

电网设备公司去年业绩频报喜 行业订单饱满龙头加速“出海”

■本报记者 郭霖霞

受益于行业景气度提升,多家电网设备上市公司业绩报喜。东方财富Choice数据显示,截至4月26日收盘,电网设备行业(按申万行业分类)已有114家公司披露2023年业绩,其中68家公司净利润实现同比增长(不含扭亏),占比近六成。

相关业内人士认为,我国电网投资规模、增速或进一步提升,电网设备领域有望维持高景气度。

多家公司去年净利润同比增长超100%

随着我国新型电力系统加速建设,电网投资稳步提升。根据国家能源局发布的数据,2023年,全国主要发电企业电源工程完成投资9675亿元,同比增长30.1%。电网工程完成投资5275亿元,同比增长5.4%。

金辰股份常务副总裁祁海坤对《证券日报》记者表示:“在相关政策的大力扶持下,国内电网转型进程加快,绿色清洁、数字智能等逐渐成为我国电网行业发展的主要方向,相关电网产业投资稳步增长,将为电网设备制造企业提供更多的订单和商机,推动行业的快速发展。”

在此背景下,多家电网设备上市公司去年业绩表现亮眼。

从净利润增幅来看,在上述114家已披露年报的上市公司中,中元股份、新联电子、平高电气2023年净利润分别同比增长580.07%、454.57%、284.47%,位居前三。

此外,天正电气、神马电力、白云电器2023年净利润分别同比增长258.34%、222.43%、207.33%;三星医疗、智科科技、顺纳股份、三变科技、长缆科技、科林电气、长高电气等公司去年也均实现净利润同比增长超100%。

谈及业绩增长的原因,天正电气

截至4月26日收盘

电网设备行业(按申万行业分类)已有114家公司披露2023年业绩
其中68家公司净利润实现同比增长(不含扭亏),占比近六成



表示,2023年公司对于增长潜力较强的行业加强业务拓展,特别是在新能源、电力等行业领域,实现业务快速增长;公司转变建筑行业拓展策略,实现建筑行业业务恢复有序增长,同时大力采取降本增效举措,促使产品毛利率同比提升。

三变科技称,2023年,公司加强市场拓展力度,密切关注市场需求的发展动态,持续优化产品结构。同时公司加强重点领域重点客户的沟通,大力拓展新能源产品市场,新能源产品取得了大幅度的销售增长。

此外,在旺盛需求带动下,不少电网设备上市公司在手订单充足。三星医疗年报显示,截至2023年底,公司累计在手订单104.94亿元,同比增长22.09%。迦南智能年报显示,截至2023年底,公司已签订合同,但尚未履约或尚未履行完毕的合同金额

为8.65亿元(含税)。

电网设备出口延续高增长 龙头企业加速“出海”

海外新能源并网需求激增,带来巨大电网投资需求。据BNEF(彭博新能源金融)预计,2022年至2030年全球电网投资累计总额将超过20万亿美元,年复合增长率将超过10%。

这为我国电网设备企业加速“出海”提供了绝佳的机会。以三星医疗为例,2023年,公司海外市场实现营收19.61亿元,同比增长19.55%。截至2023年底,公司海外累计在手订单45.25亿元,同比增长42.93%。

三星医疗发布公告称,公司全资子公司NINGBO SANXING ELECTRIC(SWEDEN)AB在希腊电力局HEDNO招标项目中中标三相

油浸式铜绕组变压器项目,项目金额总计0.59亿欧元,约合4.66亿元人民币。

东方电缆亦加速海外市场的拓展。年报显示,公司2023年外销收入1.26亿元,同比增长130.56%;毛利率37.49%,同比增长2.13个百分点。且公司持续获得海外订单,截至2024年3月份,公司海外订单金额合计约13.7亿元。

进入2024年,电网设备出口延续高增。海关总署发布的数据显示,1月份至2月份,变压器累计出口金额39.03亿元,同比增长60.8%;1月份至2月份电表出口累计同比增长32%。

中国信息协会常务理事朱克力向记者表示:“国内企业在输配电、智能电网、储能等领域拥有较为成熟的技术和产品,有望在此次升级中扮演关键角色,实现产业链的高端化和国际化。”

公牛集团去年营收净利双增长 上市以来累计分红近70亿元

■本报记者 郭霖霞

4月26日,公牛集团披露2023年年报,公司营收、利润再创历史新高。数据显示,公司去年实现营业收入156.95亿元,同比增长11.46%;实现归属于上市公司股东的净利润38.70亿元,同比增长21.37%。

