

福耀玻璃去年净利润同比增长51.16% 拟每股分配现金股利1.25元

■本报记者 李 婷

3月16日晚间,福耀玻璃发布2022年年度报告,报告期内公司实现营业收入280.99亿元,同比增长19.05%;实现净利润47.6亿元,同比增长51.16%。公司拟每股分配现金股利1.25元,拟派发的现金股利数额占公司归母净利润的比例为68.6%。

年报显示,福耀玻璃董事长曹德旺在致辞中表示,公司将坚持以创新为驱动,统筹全球产能规划及服务能力建设,以卓越运营体系打造全球竞争力。另外,公司还开展“数字化绿色工厂”建设,实现领先行业的产业结构和能源结构优化。

另据年报披露,目前福耀玻璃的营业收入构成中,汽车玻璃占比91.08%。福耀玻璃认为,当前“电动化、网联化、智能化、共享化”(新四化)已成为汽车产业发展的潮流和趋势,越来越多的新技术集成到汽车玻璃中,高附加值产品占比不断提升。福耀在行业技术的领导地位,为公司汽车玻璃销售带来结构性的机会。

万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,目前福耀玻璃在汽车玻璃领域属于龙头企业,其中,国内市场份额达到三分之二,全球市场份额也在30%以上,且保持较高的利润率。公司每年对研发的投资持续增加,且形成了从矿砂到生产后的一条龙产业链,也为重资产生产企业建立了牢固的护城河。同时,考虑到

3月16日晚间

福耀玻璃发布2022年年度报告

报告期内公司实现营业收入280.99亿元

同比增长19.05%

实现净利润47.6亿元

同比增长51.16%

崔建岐/制图

欧美新能源汽车市场渗透率仍然较低,因此未来海外汽车玻璃市场仍有较大提升空间。

值得一提的是,近年来福耀玻璃也开始向光伏玻璃领域拓展。

2021年公司通过H股定增募资43.13亿港元,部分资金用于“扩大光伏玻璃市场及一般企业用途”。今年2月份,公司发布关于完成境外投资项目备案的公告显示,公司拟对全资子公司福耀玻璃美国有限公司及其子

公司增加投资,其中3.5亿美元由福耀美国用于对其子公司福耀伊利诺伊追加投资并由福耀伊利诺伊用于投资建设一窑两线(浮法玻璃生产线)、4条太阳能盖板玻璃深加工生产线、厂房及配套基础设施项目,加码海外光伏玻璃项目。

屈放表示,全球排名前五的光伏玻璃企业均为中国企业。中国光伏产业已经成为世界的领跑者。伴随着近几年光伏项目的开展,福耀玻

璃研发投入继续抬升,也为公司做好了技术储备。目前光伏玻璃领域由于具有较强的周期性,且上中下游产业利润不均匀,因此存在不确定性。但考虑到光伏玻璃的行业门槛较高,一旦企业具备一定的市场份额就会比较稳定。

曹德旺表示,“2023年,全球经济形势依然严峻,我们要继续树立高度危机意识,保持健康的财务状况,稳健经营。”

湘油泵去年净利润同比下降11.1% 公司称电子泵业务释放业绩尚需时日

■本报记者 肖 伟

3月16日,湘油泵发布2022年年度报告,去年实现营业收入16.24亿元,同比微增0.15%;实现归属上市公司股东净利润1.69亿元,同比下降11.1%。

这样的业绩表现显著低于公司此前设定的2022年股权激励考核要求。对此,湘油泵工作人员在接受采访时表示,商用车销量下滑严重,拖累主营业务,是未能拿到股权激励的主要原因。公司当前正在积极发展电子泵业务,但是释放业绩尚需时日。

往前追溯,2022年2月份,湘油泵对2022年业绩还持有乐观态度,公司发布限制性股票激励计划,并在4月份公布了激励对象名单。湘油泵副总经理、董事会秘书陈国荣等高级管理人员及67名核心骨干人

员将获得139.68万股限制性股票,授予价格为12.33元/股。

按照股权激励考核要求,第一个解除限售期解除限售比例为40%,解除条件为湘油泵2022年营业收入较2021年增长率不低于15%,或者2022年净利润较2021年增长率不低于15%。

对于上述指标的选取依据,湘油泵曾解释称,“营业收入增长率可以反映公司主要经营成果,净利润增长率反映公司盈利能力,是企业成长性的最终体现。两个指标均能反映企业盈利能力及成长性,能够树立较好的资本市场形象。”

然而事与愿违,根据3月16日湘油泵发布的2022年年报数据来看,与考核要求相去甚远。

对此,湘油泵解释称,目标市场需求走低,加之控制芯片短缺及材料价格

上涨,是造成归属净利润下降的主要客观因素。公司还列举了相关数据进行说明,2022年,全国商用车产销分别完成318.5万辆和330万辆,同比分别下降31.9%和31.2%;全国内燃机完成销量4315.47万台,同比下降14.51%。由此,湘油泵的主要产品柴油机油泵受到拖累,其营业收入同比下降22.24%。

目标市场销售下滑,主要产品受到拖累,业绩未达股权激励要求,湘油泵将如何应对这些挑战?

