

浩物股份董事长陆才垠：

# 保存量拓增量 力“车+”经济

“保存量拓增量是公司未来的工作重点。”浩物股份董事长陆才垠近日在接受中国证券报记者专访时表示，2021年底实控人变更后，浩物股份对管理和考核体系进行了全面改革，内在活力得到进一步激发。今年年初，车企打响价格战，对汽车经销行业造成较大冲击，公司也面临巨大压力。随着经济逐步回暖，在支持汽车消费的政策推动下，下半年汽车需求有望稳步回升。

浩物股份将夯实汽车贸易、汽车零部件制造两大业务板块，大力发展战略性、新平台，拓展“车+”经济，打造国际一流、国内领先的汽车综合服务商。

●本报记者 康曦



浩物股份子公司金鸿曲轴的数控生产线。

本报记者 康曦 摄

工的活力。”陆才垠表示。

陆才垠称：“过去公司库存较大，占用大量资金，运营效率低下。按照过去汽车贸易行业的经营思维，主机厂会根据贸易商的进货量有一个较大返利，这个返利计入当期损益，但同时会带来较

大的库存压力。我们接手后，对库存结构进行了调整，虽然付出了一定代价，但效果显著。在今年上半年的车企降价潮中，我们的损失相对较小。”

陆才垠表示，后续公司将积极通过提升内部管理、控制费用支出，并

积极拓展营销渠道等方式提升业绩。

同时，浩物股份全面梳理了管理和考核体系，制定了指标分解体系。“我们将经营目标进行分解，尤其是在整车销售和保险、售后服务等方面，开展前端营销，取得了较好效果。”陆才垠说。

2021年底，浩物股份实际控制人由天津市人民政府国有资产监督管理委员会变更为张荣华，公司体制由国企转变为民企。“体制机制转变后，我们对资产进行了盘点，同时对管理和考核体系进行了改革，进一步激发了员

工的活力。”陆才垠表示。

陆才垠称：“过去公司库存较大，占用大量资金，运营效率低下。按照过去汽车贸易行业的经营思维，主机厂会根据贸易商的进货量有一个较大返利，这个返利计入当期损益，但同时会带来较

大的库存压力。我们接手后，对库存结构进行了调整，虽然付出了一定代价，但效果显著。在今年上半年的车企降价潮中，我们的损失相对较小。”

陆才垠表示，后续公司将积极通过提升内部管理、控制费用支出，并

积极拓展营销渠道等方式提升业绩。同时，浩物股份全面梳理了管理和考核体系，制定了指标分解体系。“我们将经营目标进行分解，尤其是在整车销售和保险、售后服务等方面，开展前端营销，取得了较好效果。”陆才垠说。

乘联会数据显示，今年5月，新能源汽车国内零售渗透率为33.3%，高于4月的32.3%。今年以来，新能源车渗透率呈上升趋势。紧盯新能源车市场发展需求，浩物股份加大了市场开拓和新产品开发力度。2022年，公司改造并建成新能源混动汽车曲轴生产线和轴类零件生产各1条，并成为理想汽车、赛力斯和比亚迪等车企混动车型曲轴产品主要供应商。

乘联会数据显示，今年5月，新能源汽车国内零售渗透率为33.3%，高于4月的32.3%。今年以来，新能源车渗透率呈上升趋势。紧盯新能源车市场发展需求，浩物股份加大了市场开拓和新产品开发力度。2022年，公司改造并建成新能源混动汽车曲轴生产线和轴类零件生产各1条，并成为理想汽车、赛力斯和比亚迪等车企混动车型曲轴产品主要供应商。

陆才垠告诉记者，经过近一年的夯基础、调结构、扩市场、控风险，公司在客户切换、市场拓展、内部管理等方面已取得明显成效。

同时，浩物股份持续拓展汽车零部件品类，主要是新能源车零部件。“公司已完成汽车零部件市场的调研，基本确定了相关品类，部分产品进入小批量试制阶段。同时，公司持续推进相关设备的选型工作。”陆才垠表示。

目前，国内市场有100多个新能源汽车品牌，激烈的市场竞争将加速优胜劣汰。陆才垠认为，头部自主品牌具有较强的市场竞争力，同时国内新能源汽车品牌企业能够获得更多政策支持，二线新能源汽车品牌面临严峻的生存挑战。公司在选择新能源汽车合作品牌时，会关注主机厂的新能源转型策略和进展情况。同时，公司持续探寻与新能源汽车头部自主品牌

