

亿纬锂能再抛扩产计划 拟斥资108亿元建60GWh储能电池生产线

■本报记者 李春莲
见习记者 李雯珊 彭衍菘

2月1日,惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)发布公告称,子公司湖北亿纬动力有限公司(以下简称“亿纬动力”)拟与荆门高新技术产业开发区管理委员会签订《合同书》,在荆门高新区投资建设60GWh动力储能电池生产线及辅助设施项目,项目总投资额约108亿元。

除了亿纬锂能,还有多家上市公司也在加码投资储能电池领域。据苏州发布1月31日消息,盛虹控股集团储能电池超级工厂和新能源电池研究院项目签约落户张家港,总投资达306亿元。此外,凌云股份、弘讯科技、宝馨科技等公司近日也公开表示将布局储能电池相关产品。

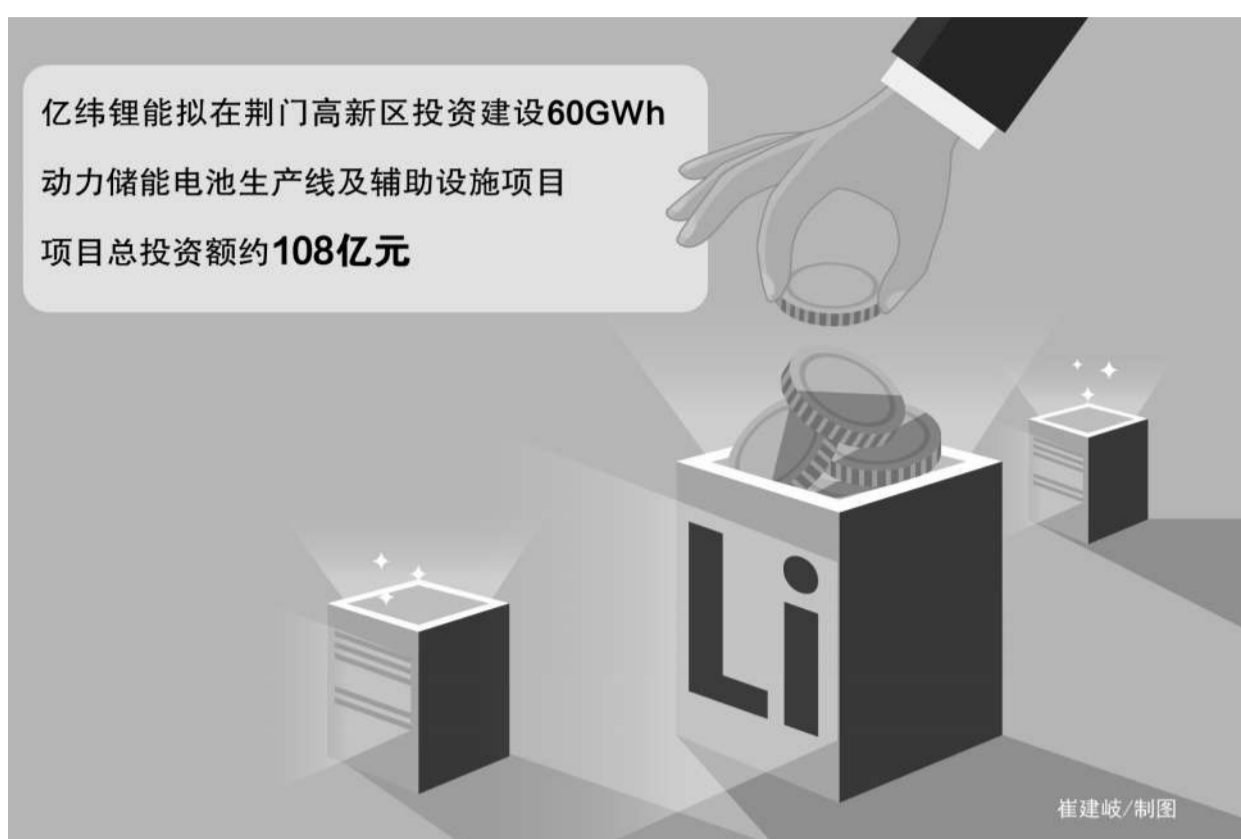
拟斥资百亿元 投建储能电池项目

“本次投资事项有利于双方充分发挥各自的资源优势,扩大动力储能电池的产能规模,优化公司产业结构,为客户提供更多的产品及解决方案,进一步推动公司在锂离子动力电池市场的发展。”亿纬锂能董秘办相关人士向《证券日报》记者表示。