记者就相关事宜致电湘油泵董秘办,工作人员向记者表示,“2022年商用车销量下滑严重,对公司主要产品有明显影响,期待今年的商用车销售能够稳住。股权激励方面,确实没有达到了前预定的标准,40%股权激励没有了。高管和核心人员都表示能接受,今后如果继续推股权激励,会制定更科学、更

严谨的目标。目前,我们在积极推进可转债事宜,从新能源汽车市场当中寻找增量。”

今年1月份,湘油泵发布可转债预案,计划募集5.77亿元,分别投向新能源电子泵、高效节能无刷电机、技术中心升级等。其中,对新能源电子泵生产项目计划投入2.15亿元,为募集资金的主要投向。

湘油泵董秘办工作人员表示,“即便可转债募资到位,我们的电子泵项目落地实施还需2年多时间,不会马上体现在业绩报表当中。新能源汽车电子泵市场确实参与者众多。我们预计今年湘油泵的电子泵这一业务可能出货为几十万只,单个电子泵价格在100元到300元左右,对应全年是几千万元的营业收入。综上所述,投资者不宜在短期内对我们期待太高。”

计提预计负债致去年净利润大幅下降 柳化股份双氧水业务恐独木难支

■本报记者 李雯珊 见习记者 解世豪

3月16日,柳化股份发布2022年年度报告,公司实现营业收入1.42亿元,同比增长10.35%;实现归属于上市公司股东的净利润1586.63万元,同比下降44.97%,基本每股收益0.02元。

自2019年资产重组完成后,柳化股份以双氧水业务苦苦支撑生存,面对当前过剩的市场和严峻的竞争形势,公司2023年经营预期已降为能保盈利。

“柳化股份需要重新审视其双氧水业务的发展方向,调整战略,提高产品质量和技术水平。例如开发高附加值的特殊用途双氧水产品,提高绿色环保型产品的市场份额,以及改善生产工艺、降低生产成本提高竞争力和盈利能力。此外,公司也可以考虑扩大业务范围,降低对双氧水业务的依赖度,减少市场风险。”全联并购工会信用管理委员会专家安光勇对《证券日报》记者表示。

计提预计负债致净利润下降

对于净利润同比下降的主要原因,柳化股份在年报中表示,报告期内公司收到与福建三能节能科技有限责任公司(以下简称“福建三能”)破产债权确认纠纷一案的一审民事判决书,法院裁定福建三能对公司享有2588.98万元的破产债权,并按公司重整计划普通债权的受偿比例及受偿方案予以清偿。

根据重整计划普通债权的清偿方案,柳化股份应清偿其债权1294.49万元,报告期内,公司已计提预计负债,并直接计入当期损益,因此导致报告期公司归属于母公司的净利润同比下降44.97%。但一审判决后,福建三能已向广西区高院提起上诉,截至目前二审尚未开庭,还无法判断该案最终对公司的影响。

年报显示,报告期内柳化股份经营活动产生的现金流量净额为2444.88万元,较上年同期增加303.72%,经营活动现金流流出本期较上年同期减少35.95%,归属于上市公司股东的净资产为4.37亿元。

柳化股份表示,这主要是因为上年同期相关法院依法冻结公司银行存款2588.98万元,同时上年同期公司根据司法重整时的相关资产《拍卖成交确认书》的约定,清退施工单位所缴的保证金1000万元,所以使上年同期支付的其他

与经营活动有关的现金较本期大幅增加。经确认,2022年度柳化股份期末累计可供分配的利润为-21.72亿元。鉴于公司2022年盈利微薄且累计未分配利润为负的情况,2022年度公司计划不进行利润分配,也不进行资本公积金转增股本。

双氧水业务恐独木难支

2022年柳化股份几乎全部收入都

来自双氧水业务。但事实上,曾经的柳化股份是化工行业的“佼佼者”,覆盖多项化学产品生产,公司于2003年上市,连续9年持续盈利。

但自2013年开始,随着化工行业进入下行周期,产能过剩,市场竞争激烈,产品价格低位运行,柳化股份连年亏损。公司从2018年初开始走上了重整之路,至2019年底宣告重整完成。彼时,公司剥离大多数资产后,基本只剩下双氧水这一项业务。

