

原材料涨价层层传导 上市公司“见招拆招”沉着应对

■本报记者 曹卫新 刘欢

新能源汽车原材料价格的上涨正由上而下引发一系列连锁反应，困扰着整个行业的参与者。动力电池企业迫于成本压力，不得已改变价格谈判规则，按季度定价；整车厂商一边忙着与动力电池企业商谈价格，一边通过提高产品售价缓解成本压力；消费者则需要以更高的价格，购买新能源汽车。

事实上，不仅仅是新能源汽车产业链，由原材料价格上涨引发的“蝴蝶效应”，也发生在其他行业。据《证券日报》记者不完全统计，今年以来，家居、化工、纸业、家电、瓷砖、卫浴、轮胎等行业原材料价格均出现了不同程度的上涨。

记者调研获悉，在各个行业担当“领头羊”的A股上市公司在应对原材料价格上涨这一难题时“见招拆招”，除了适时调整产品售价外，还不断向内挖潜，积极尝试向产业链上游延伸。除此以外，作为重要避险工具的套期保值业务也被越来越多的上市公司采用。

提价并非“自救”不二法门 企业勤练“内功”挖潜增效

某动力电池生产企业工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示，“电池的造价在新能源汽车造车成本中占比比较高的，占比大约在30%至40%。去年动力电池企业可以说已经消化了大部分原材料成本上涨的压力，目前涨价更多还是因为上游包括碳酸锂等原材料的价格传导，当然涨价肯定也会对下游有一定的传导，至于说涨价多少，涨多少，公司会按照一定的公式测算。”

面对原材料上涨带来的成本压力，涨价虽是多数企业采取的最直接方式，但并非唯一的解压方式。调研中记者发现，向内深度挖潜成为多数企业优化产品成本的一项重要举措。

中核钛白相关负责人表示在接受记者采访时表示：“我们在原材料市场价格持续走高的背景下，通过锁定核心原材料的供应及其采购价格，各经营单位合理调配供应资源，进一步降低了公司生产成本；同时，在核算方式、废物利用、生产规模化及在三项费用上也合理控制成本，减少支出，将企业各项成本开支控制在最佳状态，实现效益最大化。”

今年以来

新能源汽车、家居、化工、纸业、家电等行业原材料价格均

出现不同程度的上涨

上市公司在应对原材料价格上涨这一难题时，除了适

时调整产品售价外，还不断向内挖潜，积极尝试向产

业链上游延伸。除此以外，套期保值业务也为越来越

多的上市公司所用



崔建斌/制图

江苏地区某农药化工类上市公司高管在接受《证券日报》记者采访时表示，“我们在对内挖潜上已经做到了极致。不仅在产能利用率上做文章，还强化各方面管理降低原材料消耗。比如说公司生产1吨产品需要消耗1.5吨甘氨酸，现在通过努力，变成只要1.3吨。今年公司还上线了智能化生产车间用以降低用工成本，包括工业副产品的循环利用等，这些影响生产成本的方方面面我们一直在做。”

除不断向内挖潜外，部分上市公司还在积极尝试通过延伸产业链布局，开发高附加值产品等手段，创造新的利润增长点。

今年3月初，钛白粉行业上市公司龙佰集团宣布与天津捷威动力电池有限公司签署了《战略合作框架协议》，加码锂电正负极材料项目。自去年8月份公司宣布拟斥资47亿元跨界锂电后，半年多时间以来，公司动作频频，不断推进“变废为宝”战略。

除龙佰集团外，中核钛白、安纳达等也凭借自身“变废为宝”的优势，跨界进入磷酸铁锂领域。

看懂研究院经济学者王亦坤向记者表示，“钛白粉副产品硫酸亚铁可以做磷酸铁原料生产磷酸铁锂，企业积极布局磷酸铁等新能源产业链，可以为钛白粉行业创造出新的红利。”

上市公司延伸产业链的战略是否走得通？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、研究员盘和林就新能源汽车行业的发展表达了自己观点：“电池企业和主机厂是可以谋求向产业链上游延伸业务，尤其是增加锂、镍的矿产产量，比如通过发展盐湖提锂产业，提高碳酸锂和氢氧化锂的供应，只有供需情况改善，才能最终降低或者减缓原材料的上涨。当然，管理层面也要推动锂电池回收，通过回收再利用的方式，提高资源使用效率。在盐湖提锂方面，要进一步加大开采力度，既要强调进口，也要强调自给。”

