

中国联通一季度利润总额创新高 首度披露“营业现金比率”

■本报记者 李乔宇

4月18日盘后,中国联通披露2023年一季度报告。公告显示,中国联通一季度实现营业收入972.22亿元,同比增长9.2%,增速达到近十年来同期高位水平;利润总额达到65.2亿元,同比上升14.1%,创公司上市以来同期最高水平。今年一季度,中国联通实现经营现金流173.62亿元,同比增长21.6%,经营现金流占营业收入比为17.9%,同比改善1.9个百分点,资产负债率为45.9%。这是今年国资委央企经营考核由“两利四率”转变为“一利五率”后,公司首度对外披露“营业现金比率”这一指标。

“中国联通正在从传统管道运营商向数字科技领军企业加速转型。”中国联通董事长刘烈宏此前在2022年度业绩说明会上对《证券日报》等媒体表示。今年一季度,中国联通角色转型呈加速态势,产业互联网仍然延续了高速增长态势,公司收入结构持续优化。数据显示,今年一季度产业互联网收入达到224亿元,占主营业务收入比为26.0%,同比继续提升2.1个百分点;其中“联通云”收入达到128亿元,同比增幅40%;大数据收入达到15亿元,同比增幅54%;在数字政府、智慧城市、工业互联网、医疗健康等重点行业打造超过19000个5G规模应用的“商品房”项目,5G虚拟专网服务客

户数达到4562家。受益于增值产品的快速增长,中国联通一季度ARPU(每用户平均收入)达到44.9元,较去年同期上涨0.9元;数据显示,今年一季度,中国联通个人消费生活、联通智家业务主要产品付费用户突破1.6亿户,较2022年底的1.4亿户净增超过2000万户。从二级市场情况来看,同花顺数据表示,截至4月18日收盘,中国联通A股近一年股价上涨超过70%,大幅超过同期沪指涨幅。“2023年以来,‘中国特色估值体系’、‘数字经济’、‘数字要素’、‘AI算力’都是A股市场中的热门概念,电信运营商也恰恰是这些概念板块的重要参与

者。”有业内人士告诉《证券日报》记者,但在概念背后,三大运营商的股价表现,实际是市场对电信运营商价值修复、功能拓展和转型升级的认可。在上述业内人士看来,随着物联网、云计算、大数据、应用服务、网络及信息安全等创新业务快速增长,数字经济广阔发展蓝海逐渐清晰,运营商过往局限于恶性竞争和创新不足的估值天花板正被一一打破。“透过中国联通一季度业绩,不难发现数字经济为运营商业绩增长提供了更大空间,而与之相适应的新发展范式亦正在形成,科技创新、数字化转型已成为运营商经营发展的新底色。”上述业内人士表示。

振芯科技2022年业绩再创新高 净利润首次突破3亿元

■本报记者 蒙婷婷

4月18日晚,振芯科技发布2022年年度报告。数据显示,公司去年营收和净利润再创新高,实现营业收入11.82亿元,同比增长49.01%;归母净利润首次突破3亿元达到30011.83万元,同比增长98.13%;实现扣非净利润1.86亿元,同比增长133.46%。

“国内集成电路产业蓬勃发展或是振芯科技2022年经营业绩大增的主因。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示,外部因素推动国内企业通过国产芯片维持供应链的稳定性,叠加国产芯片元器件企业具备更快响应国内客户定制化需求的先天优势,产业未来或呈高景气度发展趋势。

三大业务收入齐增长

振芯科技成立于2003年6月份,一直围绕北斗卫星导航、核心电子元器件方向,经营集成电路、北斗导航综合应用、智慧城市运营服务等三大业务,现已成为国内综合实力强、产品系列全、技术领先的北斗综合应用研发和生产型企业之一。年报显示,2022年,振芯科技集成电路业务、北斗导航综合应用、智慧城市运营服务的营业收入分别为6.08亿元、3.39亿元、2.31亿元,同比增长78.28%、11%、60.09%。分地区来看,华北、西南两地区营收贡献较大,分别为3.9亿元、3.94亿元。2022年,在集成电路板块,振芯科技加大重点市场开拓,持续围绕通信、工控、车载、消费电子等市场客户提供产品并着重开拓了信创、测试仪