现在看来,生存问题解决后,柳化股份亟待处理如何发展的问题。常年保持在20亿元左右营收的柳化股份在2019年完成资产重组,当年净利润亏损逾18亿元。此后公司营收规模暴跌,2020年至2022年的营收分别为1.07亿元、1.27亿元和1.4亿元,净利润分别为1271.64亿元、2881.49亿元和1585.63亿元。在营收进步不大的同时,净利润在今年又出现下降,毛利率也从23.49%下降至今年的17.43%。

产能方面,2022年柳化股份27.5%双氧水年设计产能10万吨,2022年累计产量12.27万吨;50%双氧水年设计产能2万吨,2022年没有生产。柳化股份表示,因目前公司50%双氧水技术相对落后,蒸汽消耗高,毛利率较低,同时27.5%双氧水销售形势较为乐观,没有出现滞销情况,所以本年度没有生产50%双氧水。

年报显示,2022年末中国双氧水总

产能约2197万吨,其中有效产能约为2146万吨。据此计算,柳化股份产能占有率仅为0.5%左右。

百川盈孚数据显示,进入2023年,双氧水一直延续2022年末的低迷态势,产品价格年在700元左右波动,2月份更是创下近五年新低,目前仍在低位徘徊。

此外,2023年双氧水预计还将新增产能408万吨,在待投产企业中,实现度高的装置产能将超过300万吨,国内双氧水市场过剩局势将更加严峻,供应端过剩局面将进一步凸显,市场竞争将加剧,预计2023年行业利润将再度收窄。

销售方面,由于双氧水属于危险化学品,且是液体类产品,不适合远距离运输,柳化股份双氧水大部分在广西和广东销售,少部分销往贵州、云南等地。2022年公司共销售27.5%双氧水12.44万吨。

产销两端的情况让柳化股份意识到不容乐观的未来形势,2023年的经营目标则较为保守:27.5%双氧水产量达到13万吨,营业收入达到1.4亿元,能够保持盈利。

“柳化股份如果不调整策略,双氧水业务难言未来。如果要在该领域长期发展,需要借助自身作为上市公司的优势积极推动行业并购与整合,在强化自身供应链的同时,提升效率、降低成本、扩大自身利润空间和业绩成长性,获得整合利润来增厚业绩。”IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示。

A股首例“分拆+借壳”成功落地 南岭民爆成央地合作新样板

■本报记者 何文英

3月15日,中国能建葛洲坝易普力公司与南岭民爆重组整合后的新上市公司在湖南长沙召开股东大会、董事会、监事会,产生了新一届“三会一层”,标志着此次国资央企专业化重组正式落地。

南岭民爆董事长付军在接受《证券日报》记者采访时表示,“易普力从中国能建分拆与南岭民爆重组并配套募集资金,既响应了行业政策的导向,也为推广央地企业合作树立了典范。重组后的新上市公司将围绕高端化、智能化、绿色化,全力构建现代化民爆产业体系和优质高效工程服务体系,全面打造世界一流民爆企业。”

往前回溯,2021年10月份,南岭民爆首次公告称,正在筹划发行股份及支付现金购买易普力股份,同时拟向不超过35名特定投资者非公开发行股票募集配套资金。

2022年8月份,随着中国能建、南岭民爆同时披露公告,此次交易的细节逐步清晰。公告显示,中国能建拟分拆子公司易普力重组上市,同时南岭民爆将通过非公开发行股票的方式配套募集资金。

2023年2月初,南岭民爆公告称,公司控股股东由湖南省南岭化工集团有限责任公司变更为中国葛洲坝集团股份有限公司;公司实际控制人由湖南省国资委变更为国务院国资委。

对于此次整合的意义,付军表示:“一方面,能够在行业内产生示范导向效应,以央企的先进性与示范带头作用,更好地推广安全、技术、服务、管理等方面的经验和优势,助力提升行业安全高效管理水

平及科技创新能力;另一方面,能够助力民爆行业集中度提升,切实提升行业发展质量,为增强我国民爆行业全球竞争能力与产业链现代化建设做出积极贡献。”

值得关注的是,此次重组落地后,新上市公司工业炸药许可产能超过56万吨,成为国内民爆行业上市公司的龙头。

根据工信部发布的《“十四五”民用爆炸物品行业安全发展规划》要求,到2025年企业现场混装炸药许可产能占比要达到35%。付军表示:“目前新上市公司的混装炸药占比已经远远领先行业要求,下一步将围绕包装炸药生产线智能化、无人化等方面进行产品优化升级,同时提升综合服务能力,为客户提供系统化的解决方案,不断增强价值创造能力。”

在采访的最后,付军还谈到了对央企价值重估的理解。他认为,“新上市公司将进一步做好表率,引导行业建立起良好的生态。从此次配套募资的交流情况来看,过去市场对民爆行业的关注度较少,但公司的并购重组、央地合作的示范效应也使得投资人对我们企业进行了重新审视和评估,有利于进一步促进民爆行业安全发展和高质量发展。”

