

零跑汽车去年亏损逾42亿元

毛利率仅0.5% 面临更激烈的市场竞争

3月25日，零跑汽车披露2023年财报，全年仍处于亏损状态，净亏损42.16亿元，毛利率仅为0.5%，相比理想汽车、蔚来汽车仍有一定差距。当下，车企价格战进入白热化阶段，零跑汽车定位的价格带竞争更是异常激烈。随着小鹏、蔚来第二品牌上市，以及比亚迪等企业产品降价，零跑汽车将面临更激烈的市场竞争。

● 本报记者 李媛媛

持续亏损

2023年，零跑汽车实现营收167.5亿元，同比增长35.2%；净亏损42.16亿元，2022年净亏损51.1亿元，亏损有所收窄。在新势力车企中，理想汽车已实现扭亏为盈，2023年实现净利润118.1亿元。

从营收层面看，零跑汽车在四家港股造车新势力公司中最低。2023年理想、蔚来、小鹏、零跑四家公司营收分别为1238.5亿元、556.18亿元、306.8亿元、167.5亿元。

市场人士认为，“要成为留在‘牌桌上’的新能源车企，至少需要几千亿元的收入，头部车企则要达到上万亿元。”显然，零跑汽车离这个目标还有很远距离。

2023年，零跑汽车首次实现毛利率转正，毛利率仅为0.5%，相比理想汽车、蔚来汽车仍有一定差距。理想汽车CEO李想曾表示，新能源车毛利率只有超20%，才有望实现稳健经营。

值得注意的是，截至2023年年底，零跑汽车质押受限存款39.2亿元，同比增长55.5%。财报显示，公司将若干按公允价值计入损益的金融资产、土地使用权以及物业、厂房及设备作为抵押以取得借款。

研发支出方面，2023年，零跑汽车研发支出为19.2亿元，同比增长36.1%。零跑汽车表示，主要由于研发活动投资增加以及研发人员人数增加。

零跑汽车创始人、董事长兼首席执行官朱江明表示：“虽然距离成功的路还很长，但2023年我们又向前迈出了一大步。”

销量未见起色

2023年，零跑汽车累计交付14.42万辆，仅完成20万辆年度销量目标的72%。据悉，2024年零跑汽车销量目标将实现翻倍增长，达到30万辆至40万辆。

然而，进入2024年，零跑汽车销量未见起色，1月交付12277辆，环比下滑34%；2月交付6566辆，环比下滑46.5%，今年前两个月交付18843辆汽车。相比第一阵营的理想和问界有很大差距。

零跑汽车定位“10万元至30万元”市场，而主流车价格带处于10万元至20万元市场，竞争异常激烈。

值得注意的是，自2023年开始，零跑汽车开始转向纯电+增程双动力布局。2023年2月初，零跑汽车推出了首款增程车型C11，售价14.98万至18.58万元。同时，公司加速拓展国际市场。零跑汽车发力增程和海外市场被业内人士视为在激烈的价格战下“自救”行为。2023年，C11交付8.07万辆，规模尚小，且公司毛利率仅为0.5%。

春节过后，比亚迪带头打响龙年新能源汽车价格战“第一枪”，将新能源汽车带入7万元时代，并喊出“电比油低”的口号。2月19日，比亚迪宣布，旗下两款插电混车型秦PLUS荣耀版和驱逐舰05荣耀版上市，起售价为7.98万元，相较于老款，两款新版车型价格均下降两万元。随着新能源汽车市场淘汰赛加剧，零跑汽车所处价格带竞争更为激烈，能否冲出突围，如期实现2024年销量目标，只能期待市场表现。

价格战延续

今年车市将迎来更为激烈的竞争。乘联会秘书长崔东树称，2024年全国乘用车市场价格战仍将激烈。

理想汽车下调一季度交付目标，映射出当前新能源汽车市场竞争的激烈程度。3月21日，理想汽车下调了一季度交付指引。由于销售订单不及预期，理想现预计2024年一季度车辆交付量为7.6万辆至7.8万辆，相较于此前发布的10万辆至10.3万辆，下调约24%。

