

黄金价格走高 上市公司一季度业绩密集预喜

随着金价上行，相关上市公司业绩水涨船高。湖南黄金、山东黄金等公司一季度业绩普遍预喜。湖南黄金董事长王选祥在2023年度股东会上表示，公司将按照探采规律，有序推进矿山开采，加大探矿增储力度，增强资源保障能力。机构预测，在多因素助推下，黄金价格上行的确定性较高，但波动性可能增大。

●本报记者 董添 段劳媛



湖南黄金旗下黄金洞矿业

公司供图



湖南黄金矿山作业现场

上市公司业绩向好

近期，山东黄金、湖南黄金、银泰黄金等上市公司发布2024年一季度业绩预告，业绩表现普遍不俗。

山东黄金4月11日晚间披露，预计2024年一季度实现归属于上市公司股东的净利润6.5亿元至7.5亿元，同比增长48.11%至70.9%。

对于业绩增长的原因，山东黄金表示，一季度黄金价格持续上行，同时并购银泰黄金对公司利润上涨起到了积极促进作用。

银泰黄金预计，2024年一季度实现归属于上市公司股东的净利润4.8亿元至5.2亿元，同比增长61.94%至75.43%。报告期

内，公司下属各矿山继续保持稳健经营，净利润同比上升主要得益于金银价格上涨和销量增加。

2024年，银泰黄金制定了黄金产量不低于8吨的任务目标，高于公司历年产金量。

近期，黄金期货、现货价格节节攀升，引发市场高度关注。其中，COMEX黄金期货于4月12日盘中一度上涨至2448.8美元/盎司高点，创下历史新高。

终端市场方面，中国证券报记者走访了解到，目前主流黄金珠宝首饰金报价基本都在700元/克以上。周大福、老凤祥等品牌报价突破730元/克大关，且工本费另算。

黄金配置需求增加

对于黄金市场后续走势，业内人士认为，在美联储正式降息前，美债利率或重回下行通道，黄金价格上涨确定性较高，但波动性可能增大。

广发证券研报显示，黄金是全球主流的大类资产之一。避险情绪是黄金定价边际影响的重要因素之一。此外，全球央行增加对黄金的购买和储备。2023年，全球央行净购黄金

1037吨，显著高于之前10年间512吨的年均水平。

在黄金需求构成中，消费需求、交易性需求和央行购金需求合计占比超过九成。其中，央行购金或支撑金价继续创新高。

国盛证券研报显示，各国央行购买黄金需求波动性较大，近两年在总需求中占比明显抬升。央行购买黄金主要受

避险情绪、保值需求等因素驱动。一般来说，黄金作为全球通用的一般等价物，当外汇储备不足或者被限制使用时，黄金可直接用于国际贸易的支付和债务兑付。黄金作为拥有实物价值的储备资产，能够增强主权货币的信用，有利于主权货币国际化。黄金价值稳定，在全球货币超发、流动性泛滥的背景下，黄金配置需求增加。

提升资源保障能力

伴随金价走高，相关上市公司备受投资者关注。在湖南黄金2023年度股东会上，公司管理层表示，将抓住时机创造更多利润，但更重要的是公司高质量发展和可持续发展。

公开资料显示，湖南黄金是全国十大产金企业之一，全球锑矿开发龙头企业。公司主要从事黄金、锑、钨等有色金属矿山的开采、选矿、冶炼以及加工等。

2023年，湖南黄金实现营业收入233.03亿元，同比增长10.75%；实现净利润4.89亿元，同比增长11.20%。黄金、锑、钨

价格高位运行，对公司业绩起到较强支撑作用。公司预计，2024年第一季度实现净利润1.5亿元至1.7亿元，同比增长40%至60%。对于业绩大幅增长的原因，公司称主要是产品价格上涨所致。

湖南黄金董秘王文松表示，黄金价格上涨对公司肯定好事，但金价出现涨跌波动很正常，也很难预测。

“湖南黄金不会因为现在黄金市场价格高，而采取采富矿、弃贫矿的做法，会按照探采规律，有序推进矿山开采。”王选祥表示，企业实现高质量发

展，首先应在降本增效和科技支撑上提升核心竞争力，持续推进国企改革向纵深发展，增强内生活力与发展动力。其次，要盯紧资源这一“生命线”。通过落实老矿山深边部找矿三年（2021—2023）行动，加大探矿增储力度，增强资源保障能力。湖南黄金集中力量做好矿权办理工作，截至2023年末，拥有和控制矿业权34个，其中，探矿权21个、采矿权13个。根据披露，2024年公司计划黄金产量49700千克、锑品36000吨、钨品1800标吨，实现合并收入253亿元。

