

固体冲调业务表现突出难掩整体颓势 “豆奶大王”维维股份去年营收净利双降

■本报记者 张 敏
见习记者 熊 悦

“维维豆奶，欢乐开怀”这句耳熟能详的广告语让人记忆深刻。但在消费升级的浪潮下，昔日的“豆奶大王”维维股份似乎也难掩颓势。

3月25日，维维股份发布2022年年度报告，营收和净利润均下降。其中，营收同比下滑7.57%至42.22亿元；归母净利润同比下滑57.33%至9528.94万元；扣非后归母净利润为1.13亿元，同比下降48.36%。

对于净利润的下降，维维股份在年报中表示，主要是由于无形资产摊销增加、计提减值准备所致。2020年至2022年，公司的营收和归母净利润呈逐年下滑趋势。

有大型商超的销售人员告诉《证券日报》记者，“维维豆奶在所有品牌的冲调豆奶粉中销量算不错的，但比不上冷藏的鲜牛奶，现在大多数消费者更喜欢喝新鲜的。”综合来看，相比于冲泡型奶粉，顾客更青睐鲜奶、酸奶。

仅固体冲调饮料业务 营收实现增长

维维股份是成立于1994年的老牌豆奶制品企业，主要从事豆奶粉、植物蛋白饮料（液态豆奶）、乳品、茶叶等系列产品的研发、生产和销售，以及粮食收购、仓储、贸易、加工业务。

2021年7月份，徐州市新盛投资控股集团有限公司通过协议转让获得公司控股权，徐州市人民政府国有资产监督管理委员会为公司实际控制人。由此，维维股份成为一家国有控股企业。

分业务板块来看，2022年，固体冲调饮料（包括豆奶粉、豆浆粉、嚼益嚼等产品）成为公司唯一实现营收增长的板块，其营收同比增长11.83%至19.1亿元，为公司第一大营收来



源，占比45.23%。

其他业务板块，如动植物蛋白饮料、茶类、粮食初加工产品等营收均出现下滑，其中，动植物蛋白饮料营收同比减少10.89%至4.37亿元；粮食初加工产品营收同比减少21.9%至16.7亿元。

尽管固体冲调饮料业务板块实现营收增长，但其毛利率却较上年减少3.19个百分点至38.79%。公告显示，占固体冲调饮料产品总成本七成以上的材料成本较2021年同比增加10.97%。

豆奶粉产品 市场份额受挤压

作为一家老牌豆奶制品企业，维维股份旗下拥有“维维”豆奶粉、“维维”豆浆粉、“维维”谷物麦片、“维维”

藕粉、“维维”液态豆奶、“维维六朝松”面粉、“天山雪”乳品、“怡清源”茶叶等系列产品。

维维股份在公告中表示，豆奶产品具有广泛的群众基础，市场前景良好，各大消费巨头、跨界资本纷纷入局。市场竞争进一步加剧，有利于将豆奶市场整体做大，释放巨大潜力，推动整个行业空间和盈利空间上移。

不过豆奶产品的市场也受到各类奶制品的挤压。巨丰投顾高级投资顾问于晓明告诉《证券日报》记者，随着消费者对奶制品新鲜、健康、环保、多元等方面的需求越来越高，豆奶粉产品的市场份额受到新兴产品如植物蛋白粉、低温奶制品和奶酪制品等的挤压。这背后是消费者更加注重产品的新鲜度、营养价值、成分透明度和品质保障，也对奶制品行业

提出了更高的要求。

为了顺应当前奶制品的消费趋势，维维股份此前还曾跨界布局新式茶饮，其与颐和园联名，于2021年10月份在江苏南京开出首家奶茶门店“维维豆奶”，但成效有限。窄门餐眼数据显示，目前“维维豆奶”在全国仅有5家门店，较一年前门店数量有所减少。此外，维维股份还曾涉足乳业、白酒、房地产等领域，但均未有大风浪。

于晓明对记者表示，老品牌可以抓住消费者需求的变化，通过不断创新、优化产品和服务，保持市场竞争力。同时，也可以通过开拓新的市场领域，拓展产品线，提高品牌的影响力和美誉度。此外，数字化转型也是重要的途径，通过抖音等新的流量入口和电商寻找突破，契合消费者需求进行运营。

普路通拟定增募资 10 亿元 投向储能电站、光伏电站等项目

■本报记者 李雯珊

3月24日，普路通发布了一份10亿元的定增公告，拟投向三个新能源领域项目，分别是工商业储能电站项目（3.09亿元）、分布式光伏电站项目（3.07亿元）、储能电池应用研发项目（1.37亿元），其余2.45亿元用于补充流动性资金。