此外，中国证券报记者注意到，小鹏和蔚来纷纷瞄准市场主流价格带，将推出新的品牌。

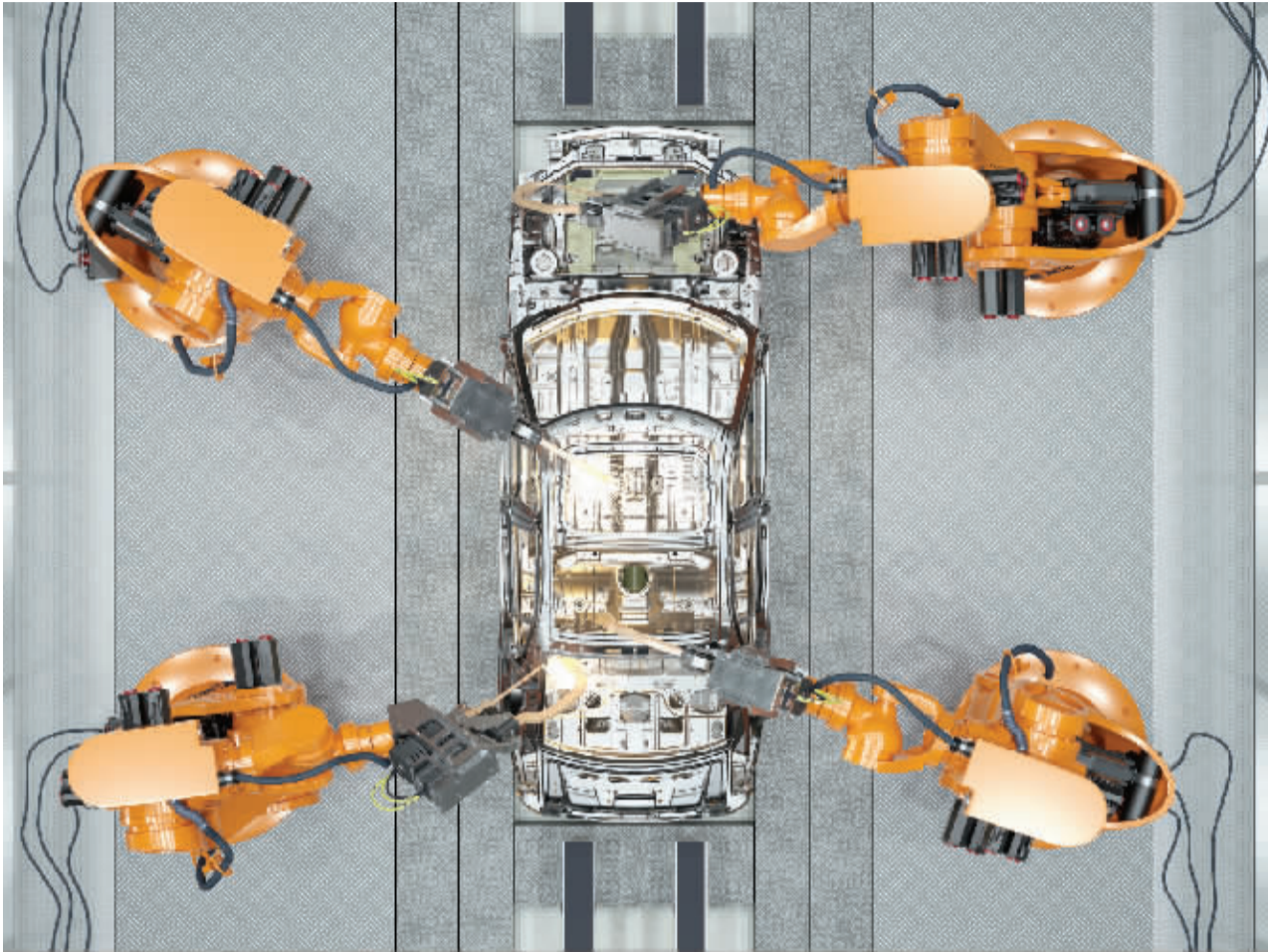
日前，小鹏汽车CEO何小鹏在财报电话会上透露，北京车展期间，小鹏汽车将正式推出面向10万至15万元级别的全新品牌。全新品牌第一款车型将在三季度开始上市和交付。此外，小鹏主品牌下半年还将交付一款全新车型。

