

# 新能源电池及材料赛道热度不减 多家上市公司大手笔押注

专家提醒,企业应考虑是否具备足够的资源和能力支持新能源业务发展,做好市场调研降低风险

■本报记者 张敏 见习记者 熊悦

新能源行业景气度持续高涨,各路玩家入局热情不减。近日,多家上市公司公告称,拟通过定增、收购、对外项目投资等方式布局新能源业务,进入新能源电池及材料、光伏电站等细分赛道,以寻求新的业绩增长点。

## 扎堆布局新能源赛道

据记者不完全统计,近三日,已有璞泰来、铭利达、金浦钛业、\*ST碳元、长源电力、大唐发电、荣盛发展等多家上市公司披露公告称,布局或加码新能源业务,其中不乏跨界入局者。

主营钛白粉销售及生产的金浦钛业于5月30日发布定增预案,宣告进军新能源电池材料产业。根据定增预案,公司拟募集资金总额不超过9亿元,用于一项预计总投资超13亿元的10万吨/年新能源电池材料前驱体及热能综合利用项目。

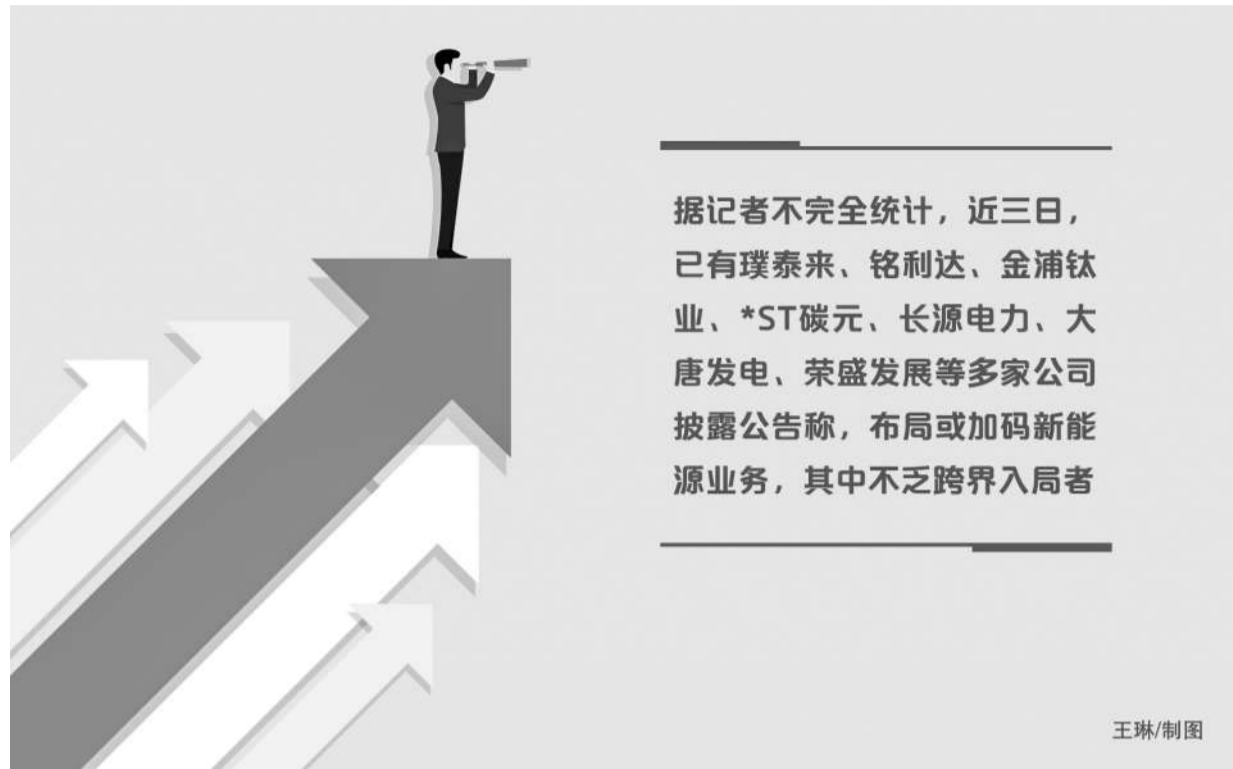
据悉,该项目主要产品为电池级磷酸铁和硫酸,从产品类别上属于锂电正极材料前驱体。实施建设期为1年,试车时间3个月,投产至达产时间半年,生产规模为10万吨/年磷酸铁及30万吨/年硫酸。

