

一线声音

盐湖股份去年净利润同比增248% 董事长称力争完成今年销售计划

■本报记者 李立平

4月26日,盐湖资源开发龙头企业盐湖股份举行2022年度网上业绩说明会,“碳酸锂销售价格下跌影响及价格走势”“公司如何应对股价波动”“公司经营发展现状”等问题备受投资者关注。

盐湖股份董事长负红卫在接受投资者提问时表示,公司股价的波动受宏观经济、行业发展、政策、市场、投资者认知度等多方面因素影响。今年以来,受天然气供给不足、铁路发运受限、碳酸锂产品市场需求疲软等因素影响,公司主要产品销量较上年同期出现下滑。

但负红卫同时表示,4月份碳酸锂产品销售已经回暖,公司将努力完成销售计划。

据盐湖股份此前发布的年度报告显示,公司去年实现营业总收入307.48亿元,较上年同期增长108.06%;实现归属于上市公司股东的净利润155.65亿元,同比增长247.55%。钾锂两大主营业务产销稳定,其中氯化钾产量约580万吨,销售约494.11万吨;碳酸锂产量约3.1万吨,销售约3万吨。

具体来看,公司去年氯化钾业务实现收入173亿元,同比增长60.3%;碳酸锂业务实现收入114.57亿元,同比增长531.47%。此外,盐湖股份公布2023年氯化钾计划生产500万吨,销售555万吨;碳酸锂计划生产3.6万吨,销售4万吨。

针对氯化钾业务,盐湖股份董秘李舜向《证券日报》记者表示,目前国内钾肥需求还存在较大缺口,国内产量无法满足国内需求。为确保国内市场需求,公司在前系统如采卤、盐田、固液转化等方面通过优化技术提升保障钾肥生产能力。

除了氯化钾业务外,盐湖股份的碳酸锂业务也备受市场关注。受下游需求放缓以及碳酸锂价格下跌,今年一季度,多家锂电板块上市公司业绩下滑。盐湖股份一季度生产销售

今年以来

受天然气供给不足、碳酸锂产品市场需求疲软等因素

影响,盐湖股份主要产品销量较上年同期出现下滑

但4月份碳酸锂产品销售已经回暖,公司

将努力完成销售计划



崔建岐/制图

情况也引发市场关注。

对此,负红卫表示:“公司目前经营状况正常,核心主业稳定,基本面扎实,针对市场变化,公司加强产销对接,积极与下游客户互通,拓展销售渠道,加大销售力度,4月份碳酸锂产品销售已回暖。”

2022年5月份,盐湖股份计划投资70.8亿元,新建4万吨/年基础锂盐一体化项目,其中电池级碳酸锂2万吨,氯化锂2万吨,预计2024年投产。

“公司在现有3万吨/年碳酸锂生产能力的基础上再扩能建设,有助于巩固盐湖提锂行业龙头地位。”据李舜介绍,目前上述项目按照投资计划有序推进,该项目气候条件、地理条件相对复杂,施工周期有限,

公司将按照计划加快项目进度,尽早投产。

据上海钢联发布的数据显示,4月26日,电池级碳酸锂价格报收于18万元/吨,工业级碳酸锂涨5000元/吨,均价报14.65万元/吨。碳酸锂价格何时企稳、能否回升,成为投资者关注的焦点。

巨丰投顾高级投资顾问李建杰向《证券日报》记者表示,随着去库存持续推进,以及新能源汽车需求端预期恢复,碳酸锂价格开始发出底部企稳的信号。

CIC灼识咨询执行董事姜骁潇向《证券日报》记者表示,碳酸锂企业竞争的关键仍是对于上游资源的把控,锂矿冶炼和盐湖提锂类碳酸锂企业

核心竞争力有所不同。其中,对于盐湖提锂企业来说,技术难度相较于冶炼会更高一些,整体的技术成熟度将是决定企业成功的核心竞争力。

李舜向记者介绍,公司通过研发创新、技改升级等多项措施,最大程度提升资源利用率和现有产线生产能力。公司制定了《蓝科锂业公司“十四五”期间重点研发项目》,其中涉及“超高镁锂比盐湖卤水吸附——膜分离耦合提锂技术”系统锂综合收率提升优化、能源体系优化、水资源综合利用及副产品综合利用开发课题,预计提升沉锂母液回收率20%以上,碳排放降低15%,吨产品水耗降低100m³以及开发一种以上新产品。