蔚来董事长李斌日前表示，蔚来旗下第二品牌命名为“乐道”，定位为家庭用车。“乐道”品牌将于5月中旬正式发布。据悉，价格为15万元至25万元。

李斌表示，“乐道”品牌旗下首款车型将在第三季度发布，并于第四季度开始大规模交付。新品牌旗下的第二款车是针对大家庭打造的SUV，已经进入开模阶段，将于2025年推向市场。

中汽协副秘书长陈士华在接受中国证券报记者采访时表示：“新能源车市若再像2023年那样争得厉害，2024年将有一大堆新能源车企业因为赔钱太多，很难经营下去。”

平安证券认为，头部新能源车企在2024年增速承压，头部新能源车企主导的价格战将延续，尤其是在10万元至20万元主流价格带，而电池成本下行车企进一步降价提供了空间。



视觉中国图片

小米汽车开启“静态”体验

● 本报记者 杨浩 见习记者 王婧涵

3月25日，小米SU7在29个城市59家门店开启线下“静态”看车。中国证券报记者来到北京王府井东方新天地的小米之家发现，前来看车的顾客络绎不绝。

所谓“静态”看车，就是只能看车的外观，不能试驾也不允许打开车门，电机等零部件展品被遮挡得严实，包括价格在内的更多细节要等3月28日晚小米发布会揭晓。

截至3月25日收盘，Wind小米汽车概念板块整体涨幅为1.85%。其中，津荣天宇、凯众股份涨停，海泰科涨幅9.71%、鹏翎股份涨幅7.72%。

预约看车火爆

3月25日，记者来到东方新天地的小米之家，店内已经摆放五辆小米SU7。整个展厅，3C数码产品占地面积只有大约1/5，剩下都留给了汽车。几十个工作人员穿着统一的黑色服装，接待前来看车的一批批顾客。

3月25日，小米SU7在29个城市59家门店启动线下静态看车，各家门店已经装修或升级完毕。东方新天地小米之家工作人员表示，人流高峰一般在傍晚下班后出现，店门口已经提前放好了排队警戒线、门店也制作了号码牌方便有序进场。店内提前安排了多种预案，并从其他省市临时调来不少讲解员，仅东风新天地门店就配备了三四十名讲解员。“目前，店里的

市场需求向好 轮胎行业上市公司忙扩产

● 本报记者 董添

受原材料涨价叠加下游需求持续高增长等因素影响，轮胎行业上市公司近期纷纷发布新一轮涨价函。同时，部分头部公司近期发布扩产计划，以满足市场需求。

从上市公司2023年业绩看，不少轮胎行业上市公司受轮胎销量增加、行业景气度提升等因素影响，业绩出现明显好转。

上调产品价格

玲珑轮胎在互动平台上表示，近期原材料价格持续上涨，公司综合市场需求及生产成本等多方面因素，决定自2024年4月1日起对国内零售市场TBR等产品价格上调2%至3%。

中国证券报记者观察到，基于市场需求向好，部分头部公司近期集中发布扩产计划。

赛轮轮胎近日披露关于投资建设“印尼年产360万条子午线轮胎与3.7万吨非公路轮胎项目”暨对相关子公司增资的公告。公告显示，为满足印尼当地市场需求及公司全球化战略布局的需要，公司拟在印尼投资建设“年产360万条子午线轮胎与3.7万吨非公路轮胎项目”。项目投资总额为25144万美元。其中，建设投资20429万美元，流动资金4329万美元。

根据赛轮轮胎公告，在印尼投资建设轮胎生产工厂，可以更好地获取海外市场机会及满足海外市场需求。通过积极响应下游客户需求，不断增强公司对下游客户的综合吸引力，从而加速带动公司产品销售。

业绩表现不俗

从上市公司2023年业绩看，不少轮胎行业上市公司受轮胎销量增加、行业景气度提升等因素影响，业绩出现明显好转。

小米SU7有两种不同配置，高配版本尾部有SU7 MAX特殊标识，带有激光雷达，续航可达800公里。”