另一家电子元件制造行业上市公司\*ST碳元,在业绩连年亏损的情况下也瞄准了新能源赛道。

5月30日公告显示,公司拟出资1020万元与成都鑫源恒业电气设备有限公司合资设立扬州碳元新能源科技有限公司(下称“扬州碳元新能源”)。扬州碳元新能源的经营范围涵盖储能技术服务、电池制造销售、光伏设备及元器件制造销售等。

同时,\*ST碳元子公司娄底碳元新能源科技有限公司拟与湖南娄底高新技术产业开发区管理委员会签署《1GWh储能电池PACK生产线项目招商引资合同书》,投资1.5亿元建设1GWh储能电池PACK生产线项目。

锂电池生产商普利特进一步加码产能投资。5月31日晚间公告显示,公司控股子公司江苏海四达电源有限公司与浏阳经济技术开发区管理委员会签订《招商项目合作合同》,



据记者不完全统计,近三日,已有璞泰来、铭利达、金浦钛业、\*ST碳元、长源电力、大唐发电、荣盛发展等多家上市公司披露公告称,布局或加码新能源业务,其中不乏跨界入局者

王琳/制图

拟在浏阳经济技术开发区投资建设年产30GWh钠离子及锂离子电池与系统生产基地项目。

此外,长源电力、大唐发电两家传统电力公司也在发力光伏发电项目。5月29日晚,长源电力发布定增预案,拟募资不超过30亿元用于光伏发电等11个项目;大唐发电于5月30日发布的公告显示,公司拟投资12.28亿元建设浙江平阳光伏复合发电项目等3个新能源项目获董事会审议通过。

## 行业人士提示风险

新能源赛道吸引一众玩家集中涌入,多家上市公司均在相关公告中提及新能源电池及材料等细分领域的高景气度,以及对业绩带来的正面影响。

对于投建新能源电池材料项目,金浦钛业表示,动力电池和储能电池市场的高景气度带动磷酸铁锂正极材料需求强劲,磷酸铁需求也随之提升。由于项目原料之一硫酸亚铁为公司钛白粉生产过程中产生的副产品。

项目建成后,将提高公司的资源利用率,同时降低磷酸铁的原材料成本,有利于提升公司整体盈利水平。同时,公司的产业链布局将进一步完善,综合竞争实力和抗风险能力将提升。

\*ST碳元在公告中提到,此次对外投资将“加快公司向新能源业务的转型,有利于提升公司的核心竞争力和盈利能力,符合公司的发展战略和方向,符合公司和全体股东的利益。”

多位行业人士告诉《证券日报》记者,总体来看,相较于新能源产业链下游的电站建设、运营等,布局上游电池材料环节的企业相对更多。

“新能源电池材料是新能源产业链的关键环节,对新能源技术的发展和具有重要影响,市场空间较大。从布局难度来看,切入上游行业也相对容易,但需具备相关的资金、技术和生产能力。”全联盟并购会信用管理委员会专家安光勇表示。

值得注意的是,相比于大手笔的新能源项目投资,部分上市公司的净利润和现金流情况并不乐观。举例来

看,金浦钛业近五年的盈利状况并不稳定,2022年,归母净利润由盈转亏,亏损额为1.46亿元;经营活动现金流量净额同比下滑71.91%至3240万元;\*ST碳元归母净利润已连续4年亏损,2021年、2022年的经营活动现金流量净额均为负。

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤对记者表示,锂电池行业具有资金、技术密集的特点。一方面需要资金源源不断地输入;另一方面成本控制、产品性能、技术路线、研发投入、行业趋势判断等,也都影响着企业在这个行业的生存乃至优势地位的确立。

安光勇认为,对于业绩不好、现金流较差的企业来说,布局新能源业务确实存在一定风险。在进行风险与收益的平衡时,企业需要考虑是否具备足够的资源和能力来支持新能源业务的发展,包括市场需求、竞争态势和政策环境等。在此基础上,做好市场调研和尽职调查,选择合适的领域和项目投资,降低风险。