合作的机会，以获得更好的经销资源。浩物股份于2022年成立了天津融诚汽车贸易有限公司，从事二手车进出口贸易业务，并获得了天津市二手车出口资质。陆才垠说：“二手车进出口贸易业务有望成为公司新的业绩增长点，我们出口主要针对中东、南美和部分欧洲地区。”2023年1-5月，中国乘用车出口同比增长97%。陆才垠表示：“未来几年，乘

用车出口销量有望持续增长。公司二手车出口业务正是基于对国内汽车出口快速增长的预期而进行的业务布局。”

2023年，浩物股份的营业收入目标是47.72亿元，在2022年的基础上增长37%。陆才垠表示，公司将从经营计划、销售量、品种及预算等方面逐步推进，加大对各项费用、成本的有效控制，确保实现营业收入目标。

乘联会预计，2023年中国新能源乘用车销量为850万辆，渗透率有望达到36%。浩物股份瞄准新能源车市场，2022年获得飞凡汽车和阿维塔两个新能源车品牌意向授权，并设立了上述品牌在天津市授权的首家汽车体验中心。对于首选这两个品牌开展合作的原因，陆才垠表示，飞凡和阿维塔两个新能源车品牌随着市场认知度的提高，销量稳步提升。

目前，国内市场有100多个新能源汽车品牌，激烈的市场竞争将加速优胜劣汰。陆才垠认为，头部自主品牌具有较强的市场竞争力，同时国内新能源汽车品牌企业能够获得更多政策支持，二线新能源汽车品牌面临严峻的生存挑战。公司在选择新能源汽车合作品牌时，会关注主机厂的新能源转型策略和进展情况。同时，公司持续探寻与新能源汽车头部自主品牌

合作的机会，以获得更好的经销资源。

浩物股份于2022年成立了天津融诚汽车贸易有限公司，从事二手车进出口贸易业务，并获得了天津市二手车出口资质。陆才殷说：“二手车进出口贸易业务有望成为公司新的业绩增长点，我们出口主要针对中东、南美和部分欧洲地区。”2023年1-5月，中国乘用车出口同比增长97%。陆才殷表示：“未来几年，乘

用车出口销量有望持续增长。公司二手车出口业务正是基于对国内汽车出口快速增长的预期而进行的业务布局。”

2023年，浩物股份的营业收入目标是47.72亿元，在2022年的基础上增长37%。陆才殷表示，公司将从经营计划、销售量、品种及预算等方面逐步推进，加大对各项费用、成本的有效控制，确保实现营业收入目标。

目前，国内市场有100多个新能源汽车品牌，激烈的市场竞争将加速优胜劣汰。陆才殷认为，头部自主品牌具有较强的市场竞争力，同时国内新能源汽车品牌企业能够获得更多政策支持，二线新能源汽车品牌面临严峻的生存挑战。公司在选择新能源汽车合作品牌时，会关注主机厂的新能源转型策略和进展情况。同时，公司持续探寻与新能源汽车头部自主品牌

合作的机会，以获得更好的经销资源。

浩物股份于2022年成立了天津融诚汽车贸易有限公司，从事二手车进出口贸易业务，并获得了天津市二手车出口资质。陆才殷说：“二手车进出口贸易业务有望成为公司新的业绩增长点，我们出口主要针对中东、南美和部分欧洲地区。”2023年1-5月，中国乘用车出口同比增长97%。陆才殷表示：“未来几年，乘

用车出口销量有望持续增长。公司二手车出口业务正是基于对国内汽车出口快速增长的预期而进行的业务布局。”

2023年，浩物股份的营业收入目标是47.72亿元，在2022年的基础上增长37%。陆才殷表示，公司将从经营计划、销售量、品种及预算等方面逐步推进，加大对各项费用、成本的有效控制，确保实现营业收入目标。

目前，国内市场有100多个新能源汽车品牌，激烈的市场竞争将加速优胜劣汰。陆才殷认为，头部自主品牌具有较强的市场竞争力，同时国内新能源汽车品牌企业能够获得更多政策支持，二线