据悉,亿纬动力并不是首次与荆门合作,早在去年年初,该公司储能电池项目就在荆门市开工;2022年1月8日,亿纬动力参与荆门市举办的动力和储能电池产业项目集中开工活动。

“在动力电池包括储能电池头部企业中,无论是从PACK到储能项目,还是一些储能产品的开发和应用,亿纬锂能的布局都是比较早的,而且在国内的渗透率也比较高。”北京特亿阳光新能源总裁祁海坤向《证券日报》记者表示。

亿纬锂能在多地成立子公司,谋求资源先机。天眼查APP显示,截至1月31日,其已拥有亿纬锂能有限公司、玉溪亿纬锂能有限公司、宁波亿纬锂电储能有限公司、沈阳亿纬锂能有



限公司、武汉亿纬储能有限公司、曲靖亿纬锂能有限公司、金海锂业(青海)有限公司等15家控股公司。

1月11日亿纬锂能发布业绩预告,预计2022年实现净利润在31.96亿元以上,同比增长超10%,实现扣非净利润超25.47亿元。亿纬锂能表示,公司主业电池业务发展良好,随着新工厂、新产线进入量产阶段,公司的出货规模增长迅速,带来了营业收入同比增长约110%。

多家上市公司 先后布局

2022年,储能领域喜报不断,在新能源场景的带动下,全球储能电池需求迅速增长。去年四季度,国轩高科、林洋能源等多家上市公司储能订单持续火爆。高工产业研究院(GGI)调研

数据显示,2022年中国储能锂电池出货量延续了上一年的强劲增长势头,全年出货量达到130GWh,同比增长170.8%。

祁海坤认为,除了电池之外,现在的储能行业,有企业向上游延伸布局锂盐锂矿,也有企业向下游延伸做PACK等应用产品,面向储能项目开发市场,一体化布局趋势越发明显。企业着力打通自身产业链条,尽早布局更能抢占先机。

近日,多家上市公司公开储能领域布局动态,储能市场呈现出“你追我赶”的竞争局面。春节假期过后,凌云股份在投资者互动平台上表示,公司布局储能电池相关产品,如管路系统、电池外壳等;弘讯科技公开表示,工商业储能系统产品已投放市场,并将陆续丰富产品规格,加大市场推广力度;宝馨科技在投资者互动平台上表示,

正在“光、储、充/换”绿色交通领域拓展市场并完善储能端供应链,已在研发和生产分布式储能产品。

“随着新型电力系统调节需求不断增大以及火电机组占比持续降低,传统以火电厂为主的电力系统调节体系难以满足新型电力系统建设需要;储能可为高比例新能源提供多时间尺度的调节能力支撑。当前,我国正在构建以新能源为主体的新型电力系统,新型储能发展空间广阔。”农文旅产业振兴研究院常务副院长袁帅向记者表示。

除了国内市场,海外市场也被视为全球储能领域未来主要的增量市场,企业在储能领域能否有优异表现,其储能全球化战略的落地将起到决定性作用。

华西证券表示,在能源转型持续深入,储能项目经济性显现等利好因素的推动下,储能市场将迎来高景气。

皇氏集团加码光伏不停步 签署合作协议发力TOPCon电池研发生产

■本报记者 李昱丞
见习记者 解世豪

皇氏集团继续加大在光伏领域的投资。2月1日,皇氏集团发布公告称,公司控股子公司皇氏农光互补与深圳皇氏光伏技术有限公司签署《新一代太阳能电池:钙钛矿/晶硅叠层技术合作框架协议》,协议有效期自签订之日起两年。

持续加码光伏领域

根据协议,双方共同推进TOPCon/钙钛矿叠层电池产品技术的研发、生产及产品应用,提升皇氏农光互补TOPCon太阳能电池项目的产品效率,建立战略合作伙伴关系。

“TOPCon电池是指钙钛矿正极电池,其突出特点是能量密度更高,循环使用寿命更长,温度适应性更好等。”一位业内人士向《证券日报》记者介绍。

皇氏集团表示,目前钙钛矿/晶硅叠层技术日趋成熟,具备良好的产业化前景,公司通过与具有钙钛矿组件量产

技术研发优势和先进成果的黑晶光电形成互惠互利的战略合作关系,从产线端出发解决太阳能电池提效、降本的问题,同时也有助于公司在光伏板块进行相应的前沿技术研究和储备,提高后续研发和产品迭代能力,进一步提升皇氏农光互补在光伏板块的产业化竞争力,共同推进新能源、新材料等业务融合发展,助力实现“双碳”目标。