器等蓝海市场;在北斗导航综合应用板块,公司推进北斗三号技术应用落地,保障了重点客户北斗三号通用模块、终端产品交付;在智慧城市运营服务方面,随着成都市智慧蓉城建设推进,市场需求旺盛,公司依靠四川“根据地”优势,重点拓展了多个智慧城市、天网、雪亮工程等智慧城市运营项目。

研发投入持续提升

年报显示,振芯科技2022年研发投入金额为1.47亿元,占当期营收比重为12.37%。在研发技术领域,公司历经多年发展已拥有完善成熟的技术研发体系,重点产品均设立专业部独立开展项目研发工作。自2017年来,公司研发投入从6570.88万元增长到1.47亿元,年均复合增长率达17.36%。截至2022年末,公司共有研发人员411人,占公司总人数比例约41.81%,已取得108项发明专利及142项软件著作权。

中商财经政法大学兼职教授谭浩俊在接受《证券日报》记者采访时表示:“抓住大环境下行业发展机遇的同时,振芯科技在半导体和集成电路领域多年的技术积累,也为其业绩突破性增长创造了先决条件。”后续,若振芯科技能持续在半导体技术攻关方面取得突破性进展或创新性成果,其未来发展前景值得期待。

振芯科技表示,公司主营业务均属知识密集型和高新技术领域,2023年公司将继续在集成电路、北斗导航综合应用、智慧城市运营服务等领域投入研发,推动各业务板块高效发展。同时,公司还将围绕5G/6G、云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术,以及新工艺新材料,深度挖掘客户需求。

藏格矿业一季度净利同比增13.06% 锂价深跌盐湖提锂成本优势凸显

■本报记者 李立平

4月18日,藏格矿业发布的一季度报告显示,公司一季度实现营业收入13.74亿元,同比增长6.84%;实现归属于母公司所有者的净利润9.21亿元,同比增长13.06%;基本每股收益0.5825元,同比增长13.06%。今年以来,锂价不断下跌,但藏格矿业仍旧实现了营收、净利双增长。

对此,藏格矿业董秘李瑞雪向《证券日报》记者表示,公司作为一家综合性的高原矿产资源开发企业,现已形成钾、锂、铜三大业务板块,拥有丰富的矿产资源储备,具有较强的矿产资源开发能力,具备较大的增量提质空间,能够保持经营业绩的稳定增长。

多位接受《证券日报》记者采访的业内人士表示,盐湖提锂因为成本较低,在碳酸锂价格下跌态势下,优势逐步凸显。

盐湖提锂成本优势明显

近日,电池级碳酸锂价格跌破20万元/吨一度成为市场关注焦点。4月18日,上海钢联发布数据显示,部分锂电材料报价仍处于下跌态势,电池级碳酸锂跌2500元/吨,均价报18.5万元/吨,工业级碳酸锂跌10000元/吨,均价报13.9万元/吨。

申港证券研究报告显示,锂价新阶段,盐湖提锂成本优势凸显。自有锂盐湖资源的国内典型企业生产碳酸锂的综合成本约为2.5万元/吨,远低于固体矿提锂成本。

藏格矿业前不久发布的2022年年报显示,公司现有万吨碳酸锂生产线的成本在3万元/吨左右,依托丰富的资源储备,叠加盐湖提锂技术工艺优化、新增运行设备,现阶段依然具备较强的成本优势。2023年公司计划生产碳酸锂12000吨,较2022年产量有所突破。

另外,盐湖股份碳酸锂的吨成本也在3万元左右。“目前碳酸锂价格受供需关系、政策、技术、市场变化和宏观经济形势等多种因素的影响,价格有一定波动。”盐湖股份董秘李舜向《证券日报》记者表示,公司成本优势、技术优势明显。公司地处察尔汗盐湖