时代新材去年扣非净利润同比增近350% 要做风电叶片领域的“三好生”

■本报记者 肖伟

“我们要做风电叶片领域的‘三好生’。所谓‘三好’,就是要‘吃好沙子,喝好海水,拔好桩子’。”在时代新材2022年年度股东大会上,时代新材副总经理兼风电事业部总经理侯彬彬表示。

“吃好沙子”,即风电叶片能在国内三北地区、高原沙漠地区、海外中东地区稳定运行,抢占陆上风电市场份额;“喝好海水”,即风电叶片能在国内东部沿海、南部海区、东南亚地区稳定运行,抢占海上风电市场份额;“拔好桩子”,即风电叶片能在“上大压小、产能替换”中取代小功率、小容量产品,为深度发挥风场资源贡献力量。

时代新材2022年年度报告显示,公司去年实现营业收入150.35亿元,

同比增长7.01%;实现扣非后净利润1.70亿元,同比增长347.83%;研发投入7.41亿元,占营业收入的4.93%。综合来看,风电叶片业务的营收占比超过35%,已经成为时代新材营收中的重要组成部分。

4月25日晚间,时代新材发布2023年一季报,一季度公司实现营业收入40.14亿元,同比增长5.62%;实现扣非后净利润8533万元,同比增长81.49%。

时代新材董秘夏智向《证券日报》记者介绍了公司在风电叶片领域的相关情况,“行业内即将面临新一轮洗牌,大容量、大功率、大叶片将会取代小容量、小功率、小叶片,能在更短的时间内带来超额回报,为风场投资加速回收投资。而掌握了核心技术的风电叶片企业也将有更多机会脱颖而出,推出更长、更轻、更坚固、

更可靠的高端产品,占据市场主导地位。公司建设新疆哈密工厂,是为使风电叶片能更快抵达高原沙漠地区的风场。而筹备越南工厂,是为使风电叶片将来能覆盖东南亚风场资源。现在中东地区石油和天然气主产国对风电事业有浓厚兴趣,认识到了清洁能源的科技发展趋势,想尽快加入进来。”

夏智所说的风电叶片核心技术,体现在超大、超长风电叶片的设计方案、材料配方、生产工艺、质量检测等方面。

时代新材深耕多年的高性能高分子领域,则为超大、超长风电叶片的可靠性增添了更多保障。为攻克其中的难关,时代新材集合了多位博士进行研发。仅2022年,时代新材就在相关领域申请了上百件专利,并参与“中车风电产品技术标准体系研究

及构建”项目。

夏智向记者表示:“我们围绕高性能高分子领域进行创新,科技创新的结果要落地到风电叶片等领域,由市场进行验证。从目前的情况来看,风电叶片领域已经有先进产能淘汰落后产能、高端产品取代低端产品、智力密集替代劳动力密集的趋势,而我们走‘科技创新、市场验证’的路径,正顺应了这一发展趋势。我们预计,经过这一轮行业洗牌后,国内市场份额将进一步集中在头部企业手中。”

上海证券分析师彭毅表示,2023年是时代新材提质增效的一年,一季度数据表明开局不错。中车集团发展风电和新材料的目标不动摇,时代新材作为该集团实现风电产业快速发展的抓手之一,拥有自主可控技术和核心专利,各项中长期激励有序推进,未来成长性值得期待。

实探晶澳科技义乌基地： 为光伏插上智能化、数字化翅膀

■本报记者 张晓玉

光伏产业智能化发展成为大势所趋。近日,《证券日报》记者走进晶澳科技义乌基地,实探其光伏数字化“智慧工厂”;一个个机械臂机器人有序地排列在自动化产线上,AGV智能运输车在车间内游走……

车间工作人员向记者介绍:“AGV小车通过调度系统与5G技术的结合,实现高速率、低延迟的车间物料运输和投放,不仅提高了现场的安全系数,车间物料的利用率也有很大提升。”

晶澳科技董秘武廷栋对记者表示:“义乌基地整体运用了5G+智慧工厂、AGV多场景应用、数字化赋能系统、全生命周期追溯、三维智能立体仓、大数据技术等数字智能化手段。2021年,晶澳科技义乌基地成为义乌首批获得国家高新技术企业认定的光伏企业。此外,晶澳义乌基地入选浙江省第三批‘雄鹰行动’培育企业名单。义乌基地还是浙江省经济和信息化厅认定的智能工厂(数字化车间)、国家级自主品牌工业机器人示范应用基地。”

