全渠道能力的夯实以及服务品质提升上的显著突破，进一步巩固其在数字商业领域的知名度。截至2023年12月31日，宝尊电商服务450多个品牌合作伙伴。同时，通过实施精益化流程改造和高效的营运资金管理，宝尊电商业务成功优化成本结构，创造了历史最佳经营现金流。

在宝尊品牌管理业务方面，公司团队持续对GAP中国进行品牌力升级，提升品牌影响力。2023年，品牌管理业务毛利率大幅提升至54%。2023年第四季度，宝尊品牌管理业务实现产品销售收入4.6亿元。

对于国际业务，宝尊电商方面表示，该业务被视为公司的长期发展机遇。在收购Hunter相关知识产权后，公司在2024年将积极布

局东南亚市场，计划以新加坡和马来西亚市场为切入点，逐步推出Hunter标志性产品。

宝尊电商方面表示，宝尊品牌管理业务转型第一年即显现积极成果，为未来的增长和成功奠定坚实基础，有望驱动宝尊电商实现第二增长曲线。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示，宝尊作为一家电商服务型企业切入到直播电商领域，新的业务方向给企业带来一条新的盈利之路，但如何控制好成本将是进一步提升利润的关键点。

GAP中国品牌力持续升级

事实上，2023年，宝尊品牌管理业务针对GAP中国品牌，成功实施了品牌力的全面升级。在团队构建方面，汇聚业内顶尖人才，

打造了一支高效、专业、创新的全新团队，为品牌管理提供了坚实的人才保障。此外，通过精简环节、提升效率，对业务流程进行了深入优化，实现了更加顺畅和高效的业务运作。

为了更好地支撑业务发展，宝尊电商帮助GAP中国建立了一套全新的系统，为品牌管理提供了全方位、高效能的支持。

在产品的本地化设计、供应链的优化以及门店形象的提升上，GAP中国展现了前瞻性的思维和高效的执行能力。为了更好地推广新产品系列，GAP中国采用了一套全面的整合营销策略。借助新晋代言人的影响力、新店开业的热度和各类社交媒体平台的广泛曝光，GAP中国成功收获了大量消费者的关注和喜爱。

在门店运营方面，GAP中国通过创造沉浸式的品牌体验，成功提

升了品牌形象并吸引了众多忠实拥趸。在全渠道客户关系管理方面，GAP中国通过提供超越实体店限制的全方位服务，成功地建立了与客户的紧密联系。

2023年，GAP中国成功开设10家新店，包括备受瞩目的广州正佳旗舰店、成都大悦城店、北京五棵松万达店等。新店运营效率提升显著，相较于老店年化坪效同比增长50%。同时，现有店铺同店销售额也取得了显著增长，同比增长幅度达19%。2024年，GAP中国将继续加强基础设施建设，并持续推进GAP中国2025年扭亏为盈的战略部署。

展望未来，宝尊电商相关负责人表示，《证券日报》记者表示，宝尊电商未来将巩固全渠道运营优势，加大品牌管理投入、拓展国际市场以及推进技术创新，实现更快速、更稳健的发展。

天地科技创新驱动打造全新生态链

■本报记者 桂小笋

3月21日，天地科技召开2023年年度业绩说明会，针对投资者关注的创新、市场容量、回报投资者、新兴市场拓展等话题进行了说明。

在接受《证券日报》记者采访时，天地科技方面表示，未来公司将持续加大研发投入，提升技术产品保障能力，继续引领行业高质量发展。同时，公司将统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，根据公司的盈利情况、现金流状况以及未来发展规划等因素，合理优化现金分红方案，加强股东回报，让股东共享公司发展成果。

天地科技总经理张林介绍：“天地科技希望建立一种全新模式的生态链。公司注重新兴市场开拓，在发展中，一直坚持创新驱动，

围绕产业链布局创新链，最终实现共建生态链。”

分红力度持续提升

天地科技拥有涵盖煤炭行业全专业领域的科技创新体系，推动我国采煤工艺数次跨越。此外，公司率先提出并建成全国首个煤矿智能化采煤工作面，主导完成超半数的智能化煤矿建设，形成了透明矿井、智能开采、智能掘进、智能运输等煤矿全系统智能化核心技术和装备，推动引领全国煤矿智能化建设。