多数公司避险意识增强 积极开展套期保值业务

为了降低原材料价格波动对公司生产销售造成的不利影响，部分公司还会充分利用期货市场的价格风险管理功能，开展套期保值业务。

记者在互动易平台上看到，和胜股份就应对原材料价格波动风险回复投资者问询时称，“针对原材料涨价的影响，公司在日常经营中综合运用调价、套期保值、持续不断的技术改进及工艺优化、降低内部运营成本及与供应商达成战略合作等方式来进行应对。”

东方盛虹同样在开展套期保值业务，公司方面回复称，“目前投资品种包括原油等与公司生产经营相关的产品或者所需的

原材料。”

就套期保值的成效问题，中信期货以锂电池企业为例给出详细分析。中信期货分析认为，“由于锂电池生产企业采购原材料较多且价格波动幅度大，风险敞口主要集中在锂电池生产企业。年产能50GWh锂离子电池生产企业，若2021年1月份至2021年12月份在原材料价格上涨过程中采购端买入套保，则可节省9.1亿元的采购成本；若在原材料价格下跌过程中原材料和半成品库存端卖出套保，则可实现2.5亿元的保值。”

透视镜公司创始人况玉清也赞同企业多运用避险工具。况玉清告诉记者，“在可能的情况下，应该鼓励企业将一些用量较大的上游原材料价格波动风险转移到金融市场，通过金融市场去消化相关风险。但与此同时，也需要金融机构有足够方便的相关大宗商品、期货产品，当然，也可以是保险类产品，所以在鼓励企业参与的同时，金融市场的创新和产品建设也要跟上来，要将期货、大宗商品覆盖品种范围进一步扩大，实物交割标准也要接地气；同时保险服务也要完善，发挥应有的作用。”

不过套期保值业务存在一定的门槛。况玉清表示，“对于企业来说，原材料如果是大宗商品，可以通过期货等金融工具提前锁定成本。如果不是，那就只能灵活应对，最关键的还是自身产品的议价能力，议价能力强就有定价权。”

136家医药生物公司超八成拟派现 58家分红额均超1亿元

■本报记者 张敏

上市公司现金分红是回馈投资者的重要方式。同花顺数据显示，截至4月5日，A股医药生物行业总计136家上市公司发布了2021年年报。其中，109家公司拟进行现金分红，占比超80%，现金分红总额超263亿元。

不过，从股息率的角度看，医药生物行业股息率并不高。截至4月5日，振东制药的股息率为18.9%；义翘神州、达安基因、江中药业、特一药业、华邦健康、沃华医药股息率超3.5%。此外，90家公司的股息率不足2%。

对此，广州圆石投资医药行业首席研究员李益峰向《证券日报》记者表示，医药行业发展的驱动力是成长与创新，低股息率不会影响投资者对该领域上市公司的判断。

振东制药拟分红27.7亿元 暂居行业第一

同花顺数据显示，截至4月5日，医药生物板块58家上市公司公布的年度现金分红总额均超1亿元。其中，振东制药、云南白药、达安基因、药明康德、复星医药等上市公司现金分红金额超10亿元。

数据显示，59家医药生物上市公司的现金分红总额占当年净利润的比例超30%。其中，振东制药拟现金分红金额为27.7亿元，暂位列行业第一，且该公司现金分红总额超过了2021年的归属于母公司股东的净利润。此外，安科生物、特一药业等上市公司2021年的现金分红总额均超过了当年归属于母公司股东的净利润。

记者统计，10家上市公司进行现金分红同时还进行了送股或进行资本公积转增股本。其中，万泰生物以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数分配利润，向全体股东每10股送红股2股并派发现金红利2元，此外，公司该年度还拟进行资本公积转增股本，向全体股东每10股转增2.5股。

李益峰介绍，高送转实质上是股东权益的内部结构调整，对净资产收益率没有影响，对公司的盈利能力也并没有任何实质性影响。投资者适当可以关注大比例分

红的稀缺标的。

27家企业 选择不分红

在公布2021年年报的医药生物上市公司中，27家上市公司选择不分红。

其中7家上市公司去年实现归属于上市公司股东的净利润为负值，存在不分红的条件。新华制药等上市公司则在实现了归属于母公司股东的净利润超亿元的情况下，也不分红。

对此，人民同泰表示，公司近三年来累计现金分红金额为6958.66万元，高于《上市公司证券发行管理办法》规定的“最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十”的规定。为保障公司经营业务的持续稳定发展和全体股东长远利益，鉴于2022年经营计划及资金需求，留存未分配利润将用于主营业务发展，拟定本年度不进行利润分配，也不进行资本公积金转增资本。

新华制药则表示，鉴于本公司正在实施非公开发行A股股票，为尽快推进相关工作，董事会建议待本公司本次非公开发行A股股票实施完毕后，按照《公司章程》及相关法律法规规定另行审议2021年度利润分配方案。