打造光伏“智慧工厂”

义乌基地是晶澳科技回归A股后的首个募投项目,项目总投资102亿元,从动工到投产,仅用142天就建成了全球最大光伏智能单体车间。

晶澳科技义乌基地常务副总经理杨广伟对记者表示:“我们借助自动化、信息化来缓解公司对人员技能的依赖,如果没有这些自动化,大量人员的技能培养是一个漫长的过程,那么产品的一致性也很难有保证,这些都是自动化、信息化带来的隐形优势。另外,我们希望以此来助推流转效率、业务效率的提高。”

“比如电池车间,我们用的是全采集报表处理模式,工程师看手机就能知道故障条码几点几分在哪个发生的,上报后,我们的处理异常工程师就会处理,同时他会总结经验上报,下次我们处理同样的异常就可以看到以前是怎么处理的,从而变成一个内生的学习和循环,经验可以共享,处理效率就会更高。”杨广伟举例道。

记者在智能化立体库看到,占地近4万平方米的仓库只有一个操作员,堆垛机有序地沿着轨道上下左右堆放、运送货物。

杨广伟告诉记者,“智能化立体

库基本就是一个人操作,只需要一个人排查故障,节省大量人力物力。”

“像我们的组件生产,不管订单多大都是按时间来排货,以前没有智能立体库时,需要一个大的周转场,按时间将货物拉出来排好,发货时按订单去拣货,拿扫码枪一个的去扫,有的货物还可能在外租仓库,发货效率极低。而这套装置完全是根据公司的痛点来研发的。”杨广伟进一步表示。

去年净利润同比增超171%

在智能化、数字化的加持下,晶澳科技业绩不断突破新高,2022年净利润实现翻倍增长。

2022年年报显示,公司去年实现营业收入729.89亿元,同比增长76.72%;实现归母净利润55.33亿元,同比增长171.40%。

武廷栋对记者表示,引入自动化后,去年随着新产能的释放,生产加工的成本比2021年和2020年大幅下降。

从出货量来看,2022年,晶澳科技组件出货39.75GW,处于行业第一梯队。其中,海外占比60%左右,国内占比40%左右,全球市占率约15.7%。

武廷栋表示,“公司坚持以盈利为目标,不会以价换量。我们从来不出出货量第一,核心是要稳健发展、持续盈利。”

目前来看,新型电池产品技术路线百花齐放。对此,武廷栋表示,“今年公司以生产销售P型组件为主,未来随着N型技术产品逐渐成熟、性价比提升,会逐步转向N型产品。目前P型产品作为成熟产品,仍具备较好盈利能力。”

在武廷栋看来,“现在切入N型产品是一个比较好的时间节点。其实用户最关心的还是产品的可靠性、安全性以及投资效益等,公司更愿意把核心产品做成一个梯队,面向不同的用户,为各个应用场景的客户提供更适合的产品。在这个过程中,今年公司N型电池的出货大概占到30%左右。”

年报显示,截至2022年底,晶澳科技组件产能近50GW,硅片和电池产能约为组件产能的80%。按照晶澳科技未来产能规划,2023年底公司组件产能将超过80GW,硅片和电池产能约为组件产能的90%。

武廷栋表示,目前公司在建电池产能均采用N型电池技术,根据公司规划,截至2023年末公司N型电池产能将超40GW。

园城黄金更正业绩预告 年报披露后或再度“披星戴帽”

■本报记者 许洁 见习记者 陈潇

去年9月份刚“摘帽”的园城黄金或再度披星戴帽。4月25日,26日晚间,园林黄金连续发布可能被实施风险警示的第一次及第二次提示性公告。

公告显示,园城黄金2022年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益前后的净利润为负值,且扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入预计低于1亿元。依据《上海证券交易所股票上市规则》9.3.2条规定,公司股票预计将在2022年年度报告披露后被上海证券交易所实施退市风险警示。

4月26日,园城黄金开盘即跌停,最终以26.2万手封于跌停板。

值得注意的是,园城黄金此次“二进宫”也颇具戏剧性。此前数据显示,公司2022年前三季度实现营业收入3.44亿元,同比增长108.87%,形势一片大好。

为此,上交所还特意下发问询函,要求园城黄金对收入增长的原因以及合理性、供应商名称等进行详细回复,以及说明是否存在总额法替代净额法的情形。其中,对于2022年前三季度营业收入达2.2亿元的燃料油贸易业务,园城黄金表示,主要是公司为拓展业务范围,增强盈利能力扩