2023年公司实现营业收入299.28亿元，同比增长9.16%；归属于上市公司股东的净利润23.58亿元，同比增长20.81%；经营活动产生的现金流量净额57.70亿元，同比增长23.67%；总资产532.32亿元，同比增长22.53%。归属于上市公司股东的净资产229.41亿元，同

比增长12.61%。公司拟每10股派发现金红利2.8元(含税)，共计派发现金红利占2023年度实现归属于母公司股东净利润的49.14%。

天地科技董秘范建对《证券日报》记者表示，近六年公司不断提高分红力度，随着现金分红比例的持续提升，天地科技的投资价值也逐渐被资本市场认可。

在坚持回报投资者的同时，天地科技坚持绿色发展。公司方面介绍，作为肩负“采地下之乌金，还洁净于蓝天”历史使命的科技型上市公司，天地科技深入践行“绿水青山就是金山银山”发展理念，积极响应国家“双碳”目标，把握自身煤炭科学技术优势，着力推进煤炭行业清洁低碳技术开发，设备节能绿色升级、煤炭绿色开采，推广矿山生态治理新模式；积极应对气候变化，加强能源管理，协同推进降废、降污、降碳。今年，公司在原有

社会责任报告基础上，首次单独披露ESG报告，并在定期报告中披露了环境保护、社会责任等相关信息。未来，公司将持续优化和完善相关工作，将履行企业社会责任与公司高质量发展高度统一。

加大研发投入力度

天地科技主要产品包括成套智能化煤机装备、安全装备、洗选装备等。此前，大规模设备更新相关政策发布，公司在相关方面的布局引起投资者关注。

范建告诉《证券日报》记者：“大规模设备更新也涵盖煤炭企业的设备更新。公司一直以来坚持在煤机装备的高端化、智能化、绿色化、服务化等方面发力，不断加大研发投入力度，取得了显著成绩。公司将大力推动煤机产业向高端化、智能化、绿色化发展，加强

关键核心技术研发，不断迭代开发好用、管用、实用、耐用的好产品，满足客户设备更新需求。”

天地科技表示，未来会加大研发投入，积极推进新技术在行业中的应用，提升“中国智造”的话语权。

天地科技方面对《证券日报》记者表示，近几年随着煤矿智能化等工作的推进，公司结合自身优势，一方面依托现有子企业，强化在装备智能控制、安全监测监控、综合管理平台等方面的软件研发投入；另一方面成立新机构，在矿山大数据、人工智能、工业软件等领域开拓新赛道，研发支撑全行业智能化数字化转型的技术产品。2024年煤矿智能化仍然具有广阔的发展前景，公司将持续助力实现煤炭行业的转型升级和持续发展。随着技术的进步、市场需求的增加和国家政策的支持，煤矿智能化市场将有望实现新的增长。

入境游升温 上市公司提升服务抢抓机遇

■本报记者 李如是

从去年年底开始，免签、通关便利和航线恢复等利好政策陆续出台。据了解，截至3月8日，中国已同157个国家缔结了涵盖不同护照的互免签证协定，同44个国家达成简化签证手续协定或安排，同23个国家实现全面互免签证。

中国免签“朋友圈”大扩容后，各口岸入境人员数量暴增。成都海关数据显示，截至3月5日，去年12月1日以来成都入境人员超过48.8万人次，同比增长3.68倍。据昆明出入境边防检查站数据，去年12月1日以来，经昆明口岸入境的马来西亚籍旅客数量增长迅猛，截至3月18日，已超过2.07万人次，同比增长3179%。在西双版纳机场口岸，截至3月15日，月内西双版纳出入境边防检查站验放泰国籍人员较上月同期增长16倍。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇对《证券日报》记者表示：“入境人员大幅增加，有力推动当地经济发展。旅游业最先受益，国际游客数量的攀升带动了酒店、餐饮、景点、购物和交通等相关行业的消费增长。与此同时，航空业也受益于航班需求的增加。”

免签“朋友圈”扩容后，航空公司加密航班，上市旅企开发特色旅游产品，跨境电商抢抓海外订单，交通运输、物流冷链、智能服务等行业相关企业“厉兵秣马”投身对外口岸及配套设施建设，积极作为迎接政策红利。

成都海关相关工作人员表示，近期入境人员主要来自泰国、越南、马来西亚、新加坡等国家，尤其是受益于中泰互免签证政策，单日往返泰国航班超过20架次。纷至沓来的境外游客，让刚刚经历过春节出行高峰的旅行社，如今又提前进入了销售旺季。