# 普利特重金布局储能产业 拟斥资百亿元投建钠离子及锂离子电池项目

■本报记者 刘 剡

5月31日晚间,普利特发布公告表示,公司控股子公司江苏海四达电源有限公司(以下简称“海四达”)与浏阳经济技术开发区管理委员会(以下简称“浏阳经开区”)签订《招商项目合作合同》,双方就海四达在浏阳经开区成立子公司投资建设30GWh钠离子及锂离子电池与系统生产基地项目等相关条款达成一致。本项目总投资约102亿元。

这是继公司耗资11.41亿元收购海四达后,再次大手笔布局新能源产业。2022年9月份,普利特耗资11.41亿元收购海四达79.79%股权,后者成为公司控股子公司。海四达专业从事三元、磷酸铁锂的锂离子电池及其系统的研发、生产和销售,收购目的即提高公司盈利能力,实现上市公司主

营业务向新材料和新能源产业的战略转型升级。

据普利特介绍,储能电池业务是海四达的核心发展方向。随着海四达钠离子电池产品的推出,核心客户业务的不断拓展,海四达的储能业务量得到显著提升,原先的产能已无法满足核心业务的快速发展。本次30GWh钠离子及锂离子电池与系统产能布局是公司未来三年发展的核心环节,是公司未来发展成为储能行业优秀公司的关键助力。

当前储能领域发展前景可观。随着可再生能源利用量的不断增加,储能技术的需求也在不断增长。而钠离子及锂离子电池已成为目前储能市场主流技术。北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星告诉《证券日报》记者:“新能源车当前正处于高速增长的黄

金赛道期,无论是锂电池还是钠电池,作为产业链上十分重要的一环,应用前景十分广阔。”

IPG中国首席经济学家柏文喜进一步表示,随着风能、光伏、潮汐能等绿色环保新能源产业的迅速发展,以及在能源消费结构中占比的快速提升,在保证供电质量的需求下,新能源的不稳定性问题也催生了纯储能需求,以储能电池为核心的超级储能电站建设与投资涌现出了前所未有的市场机会,自然也就为储能电池的产业发展创造了良好的市场前景与行业机遇。

从普利特年报数据来看,2022年,公司营业收入的83.93%来源于改性材料行业,新能源电池行业仅占16.07%;归母净利润为2.02亿元,其中海四达贡献了0.58亿元的净利润(以普利特持有海四达79.79%股份计算)。

此外,截至2023年一季度末,普利特归属于母公司股东的权益尚不足30亿元,而本次投资的资金来源为公司自有或自筹资金。对于后续能否支撑起高达百亿元规模的投资,邢星表示,公司动辄百亿元规模投资或将带来财务风险。如果公司无法按计划获得足够的资金支持,投资规模较大的项目可能面临资金不足、财务压力等问题。同时,新项目投入后可能需要较长时间才能收回成本,因此需要谨慎规划和评估风险。另外,未来市场的不确定因素也需引起关注,投资应考虑潜在的市场风险以及行业发展趋势。

普利特也坦言,由于该投资项目的建设实施需要一定周期,预计短期内不会对公司经营业绩产生重大影响,但长期对公司的产业发展和业务带来重要积极影响。

# 大面积“价格倒挂”背后: 白酒渠道库存“堰塞湖”需尽快清理

■本报记者 冯雨瑶

时至白酒消费淡季,“价格倒挂”现象(实际零售价低于酒厂出厂指导价)再次成为业界关注的焦点。在近期不少白酒企业召开的股东大会或业绩说明会上,这也成为了酒企避不开的话题。

“受多重因素影响,今年公司旗下部分产品价格确实有所倒挂,但今年有信心实现顺价。”一家白酒上市公司在其2022年年度股东大会上公开表示。另一家白酒上市公司也在业绩说明会上回复投资者提问时称,公司正在全面治理市场窜货和低价行为。

那么,“价格倒挂”因何产生?又会对酒业发展带来什么困扰?

## “价格倒挂”困扰白酒业

“除茅台外,大部分白酒产品几乎都存在‘价格倒挂’情况。”《证券日报》记者采访多位业内人士了解到,“价格倒挂”已是白酒行业的普遍现象。

“现在绝大部分产品存在‘价格倒挂’现象,比如习酒1988经销商打款价是569元一瓶,现在市场上的批发价是500元/瓶左右。”一位酱酒代理商坦言。

另以某款出厂价为1050元/瓶的白酒产品为例,记者日前在某电商平台搜索该产品发现,除自营旗舰店外,线上其余店的售价多在800元/瓶至1000元/瓶。记者咨询线下烟酒店时,工作人员表示,该款产品目前售价为980元/瓶。