永安药业在2021年年报中称，本次利润分配预案是结合公司2021年度投资发展规划，留存未分配利润将主要用于新建项目及对外投资，为公司中长期发展战略的顺利实施以及持续、健康发展提供可靠的保障。

私募排排网旗下融智投资研究员包金刚向《证券日报》记者表示，上市公司实现价值的方式有两种，一是分红，适用于成熟行业；二是成长，适用于成长性行业。医药生物属于大行业，各个细分行业情况会有所不同。就国内医药生物行业而言，多数细分行业仍然处于快速成长期，因此，相比分红，成长能力更具有吸引力。

“从长远发展而言，医药生物上市公司分红金额的多少，取决于细分行业所处阶段以及行业属性，相对成熟的行业以及无需太多研发投入的细分行业，分红力度会大一些。对于成熟的细分行业，其实现价值的方式主要就是分红。”包金刚向记者表示。

227家上市公司触及退市红线 涉及重大违法类企业占近一半

■本报记者 桂小笪

2022年以来，强制退市的相关规定正逐步将一些上市公司从资本市场淘汰出局。同花顺数据显示，目前有227家公司触及退市预警线。

对此，海润天睿律师事务所高级合伙人许家武律师对《证券日报》记者解释，按照2022年1月份修订的《上海证券交易所股票上市规则》和《深圳证券交易所股票上市规则》，强制退市主要分为交易类强制退市、财务类强制退市、规范类强制退市和重大违法强制退市四大类。2022年以来，陆续有公司因触碰红线被强制退市，说明资本市场强制退市制度正在严格执行中。在全面实行股票发行注册制的大背景下同步推进强制退市制度，是资本市场持续深化改革的重要内容。

21家公司踩中2条以上退市红线

今年以来，已经有多家公司公告了终止上市的相关风险。例如，*ST艾格因连续20个交易日股价低于1元而触及交易类退市；退市新规由于触及重大违法强制退市实施办法收到上海证券交易所下发的股票终止上市的决定；*ST长动在发布年报之后提示，股票存在终止上市的风险并停牌。

需要注意的是，不少公司踩中的退市红线不止一条。例如，除*ST艾格之外，*ST东电、*ST济堂、*ST中新目前的股价也低于1元，且*ST中新最新市值不足3亿元。从财务类指标红线来看，*ST东电、*ST长动、*ST中新2021年净利润亏损，且营业收入低于1亿元。同时，*ST东电、*ST长动、*ST中新2021年期末净资产为负值。*ST长动和*ST中新被出具非标意见。

触及规范类退市风险和重大违法类退市风险两条红线的企业较多，有超过百家。综合同花顺数据来看，有21家公司踩中了2条以上的退市红线，风险极大。

有投资机构人士对《证券日报》记者提及，近年来，投资环境发生变化，此前“炒小炒差”的风气有所改变，而对于一些明显“回天乏力”的上市公司，投资者的态度明确，不会再去赌未来的借壳预期，而这也是一些基本面较差的公司在二级市场被投资者用脚投票，最终出现面值退市

危机的原因。

重回资本市场并非易事

“此前，上市公司属于‘稀缺资源’，且劣质公司不能有序退出，导致很多资金热衷于炒概念、炒壳，而不是遵循价值投资的理念，导致需要资金发展的优秀公司得不到资本市场资金的支持。这种严重扭曲的资本市场形态，对于资本的合理配置，对于经济的健康发展，对于促进社会公平都是极为不利的，用制度让‘劣币驱逐劣币’十分重要。”许家武对《证券日报》记者介绍，上市公司退市数量的增加，同时结合不断加强监管处罚力度，说明我国证券市场法治化建设的步伐正在加快，在充分保护投资者权益的同时，坚决将质地不好的上市公司出清，从而为实体经济上市融资提供广阔的空间和良好的资本市场环境。

被强制退市之后，想要重回资本市场并非易事。许家武对《证券日报》记者介绍，沪深交易所的股票上市规则均有专门的章节规定被强制退出上市的上市公司可以重新上市，但都规定了严格的条件，并需要按照严格的程序来进行审核。

“沪深两家交易所上市规则同时规定，上市公司因触及欺诈发行强制退市情形，其股票被本所终止上市的，不得在本所重新上市。因此，除了情节极为恶劣的欺诈上市情形外，这些被强制退市的上市公司，只要集中精力做好主业，或者通过破产重整摆脱沉重的债务负担，或者进行资产重组注入优质资产，从而切实改善生产经营状况和企业质量，证券市场的大门依然是为它们敞开着。不过，退市后重新上市的机会虽然存在，但总体还是非常艰难的。”许家武表示。

