

“出海”步伐进一步加快

# 我国轮胎行业经营形势全面复苏

2023年，随着全球汽车产业链复苏叠加“出海”步伐进一步加快，我国轮胎行业经营形势全面复苏。三角轮胎、赛轮轮胎、森麒麟、通用股份、玲珑轮胎等头部企业在海外密集扩建产能。在需求增长，原材料价格、海运费等回落的大背景下，轮胎行业产销两旺，景气度高企。

● 本报记者 张鹏飞



在意大利维罗纳工程机械展览会参展的三角轮胎产品

公司供图

示，预计2023年净利润为13.50亿元到16.10亿元，同比增长362%到451%；通用股份预计2023年净利润为2亿元至2.7亿元，同比增长1079%到1492%；贵州轮胎预计2023年净利润为7.9亿元至8.5亿元，同比增长84.24%至98.23%。

## 海外市场需求提振

根据已披露的业绩预告来看，多家轮胎企业表示，业绩大增受益于海外轮胎市场消费需求提振，原材料价格和海运费回落。

除三角轮胎表示海外市场需求旺盛，森麒麟表示海外订单需求持续处于供不应求状态外，玲珑轮胎也表示，公司2023年受益于海外市场需求提升，叠加原材料价格和海运费回落，产品销量实现较大增长。通用股份表示，2023年，公司海外双基地持续发力，其中泰国工厂保持产销两旺，柬埔寨工厂产能加速放量，轮胎产销量实现较大增长，市场竞争力持续增强，盈利能力大幅提升。

贵州轮胎解释业绩增长的主要原因时称，报告期内原材料平均价格处于相对低位，加上越南项目产能利用率提高，产品毛利率上升，公司整体盈利水平提升。卓创资讯数据表示，2023年1月至11

月，中国出口半钢胎2.81亿条，同比增长23.18%；出口全钢胎1.14亿条，同比增长13.31%，相比于2022年均大幅提升，说明中国轮胎在海外市场的占有率不断提升。

业内人士分析，当前，在需求紧俏、原材料价格回落以及企业海外布局等多重因素共振下，国内轮胎行业迎来难得的发展机遇。

## 反倾销关税下降

2023年轮胎企业“出海”步伐进一步加快，三角轮胎、赛轮轮胎、森麒麟、通用股份、玲珑轮胎等行业头部企业在海外密集扩建产能。其中，赛轮轮胎已经在越南、柬埔寨和墨西哥三个国家进行布局；森麒麟海外基地包括泰国、西班牙和摩洛哥三地；通用股份也将启动柬埔寨二期项目，进一步扩大产能。

值得关注的是，在中国轮胎企业加速布局海外生产基地的同时，欧美国家反倾销税率有望下降。近期，泰国方面在美国反倾销调查中迎来破局，多家轮胎企业受益。

森麒麟1月25日发布的公告显示，近日，美国商务部启动对泰国乘用车和轻卡轮胎的反倾销调查有了终裁结果。根据应诉律师方的反馈，本次复审的终裁结果与初裁结果保持一致：森麒麟泰国复审终裁单独税率为1.24%。

在本次复审仲裁结果中，另一家强制应诉企业日本住友轮胎（泰国公司）终裁单独税率为6.16%；其他泰国出口美国的轮胎企业终裁税率为4.52%。

森麒麟表示，本次复审终裁税率发布之前，森麒麟泰国作为原审调查的非强制应诉企业，适用其他泰国出口美国的轮胎企业的原审税率17.06%。本次复审终裁税率发布之后，森麒麟泰国作为强制应诉企业将适用单独税率1.24%，该结果较原审税率大幅下降，同时森麒麟泰国也将成为泰国乘用车和轻卡轮胎出口美国单独税率最低的企业。作为公司核心海外基地、公司重要的盈利引擎，森麒麟泰国的竞争力及盈利能力有望大幅提升。