皇氏集团主营业务为乳制品生产和销售和信息业务,有“水牛奶之王”之称。从去年开始,公司在光伏电池领域动作频频。2022年8月份,公司与安徽省阜阳市经济开发区管理委员会签署了《20GW TOPCon超高效太阳能电池和2GW组件项目投资协议书》。同月,皇氏农光互补与阜阳市人民政府、华能新能源股份有限公司广东分公司签署《阜阳市新能源分布式光伏一期项目投资协议书》。

此外,2023年1月份,皇室农光互补与晶华新能源共同设立子公司,主要从事光伏设备及元器件制造等业务。皇氏集团表示,此次投资基于满足皇氏农光互补目前及未来建设的光伏EPC工程业务对光伏组件、电池需

求的考虑,完善了公司“TOPCon电池-组件-EPC工程”产业链条中重要一环,有利于发挥产业链战略协同效应,提升市场份额及抗风险能力。此外,也有利于皇氏农光互补销售渠道的拓宽及EPC工程业务的推广,促进公司光伏板块降低运营成本和整体业务的提升。

1月31日,皇氏集团披露业绩预告,公司预计2022年实现归属于上市公司股东的净利润为1000万元至1500万元。

TOPCon电池未来可期

皇氏集团持续加码光伏电池尤其是TOPCon电池,也正是看中了其广阔的市场前景。据SMM统计,预计2023年底TOPCon电池产能将达到305.9GW,其中新增产能将达到228.5GW。

中国人民大学国际货币研究所研究员陈佳在接受《证券日报》记者采访时表示:“从目前的数据来看,近年来新能源电池技术变革的焦点一直是提升电池效率,电池企业为尽快将产品

从P型升级到N型,积极研发新技术、推动TOPCon、HJT等的产业化。理论上说,TOPCon跟现有P型电池产能兼容性较高,深受老牌龙头尤其是垂直一体化科技企业的喜爱。目前不少企业都公布了TOPCon扩建计划,基于TOPCon电池技术兼容性与升级空间,其成为光伏电池品牌在后期发力N型高效电池产业化最好的突破口。”

“各大品牌在向N型电池转型的过程中,TOPCon电池和HJT电池各自的未来前景是业界热门的争论问题。实际上,TOPCon电池后来居上,凭借其兼容性和低成本一举逆转,目前产能已超越HJT电池。TOPCon电池既能满足当前需求,又兼顾未来技术发展,且投入成本较低,运营风险可控。”陈佳介绍。

“目前市场上TOPCon电池的应用仍在不断拓展和提升,市场需求依然非常旺盛,但需要克服一些技术难题。因此,生产厂家在技术支持方面仍需要进一步加强。一般来说,公司的未来前景很大程度上取决于其适应市场、技术和法规变化的能力,以及不断进行创新和改进产品和服务的能力。”上述业内人士表示。

持续完善公司长效激励机制 国芯科技拟不超2亿元回购股份

■本报记者 陈红

2月1日晚间,国芯科技发布公告称,公司拟通过集中竞价方式回购公司已发行的人民币普通股(A股)股票,拟回购股份的资金总额不低于人民币1亿元,不超过人民币2亿元,拟用于员工持股计划或股权激励。

根据公告,本次回购股份的价格不超过人民币73.97元/股,回购资金来源均为国芯科技自有资金。以公司目前总股本2.4亿股为基础,按照回购资金总额上限人民币2亿元,回购股份价格上限人民

币73.97元/股进行测算,预计回购股份数量为270.38万股,约占公司目前总股本的1.13%;按照回购资金总额下限1亿元,回购股份价格上限人民币73.97元/股进行测算,预计回购股份数量为135.19万股,约占公司目前总股本的0.56%。

截至2022年9月30日,国芯科技总资产为30.6亿元,净资产为28.4亿元,流动资产为28.21亿元,货币资金为13.73亿元,按照本次回购资金规模上限人民币2亿元测算,分别占上述财务数据的6.54%、7.04%、7.09%、14.57%。国芯科技方面表示,“预计不会对公司的日常