“本次发行是在公司现有新能源板块的基础上扩大业务规模，符合公司由专注于供应链方案设计与优化的供应链管理服务商，延展至一体化的新能源生态系统解决方案提供商的战略规划。”普路通董秘办相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

普通路的主营业务为提供智慧供应链管理服务；根据公司2021年年报，供应链管理服务主要包括ICT（信息通信技术）、医疗器械领域的B2B供应链管理业务、融资租赁、跨境电商、市政基建，全球交付平台等六大类别。

对于从供应链业务跨界到新能源产业，公司董秘办相关人士表示，“在2021年底公司已战略投资一家名为喜百年的新能源供应链企业，所以对新能源业务已有一定程度的切入，但因为还处于起步阶段，发展规模并不是很大，所以没有做过多的宣传。”

谈及未来供应链与新能源的业务占比，上述董秘办人士表示，“原有的

一部分业务体系可能会改变，但并没有明确的业务占比计划。”

根据普路通此前发布的业绩预告显示，公司预计2022年全年亏损5500万元至1.1亿元，同比下降249.85%至399.69%。

谈及业绩出现较大亏损的原因，普路通认为主要有三个因素：一是消费电子终端需求下降，加上市场饱和、行业技术发展创新不足等，公司ICT行业客户受到了较大影响；二是公司医疗器械行业的供应链业务受到较大影响；三是公司战略性收缩传统供应链管理业务。

“供应链业务与新能源业务是两种不同的业务，并没有很大的协同。”上述普路通人士向记者表示。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇也向记者表示，当一家公司考虑进军新领域时，确保与原先领域具有协同效应非常重要，这样可以较充分地利用公司的资源和专业知识。从公告中可以看出，普路通的新能源投资涉及领域与其主营业务之间并没有直接的协同效应。

他认为，需要注意的是，每个行业和市场都有自己的规则和风险。因此，任何企业在扩大业务范围时都应该考虑相关的风险和市场趋势。企业应该仔细评估自己的能力，确定有足够的资源和专业知识来成功开拓新的领域。

蔚来汽车“牵手”文灿股份 将在车身一体化压铸等方面深入合作

■本报记者 李昱辰
见习记者 丁 蓉

蔚来汽车与文灿股份的合作再升级。3月26日晚间，文灿股份发布公告称，当日公司与上海蔚来汽车有限公司签署《战略合作框架协议》，双方拟在供应链近地化、低碳化、数字透明化以及全球化维度进行深度合作，实现在蔚来合肥工厂周边的供应支持等。

根据框架协议的主要内容，双方将在车身一体化压铸结构件轻量化研发、新材料应用等方面深入合作；在一体化电池盒、三电部分产品和汽车底盘等产品进行全方位的合作探讨；将在2025年之前实现近地化供应，共同安排产能扩充计划等。

文灿股份是汽车铝合金铸件研发制造企业，为国内率先在大型一体化结构件产品领域获得客户量产项目定点并且完成试模的企业。据悉，文灿股份与蔚来汽车此前已建立长期合作，是其车身结构件的核心供应商，配套全系车型。

对于此次战略合作，文灿股份方面表示：“通过这次协议的签署，公司将与蔚来建立更加密切的合作机制，有利于双方实现产业领域的资源共享，促进后期战略合作项目实施，提升协同发展效益。”

当下，在汽车厂商减重、增效需求的驱动下，汽车轻量化及结构件一体化压铸已成为行业发展趋势。蔚来汽车是国内率先采用一体化压铸的新能

源汽车厂商，小鹏汽车、大众、沃尔沃等汽车厂商也纷纷开启一体化压铸技术研发和应用。

在去年蔚来汽车的合作伙伴日活动中，蔚来汽车创始人、董事长兼CEO李斌曾公开表示，因铸件供应不足，ET7交付减缓。推进与汽车零部件压铸企业的深入合作，已成为蔚来汽车的重要战略之一。

长期跟踪文灿股份的华西证券汽车行业首席分析师崔琰表示：“多数主机厂不会采取特斯拉的自制模式，主要因为自行生产所需投资较大，包括投建厂房、购置机器、招募人员等，订单来源的受限将导致其规模效应不如作为第三方配套供应商的零部件企业。文灿股份前瞻布局设备、材料等，具有丰富的过程管理经验，产品高良率高。”

