

中国国航一季度亏损收窄 将向国货航出售8架A330-200飞机

■本报记者 李季宇 见习记者 熊悦

4月26日晚间，中国国航发布2023年第一季度报告。数据显示，报告期内公司实现营业收入250.68亿元，同比增长94.06%；归母净利润亏损29.26亿元，较上年同期亏损额有所收窄；扣非后归母净利润为亏损30.18亿元。

中国国航表示，由于公司加大运力投入，客座率和价格水平双升，拉动营业收入大幅提升，同时归母净利润也大幅减亏。

同日，中国国航还发布了一则飞机资产出售公告。4月26日，公司董事会审议通过了《关于8架A330飞机协议转让国货航的议案》，公司与中国国际货运航空股份有限公司（以下简称“国货航”）签署《飞机买卖协议》，将向国货航出售8架A330-200飞机。公告显示，交易标的账面净值为11.83亿元，且计划于2023年至2025年完成处置。

此次交易的购买方国货航，为公司控股股东中航集团公司间接控制的公司。中国航空资本控股有限责任公司持有国货航45%股权，而中国航空资本控股有限责任公司又为中航集团公司全资子公司。故此次交易构成公司的关联交易。

资料显示，中国国航定位于中高端商务主流旅客市场，主基地位于北京首都国际机场，同时也在北京大兴国际机场有运营，在北京主市场具备优势地位。

此次中国国航出售的8架A330-200飞机属于公司的空客系列。截至2022年12月31日，公司共有A330飞机60架。公司机队共有飞机487架，平均机龄8.61年。

今年一季度
公司实现营业收入250.68亿元，同比增长94.06%
归母净利润亏损29.26亿元，较上年同期亏损额有所收窄
扣非后归母净利润为亏损30.18亿元



业人士对《证券日报》记者表示，“出售A330-200飞机属于正常机队更新，随着先进的787、350引进，A330-200已经逐渐不适应国航的需求。”

值得注意的是，中国国航今年一季度的亏损额同比正在收窄。公告显示，今年一季度公司归母净利润亏损29.26亿元，而上年同期亏损额为89亿元。同时，经营活动产生的现金流量净额也由负转正，为67.96亿元，而上年同期为-76.59亿元。

中国国航净利润亏损幅度收窄背后，是国际国内航线逐步恢复，国内民航业逐步复苏。根据民航局航空安全办公室副主任李勇此前介绍，2023年一季度航空客运需求快速恢复，国内客运规模恢复至疫情前约九成。

夏秋季，中国国航将新开天津-沈阳航线，国内航班计划日均投入班次量相比2019年夏秋季实际日均投入班次量提升51%。同时，国航将新开北京-西安-阿斯塔纳航线，增班35条

国际及地区航线。

3月26日起，中国国航将陆续恢复北京-罗马、北京-大阪、北京-胡志明、上海-米兰等国际航线，计划恢复台北松山、缅甸仰光、首尔金浦等航点。此外，吉隆坡、釜山、慕尼黑等航点也将陆续恢复。

业内人士对《证券日报》记者表示，预计7月份为国际旅行进一步放开的窗口期，到时候飞机的利用率将提高，航司的销售情况将进一步好转。

“水泥一哥”海螺水泥一季度营收同比增长23% 因价格下降导致利润下滑

■本报记者 黄群

4月26日晚间，“水泥一哥”海螺水泥披露的一季报显示，报告期内公司实现营业收入313.68亿元，同比增长23.18%；实现净利润25.51亿元，同比下降48.20%。公司表示，由于销售价格同比下降，导致利润同比减少。截至报告期末，公司拥有货币资金600.81亿元。

按照各报告期营收表现来看，今年一季度是公司自2021年三季度营收出现同比下滑后，营收首次同比恢复正增长。尽管营收的增长未能带来利

润的同频增厚，却或许能够印证海螺水泥坚持市场化运作取得了一定成效。

“前几年协同也好、错峰生产也好，（水泥）价格定得都比较高，公司前两年市场份额丢失得比较多。当前公司坚定市场化运作，因为市场份额就是盈利的基础。所以一定要保持合理的市场份额，才能在此基础上提升效益。”海螺水泥相关人士对《证券日报》记者表示，“一季度的行情在低谷，特别是1月份延续了去年年底大环境变化的影响，水泥熟料价格都较低。春节以后随着地产、基建的需求逐步

恢复，价格开始反弹。但是3月下旬以后因为大范围的阴雨天气，直接影响到反弹力度。从安徽沿江市场来看，3月末4月初海螺水泥出厂价格（42.5水泥）不到400元/吨。二季度开始天气有明显好转，我认为市场会向好的方向发展。”