吉祥航空表示，受近期部分目的地国家免签等因素影响，泰国等方向航线较受欢迎。为应对国际出境客流的增长，该公司通过调配宽体机、加密航班等满足旅客出行需求。

同时，旅游企业也在不断创新产品和服务，以满足入境人员的多样化需求。众信旅游表示，自2023年底起，公司每个月都会迎来多个人入境团队并屡获好评。未来，公司还将持续开发更多适合外国游客的特色旅游产品。多项免签政策的实施，不仅带来了大量外国游客，还带动了外贸。

昆明海关披露数据显示，今年1月份至2月份，云南省出口总额约121.15亿元，同比增长8.4%。其中，对欧洲出口总额约12.51亿元，同比增长27.5%；对东盟出口总额62.68亿元，同比增长5.5%；对亚太经合组织出口总额61.27亿元，同比增长19.1%。

昆明海关表示，当前，东南亚地区已经成为全球电子商务的主战场之一，Lazada、Shopee和TikTok等跨境电商巨头在印度尼西亚、泰国、越南和菲律宾等国“跑马圈地”，迅速抢占当地年轻人市场，带来大量进出口订单。云南等边境口岸地区也积极抢抓这波机遇，众多企业和个人投身跨境电商行业。

在基础设施建设方面，海南大学“一带一路”研究院院长梁海明对《证券日报》记者表示：“随着入境人员的增加，口岸基础设施的建设和升级变得尤为重要。”

清明假期将至 旅游相关板块有望受益

■本报记者 肖伟

3月21日，携程发布《2024年清明节旅游预测报告》，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。《证券日报》记者采访了解到，多家上市公司也在加紧筹备清明假期旅游服务产品，并期盼国内旅游市场景气行情到来。

携程数据显示，截至3月22日上午，清明假期国内旅游预订最火爆的目的地包括北京、上海、广州、深圳、长沙、成都、武汉、重庆等。此外，香格里拉、张家界、烟台、昆明、西安、丽江、无锡、桂林、南宁等传统旅游热点城市的车票及机票也十分紧张。

《2024年清明节旅游预测报告》显示，今年清明假期昆明旅游订单同比增长143%，排名租车热门目的地城市第5位。携程大住宿“数智酒店”数据显示，清明假期国内酒店、机票搜索热度同比分别上涨67%和80%。其中，国内酒店酒店预订主要以跨城住宿为主，用户占比高达79%。

对此，华天酒店旗下华天国际旅行社工作人员赵春雷向《证券日报》记者表示：“一方面是因为消费者有踏青、赏花、探亲方面出行需求，另一方面则源于国际旅游出行火爆，前往东南亚、中亚和北非的游客组团数量有明显增长。旅游市场经过一轮休养生息，正在释放强劲需求。”

张家界是湖南旅游产业的一张名片，近期迎来了大量海内外游客。张家界旅游集团股份有限公司常务副总裁、董秘金鑫在接受《证券日报》记者采访时介绍：“韩国入境游客数量自3月初以来就在持续上升，预计这一增长势头将会持续到下半年。国内赏花游、踏青游的旅游团也在报名当中，预计在清明假期会有明显放量。对今年的市场行情，我们持更为积极乐观的态度。”

华天酒店近期也收到多个国内国际旅游团发来的订房需求。该公司市场销售人彭影向《证券日报》记者介绍：“长沙是网红城市，适合大学生和年轻白领利用假期前来打卡消费。长沙也有众多网红IP，短途游的性价比比较高。”

在踏青游、赏花游之外，也有上市公司结合当地人文资源和红色旅游资源，在主业之外，积极发展文旅、文创等业务。酒鬼酒在成都春季酒会上不仅大力宣传旗下各类酒类产品，更结合数字技术向消费者展示湘西美景，为湘西地区旅游事业赋能。酒鬼酒董秘杨振羽向记者表示：“公司在湘西地区打造了文化旅游基地，结合白酒文化、少数民族风情、红色旅游资源，给消费者带来多层次的体验。今年以来，来访的游客数量日益增长。”

根据东方财富Choice数据，今年2月8日以来，资金持续流入旅游酒店板块，截至3月22日，板块累计涨幅达到36.56%。甬兴证券分析师彭毅表示：“清明假期旅游趋势向好，表明国内消费市场边际转暖，国际游加速恢复。出行产业链有望整体受益，餐饮龙头、刚需酒店、优质旅游景点、免税店及OTA平台均有望受益。”