据悉，文灿股份已与国内外多家知名汽车整车厂商及一级零部件供应商建立了稳固的合作关系，包括大众、奔驰、宝马、奥迪、雷诺等国际整车厂商，特斯拉、蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车、广汽新能源等新能源汽车厂商，比亚迪、吉利、长城汽车、赛力斯等国内整车厂商，以及采埃孚、博世、大陆等全球知名一级汽车零部件供应商。

文灿股份相关负责人表示：“公司坚持研发创新和技术引领，在车身结构件及超大型一体化结构件产品领域积累了深厚的技术基础和产品经验，将紧抓行业机遇，满足市场对车身结构件和超大型一体化结构件产品的需求。”

新华制药去年净利润同比增超 17% 加速培育新增长极

■本报记者 王 倩

3月26日晚，新华制药披露2022年年报，报告期内，公司实现营业收入75.03亿元，同比增长14.37%，实现归属于上市公司股东的净利润4.11亿元，同比增长17.97%。公司主要经营指标已连续9年创历史新高。公司确定的分红预案为拟10派2元（含税）。

去年年末，解热镇痛类、止咳退烧类药品需求猛增，布洛芬出现“一药难求”现象，作为布洛芬原料药龙头，新华制药彼时迅速反应，最大限度保障布洛芬市场供应。同时，公司股价也被热炒，出现了“过山车”式的大幅波动。3月26日，公司相关负责人对《证券日报》记者表示，目前布洛芬市场供需已恢复到基本平衡的状态。

IIP中国首席经济学家柏文喜在

接受记者采访时表示，“国内布洛芬产能是巨大的，彼时短期的供求矛盾缓解后，产能势必会逐步恢复正常，相关企业股价被过度炒作之后也会出现理性回归。”

新华制药年报数据显示，公司解热镇痛类等原料药2022年实现收入31.7亿元，同比增长15.72%；片剂、针剂、胶囊剂等制剂实现收入31.94亿元，同比增长22.29%。此外，公司还抢抓市场机遇，医药中间体销售额同比增长21%。

新华制药表示，去年公司排除原料供应、货物运输等多重困难，重点产品及新产品均实现了增产，同时保持原料药市场稳定，全年原料药境内外销售额均实现两位数增长。

科技研发方面，公司2022年取得厄贝沙坦氢氯噻嗪片等制剂新产品批件7个，顿灵等一致性评价批件5个，碳

酸司维拉姆等原料药批件4个。新华制药是全国首家盐酸吡格列酮胶囊，全国第二家头孢克洛颗粒、头孢克洛缓释片通过一致性评价的企业。此外，公司药物创新也取得重大突破，用于治疗老年痴呆的国家一类新药OAB-14申报临床；基因与细胞工程研究中心也成功建设完成。

重点项目建设方面，公司年产10亿支注射剂研发平台及GMP改造项目已取得生产许可通过了GMP认证，公司高端注射剂生产迈上新台阶。

公司在确保主导原料药市场竞争力和掌控力的同时，也在加快培育新动能，特别是突出鱼油、激素等特色原料药市场开发。

年报指出，公司的鱼油原料已实现向高纯度转型升级，并出口高端市场，成为新的增长点。

公司相关负责人对《证券日报》记者表示，公司的高纯度鱼油销售正处于上升阶段，报告期内，鱼油软胶囊销售已突破千万元大关。

新华制药董事长贺同庆表示，随着公司连续耕耘区域化国际市场，新华制药将会挖掘出更多的潜力市场；同时公司将在新品投放、强链补链、制剂突破、新业态拓展等方面加快发力，让新增长点加快成长，特别是加大鱼油软胶囊、厄贝沙坦片等新产品推广。

此外，公司还将利用“互联网+大健康”平台，加快“线上问诊+医保结算+送药到家”业务发展，加快建立互联网医疗新生态，加快双向跨境业务发展，整合优质资源，将大健康板块做强做大。同时，公司还计划立项研发医疗器械、保健食品、特殊化妆品等系列产品，为电商发展提供产品支撑。

证券日报
SECURITIES DAILY

经济日报社主管主办
证券市场信息披露媒体

中国价值新坐标

THE VALUE OF THE NEW COORDINATE OF CHINA

社址：北京市丰台区西三环南路55号顺和国际财富中心五层
邮编：100071
广告部：010-83251716/17
发行部：010-83251713
拓展部：010-83251777
国内统一刊号：CN11-0235
邮发代号：1-286
网址：http://www.zqrb.cn