2022年海螺水泥熟料综合成本中，燃料及动力成本占比高达62.73%，同比继续攀升。那么今年一季度情况如何？

前述人士称，今年一季度煤炭价格总体延续去年高位，价格比2022年同期略有提升。但与2022年末相比

呈下降趋势，整个一季度都在逐步下降。

中国水泥网水泥分析师李坤明对《证券日报》记者表示，2022年四季度以来，旺季需求预期落空，叠加外部环境因素，水泥企业库存不断升高。今年开春后得益于错峰生产执行情况较好，价值需求逐步恢复，水泥企业库存水平有所下降，但一季度仍高于2022年同期。一季度多地水泥价格喊涨，但实际执行到位的仅有华南珠三角、华东江苏等少数地区，多数地区实际落实有限，全国水泥价格仅小幅上涨。

长鸿高科2022年研发投入同比增50% 加快推进医用级关键原材料国产化

■本报记者 吴奕莹

4月26日晚间，长鸿高科发布2022年年报。数据显示，报告期内公司实现营业收入23.72亿元，同比增长36.83%；受短期原材料价格大幅上涨影响，公司实现归母净利润1.80亿元，同比略降2.45%。

公司表示，随着经济复苏及产能规模的持续扩张，公司盈利能力有望得到快速恢复。

近年来，长鸿高科持续深化热塑性弹性体TPES高端化发展，打通贯穿从BDO（1,4-丁二醇）到PBAT可降解塑料上下游一体化全产业链条，构建“双轮

驱动”模式。作为国内第一批具备热塑性弹性体SEPS研发能力并具备产业化能力的企业，长鸿高科坚持以创新为核心，持续加强研发投入，2022年研发费用达到8617.53万元，同比增加50%。

作为TPES产品的重要供应商之一，长鸿高科已在高端化TPES产品及技术研发方面建立起强大护城河，当前产能位于全国第三，在该细分领域具有较强影响力，其中SEBS+氢技术更是达到行业先进水平。2022年公司持续优化产品结构，SEBS等高端高毛利产品营收显著提升的同时，研发成果丰硕累累。

据悉，2022年公司成功研发生产了

发泡级新型乙烯-苯乙炔热塑性弹性体材料ES系列全新高端产品ES217，并定制CH510、CH105等多个牌号，丰富了公司产品结构。对标POE鞋材，公司对相关领域产品的替代进行创新研发，当前小样测试已得到满意的结果，预计2023年将实现工业化生产，市场效益远高于同类产品。此外，长鸿高科还在加快推进医用级关键原材料国产化、规模化、加紧研发医用级SEBS。

同时，伴随新能源汽车、大数据等产业的崛起，2023年TPE产品在汽车轻量化、充电桩线缆、光缆填充油膏等领域的应用开发将持续深化。长鸿高科坚持产品高端化、多元化、终端化战

略，目前公司已有10余家下游客户将TPE材料用于汽车配件领域。

2022年长鸿高科的战略规划显示，公司拟在甘肃庆阳投资建设天然气深加工项目生产BDO，拟在广西贺州投资建设碳酸钙降解母粒项目，从而打通可降解塑料上下游一体化全覆盖的产业布局。

长鸿高科表示，随着上述项目的逐渐落地，公司规模和产能将快速增长，产业链更加完整，围绕产业的上下游整合能力进一步加强，公司综合成本下降明显，规模效益将逐步凸显。当前广西贺州项目所需土地已顺利摘牌，正式步入开工阶段。

金徽股份一季度实现营收2亿元 拟参与竞拍大桥金矿采矿权

■本报记者 刘欢

4月26日晚间，金徽股份发布2023年一季度报。数据显示，报告期内公司实现营业收入2.05亿元，实现归属于上市公司股东的净利润4122.31万元。一季度内，公司的锌精矿、铅精矿（含银）产量分别为9413.57金属吨、3230.66金属吨，销量分别为9816.99金属吨、3326.04金属吨。

同日，金徽股份还发布公告称，

公司拟以自有或自筹资金参与竞拍甘肃省陇南市西和县大桥镇鱼洞村大桥金矿（以下简称“大桥金矿”）采矿权，该矿业权由甘肃省兰州市中级人民法院淘宝网司法拍卖网络平台公开拍卖。拍卖时间为5月23日10时起至5月24日10时止，起拍价为8.66亿元，保证金为9000万元，增价幅度为10万元。