湖,采矿区锂资源十分丰富,实施钾锂兼采,依托资源禀赋及柴达木循环经济园区公辅设施优势,成本较同行具有优势。

夯实基础提高自给率

尽管短期内,锂价下跌影响了相关企业的业绩,但长远来看,我国锂资源对外依存度较高,保障国内锂资源的供应安全仍是重中之重。

藏格矿业一季度报告显示,公司氯化钾生产线于2月22日顺利开机,一季度公司实现氯化钾产量195072吨;今年春节,藏格锂业碳酸锂生产线仍保持正常运行,一季度公司实现碳酸锂产量1783吨。

李瑞雪表示,公司在保证青海察尔汗盐湖钾锂稳产基础上,在国内不断寻求钾锂矿产资源储备与开发,在稳产的基础上逐年高产,以适应国内外市场需求,为我国粮食安全、能源安全提供可靠的原材料保障。

上述研究报告也提出,我国锂资源主要以盐湖卤水为主,约占我国锂资源总量的82%。而且盐湖提锂成本优势较为明显。在提高自给率,保障供应链安全的时代背景下,盐湖提锂将迎来加快发展的春天。

“从新能源行业发展和目前市场需求判断,公司对新能源行业的发展坚定信心。”李舜进一步强调,“扩大锂”是公司重要战略规划方向,公司将坚定不移地加快推进锂产业布局,持续提升技术水平,提升管理效率,做强做优做大锂产业。

政策面上,2022年底,青海省发布《青海省加快推进世界级盐湖产业基地建设促进盐湖产业高质量发展若干措施》,提出加大盐湖资源勘探,做大盐湖关联产业,加快组建中国盐湖集团等发展措施。

李瑞雪也表示,“列入战略性新兴产业矿产目录,对保障国家能源安全、实现能源转型具有至关重要的作用。”《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》明确提出“发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路,是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。由此,产业发展方向已明,面对价格短期波动,各企业则更应夯实基础、增量提质。”

新日股份去年净利同比大增1326.25% 已瞄准钠电池电动两轮车市场

■本报记者 李亚男

4月18日,新日股份发布2022年年报。公司去年实现营业收入49.04亿元,同比增长14.55%;实现净利润1.62亿元,同比增长1326.25%。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪在接受《证券日报》记者采访时表示:“对于新日股份这样的制造业企业,其核心产品的研发、质量把控以及成本控制是发展的重中之重。从公司年报看,除了市场行情火热对业绩的催化外,企业对成本的控制管理也在一定程度上拉高了盈利水平。同时,2021年企业净利润基数较低,一定程度上推高了去年净利润增幅。”

海外市场或迎发展机遇

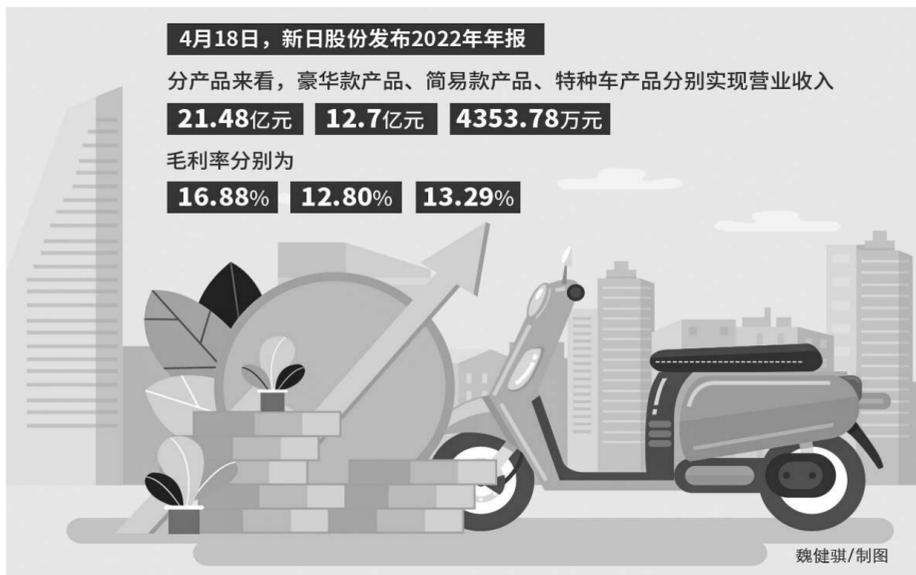
新日股份是专业从事电动自行车、电动轻便摩托车、电动摩托车等电动两轮车研发、生产与销售的企业,电动两轮车为公司主导产品。