新业务。此外,园城黄金也列举了一系列理由证明采取总额法符合会计准则的要求。

但上述“新业务”显然没有经过年审的考验。在4月26日公司最新披露的业绩预告补充公告中,园城黄金表示,随着年度审计工作的深入,公司根据审计进展和实际情况对部分营业收入确认方法产生进行了调整,部分营业收入确认方式由总额法调整为净额法,该调整导致公司营业收入产生变更。

公告显示,经财务部再次测算,

园城黄金预计2022年实现归属于上市公司股东的净利润为-121万元左右;同时,公司预计2022年营业收入为9430万元左右。由于公司将因此触发组合类财务退市指标,公司股票年报披露后可能会被实施退市风险警示。

有会计人士向《证券日报》记者表示,在商品转让前是否对该商品享有控制权是确定采用总额法还是净额法确认收入的关键,从披露的公告看,园城黄金部分业务采用净额法更符合会计准则的要求,能够更准确地反映公司的经营业绩和财务状况,但这也意味着公司仅仅只能将收取的相关贸易费用计入收入,营业收入肯定会出现大幅降低。

翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示,企业在财务管理方面不仅要保障数据的真实性和完整性,更应该遵照会计准则处理财务口径及记账方式,才能让投资者认可其财务数据的可靠真实。

数据显示,公司2017年至2020年的营业收入分别为0.11亿元、0.12亿元、0.27亿元、0.26亿元,但在2021年公司营收激增757.99%至2.25亿元,净利润也扭亏为盈。在这份扭亏的年报披露后,园城黄金随即于2022年4月26日提交了关于撤销公司股票风险警示的申请,并于当年9月13日获上交所同意。

尽管2021年营业收入勉强合格,但风险并未解除。园城黄金一直在寻找转型路径,但无论是转型白酒、新材料,还是锂电,却均以折戟告终。

尽管园城黄金2022年年报尚未披露,但从其2021年年报可知,公司仅剩12名员工,其中包括4名销售人员、3名财务人员和5名行政人员。

对此,吴婉莹表示,公司员工数量偏少,会使得投资者对其经营稳定性存有一定怀疑,长远来看也不利于公司的稳定性和可持续发展。

通化东宝一季度研发投入同比增长27% 丰富产品体系加速开拓市场

■本报记者 马宇薇

4月26日晚间,通化东宝发布2023年一季度报告。报告期内,公司实现营业收入6.65亿元,实现归属于母公司所有者的净利润2.50亿元。

据了解,今年以来,通化东宝门冬30、50预混型胰岛素和口服降糖药瑞格列奈陆续上市销售,同时,GLP-1RA利拉鲁肽注射液和口服降糖药恩格列净有望于2023年年内获批上市,产品体系将不断丰富,产品结构不断

优化。报告期内,胰岛素类似物收入占胰岛素总收入比例已提升至20%以上。

通化东宝相关负责人向《证券日报》记者表示:“2023年一季度,公司人胰岛素销量保持稳健增长,胰岛素类似物销量延续强劲增长势头。与此同时,公司积极推进胰岛素类似物产品的入院工作,截至2023年3月底,门冬胰岛素产品进入二级及以上医院数量超2300家,甘精胰岛素进入二级及以上医院数量增至近4500家。未来公司

门冬系列胰岛素的快速放量,叠加甘精胰岛素的高速增长,将进一步贡献销售增量,加速助推业绩成长。”

作为胰岛素行业国产龙头企业之一,通化东宝始终将创新研发作为重中之重,2023年一季度研发投入投入金额为0.92亿元,同比增长26.86%。

近年来,通化东宝稳步推进国际化战略,加速产品出海进程。报告期内,通化东宝人胰岛素注射液上市许可申请获得欧洲药品管理局受理,未来若成功获得批准,将大大加速公司

人胰岛素产品在海外多个国家的注册进程,有力促进公司人胰岛素产品的海外销售,进一步开拓国际市场空间。

展望未来,通化东宝表示,商业化方面,随着公司产品体系的日益丰富,通化东宝将加速开拓国内与海外增量市场,进一步提升产品销量与市场份额;创新研发方面,公司将一方面持续加强自身创新研发能力,另一方面积极寻求外部合作,双轮驱动公司长远高质量发展。