

钢企上半年业绩普遍承压 下半年盈利能力有望持续改善

■本报记者 刘欢

2023年以来,在钢铁行业面临需求减弱、价格持续下行的背景下,钢铁企业业绩普遍承压。

东方财富Choice数据显示,截至7月30日,已有24家钢铁行业上市公司发布中报预告,其中15家预亏,占比超六成。

接受《证券日报》记者采访的专家认为,预计下半年钢铁行业的盈利能力有望持续改善。

多家钢企上半年预亏

在已披露2023年上半年业绩预告的24家钢铁企业中,有15家公司出现亏损,合计最高亏损额约99.58亿元。其中,净利润预降幅度最大的为酒钢宏兴,业绩预告显示,公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润-3.97亿元,去年同期为-4261.48万元,同比下降约831.95%。而亏损金额最大的为马钢股份,公司预计上半年亏损22.38亿元左右,与之对应,公司上年同期净利润高达14.28亿元。

一位上市钢企相关负责人告诉《证券日报》记者:“今年上半年,整个行业下游需求恢复不及预期,同时受钢价大幅下跌影响,企业利润持续下滑,进一步加大了经营压力。”

从钢材价格来看,今年以来,钢材价格平均水平同比下降,呈窄幅波动的走势。据中国钢铁工业协会监测,上半年,中国钢材价格指数(CSPI)平均值为113.21点,同比下降15.4%。兰格钢铁云商平台监测数据显示,上半年,兰格钢铁综合钢材价格指数均值为4335元/吨,较上年同期下跌843元/吨,跌幅为16.3%。

今年上半年,整个钢铁行业的经营情况也不容乐观。国家统计局数据显示,2023年上半年,黑色金属冶炼和压延加工业实现营业收入40390.4亿元,同比下降9.6%,利润总额18.7亿

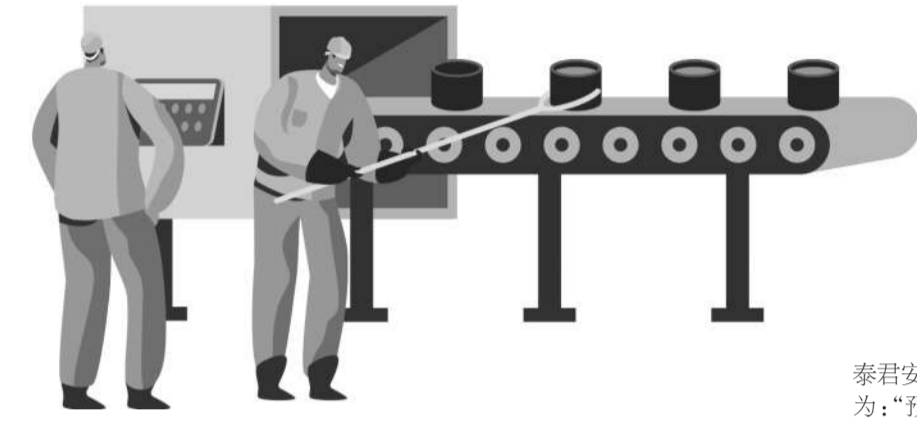
截至7月30日

已有24家钢铁行业上市公司发布中报预告

其中15家预亏,占比超六成

接受记者采访的专家预计

下半年钢铁行业盈利能力有望持续改善



崔建岐/制图

元,同比下降97.6%。

钢企主动求变

面对上半年复杂的形势,钢铁企业也在积极应对。

兰格钢铁研究中心副主任葛昕向记者表示:“从今年以来钢企面临的情况来看,国内钢铁生产企业发展面临的环境依然较为严峻,钢企求变的主动意识在增强。”

“面对上半年钢铁市场出现阶段性供需失衡的现状,协会会员企业深入推动管理变革,积极开展对标挖潜,大力推进降本节支。坚定不移推动节能减碳,坚持不懈加强科技创新,提升竞争力,培育新动能,高质量发展不断取得新成效。”中国钢铁工业协会会长谭旭在7月29日至30日举行的中国钢铁工业协会六届六次理事(扩大)会议上表示。

在低碳发展方面,上半年,河钢集团全球首例120万吨氢冶金工程示范项目一期工程圆满成功;八一钢铁高

炉富氢循环技术商业化示范项目主体工程改造启动,低碳冶金技术由试验阶段进入商业化运用;鞍钢集团下线全国首卷汽车用低碳排放热成形钢,其生产工艺可减碳50%以上;首钢股份发布低碳行动规划,实现降碳30%以上低碳汽车板镀层产品批量生产。

在科技创新方面,2023年冶金科学技术奖共推荐获奖项目106项,其中特等奖1项、一等奖22项。鞍钢集团、中国宝武等多家企业上榜国企改革“科改企业”名单。今年上半年,鞍钢集团33毫米厚X80级别大应变管线钢板实现全球首发;中国宝武新钢集团成功轧制世界最薄高牌号无取向电工钢;首钢股份全球首发两款取向电工钢产品;河钢集团国内最高强度级别高钛合金焊丝钢替代进口;沙钢集团超大焊接热输入高端船板钢产品填补国内空白……