经营、偿债能力、财务和未来发展产生重大影响。”

公司表示:“本次回购股份将用于公司员工持股计划或股权激励,有利于持续完善公司长效激励机制,充分调动核心员工的积极性,提高团队凝聚力、研发创新能力以及公司核心竞争力,促进公司的长期、健康、可持续发展。”

暨南大学经济学院金融学教授陈创练在接受《证券日报》记者采访时表示:“股权激励对于公司长期看是利好。一方面,回购股票能够起到稳定和提振股票作用;另一方面,回购股票用

于激励员工,也能够稳定管理团队,助力公司业绩提高。”

《证券日报》记者了解到,除国芯科技外,2023年以来,还有多家上市公司发布回购计划,包括智度股份、华宏科技、凌志软件、安洁科技、双环传动等。从回购目的来看,涉及实施股权激励或员工持股计划、市值管理、股权激励注销等。

对于股份回购的必要性,多家公司均表示:“有利于维护广大投资者利益,更紧密、有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起,促进公司稳定可持续发展。”

中炬高新拟“多增”负债9亿元至12亿元 或现上市以来首亏

■本报记者 李昱丞

2月1日,中炬高新发布业绩预告公告,预计2022年归属于上市公司股东的净利润为-3.14亿元至-6.14亿元,与上年同期相比减少10.56亿元至13.56亿元。

这是中炬高新自1995年上市以来首次出现年度亏损。亏损的最主要原因是中炬高新对未决诉讼计提预计负债共计9亿元至12亿元,导致业绩由盈转亏。

拟计提大额预计负债

根据业绩预告,中炬高新预计2022年扣非后归母净利润为5.56亿元,较2021年减少1.62亿元,下降幅度为22.60%。

这是中炬高新继2021年扣非后归母净利润下滑19.98%之后,连续第二年扣非后归母净利润下滑。公司解释称,2022年调味品业务营业收入取得增长,但受成本上涨等因素影响,产品毛利率有所下降。

Wind数据显示,中炬高新的毛利率在2021年四季度达到38.46%的阶段高点之后,逐渐呈现下降的趋势,2022年前三个季度单季毛利率分别为32.30%、31.68%、31.15%。

除了经营业绩不佳以外,中炬高新又遭遇合同纠纷诉讼,最终导致整体业绩亏损。根据业绩预告,中炬高新针对土地合同纠纷案件一审判决计提预计负债9亿元至12亿元,预计减少2022年归母净利润9亿元至12亿元。

这一诉讼要追溯到中炬高新1999年至2001年期间签订的两份土地使用权转让合同。根据中炬高新此前公告,2020年9月份以来,中山火炬工业联合有限公司(以下简称“工业联合”)以于1999年至2001年期间签订的建设用地使用权转让合同纠纷为由,向法院提起诉讼,主张中炬高新交付位于中山市火炬开发区内面积约1043.83亩与1129.67亩的土地使用权,并将土地使用权的不动产权证办理至工业联合名下,否则要求赔偿土地使用权的经济损失11.97亿元。

2023年1月28日,中炬高新收到一审判决书,判令公司赔偿名下的工业用地共计16.73万平方米,返还工业联合购地款0.33亿元、赔偿损失6.02亿元,并支付相关土地物业

过户税费诉讼费等相关费用。

控制权之争尚未落定

提起上述土地使用权诉讼的工业联合,其实控人为中山火炬高技术产业开发区管理委员会(下称“火炬区管委会”),后者也是中炬高新第一大股东火炬集团及其一致行动人的实控人。

中炬高新与工业联合的官司背后,隐藏着的是中炬高新的控制权暗战。

自2022年6月份以来,火炬集团一致行动人不断增持中炬高新股份。而公司控股股东中山润田因为关联方“宝能系”的流动性危机,持股数量不断被动减少,双方力量逐渐逆转。

中炬高新近期公告显示,截至1月17日,火炬集团及其一致行动人对中炬高新的持股比例增至15.48%,而中山润田因为被动减持,对中炬高新的持股比例降至13.75%,中炬高新第一大股东就此易主。

目前,中炬高新的控制结构仍处于一种比较微妙的状态。中炬高新投资者服务部工作人员对《证券日报》记者表示,第一大股东变更对控股股东暂时没有影响,目前公司的控股股东仍为中山润田。