景气度持续攀升

轮胎行业掀涨价潮

●本报记者 张鹏飞

今年以来，随着行业景气度持续攀升，轮胎企业产销两旺，推动业绩水涨船高。近期，轮胎行业再次掀起一轮涨价。

玲珑轮胎日前发布公告，自4月21日起针对国内零售市场公司TBR产品价格上调，涨价幅度为2%至5%。公司此前已宣布了一轮提价。赛轮轮胎近期宣布，TBR、PCR产品价格上调2%至5%。贵州轮胎对全钢TBR、OTR、斜交（含实心胎）全系列产品提价3%至5%。此外，三角轮胎、青岛双星、通用股份等国内轮胎企业宣布对产品进行提价。

原材料价格上涨

据不完全统计，3月份，约60家企业发布了涨价通知。其中，约50家企业自4月1日起实行涨价，覆盖乘用车轮胎（PCR）、卡车轮胎（TBR）、轻型轮胎（LTR）和工业轮胎（OTR）、叉车轮胎、摩托车轮胎等产品系列，涨价幅度在2%至5%之间。业内人士预计，新一轮提价即将来临。

从轮胎企业发布的涨价函看，天然橡胶和炭黑等主要原材料价格持续上涨，是推动轮胎产品提价的核心因素。生意社数据显示，今年以来，天然橡胶价格持续暴涨，最高突破15800元/吨。截至4月13日，天然橡胶价格为13880元/吨，较年初上涨超过8%。炭黑方面，数据显示，一季度炭黑价格整体呈现上行走势。截至4月13日，炭黑价格为10267元/吨。此外，作为合成橡胶重要原材料的丁二烯价格节节攀升，今年以来上涨超三成。

隆众资讯天胶行业分析师李智认为，从供应端看，部分主产区减产，叠加下游轮胎需求增加，对天然橡胶价格上涨起到了推动作用。原材料在轮胎企业的经营成本中占比80%左右，面对成本端的压力，轮胎企业选择涨价也在情理之中。

产业链公司业绩不俗

汽车销量增长拉动轮胎市场需求。根据iFinD数据，2023年中国汽车销量为3009.4万辆，同比增速达到12.02%，为2019年以来的最高值。2023年，中国市场各类型轮胎需求量均实现显著增长：半钢替换胎需求量约132百万条，同比增速约为13%；半钢配套胎需求量约134百万条，同比增速约为9%；全钢替换胎需求量约41百万条，同比增速约为9%；全钢配套胎需求量约21百万条，同比增速约为27%。

随着需求量的增长，轮胎行业相关公司的业绩表现不俗。玲珑轮胎业绩快报显示，2023年公司盈利13.86亿元，同比增长374.66%；赛轮轮胎预计2023年净利润为31亿元，同比增长132.77%；贵州轮胎预盈7.9亿元至8.5亿元，同比增长84.24%至98.23%。多家业绩预喜的公司提及，市场需求旺盛是支撑企业盈利的重要原因。

中国橡胶工业协会高级副会长、中策橡胶集团股份有限公司董事长沈金荣表示，2023年轮胎行业迎来高景气度，主要受益于原材料价格走低、轮胎企业海外公司利润猛增以及半钢胎热销等因素的推动。

轮胎行业景气度上行，产业链上下游充分受益。轮胎钢帘线龙头大业股份预计2023年盈利1.1亿元，公司上年亏损2.6亿元；轮胎模具龙头迈拓科技披露，2023年实现净利润16.12亿元，同比增长34.33%。公司表示，截至目前轮胎模具业务订单饱满。