国内多家上市公司在泰国进行了布局，此次税率下降将直接受益。根据终裁结果，森麒麟单独税率为1.24%外，玲珑轮胎、通用轮胎税率为4.52%，均较此前大幅度降低。

国海证券最新发布的研报称，考虑泰国出口美国半钢胎关税降低，中国轮胎泰国工厂出货量和毛利率有望提升。

华西证券研报表示，轮胎内需以及出口空间打开，需求强劲且有望持续；企业成本压力减轻，盈利将继续改善。2023年至2025年，轮胎企业海外基地将加快投产，量利齐升。

## 多家公司业绩大幅预增

近期，三角轮胎、森麒麟等多家轮胎企业发布2023年度业绩预告，业绩普遍实现大幅增长。

三角轮胎1月29日晚发布业绩预告，预计2023年实现归属于母公司所有者的净利润13.47亿元-14.47亿元，同比增长82.61%-96.17%。公司表示，2023年国内经济回升向好，下游汽车行业产销增长迅速，海外市场需求旺盛，公司轮胎产销量增长明显。同时，公司持续强化精益管理，有效控制产品成本，使得盈利水平大幅提升。

森麒麟1月28日晚发布业绩预告，预计2023年实现归属于上市公司股东的净利润13亿元-14.2亿元，同比增长62.33%-77.31%；基本每股收益1.87元-2.04元。对于业绩增长，森麒麟表示，2023年，在海外市场，公司高品质、高性能产品在欧美轮胎市场具备高性价比的竞争优势，订单需求持续处于供不应求状态；在具有高速增长潜力的国内市场，亦呈现出复苏态势。同时，伴随着公司泰国二期项目的大规模投产，森麒麟持续保持稳健增长的发展态势，不断夯实公司产品参与全球化竞争的能力。

近期有多家轮胎行业上市公司发布业绩预告公告。玲珑轮胎发布的业绩预告显示

## 牛肉价格节前下降 年货销售持续火热

● 本报记者 段芳媛 见习记者 杨梓岩

春节临近，正在家家户户抓紧储备年货之际，牛肉价格也迎来了新低。日前，中国证券报记者来到北京新发地综合交易大厅调研，不少商户告诉记者，现在牛肉价格普遍在60元/公斤左右，较上周有所下降。记者走访多家商超发现，目前牛肉备货充足，销量走高。不仅牛肉，临近春节，各大年货市场销售火热，预制菜、零食干果等品类甚至一度断货。

## 增加牛肉备货量

“目前牛肉价格很便宜，特别是这一两周价格降得厉害。”记者日前来到北京新发地综合交易大厅牛肉销售专区实探，不少商户告诉记者：“现在价格高点的也就是牛腱子，卖35元/斤，肋条都降到30元/斤。”“这周牛腩、牛上脑28元/斤，上周还是30多元/斤。”

农业农村部数据显示，2024年1月第三周，全国牛肉均价为80.17元/公斤，相比去年同期下跌9.5%。部分主产省份牛肉价格已降至70元/公斤以下。农业农村部肉牛监测预警专家组首席专家王明利表示，2023年全国牛肉产量753万吨，同比增长4.8%，进口也处于高位，国内牛肉供应充足，近期牛肉价格处于稳中略降的态势。

“往年卖35元/斤的部位，今年都卖28元-30元/斤。”记者在牛羊商户摊位上看到了牛肉价格公示栏，但是商户告诉记者：“上面写的都是去年的价格，这样你就能对比了——比如，牛白板去年一斤卖32元，现在一斤才卖27元。”

牛肉价格下降，销量也有所上升。记者在新发地市场看到，来选购牛羊肉的顾客络绎不绝。不少商户告诉记者，临近春节，每天来批发或者买牛肉的顾客也比前一段时间多了不少。

“没想到现在牛肉这么便宜！”在一家铺面前选购牛腩的消费者王女士告诉记者，自己专门驾车30公里来新发地买年货，“现在价格便宜，马上就要过年，这回一口气买了快20斤牛肉！”

与此同时，大型商超也增加了牛肉备货量。北京一家盒马鲜生负责人告诉记者，目前门店牛腩、牛腱子等居民日常消费较多的牛肉部位备货充足。临近春节牛肉消费需求增加，加上牛肉整体价格较低，进入农历腊月以后，该门店牛肉销售量增长了8%-10%。

物美相关负责人告诉记者，年关将近，物美牛肉价格持续保持低价。从数据上来看，截至目前，1月牛肉销售量环比增长约10%。随着春节的到来，物美会加大肉品储备量，持续稳价保供。