公牛集团相关负责人向《证券日报》记者表示:“2023年,公司三大业务赛道发展路径清晰,发展状态良好,电连接业务的优势进一步巩固,智能电工照明业务实现了较快增长,新能源业务乘势而上,取得了跨越式发展。”

年报显示,2023年,公牛集团电连接业务实现收入73.87亿元,同比增长4.77%;智能电工照明业务实现收入79.02亿元,同比增长15.37%;新能源业务实现收入3.80亿元,同比增长148.64%。

此外,2023年公牛集团主营业务毛利率同比增加5.23个百分点,达43.20%。其中,电连接产品、智能电工照明产品和新能源产品的毛利率分别提高了6.64个、3.88个和1.82个百分点。

“2023年全年原材料处于相对平稳的状态,客观上对盈利提升有一定的帮助;同时公司内部的产品创新、经营管理提升对盈利能力有更大的贡献。”公牛集团相关负责人说。

此外,年报显示,2023年,公牛集团经营活动产生的现金流量净额为48.27亿元,同比增长57.86%;公司货

币资金为47.44亿元,短期借款为5.88亿元,货币资金远大于短期债务,无短期偿债风险。

在分红方面公牛集团也相当大方。年报显示,公司拟向全体股东每10股派发现金红利31元(含税),合计拟派发现金红利约27.64亿元,同时向全体股东每10股以资本公积金转增4.5股。现金分红占公司归母净利润的比例为71.41%。

公牛集团上市后一直持续高额分红,已累计分红4次,分红金额合计约为69.08亿元。

浙江大学管理学院特聘教授钱向东对《证券日报》记者表示:“持续‘大手笔’现金分红的背后,是公牛集团业绩的持续稳定增长。作为行业龙头企业,公牛集团高分红可以回报投资者,并且通过分红对管理团队和员工股东有所激励。同时也向市场传递了信心,表明公司有实力、有信心为投资者提供长期稳定的投资回报。”

同日,公牛集团还披露了2024年第一季度报告,公司2024年第一季度实现营收38.03亿元,同比增长14.06%;归属于上市公司股东的净利润9.29亿元,同比增长26.27%。

中国家居电子商务协会执行会长兼秘书长王建国向《证券日报》记者表示:“公牛集团传统电连接主业优势稳固,智能电工照明与新能源业务不断加速,有望持续驱动收入与利润增长,打开公司未来成长空间。”

产品销量及售价下降 海螺水泥一季度净利同比下降逾四成

■本报记者 黄群

4月26日晚间,海螺水泥发布一季报。今年一季度,公司实现营业收入213.28亿元,同比下降32.08%;归属于上市公司股东的净利润15.02亿元,同比下降41.14%。期内经营活动产生的现金流量净额为1.59亿元,同比减少94.87%。

对于一季度业绩下降的原因,海螺水泥表示,主要系公司水泥业务产品销量及售价同比下降,导致营业收入及利润同比下降,这也进一步导致公司一季度经营活动现金流量同比减少。

数字水泥网监测数据显示,今年一季度,全国累计水泥产量3.37亿吨,同比下降11.8%。3月份,全国单月水泥产量为1.546亿吨,同比下降22%。一季度累计和单月水泥产量均为2011年以来次低水平,仅好于2020年同期。

水泥网·水泥大数据研究院水泥分析师李坤明对《证券日报》记者表示,2024年一季度,水泥下游需求恢复缓慢,产量继续下降,供需矛盾进一步加剧,加之市场竞争依然激烈,水泥价格一路下跌,行业整体呈现出“需求萎缩、竞争激烈、库存高位、价格走低”的运行特征。尽管一季度不少地区加大错峰力度和延迟开窑,但需求疲软下,厂家去库存速度较慢,3月底熟料库存比为62.8%,处于同期高位水平。

“3月份原本是水泥销售旺季,但今年水泥行业依然承受较大压力。”海螺水泥相关负责人对《证券日报》记者表示,公司3月份的水泥产量同比有所下降,4月份水泥产量环比3月份缓慢回升,但幅度不大,预计公司4月份产量与去年同期持平。

除海螺水泥外,目前已经被披露一季报的多家A股水泥企业,在今年一季度也出现亏损或净利润下滑。

李坤明认为,随着二季度地产行业进一步企稳,专项债加快发行,水泥需求有望继续释放,但也应注意,项目开工量可能存在变数,整体需求或仍不及去年同期,高库存压力下水泥价格上涨空间受到较大压制,预计复缓慢,产量继续下降,供需矛盾进一步加剧。