公告显示，大桥金矿开采矿种为金矿、银矿，开采方式为地下开采，生

产规模为49.50万吨/年。截至储量估算基准日2010年11月30日，矿区保有工业矿石量967.97万吨，金金属量31981千克，金平均品位3.30克/吨，伴生银金属量68280千克，银平均品位7.05克/吨。保有低品位矿石量1871.70万吨，金金属量20267千克，金平均品位1.08克/吨，伴生银金属量69350千克，银平均品位3.71克/吨。

金徽股份主营业务为有色金属的采选和贸易，主要产品为锌精矿和

铅精矿（含银）。截至2022年末，金徽股份拥有三宗采矿权，分别为郭家沟采矿权、郭家沟南采矿权及谢家沟采矿权；三宗探矿权分别为江口探矿权、郭家沟探矿权及小麦地探矿权；拥有李家沟选矿厂，矿石开采产能达168万吨。

金徽股份表示，通过参与此次矿业权的竞拍，将有机会获取甘肃省内优质矿业权，增强资源储备，为未来的快速发展奠定基础。

持续发力新能源赛道 中熔电气去年净利润大增91%

■本报记者 殷高峰

4月26日，中熔电气发布的2022年年报显示，公司去年实现营收7.55亿元，同比增长96.04%；实现归母净利润1.54亿元，同比增长91.11%。营收和净利润均创历史新高。

“中熔电气去年业绩的大幅增长，主要受益于新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信、轨道交通、数字技术等行业的发展，电路保护元器件市场需求呈快速增长趋势。”万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示，熔断器是电路保护器件中应用最为广泛的器件之一，在新能源等行业加速发展的背景下，熔断器市场规模整体保持增长趋势。

发力新能源赛道

“面对市场发展，公司战略布局清晰，以新能源行业为发展核心，通过快速跟踪新兴市场需求，以科技创新为驱动，持续开发新产品及迭代产品，不断开拓新市场、新领域。”中熔电气相关负责人对《证券日报》表示，公司始终聚焦电力熔断器中高端市场，在陆续进入通信、新能源风光发电、轨道交通等新兴工业领域后，重点布局新能源汽车、储能市场。经多年深耕，公司积累了丰富的产品线及较高的品牌知名度，已成长为国内电力熔断器行业领先企业之一。

年报显示，在新能源汽车市场，中熔电气的熔断器产品主要通过宁德时代、比亚迪供应链、中创新航、国轩高科、纬湃科技、博格华纳等主流动力电池、电控系统及其配套厂商进入新能源汽车供应链，主要终端用户有特斯拉、戴姆勒、比亚迪汽车、广汽、一汽大众、上汽大众、蔚来、小鹏、理想等国内外主流新能源汽车厂商。同时，公司也在积极拓展国际市场。

储能方面，公司自2019年针对储能Pack、高压箱、汇流柜、PCS等保护策略开发出相应的产品，2021年公司开发出RSZ307 1500V更大电流规格的器件与之匹配。2022年公司在原有高压箱内熔断器基础上推出迭代方案，推出兼容原安装尺寸、且体积

更小的产品。“凭借突出的新产品开发及迭代能力，公司目前在储能市场上已与宁德时代、比亚迪、阳光电源、华为、国轩高科等客户进行深度合作。”上述负责人表示。

“储能行业是长期优质赛道，未来数年将保持高速增长。”济慈资产合伙人丁炳中博士对《证券日报》记者表示，2023年将是储能行业长期高增的起点，全球储能系统需求持续快速增长。

业绩弹性将进一步释放

“从行业发展来看，熔断器市场份额非常稳定，世界前七大制造商近十年始终占据整个市场92%的份额，而中熔电气就是其中之一。”屈放表示，预计2025年全球车用熔断器市场需求将在45亿元左右，目前中熔电气市场份额排名第一，占据55%。而风光储能市场需求在2025年也将达到50亿元左右的规模。

“新兴市场对产品周期提出较高要求，尤其是新能源汽车、新能源风光发电及储能等因其自身产品迭代和产品更新速度快，对上游供应链适配部件的开发周期、产品迭代要求日益提升。”上述负责人称，经多年积累，公司在新能源汽车、新能源风光发电及储能等领域的新产品及迭代产品，在与外资品牌竞争中赢得优势，可达到3个月到6个月开发新品、6个月到12个月批量交付，大幅领先外资品牌厂商新品开发周期。公司产品开发能力赢得市场广泛认可，有助于拓展新项目、新客户、新市场，从而驱动公司进入良性创新循环。