对于全国首单“A+H股分拆+借壳上市+配套募集资金”案例的成功落地,IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示,这对央企价值重估有着积极意义,“这一系列资本运作符合国企改革的整体战略方向,对参与其中的上市公司以及重组标的来说,都将有效激活其管理活力和企业质量,同时,国企改革也将推动资本市场资源配置效率和配置能力的提升。”

拓普集团与蔚来签订战略合作框架协议

■本报记者 吴奕莹 邬霁霞

3月16日晚间,拓普集团发布关于签署战略合作框架协议的公告。公司与上海蔚来汽车有限公司(以下简称“蔚来”)签署了《战略合作框架协议》(以下简称“协议”),双方在平等自愿的前提下希望就新能源汽车零部件产品的研发、制造和供应建立战略合作关系,成为长久、稳定、共赢的战略合作伙伴,协议有效期为5年。另外,该协议为双方合作的框架性协议,不涉及具体业务、订单和金额,在开展具体合作业务时,双方需另行商洽签订具体合同。

公告显示,该协议的主要内容包括双方在支持蔚来供应链近地化、低碳化、数字透明化以及全球化四大维度进行深度合作;针对底盘系统、车身轻量化、热管理系统、内外饰系统和NVH减震系统等产品展开多维度的全方位战略合作;深化沟通渠道,定期开展技术交流;在品牌推广、产品营销、技术支持、质量培育、客户服务、人才培养等各个方面共同探讨和推进合作;互相协作完成数字化系统及工具的适用与互通等。

拓普集团方面表示,通过本次协议的签署,公司将与蔚来建立战略合作关系,采取Tier0.5级的创新型

供应链合作模式,可以为客户提供更佳的QSTP产品及服务。

近年来,拓普集团一直践行平台化发展战略,致力于探索Tier0.5级的合作模式,产品及客户不断拓展。2022年,公司推行Tier0.5业务模式获得成功,配套特斯拉销量快速增长,丰田、本田等日系客户拓展顺利,此外公司还获得了RIVIAN、华为等新客户。现阶段公司轻量化底盘、内饰功能件、热管理系统均顺利切入包括国内外知名传统车企及全球主流新能源车企在内的十余家主机厂,并获取量产订单。

一位研究新能源汽车领域的机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“现阶段,公司已与特斯拉、Lucid、比亚迪、赛力斯、蔚来等国内外新能源车企展开了全面合作,预计随着公司Tier0.5级合作模式的推进,公司单车配套价值将持续提升,也将为公司营收及利润持续增长提供保障。”

根据拓普集团此前发布的业绩预告显示,2022年公司预计实现营业收入154.50亿元至162.50亿元,同比增长34.79%至41.76%;实现归属于上市公司股东的净利润为17.50亿元至18.50亿元,同比增长72.03%至81.86%。

金蝶国际去年营收同比增长16.6% 云订阅收入创新高

■本报记者 李雯珊

3月16日,金蝶国际发布2022年业绩报告,报告期内实现营业收入约48.66亿元,同比增长16.6%;其中,云业务收入为37.14亿元,同比增长34.6%,占总营业收入的比重约为76.3%;金蝶云订阅服务年经常性收入(ARR)约为21.4亿元,同比增长36.3%,创历史新高。

“云订阅服务年经常性收入是总业绩的主要贡献部分,2023年预期完成33亿元,维持三年50%的复合增长。传统的ERP及其他主要是许可业务,同比下降18.7%。这是公司一直坚决贯彻云转型、持续深化云订阅转型的结果。”金蝶国际投资者关系部总经理吴超向《证券日报》记者表示。

“2021年提出用云订阅模式再造一个金蝶的目标,如今对于2022年的业绩状况来看,公司对于云订阅模式的业绩表现相对满意;公司的核心战略一直是平台+人财税+生态。同时,从今年1月份至3月上旬

的业绩数据来看,远高于去年同期,对公司2023年业绩表现有非常好的期待。”金蝶中国总裁章勇在接受《证券日报》记者采访时表示。

数据显示,金蝶云·星空实现收入约16.79亿元,同比增长约18.4%;金蝶云·星空云订阅ARR同比增长约31.2%。

中信证券认为,中小企业云化订阅渗透持续,预计将支撑云订阅ARR高速增长。

根据公司年报,金蝶云·苍穹和金蝶云·星瀚合计实现收入约6.96亿元,同比增长约80.9%,续费率超过110%;期内签约客户902家,其中新签客户478家,包括山东重工、山西国运、通威股份、中金岭南、五矿有色金属、吉利控股等众多标杆客户,累计帮助154家大型企业完成国产化替代。

章勇向记者表示,未来还会把行业的头部客户与央企市场作为重点拓展的领域,这也是信创最大的市场,无论是从组织队伍还是营销队伍方面,都将会持续加大高端市场的投入。