分产品来看,新日股份2022年豪华款产品实现营业收入21.48亿元,简易款产品实现营业收入12.7亿元,特种车产品实现营业收入4353.78万元。上述三款产品的毛利率分别为16.88%、12.80%、13.29%。

分地区来看,新日股份去年营业收入排名前三的区域为华东地区、华中地区、华北地区,分别实现14.5亿元、6.76亿元、5.66亿元。提及不同区域的销量变化,公司在近期路演活动时表示,山东、河南、安徽、江苏、河北为公司国内市场五大主力。

2022年年报显示,新日股份2022年外销毛利率为25.31%,较上年增加1.9个百分点。公司在路演时也公开表示,之后业绩增速可能主要来自海外。对于海外业务的未来发展,公司表示,行业内目前都在发力建厂和建渠道。新日股份之前几年销售额约为7000万元,预计今年会有增长。

纪雪洪告诉记者,“随着电动两轮车产品由零星使用到大范围普及,电动两轮车逐渐成了‘国民车’,从2022年的销量来看,国内电动两轮车年销量达到了5000万辆以上。由于新国标的实施,近两年电动两轮车置



换更新需求增加,同时叠加海外市场电动摩托车需求大涨,共享电动车推广普及,电动两轮车市场仍存在较大发展机遇。”

安信证券研报显示,2022年全球摩托车销量约为6000万辆,以亚洲市场为主(占比85%)。东南亚国家近年来开始出现摩托车电动化的政策引导。采用钠电池作为能源的电动两轮车能够适应海外市场的需求,加速电动两轮车在海外市场的拓展。据测算,在除中国外的亚太地区,如果未来两轮车电动化比例达到50%,电动两轮车年销量规模的市场空间为2000万辆以上。

新日股份在年报中也表示,公司将因地制宜,针对不同国家实施不同策略,着力扩大海外市场的份额。公司目前已在印尼开展CKD海外组装项目,且筹划在欧洲成立分公司,组建本土化运营团队。

钠电池加快落地两轮车

新日股份在年报中表示,公司将

推进钠电电动车研发进程,与行业知名企业合作,加快推向市场。

据了解,公司此前已进行锂电池产品的研发,报告期内,公司围绕高端智能锂电车定位,重点推广“超能跑系列+远航双核”系列车型,聚焦小风雅Q3、MIKU1、幻影PLUS等主推产品打造爆款。

新日股份在近期路演时回应了锂电产品的相关问题,2022年锂电产品销量下降,主要与成本端原材料价格过高和通信协议标准升级有关。公司一直专注于研发锂电池的产品,牢牢把握锂电赛道机会,虽然目前产品仍以铅酸电池为主,但预计未来两年锂电产品占比会逐步提高。

同时,新日股份也表示,长远看钠电对铅酸的影响大于锂电。“前两年主打锂电赛道,已经起到了预期的效果;今年会有改变,公司会推出钠电产品。”

上海钢联新能源事业部钠电池分析师汪奇向《证券日报》记者介绍,目前,钠离子电池市场处于开发应用场

景的阶段,宁德时代研发的钠离子电池二代和三代产品,能量密度与磷酸铁锂电池接近,主要应用在电动汽车方面,能量密度低于140Wh/kg的钠离子电池产品,主要用在二轮车和小型储能等市场。