海外产能迅速扩张

根据车辙网统计数据，截至2024年1月，12家中国企业在海外共建设了18家轮胎工厂，另有7家轮胎厂正在筹建中；此外，我国轮胎企业通过收购实现海外产能扩张。

今年以来，多家上市公司披露扩产计划。2月份，赛轮轮胎公告，拟对“柬埔寨投资建设年产600万条半钢子午线轮胎项目”追加投资7.7亿元，投资总额达22.5亿元，项目将具备年产1200万条半钢子午线轮胎的生产能力。随后，赛轮轮胎再次发布投资计划，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”，投资总额2.51亿美元。3月份，贵州轮胎公告，境外全资二级子公司前进轮胎拟投资2.8亿美元建设年产600万条半钢子午线轮胎智能制造项目。

近日，青岛双星披露交易预案，拟以发行股份加现金方式，取得锦湖轮胎株式会社45%的股份。该交易完成后，锦湖轮胎将成为青岛双星的控股子公司，青岛双星资产规模、业务规模都将得到扩大，有望成为中国第一大轮胎上市公司。

华西证券研报认为，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。轮胎企业海外基地将加快投产，规模及利润双升可期。



新华社图片

构建“新型承运人”模式

中国外运加快世界一流智慧物流平台建设

●本报记者 乔翔

作为招商局集团旗下重要上市公司，中国外运积极响应招商局集团“第三次创业”号召，持续完善业务结构，提升管理效能。2023年，公司实现营业收入1017亿元，净利润42.2亿元，创历史新高。同时，公司积极优化负债结构，资产负债率和有息负债率均下降5.8个百分点，分别降至47.13%和24.16%。

为进一步深化数字化转型，公司2023年加大科研投入，全年投入约4.21亿元，促成了一系列研发成果。

2023年，公司虚拟员工解决方案入选港航物流业TOP30创新案例，荣获工信部2023年度中国数字化转型优秀案例；合资公司青骓累计自动驾驶里程突破115万公里，货运总重量近2000万吨，继续保持行业领先地位。

在4月16日举行的招商局集团控股上市公司集体业绩说明会上，中国外运执行董事兼总经理宋嵘表示，公司坚持稳中求进的工作总基调，聚焦各项重点工作，实现高质量发展。

研发投入赋能转型

2023年，中国外运化市场存量为外运增量，持续完善业务结构，提升管理效能，发展韧性更加强劲。

从财务指标看，公司经营业

绩稳中提质，通过成本费用管控等举措，盈利能力持续提升；同

新风向。

面对全球物流行业的系统性变革，公司将积极打造“通道+枢纽+网络”运力网络，持续在构建韧性供应链上下功夫，着力推动产品通道建设，保持“新型承运人”的战略定力，在空运、水运、陆运和汽运方面努力取得新成效。

据介绍，在水运方面，干线将持续加强与核心船公司的战略合作，在东南亚、欧洲等重点航线上提升对干线运力的掌控能力。在两端加强与重点港口的合作，共同推进集疏运体系的建设，并围绕海外重点地区提升端到端服务能力。加强与内贸船公司的合作，将沿海、沿江、内河、运河等“毛细血管”的集疏运体系建设纳入到战略级别工作中。

在空运方面，加强运力掌控模式的优化，进一步强化与核心航司的战略合作。干线端积极布局中东欧、中南美、东南亚和中东等新兴产业地区航线；在两端重点围绕杭州、深圳、香港等国内基地及海外重要枢纽节点形成有效的集疏运体系。保持空运

业务在亚洲的领先地位。

在陆运方面，在稳住国际班列现有市场占有率的基础上，进一步提质增效。构建全网运营体系，建立产品标准体系；加大对陆运口岸资源的投入，并在沈阳、长沙等核心枢纽加快集疏运体系建设。

在汽运方面，努力实现规模的持续增长和运力的可控管理，提升汽运通道的市场竞争力。聚焦推进集约化管理，构建更丰富可控的运力资源，并实现降本增效；继续扩增重点线路规模；持续深化自有SDCC汽运平台系统建设。

在资源配置方面，在国内找准薄弱节点进行资源投入；在海外扎实做好迪拜南城自贸区、泰国新库建设，积极拓展在东南亚、中东、拉美区域的资源布局。

2024年，公司将继续坚持稳中求进的工作总基调，着力以进促稳，以全面数字化转型为主线，持续推动业务转型升级，加快建设世界一流智慧物流平台企业。