数字水泥网监测数据显示,今年一季度,全国累计水泥产量3.37亿吨,同比下降11.8%。3月份,全国单月水泥产量为1.546亿吨,同比下降22%。一季度累计和单月水泥产量均为2011年以来次低水平,仅好于2020年同期。

水网网·水泥大数据研究院水泥分析师李坤明对《证券日报》记者表示,2024年一季度,水泥下游需求恢复缓慢,产量继续下降,供需矛盾进一步加剧,加之市场竞争依然激烈,水泥价格一路下跌,行业整体呈现出“需求萎缩、竞争激烈、库存高位、价格走低”的运行特征。尽管一季度不少地区加大错峰力度和延迟开窑,但需求疲软下,厂家去库存速度较慢,3月底熟料库存比为62.8%,处于同期高位水平。

“3月份原本是水泥销售旺季,但今年水泥行业依然承受较大压力。”海螺水泥相关负责人对《证券日报》记者表示,公司3月份的水泥产量同比有所下降,4月份水泥产量环比3月份缓慢回升,但幅度不大,预计公司4月份产量与去年同期持平。

除海螺水泥外,目前已经被披露一季报的多家A股水泥企业,在今年一季度也出现亏损或净利润下滑。

李坤明认为,随着二季度地产行业进一步企稳,专项债加快发行,水泥需求有望继续释放,但也应注意,项目开工量可能存在变数,整体需求或仍不及去年同期,高库存压力下水泥价格上涨空间受到较大压制,预计复缓慢,产量继续下降,供需矛盾进一步加剧。

数字水泥网监测数据显示,今年一季度,全国累计水泥产量3.37亿吨,同比下降11.8%。3月份,全国单月水泥产量为1.546亿吨,同比下降22%。一季度累计和单月水泥产量均为2011年以来次低水平,仅好于2020年同期。

水网网·水泥大数据研究院水泥分析师李坤明对《证券日报》记者表示,2024年一季度,水泥下游需求恢复缓慢,产量继续下降,供需矛盾进一步加剧,加之市场竞争依然激烈,水泥价格一路下跌,行业整体呈现出“需求萎缩、竞争激烈、库存高位、价格走低”的运行特征。尽管一季度不少地区加大错峰力度和延迟开窑,但需求疲软下,厂家去库存速度较慢,3月底熟料库存比为62.8%,处于同期高位水平。

“3月份原本是水泥销售旺季,但今年水泥行业依然承受较大压力。”海螺水泥相关负责人对《证券日报》记者表示,公司3月份的水泥产量同比有所下降,4月份水泥产量环比3月份缓慢回升,但幅度不大,预计公司4月份产量与去年同期持平。

除海螺水泥外,目前已经被披露一季报的多家A股水泥企业,在今年一季度也出现亏损或净利润下滑。

李坤明认为,随着二季度地产行业进一步企稳,专项债加快发行,水泥需求有望继续释放,但也应注意,项目开工量可能存在变数,整体需求或仍不及去年同期,高库存压力下水泥价格上涨空间受到较大压制,预计复缓慢,产量继续下降,供需矛盾进一步加剧。

电投能源去年净利同比增长14.39% 积极开拓新能源业务

■本报记者 马宇薇

4月26日,电投能源发布2023年年报。去年,公司实现营业收入268.46亿元,同比增长0.20%;归属于上市公司股东的净利润45.60亿元,同比增长14.39%。

公司向全体股东每10股派6.8元(含税),共计派发现金红利15.24亿元。

电投能源表示,2023年,公司坚持采矿业引领与智能化建设实践相结合,谋划好智能化顶层设计,坚有序推进智能化建设工作,以科技创新促进安全生产工作稳定运行。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星对《证券日报》记者表示:“电投能源2023年归属于上市公司股东的净利润实现两位数增长,凸显了公司稳健

的财务状况和良好的盈利能力。此外,公司的高分红方案有利于树立良好的市场形象,进一步增强投资者对公司的信心。”

2023年,公司原煤、电解铝实际生产量和实际销售量均实现增长,实际发电量和实际售电量均同比增长超22%。

目前,电投能源已建成年消耗约900万吨煤炭的180万千瓦火电装机以及90万千瓦风电装机、15万千瓦光伏装机、86万吨电解铝产能和配套设施的霍林河循环经济示范项目。

“上述项目是全球首个‘煤—电—铝’循环经济绿色产业集群,按照‘以煤发电、以电炼铝、以铝带电、以电促煤’的总体思路,构建了高载能产业清洁发展的示范区,巩固了煤炭资源可持续发展能力,实现了以传统煤电为主的产业链向‘煤电+绿色能源基地+