“钠离子电池主要优势在于产业规模化完成后,能和锂离子电池的成本拉开差距,接近铅酸电池的成本。”汪奇说。

在纪雪洪看来,电动两轮车从铅酸电池到锂电化、钠电化是大势所趋,高能量密度的锂电池,能让车更轻便,续航里程更长。在锂电池高成本的时候,钠电作为锂电池的补充,可以丰富企业的产品线,增强企业的抗风险能力。在目前碳酸锂价格持续下跌的背景下,锂电池仍是电动两轮车、电动汽车的主流技术方向。

汪奇表示,“目前两轮电动车方面,小牛、艾玛等电动车厂商均开始与钠离子电池生产商的进行合作,预计今年钠电在电动两轮车市场应用规模能达到2GWh至3GWh。”

德众汽车2022年营收同比下滑3.17% 深耕报废汽车拆解项目寻求突破点

■本报记者 肖佳

4月17日晚间,拥有38家汽车4S店的德众汽车发布2022年年度报告。数据显示,公司去年实现营业收入26.58亿元,同比下降3.17%,实现扣非后净利润1333万元,同比大幅下降66.58%。德众汽车工作人员向《证券日报》记者表示,“去年公司面临很多挑战,今年可能会更多,正在想办法积极应对。”

中国汽车工业协会发布的《2022年汽车产业产销情况》显示,2022年乘用车产销分别完成2383.6万辆和2356.3万辆,同比分别增长11.2%和9.5%。由于汽车购置税优惠延长,叠加新能源汽车市场快速增长,国内乘用车市场销量在短期回落迅速反弹,呈现

出“U型反转、涨幅明显”特点。

对此,上述德众汽车工作人员向记者解释,“从行业统计数据来看,全国汽车需求需求确实在增长,而且在公司定位的湖南、贵州两省的三四线城市里,每千人汽车保有量较低,市场容量更大。但是去年三四线城市的交通物流不畅,汽车修理、保养等后端服务需求不旺,又有多家新建门店还在培育期内,所以扣非后净利润不及往年。”

上述人士补充表示,“随着不利因素的逐渐消退,新能源汽车门店的培育成熟,销售收入也会逐步提升,这些因素不会对我们造成长期影响。”

德众汽车今年的业绩是否值得期待?上述德众汽车工作人员对此持谨慎态度:“2023年以来,乘用车市场发生了很大变化,具体表现为合资燃油车

厂库存高企,正积极去库存回笼资金,新能源车厂降价争夺市场份额,巩固市场话语权。作为汽车4S店,公司一旦接收了上游车厂的发货,如果又遇上上游车厂的密集降价,销售环节就会变得有些被动。”

他进一步表示,“4S店本是薄利多销,资金密集、快速周转的行业,对汽车价格变动十分敏感。而且三四线城市的消费者普遍有‘买涨不买跌’的心态,汽车越是降价促销,反而越是观望。3月份,武汉出台大额购车补贴,引发湖南、贵州两地消费者高度关注,大家都在等待当地出台促销政策,生怕错过大额购车补贴。这种观望的态度对短期购车构成一定压力。公司若想重回2019年的巅峰业绩,可能还需要一段时间。”

面对多变的市场环境,德众汽车并未坐等上游车厂的促销和地方政府的补贴,而是主动往下游延伸,寻求新的发力点。2021年11月份,德众汽车旗下的报废汽车拆解利用循环经济产业园项目竣工并正式投产。2022年,德众汽车决定进一步扩大该项目的生产规模,对原有的生产车间进行扩建。该项目已获得湖南省商务厅颁发的《报废机动车回收拆解企业资质认定证书》。

财通证券分析师邢重阳也预期乘用车市场复苏向好,“据乘联会数据显示,4月1日至4月9日,全国乘用车社会零售量达32.8万辆,同比增长47%,环比增长8%,显示出汽车零售行业景气度有所回升。多家车企加大促销力度,也有利于减少行业渠道库存,减轻经销商经营压力。”