“造成‘价格倒挂’的原因是每年酒厂都对经销商有回款的业绩要求,加上绝大部分酒厂近年来都在扩充产能,酒厂把成品酒压给经销商,经销商卖货跟不上酒厂压货的速度,这样就会导致整个渠道上的货太多。”酱香酒品牌运营商、白酒营销专家王建军告诉《证券日报》记者,“经销商为了完成酒厂的任务及回收资金,就只能低价向批发渠道放货,久而久之市场上积压了太多的酒,导致价格下降。”

“‘价格倒挂’的本质是酒厂供给过大,或者市场需求降低导致的市场供需关系失衡,产品的实际成交价跌破了进价。”酒业人士、知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示,销售商为了快速回笼资金,存在亏本抛售的行为,表现为“价格倒挂”。

不过,他也进一步指出,因白酒本身有指导价、零售价、团购价等多套价格体系,拥有餐饮、流通、团购等多个销售渠道,因而,一般产品只要

在价格体系区间内波动,都是合理的。“需要警惕的是,确实存在着一些品牌力不足的酒企盲目开发高端产品,导致市场动销不畅而造成的‘价格倒挂’,譬如一些酱酒品牌的次高端与高端产品。”

有案例显示,一些酒厂为追求高端,盲目将出厂价推高,而终端却难以支撑,进而出现“价格倒挂”、品牌力受损的情况。

## 渠道库存待清理

“大面积出现‘价格倒挂’会直接损害企业的销售体系,导致渠道与市场销售信心不足,进而引发大面积的窜货、倒货、恶性循环。同时‘价格倒挂’会影响企业好不容易建立起来的品牌形象,从而影响企业的整体竞争力。”蔡学飞表示。

当前,区域窜货和“价格倒挂”问题已经严重影响到酒业市场生态。

今年2月份,有酒企开展“护价”行动,对于扰乱价格体系的经销商施以雷霆手段,在短短不到二十天的时间里就开出了9张“罚单”。而据了解,处罚原因大多为跨渠道低价违规销售。

对于上述现象,武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青表示,这主要还是因为渠道库存“堰塞湖”得不到有效清理所导致的。“每家白酒上市公司都有年度业绩考核,很难有酒业上市公司为了帮助渠道和终端伙伴消化库存而停止渠道塞货,但是为了压货,所需要给出的政策和费用会因为竞争而水涨船高,营销费用居高不下和‘价格倒挂’都是因为渠道库存‘堰塞湖’得不到有效清理。”

今年一季度,虽然白酒上市公司业绩多数保持稳健增长态势,但渠道端高企的库存,仍是行业的一大隐忧。

“市场上的需求小于酒厂的产量,导致酒都压在经销商仓库及收发商仓库里,形成了‘堰塞湖’。”王建军对《证券日报》记者表示,“不同的品牌现在市场上的库存不一样,‘价格倒挂’问题取决于市场上的存货有多少,短时间内很难缓解。”

面对去库存难题,蔡学飞表示,酒企不仅要精耕传统的流通与餐饮渠道,更需要借助互联网、视频等新工具与模式积极拓展销售通路,从消费端带动整个行业的持续发展。库存过高意味着价格管控难度增加,这对于许多正在进行产品结构升级的品牌提出了更高的要求,此外,企业应该制定合理的销售政策,从根本上解决产品的销售困境。

# 新亚制程被立案调查 此前曾被曝出资金占用等事项

■本报记者 桂小笋

5月31日早间,新亚制程发布公告,收到中国证监会的《立案告知书》,因公司涉嫌信息披露违法违规,根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国行政处罚法》等法律法规,5月4日,中国证监会决定对其立案。

新亚制程此前曾存在多次违规,例如,原控股股东及关联方违规占款、采用总额法确认收入导致营业收入虚增等。5月31日,《证券日报》记者联系公司咨询此次被立案调查的相关事项,但公司电话无人接听。

查阅公开信息可知,在4月末发布年报前,新亚制程出现了多个让投资者担忧的事项,包括年报被非标。

公司年报被非标,与原控股股东及其关联方占用资金有关:报告期内,新亚制程部分业务往来资金经过多层中间公司账户过渡后,资金最终流向原控股股东及其关联方。公司在未识别上述关联事项的情况下,未经董事会、股东大会审议,且未在公司临时报告及相关年度定期报告中予以披露,说明新亚制程的内部控制未能及时发现或有效防止未经授权且对财务报表有重大影响的关联方交易。公司已对上述问题进行了自查,并对上述内部控制缺陷进行了整改。截至报告日,原控股股东及其关联方已归还全部本金及利息。