## 节前消费势头旺

除了牛肉，在各类商超中，预制菜品、零食干果等年货销售正旺。物美相关负责人告诉记者，春节将至，物美加大了预制菜备货，并为年夜饭增加了“佛跳墙”“酸菜鱼”等新品，物美超市预制菜产品销量持续走高。记者从美团方面获悉，自1月5日年货节开启至今，美团小象超市年夜饭及年夜饭礼盒订单量同比增长72%。

此外，作为“舌尖上的年货”另一大主力品类，零食产品销售走高。记者日前走访多家大型商超发现，良品铺子、三只松鼠、百草味等品牌推出的新春礼盒，出现不同程度的断货。

“很多礼盒早就脱销了。”某商超负责人告诉记者，礼盒卖得格外火爆。“今年礼盒种类比以往多，且价格比较实惠，买来送人方便又大气。有些公司给员工发年货，批量采购。我们店里三只松鼠的礼盒卖得最好，深受大家欢迎。”

从团购渠道看，北京的李女士近期要采购一批良品铺子的礼盒，一共三款，每款需要800份。区域销售负责人告诉她，两款礼盒已经断货。“金选礼盒已经断货，而丰果礼盒不够数量，加单的话交期要到春节后。”李女士说。

相关上市公司纷纷发声。三只松鼠此前表示，其通用标品礼盒/礼包及终端专供礼盒/礼包系列产品，自1月10日起全线停止新增接单；三只松鼠将保障前期已接到有效未发订单。

好想你表示，公司持续推动全员营销，结合品牌宣传、新品推广、团购优惠等营销活动，加速推广好想你健康食品。公司上市了贡枣礼盒、生肖礼盒、DIY礼盒等新产品，并增加了一些红枣山药类、蜂蜜类等健康滋补产品，丰富产品矩阵，为消费者提供更加多样化的选择，目前销售状况良好。

为备战年货销售，盐津铺子做了多重准备。公司董秘张杨表示：“年货布局以‘战略单品、畅销单品、利润单品’做组合；在渠道方面，采取抢占核心陈列资源+集中推广的形式。”

## 遗失告示

瑞士信贷银行股份有限公司遗失中国证券监督管理委员会签发之“中华人民共和国合格境外机构投资者证券投资业务许可证”的正本及副本，许可证编号为QF2008EUB071，于2010年3月29日发证。本公司已于2024年01月30日于《中国证券报》登报声明该证作废。

瑞士信贷银行股份有限公司

北自科技董事长王振林：

# 打造一流智能物流系统解决方案供应商

● 本报记者 罗京

1月30日，北自科技正式登陆上交所主板，发行价格为21.28元/股，募集资金将主要用于建设湖州智能化物流装备产业化项目等，以提升装备自产率。

北自科技董事长王振林在接受中国证券报记者专访时表示，智能物流装备及技术是助推我国智能制造转型升级的重要途径，公司将充分把握机遇，增强关键装备研制和批量生产能力，加强人工智能、数字孪生等新兴技术开发，向世界一流智能物流系统解决方案供应商迈进。

## 技术积累深厚

北自科技主要从事以自动化立体仓库为核心的智能物流系统的研发、设计、制造与集成业务，公司前身是北京机械工业自动化研究所有限公司物流工程技术事业部。

“自上世纪70年代起，公司就致力于仓储物流技术的发展和运用，深耕物流领域40多年。”王振林告诉记者，“基于对仓储物流技术的深入理解，公司捕捉到国内制造企业智能转型机遇，形成了面向多个行业的智能仓储物流系统解决方案，能有效提高空间利用率和作业效率，降低占地面积、劳动强度和储运损耗，实现物流过程的数字化管理。”

目前，北自科技的智能仓储物流系统已广泛应用于化纤、玻纤、食品饮料、家居家电、机械电子、医药等行业，成功实施了方太厨具100亩智能物流中心、正大集团Saraburi冷链智能仓储物流系统等多个知名仓储物流项目。

“智能物流系统行业具有高度定制化特征。”王振林说，“哪怕是同一行业，不同客户基于自身采购、生产、销售等模式的特殊性都会对智能物流解决方案存在差异化需求。这就需要公司为客户进行一对一规划设计，将物流系统与具体实际相结合。”