需要注意的是，在上述227家踩到相关红线的上市公司中，重大违法类红线触及的企业占比比较多，占比接近一半。在这些出现重大违法行为的上市公司中，如何保证审计机构等第三方机构的勤勉尽职，也是资本市场近几个月来的热门话题。

许家武坦言，第三方机构必须严格按照执业规范要求员工，要求上市公司，而不应迁就上市公司的诉求。“对于券商、律所和审计机构来说，面对监管部门不断强化退市规则、出清劣质上市公司的新形势，需要更加严格自身的执业纪律和职业道德约束，不断提高自身执业能力和水平。”

清明档票房同比骤减86% 不足五成影院开业欲“绝地求生”

■本报记者 谢若琳

这是影院票房近十年来最冷清清明档。灯塔数据显示，截至4月5日17时，今年清明档（4月3日至4月5日）票房收入1.12亿元，若不含服务费累计票房收入仅1亿元。而十年前（2012年），清明档票房收入就达到1.45亿元（不含服务费）。

聚影汇CEO朱玉卿对《证券日报》记者表示，今年清明档票房惨淡是多重因素导致的，直接原因是疫情造成的“片荒+影院大规模停业”，间接原因是春节档高票价伤害了部分影迷的心，根本原因是供应的影片缺乏足够吸引力，类型不够丰富，让Z世代（95后）观众对影院观影失去了热情和动力。

“每天都在赔钱。”一位北京地区的影院经理告诉记者，此前已经预料到清明档的冷清，但经历时才觉得日子难过，平均上座率4%，十几个影厅一天接待500多人，有时候一场就两三位观众。

三部进口片苦撑档期

清明档是衔接春节档与五一档的重要档期，去年清明档上映电影

11部，总票房收入达到8.22亿元，其中《我的姐姐》《哥斯拉大战金刚》成为小爆款，这也让业内对这一档期充满期待。

但在疫情反复的背景下，今年清明档预期转冷。3月25日，原定于清明档上映的4部国产电影《人生大事》《神探大战》《你是我的春天》《一周的朋友》同时宣布撤档，直接导致档期片荒。

事实上，4月份以来，仅上映了4部电影，分别是《我就是那大侠》《密室逃生2》《精灵旅社4》及《草原大作战》。其中《我就是那大侠》《草原大作战》的累计票房分别为4.8万元和151.4万元。

显然进口片支撑力度远远不够。灯塔数据显示，截至4月5日17时，清明档期票房收入1.12亿元，同比减少86%。票房排名前三的电影分别为《精灵旅社4》和3月25日上映的《月球陨落》及《密室逃生2》。

灯塔研究院行业分析师张荣棣在接受《证券日报》记者采访时表示，今年清明档受疫情影响较大，上映影片数量和票房体量都无法与过去几年相比，主要市场以进口片为主，其中《密室逃生2》的前作《密室逃生》在2019年上映，收获票房2.33

亿元，有一定的观众基础。

“目前来看，五一档影片供给充足，已有10部电影定档，其中包括《保你平安》和《哥你好》等头部影片，想看热度分别有3.8万人和3.4万人，值得期待。”张荣棣表示。

近日，中国电影在回复投资者提问时表示，疫情反复虽然对电影行业短期造成一定影响，但中国电影市场长期向好的趋势没有改变。

院线并购提速

受疫情影响，超五成影院停业。灯塔专业版数据显示，截至4月5日，全国营业影院总数为5568家，影院营业率仅为46.3%。

一位传媒行业券商分析师对《证券日报》记者表示，影院大规模停业的情况或将持续一段时间，“家底薄”的中小影院再次遭遇生存危机，行业洗牌是必然趋势，未来大型影投公司的市场份额将进一步提升。

从财务层面来看，2021年院线类上市公司纷纷扭亏。Wind数据显示，按照中信证券行业分类，截至4月5日，有17家A股影投公司披露了

业绩预告，其中6家续亏，9家扭亏，其中不乏院线企业。例如，万达电影预计2021年实现归属于上市公司股东的净利润达9000万元至1.3亿元，上年同期则亏损66.69亿元。

在疫情影响下，万达电影也未停止扩张脚步。截至2020年底，万达电影在国内已开业影院为700家，而截至2021年底已开业影院增至790家。

在回答投资者提问时，横店影视表示，疫情加速了一些影投公司的退出，目前整个行业并购项目并不多。公司从几年前就开始搜寻一些并购目标，当时认为风险比较大，没有实际落地。现在行业参与者整体的心态更加平稳，包括对行业的判断以及对影院价值的评估，以更合理、更平稳的心态看待收购交易，下一步买卖双方可能更有达成的可能性。