透视镜咨询创始人况玉清对《证券日报》记者表示,在审计过程中,如果

怀疑上市公司的往来资金有问题,要看这些资金对应的业务是不是真实发生,以及业务背后资金流向是否与相应的业务相符。

“如果有真实合理的业务发生,审计机构可能不会去追溯资金最终流向。不过,在现有的资金被占用的案例中,通常情况是,审计过程中发现资金的流出没有实际业务作为支撑,从而引起审计重视,并启动额外调查程序。”况玉清告诉记者。

有从事过审计工作的人员告诉《证券日报》记者,对于上市公司的往来资金,会从原始凭证、银行流水、财务报表三个方向进行核对,异常客户或者异常资金往来通常在这三项凭证的对比中可以看出。

年报被非标一事尚未尘埃落定,公司此前出现的部分业务收入确认方法不恰当,年报信息披露的业务经营情况不准确、不完整等事项又被监管所关注。

交易所就在2022年年报问询函中提及,2023年4月27日,新亚制程更正了会计差错,因子公司深圳市亚美斯通电子有限公司不当使用了总额法,导致公司2021年年报披露的营业收入、营业成本同时多计1886.79万元。公司对该笔业务进行追溯调整,同时调减2021年营业收入、营业成本。鉴于此,交易所要求公司说明2022年度报告的一些财务细节问题。

对于此次被立案调查,是否和公司已经出现的上述事项有关,《证券日报》记者联系新亚制程咨询相关事项,但公司电话始终无人接听。

# 源网荷储一体化项目受关注 多家上市公司积极推进业务布局

■本报记者 李春莲 见习记者 彭衍鑫

近期,多地用电量创新高,构建智慧型、节约型电力系统成为探索方向。其中,以电源、电网、负荷、储能为一体化的新型电力运行模式——“源网荷储”概念受到市场关注。

在巨丰投研高级投资顾问翁梓地看来,源网荷储一体化项目有望成为未来电网的趋势方向,除了满足调节性需求外,还能为大电网提供支撑,提高新能源发电消纳能力,让绿色能源在社会经济发展中发挥更加积极的作用,同时在这种模式下,推动可再生能源发展。

在此背景下,近期,多家上市公司

公布了源网荷储一体化布局情况。多家企业告诉记者,从自身优势出发,已经与相关企业密切展开合作。

5月30日,华孚时尚公告称,与华电新疆发电有限公司签署了《战略合作协议》,双方同意围绕阿克苏纺织城开展源网荷储一体化项目。同时,双方共同创新开发模式,在分布式光伏、储能、多能互补、新材料研发应用等领域加强合作,未来谋划共建以新能源、新材料为产业主导背景的高科技产业园。

长源电力、国电南自等公司也于近日表示,采取定增募资和加大研发等举措,应用于源网荷储相关项目。

开展源网荷储一体化布局,发挥

已有优势很关键。林洋能源证代向《证券日报》记者表示,公司从2014年起布局中东部地区的分布式光伏,以及一些100兆瓦、200兆瓦的地面项目,经验比较丰富;在智能电网方面,公司还与当地电网有密切合作,了解当地消纳情况,同时和多家大型企业有项目合作,目前在手的项目规模达到了6GW,在项目累积上足够支撑公司未来发展。

与此同时,源网荷储一体化模式下,多家零部件企业也将展现出制造优势。

“控制端是一体化项目的核心,公司生产的‘二次设备’又是该控制系统的关键组成部分。”国电南瑞证券事

务代表章薇向《证券日报》记者表示,公司是国内电力系统及其自动化领域能提供全产业链产品和一体化整体解决方案的供应商,生产的二次设备可以应用在源网荷储一体化项目上。据了解,“二次设备”指对一次设备进行控制、测量、监视、保护及调节的设备,包括保护及控制设备、电力通信设备、自动装置、电源系统,也包括电力系统自动化系统以及二次系统安全防护设备等。

国网英大董秘牛希红向记者介绍,公司优势产品与服务包括雷电监测与防护、避雷器、绝缘子、储能、变压器等,可以完全覆盖源网荷储中的“电网”及“储能”,已与多家企业展开合作。