在“人、车、家全生态”布局上，小米汽车研发了很多黑科技。因此，小米SU7包括价格在内的关键信息引发市场高度关注。记者在店内看到，至少三四批顾客询问能否打开车门看看内饰，均被婉拒。工作人员表示，小米SU7将对标极氪007、特斯拉model3等车型。

加大研发投入

3月25日，小米董事长兼CEO雷军在微博上表示，将于3月28日晚7时举行小米SU7发布会。

小米汽车对于打造“人、车、家全生态战略”具有重要意义。2021年3月，小米宣布第一阶段投入100亿元，10年内花费100亿美元造车。从近两年公布的财报看，小米在智能电动汽车领域的研发投入接近百亿元。

市场各方密切关注小米汽车动向。小鹏汽车董事长何小鹏表示，2019年，中国大概有三百多家造车新势力，现在可能有10多家已成规模。三月底小米发布会，可能是最后一家规模造车新势力入局。

小米汽车上市是否会为车企价格战再添把火？中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示，目前15万元-20万元价格带是新能源汽车竞争最激烈的价格区间。

对于SU7的目标，小米集团总裁卢伟冰此前介绍，小米汽车的阶段性目标是进入纯电豪华轿车销量前三，但相比销量，小米更关心用户的体验和口碑。

玲珑轮胎近日披露的2023年业绩快报显示，报告期内，公司实现营业收入约201.65亿元，同比增长约18.58%；归属于上市公司股东的净利润约13.86亿元，同比增长约374.66%。报告期内，公司轮胎销量同比增加、毛利率同比增长。受益于国内经济活动持续恢复以及海外市场需求提升，叠加原材料价格和海运费用回落，公司紧抓市场机遇，积极开拓市场。2023年，公司累计实现销量同比增长26.10%，其中毛利较高的乘用车轮胎同比增长28.34%。同时，公司持续推进降本增效，并在配套市场持续开展结构调整，盈利能力显著提升。

三角轮胎预计，2023年度实现归属于母公司所有者的净利润13.47亿元至14.47亿元，同比增长82.61%至96.17%；预计实现归属于母公司所有者扣除非经常性损益的净利润11.47亿元至12.27亿元，同比增长111.65%至126.41%。

部分上市公司表示，报告期内，轮胎行业整体复苏。森麒麟2023年年报显示，公司共实现营业收入78.42亿元，同比增长24.63%；实现归属于上市公司股东的净利润约13.69亿元，同比增长70.88%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利4.1元（含税），以资本公积金向全体股东每10股转增4股。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，产品持续处于供不应求状态；在具有高速增长潜力的国内市场，需求呈现复苏态势。

天风证券研报显示，目前，轮胎行业产能向亚洲地区转移，成本竞争优势突出。轮胎行业属于劳动密集型产业，亚洲地区劳动力成本较低，且原材料、装备等供应充足。国内产业链具备全球竞争力，轮胎出口量价齐升。

国联证券研报显示，中国轮胎企业积极“出海”投资有望凭借高性价比优势与技术创新持续抢占外资产额。看好布局海外基地，并有长期成长性的轮胎企业。

持续回报投资者

“三桶油”坚持高比例分红

● 本报记者 刘畅

3月25日晚间，中国石油披露年报。2023年，公司实现营业收入3万亿元；归属于母公司股东的净利润1611.5亿元，同比增长8.3%。中国石油董事会建议，派发2023年末期股息每股0.23元，全年股息每股0.44元，派息率50%，总派息额约805.3亿元，末期和全年股息均创历史新高最好水平。

至此，“三桶油”2023年年报已全部披露。在国际油价下降的背景下，“三桶油”坚持高比例分红，持续回报投资者。业内人士表示，“三桶油”分红持续稳定。同时，坚持“增储上产”，加强油气勘探，提升资源禀赋。

持续增储上产

年报显示，中国石油2023年原油平均价格为76.60美元/桶，比上年下降16.8%；实现营业收入3万亿元，比上年下降7%，降幅小于油价降幅；实现归属于母公司股东的净利润1611.5亿元，同比增长8.3%，创历史新高；自由现金流为1761.22亿元，同比增长17.1%，创历史新高；资产结构进一步优化，财务状况持续稳健。