以方太厨具100亩智能物流中心项目为



北自科技智能物流仓储系统

公司供图

例，北自科技设计建造了一套应用于厨电产品的全流程智能仓储物流系统，下线入库环节实现了产品数据自动采集、同一产线多工位码垛、不同产线产品小批量多品种码垛等功能；立体仓储环节通过存储策略优化实现了出入库效率最大化；成品发货环节实现了按订单自动合单拆垛、自动贴标、自动分拣的智能无人化管理。整套物流信息管理系统与企业信息化系统实现无缝连接，数据实时共享任务高效协同，为生产决策提供有力支持。

近年来，随着业务规模不断扩大，公司营收和利润水平均保持稳定的增长态势。2020年至2023年1-6月，北自科技营业收入分别为11.09亿元、13.36亿元、15.87亿元和8.61亿元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为5919.06万元、1.05亿元、1.22亿元和6583.16万元。

## 提升装备自产率

招股说明书显示，北自科技IPO计划募集资金6.5亿元，扣除发行费用后的净额将全部用于湖州智能化物流装备产业化项目、研发中心建设、营销和服务网络建设及补充流

动资金。

其中，湖州智能化物流装备产业化项目的投资金额为3.36亿元，项目达产后将实现年产7470台物流装备的生产能力，满足公司堆垛机、料箱式输送设备和部分专用物流装备的研发与生产需求，提高自产物流装备的产品种类。

“2021年1月，公司收购了物流设备供应商湖州德奥，实现部分托盘输送设备的自产，自产比例的提升使得公司整体毛利率上升。”王振林表示，湖州智能化物流装备产业化项目的实施主体就是湖州德奥，建成后将进一步扩大高质量智能物流装备的生产能力，整体提升公司物流装备的交付能力和品质保障。

在提升硬件装备自供能力的同时，北自科技还注重修炼“内功”。募投项目研发中心建设将聚焦数字孪生在仓储物流系统应用研究、机器视觉在仓储物流系统应用研究、智能物流云平台研发建设和智能物流装备升级研发4个方向。

在王振林看来，人工智能、数字孪生等新兴技术在智能物流行业的应用已成为推动行业智能化转型升级的重要途径。“比如数字孪生技术可以在故障预测、远程运行维护、数据价值挖掘等方面与现有物流系统进行结合

赋能，全面提升工厂效率。”

王振林表示，作为智能物流系统解决方案供应商，其系统集成能力并不仅是为装备进行采购、组合，还需要实现装备的精准、高效地运行与调度，且能根据客户需求及时优化功能和流程。“为此，公司自成立以来，就不断在‘软实力’方面下功夫，自主开发了电气控制系统和物流软件，能保证物流作业的连续性和装备作业效率的最大化。”

以具有代表性的化纤长丝生产物流业务为例，公司研制了成套技术装备与系统，实现了长丝卷装作业过程中从卷绕机自动落丝、自动转运暂存、线上检验、仓储输送、分类包装、码垛到成品仓储、出库发货的全流程数字化和智能化高效精准作业。根据中国纺织机械协会统计，2022年，公司长丝卷装作业智能物流系统在国内市场占有率达到81%。

## 坚定“数改智转”步伐

随着我国经济进入转型升级阶段，国内企业生产规模日趋扩大、企业管理信息化的日益普及和土地及人力成本的逐年提高，生产自动化、仓储物流智能化作为降本增效的利润增长点被越来越多的企业所重视。

在王振林看来，不论是行业龙头还是中小企业，都应该坚定“数改智转”步伐。“‘数改智转’的关键在于通过技术进步和创新，有效地提升企业生产效率，减少能源消耗，让产品更具市场竞争力，企业能通过市场份额扩大获取更多回报。”

现阶段，在北自科技营业收入中，来自化纤、玻纤、食品饮料、家居家电等行业占比相对较高。王振林表示，公司正积极寻求与新客户的合作，持续开拓新的细分领域市场。

未来，公司将持续聚焦主业，增强关键装备研制和批量生产能力，加强对云技术、人工智能、数字孪生等的新兴技术开发，赋能升级现有业务形态，向世界一流智能物流系统解决方案供应商迈进。