“中熔电气目前在国内熔断器领域具备明显的市场份额领先优势，并在新能源汽车、新能源风光发电及储能、通信等中高端细分市场领域占据一定的竞争优势，未来发展前景明朗。”丁炳中表示，随着我国“双碳”政策实施推进，新能源汽车、光伏、风电、储能等行业飞速发展将释放对熔断器的巨大需求。目前中熔电气已经深度绑定各细分行业龙头企业，未来随着产能扩张，公司业绩弹性将进一步释放。

江苏吴中一季度净利润同比增超269% 拟定增募资不超12亿元建设产业化基地等

■本报记者 陈红

4月26日晚间，江苏吴中披露一季报称，公司一季度实现营收6.12亿元，同比增长37.69%；实现归属于上市公司股东的净利润2815.18万元，同比增加269.60%；基本每股收益0.04元，同比增加295.22%。

同日，江苏吴中还披露了2023年度向特定对象发行A股股票预案。公司拟定增募集资金总额不超过12亿元，主要用于江苏吴中医药集团研发及产业化基地一期项目的建设及偿还银行贷款。

江苏吴中表示：“本项目的实施能够帮助公司在原有主要产品与新产品的产量与质量方面满足市场需求，增强公司竞争力与持续发展能力，稳固公司的市场竞争地位。公司将通过本项目建立各类药品生产厂房与新药研发实验室，引进先进的软硬件设备和技术人才，并对有竞争力可产业化的品种进行工艺开发及优化。”

“该项目的建设，有助于江苏吴中以附加值较高的技术输出取代单纯的产能输出，并完善公司在CDMO业务的产业布局，增强盈利能力，同时提升公司竞争力和持续发展能力。”IPC中国首席经济学家柏文喜表示。

目前，江苏吴中医药板块已经形成以“抗感染抗病毒、免疫调节、抗肿瘤、消化系统”等为核心的产品群。公司具备终端销售、代理、配送、招商、OTC等多种销售能力，并已建立起覆盖全国大部分地区的营销网络，设立多个营销部门负责不同地区的产品销售与业务推广。

在转型探索的过程中，江苏吴中还将目标瞄准正处于黄金发展阶段的医美行业。2019年公司制定了《五年战略规划（2020-2024）》，确定了以“医药+医美”为核心的发展战略。公司于2021年正式成立医美事业部及吴中美全资子公司，利用在研发、注册申报及药械生产方面的优势，快速切入到注射类医美领域。

江苏吴中称：“公司通过进口和自研形成较为完善的高端医美产品

管线矩阵，并依托中凯生物药厂先进工艺，深度布局重组胶原蛋白的研发及产业化。同时，快速组建经验丰富、执行力一流的研产销团队。”

根据公告，此次发布的定增预案主要关于江苏吴中医药集团研发及产业化基地一期项目。项目总投资16.68亿元，拟投入募资9亿元。

据江苏吴中介绍：“该基地建设将按照中国GMP及美国cGMP、欧盟EU GMP等标准，建设包括口服制剂楼、注射剂楼、中药车间、各类仓库、质检中心、综合办公中心在内的各类满足公司产品生产和办公需求的建筑物，并对当前及未来产能的扩张做好统筹规划。”

公司表示，通过医药新基地的建设实施，公司将自有高技术附加值工艺研发能力与规模生产能力深度融合，为制药公司和新药研发客户客户提供从临床前到商业化的研发生产一体化服务，包括制剂、原料药的生产研究开发、质量研究、安全性研究等定制研发服务，以及临床前、临床以及商业化不同阶段、不同规模的生产服务。

有券商分析师向《证券日报》记者表示：“江苏吴中本次定增募投项目符合国家相关的产业政策以及公司未来的发展方向。项目的实施将有助于公司研发出具有市场前景与竞争力的新工艺、新技术与新产品，从而形成新的核心技术积累，丰富公司产品线，拓展新市场，获得新客户，为公司未来核心竞争力的提升提供更好的基础支持。”

对于未来的经营发展规划，江苏吴中方面向《证券日报》记者表示：“在研发方面，依托生物药的研发和产业化经验，持续投入以重组胶原蛋白为核心的高端生物科技材料。对于传统的医药制造和医药商业方面，充分利用公司组建的苏州市先进技术研究院为业务发展持续投入符合市场需求的主流产品，重点聚焦高端仿制药、首仿药、专科用药，稳步推进创新药研发，为公司业务提供高水平的技术支撑；在医美生物科技方面，以产品竞争力为导向，聚焦高端注射类产品，不断丰富产品线。”