作为油气增储上产和能源保供主力军，中国石油2023年油气当量产量再创新高。2023年，中国石油油气当量产量17.6亿桶，同比增长4.4%。新能源业务实现规模化跨越式发展，新能源开发利用达到1150万吨标煤，同比增长44%。

中国海油2023年储量产量再创新高，其2023年实现油气净产量6.78亿桶油当量，同比增长8.7%，连续五年刷新历史纪录。中国海油表示，公司持续增储上产，提质增效，有效抵御了国际油价下降的不利影响。

中国海油高管在业绩说明会上表示，公司坚持增储上产和提质增效，穿越油价周期，保持强劲的盈利能力。2023年，国际油价上涨15%，而公司净利润大幅上升135%。未来3年，公司将持续推进油气增储上产，并保持成本竞争优势。今年公司油气产量目标为7亿至7.2亿桶油当量，资本支出为1250亿至1350亿元。

大手笔分红派息

中国石化炼化和零售业务比重较大。2023年，中国石化实现营业收入32122.15亿元，同比降低3.2%；归母净利润为604.63亿元，同比下降9.9%。

根据分配预案，中国石化拟每股派发现金股利0.2元（含税），2023年末期合计拟派发现金股利238.7亿元。若加上2023年中期已派发现金股息每股0.145元（含税），2023年全年股利每股将达到0.345元（含税）。

2021年至2023年，中国石化现金分红金额合计将达到1409亿元。

展望2024年，中国石化预计，境内天然气、成品油和化工产品需求将保持增长。3月25日，中国石化董事长马永生在业绩说明会上表示，2024年以来，国际油价震荡上行，全球宏观经济走势、地缘冲突、新能源替代等因素均会影响油价走势。“部分国际投行预期2024年布伦特油价平均值约为81美元/桶。公司会动态跟踪油价变化，做好生产经营安排。”马永生称。

光大证券认为，“三桶油”分红稳定且可持续。在布油均价80美元/桶情形下，中国石油、中国石化、中国海油五年年化收益率分别为9.3%、8.6%、10.9%。

“2024年，全球地缘政治风险持续发酵，以‘三桶油’为代表的国内大型油企承担国家能源保供职责，坚持‘增储上产’，不断加强油气勘探，提升资源禀赋。”光大证券分析师赵乃迪对记者表示。

加码新能源布局

“三桶油”持续加码新能源布局，尤其是在氢能产业链上动作不断。

2023年，中国石化新建成投运10座加氢站、综合能源服务站46座，首套1200立方米碱性水制氢电解槽成功下线。中国石化将持续完善氢能产业链布局，统筹推进氢能“制储输用”全链条发展。

中国石化的制氢能力处于国内领先地位。2023年，中国石化绿氢工业应用实现突破，新疆库车2万吨/年绿电制绿氢示范项目于2023年8月底全面建成投产。这是我国首个万吨级光伏绿氢示范项目。同时，内蒙古鄂尔多斯3万吨/年风光制氢一体化项目于2023年2月启动建设。

马永生表示，中国石化锚定打造“中国第一氢能公司”目标，积极推进氢能全产业链布局。“目前，我们聚焦氢能交通和绿氢炼化两大领域，积极打造一批规模化供氢中心，有序推进加氢站建设，稳步推进炼化企业绿氢规模化应用，助力‘双碳’目标实现。”

3月21日，中国海油董事长汪东进在2023年业绩说明会上表示，中国海油稳步实施绿色发展跨越工程，促进新能源与海上油气业务融合发展。2023年，由中国海油旗下海油工程负责总承包的中国首座深远海浮式风电平台“海油观澜号”并网投产。这是我国首个“双百”深远海浮式风电平台。

2023年，“三桶油”稳步建设和运营多个“百万吨级”CCUS项目，持续引领中国CCUS行业发展。在业绩说明会上，马永生表示，2024年，中国石化将加大绿色低碳技术研发应用，推进CCUS技术产业化、规模化发展；加强数字化技术应用，开展石油石化行业大模型研发，以创新支撑引领发展。