产业集群’综合智慧能源产业链转型升级。”电投能源称。

近年来,依托区域良好的风、光资源优势,电投能源积极开拓新能源业务。

公司2023年年报显示,通辽市100万千瓦外送风电基地项目、上海庙外送新能源基地阿拉善40万千瓦风电项目、锡林郭勒盟外送新能源基地锡盟阿巴嘎旗别力古台50万千瓦风电项目于2023年底全容量投产,正在积极推进突泉县44.5万千瓦风电项目建设。

4月26日,电投能源同时发布公告称,为提升消纳能力,满足锡盟阿巴嘎旗别力古台50万千瓦风电项目高质量运行,拟由阿巴嘎旗电投新能源有限公司投资建设阿巴嘎旗150MW/300MWh共享式储能电站一期75MW/150MWh项目,根据建设项目资金需求拟对阿

巴嘎旗电投新能源有限公司增加注册资本。

“项目投建后可产出稳定的现金流和利润,有利于提升公司业务规模,提高业绩水平。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林表示。

提及未来新能源业务布局规划,电投能源方面表示:“一是大力推进新能源基地建设,着力获取、储备具有资源优势的新能源项目,大幅提高电投能源清洁能源装机容量。存量新能源项目,要加强设备运营维护,增强设备可靠性,积极争取落实保障利用小时和优先发电政策,提高存量项目盈利能力。二是以霍林河循环经济产业链为基础,打造‘风光火储氢’多能互补示范项目。围绕循环经济产业链和大型清洁能源外送基地,积极发展储能项目,初步形成氢能清洁制取及应用示范。”

加大研发投入丰富产品谱系 紫光国微一季度营收11.41亿元

■本报记者 张晓玉

4月26日,紫光国微发布2024年一季度报告,今年一季度,公司实现营业收入11.41亿元,归母净利润3.07亿元。

紫光国微方面对《证券日报》记者表示:“在当前行业需求复苏不及预期等复杂环境下,公司核心业务特种集成电路受下游需求下滑影响较大,但公司努力提升运营效率、管理效能,大力推进产品技术研发创新与产业化,综合竞争优势进一步巩固。”

据了解,紫光国微特种集成电路业务去年已完成大量新品研发,新推出工业级产品系列和耐辐照产品系列;DSP处理器和模拟产品的品种和门类实现突破,部分产品进入市场推广;同时,公司攻克低纹波开关电源

控制技术,填补国内技术空白,并实现了特种以太网交换电路设计关键技术的突破。在智能安全芯片领域,公司建立了符合汽车最高安全标准的开发和管理流程体系,与英特尔合作开发了Strongbox,并通过集成THD89安全芯片,提升了Celadon平台的安全应用能力。晶体业务持续聚焦通信、汽车、工业等中高端应用领域,小尺寸、高频产品研发及产业化不断推进。

东吴证券研报显示,紫光国微在关键技术领域如智能安全芯片、特种集成电路和石英晶体频率器件拥有显著的研发和产业化实力。2023年,公司持续加大研发投入,获得149项专利授权,推动产品和技术迭代升级。作为特种芯片设计领域的领先企业,紫

光国微拥有20多年的研发经验,参与国家重大项目,构建了高技术壁垒。持有全行业资质,是国内该领域的领先企业,预计在特种芯片行业和国产化市场中获益。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“紫光国微的一季度业绩和研发投入表明了公司在当前市场环境下的韧性和未来增长的潜力。随着新产品的推出和新领域的拓展,公司有望在半导体行业继续保持领先地位,并为股东创造更大的价值。”

集成电路属于技术密集型行业,对于集成电路设计及生产企业而言,需要紧跟工艺的进步以及生产技术的发展,以保持自身在市场上的竞争优势。年报显示,紫光国微在行业调

整期保持占营业收入比重超过20%的高强度研发投入,在产品谱系上持续丰富。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对记者表示:“持续的高研发投入表明公司致力于技术创新和产品开发,以维持其在特种集成电路行业的领先地位。”

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹在接受《证券日报》记者采访时表示:“紫光国微通过提升运营效率、管理效能,以及在海外业务和新品方面的积极布局,稳定和提振了整体业绩。此外,紫光国微在市场化下行周期中,仍然坚持增加研发投入,体现了其对于市场前景的坚定信心,也有利于未来推出更多元化、应用场景更多的产品,提高公司的行业地位。”