有市场分析认为,工业联合起诉中炬高新时间点是在火炬集团成为中炬高新第一大股东之前,目的或是为了给予“宝能系”压力,削弱“宝能系”的控制,为入主中炬高新扫清一定障碍。

华鑫证券研报指出,中炬高新将在相应时间内进行上诉,公司大股东火炬集团和工业联合实控人均对火炬区管委会,后续或存在和解可能。

“目前没有听说类似撤诉的消息。”上述中炬高新投资者服务部工作人员告诉《证券日报》记者,后续若双方实现和解,计提的预计负债或可转回,具体如何转回要看会计师的处理。

透视镜公司创始人况玉清告诉《证券日报》记者,一般而言,已经计提的大额减值准备如果转回,不需要追溯调整往期财务报表,只需要调整当期资产负债表相应项目。通常这一调整会影响资产数据而不会对当期利润构成影响,具体如何处理要结合公司具体情况。

汽车服务商2022年业绩考: 9家预计净利润同比下滑

■本报记者 龚梦泽

受疫情和多重外部因素影响,2022年汽车流通行业整体出现下跌,销量和利润双双下降。尽管从去年四季度开始,多家经销商业务情况有所回暖,但仍未能改变行业整体下滑的态势。

日前,各大汽车经销商集团和服务商陆续发布了2022年全年业绩预告。《证券日报》记者统计了9家头部企业的业绩(包括7家A股上市汽车服务商和2家港股上市汽车经销商集团),包括庞大集团、广汇汽车、永达汽车、广汇宝信、中华控股等净利润皆出现同比下滑。

同花顺iFind显示,在已公布业绩预告的9家企业中,按照预告净利润上限排名,大东方、阿尔特和上海物贸位居前三,分别达到了2.1亿元、1.1亿元和5330万元。

然而,即便盈利排名靠前,但从净利润变动情况来看,上述3家上市公司净利润同比均有不同程度下滑。其中大东方预计2022年净利润为1.5亿元至2.1亿元,下降幅度为76.58%至67.22%;阿尔特预计净利润8000万元至1亿元,下降幅度为61.04%至51.31%;上海物贸预计净利润5330万元,下降幅度为63.92%左右。

净利润榜单中,排在第四位的是浩物股份,2022年预告净利润上限仅为480万元,其也成为上述9家企业的盈亏分界。靠后的中华控股、广汇宝信和庞大集团预计2022年亏损至多2亿元、7亿元和11亿元,其中中华控股净利润跌幅高达583.8%。

事实上,在过去一年中,受疫情等多重因素影响,汽车销售行业困难重重。根据中国汽车流通协会调研结果显示,2022年全年有约90%的经销商未完成销量目标,接近一

半的经销商处于亏损状态。

作为曾经全国经销商的龙头,A股上市经销商广汇汽车成为目前亏损最大的汽车服务商。据公司业绩预告显示,广汇汽车预计2022年归属于上市公司股东的净利润为-22.8亿元到-26.7亿元。

记者查阅9家公司业绩预告发现,对于业绩变动的原因,多家公司均提及疫情影响。如阿尔特就表示,报告期内,疫情多月份多点散发,多地局部性反复封控,公司及客户员工陆续经历休假隔离期,因此项目执行进度及项目验收受到较大影响,导致报告期内净利润减少。

据广汇宝信透露,业绩转盈为亏的主要原因是2022年度受疫情及各地防控政策影响较为严重。尤其2022年下半年集团位于西北、华北、西南及东北等地区的经营网点,均受到零星、散发性疫情的反复冲击和各地区不同封控政策的影响,这对集团4S门店的正常运营产生阶段性的较大冲击。

广汇汽车则表示,随着各地防疫政策逐渐调整,叠加购置税减免政策结束,公司为加快资金和库存的周转效率,对疫情期间积攒的库存车辆实施了让利销售,进一步侵蚀了四季度及全年的毛利。

流通协会向《证券日报》记者表示,今年1月份、2月份车市有望恢复到疫情前2019年的水平,2月份将出现补偿性消费,3月份将有明显起色,4月份国内车市有望出现大幅度同比正增长。

中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳也表达了类似看法。他认为,汽车作为大宗消费品,兼具复苏弹性和长期成长逻辑。而从产业链视角来看,相比体量庞大的整车板块,汽车经销商作为汽车产业链“神经末梢”,对于经济周期更敏感,也有望率先带动销量回暖和盈利修复。