多方面利好钢材需求

下半年钢铁市场将如何演绎? 国



泰君安钢铁行业首席分析师李鹏飞认为:“预期8月中下旬开始,季节性高温、雨水的影 响将逐渐趋弱,行业需求将迎来修复。且9月份钢铁行业将进入旺季,行业需求的旺季切换将带来行业需求的正常回归。在需求逐步走暖以及库存低位的背景下,行业利润有望逐渐修复。”

此外,稳增长政策的持续发力,也将助力钢铁需求逐渐修复。其中,工信部7月19日表示,将加快落实促进汽车和家居消费等政策,加紧制定实施汽车、电子、钢铁等十个重点行业稳增长的工作方案。

“由于目前多方面利好钢材需求,并对钢材生产拉动,预计下半年钢铁及钢材产量会上半年增加,钢铁企业效益情况相应改善。”兰格钢铁经济研究中心首席分析师陈克新向记者表示。

中信证券研报认为,钢铁行业周期性较强,当前处在估值底部以及盈利底部,预计下半年稳增长政策会带来需求的改善和限产大方向的落地,将持续推动行业盈利能力改善,提升钢铁行业在产业中的议价能力。

新亚制程回应产能过剩担忧: 8万吨锂电池电解液项目具有良好经济性

■本报记者 李雯珊
见习记者 彭衍菘

7月29日,新亚制程在回复深交所关注函中对于产能过剩等问题时表示,8万吨锂电池电解液项目具有良好的经济性,“本项目建成后,有利于持续加强公司在原料运输成本、供货周期、质量保障等方面的优势,将进一步加强公司在锂离子电池材料产业链上的战略布局,满足公司未来业务发展和市场拓展的需要,对促进公司长期稳定发展具有重要意义。”

公司还表示,后续随着产销规模的逐步提升,子公司新亚制程的盈利能力也会相应提高。

公司回应产能过剩担忧

7月25日,新亚制程公告称,同意公司控股子公司新亚制程使用自筹资金投资建设“技改新增8万吨/年锂电池电解液项目”。该项目总投资为1.97亿元,其中建设投资为1.17亿元,建设期利息为176.30万元,流动资金为7760.00万元。

新亚制程认为,本项目顺利实施达成后,新亚制程将形成年产13万吨锂电池电解液产能,进一步加强公司在锂离子电池材料产业链上的战略布局。

2022年年报显示,新亚制程的主营业务为化工材料制造和电子制程业务。随着今年2月份其控股子公司新亚中宁完成对新亚制程的收购,新亚制程新增了锂电池电解液业务,由此迈入锂电板块。

不过在上述公告发布后,深交所随即发来关注函,针对新亚制程目前产能利用率、在手订单等问题,询问此次投资是否存在产能过剩等风险。

7月29日,对于本次投资的必要性及合理性等受关注问题,新亚制程公告回复表示,长期看行业处于持续向好发展阶段,公司需匹配未来新增订单提前建设产能;公司现有产能储备相对有限,在与大型客户的大额

订单匹配方面存在一定压力,而技改扩产能有利于公司承接大型客户的大额订单需求,本次技改扩产能具有良好的投资回报率。

目前新亚制程的客户订单主要为月度订单,并有少量的长协订单。截至目前,新亚制程已拿到8月份待发货订单约1100吨,公司预计8月份实际发货量约1600吨至2000吨。新亚制程在回复函中直言,由于目前整体产能较小,已有客户的扩产需求以及正在开拓的新客户都对新亚制程公司的产能和交付能力提出了新的要求。

此外,新亚制程本次扩产能属于技改扩产项目,是在原装置基础上进行技改扩产及匹配建设部分配套工程,不属于在新增土地上全新建设项目。公司据此称,该项目投资金额根据总体项目设计方案进行了较为充分预估,与设计产能是匹配的。

公司称盈利空间可期

新亚制程目前还暂未展现出可观的经济性,今年前两个季度的净利润均为负值,生产效益尚不明朗。

新亚制程表示,2023年度第一季度整体锂电市场需求低于预期,产品价格大幅下跌,新亚制程一季度经营不及预期,毛利率水平为负,是本年度行业普遍面临的问题,但不是行业正常水平。从第二季度开始,经过调整,新亚制程5月份毛利率转正,6月份回归正常水平,后续盈利能力随着市场复苏,将会逐步回归正常水平。

“因新亚制程目前电解液产销量整体水平还有较大提升空间,无法体现出相应的规模效益,本次技改扩产项目是在原项目基础上进行的扩产,投资成本将低于新建相应规模的项目投资,项目达产后,将降低单位成本,有利于缓解新亚制程整体盈利水平偏弱的现状,后续随着产销规模的逐步提升,盈利能力也会相应提高。”新亚制程表示。

雄韬股份再抛定增预案 氢燃料电池业务“力不从心”?

■本报记者 李雯珊
见习记者 解世豪

7月30日晚间,雄韬股份同时发布2023年半年报及2023年定增预案。半年报显示,公司上半年实现营业收入21.11亿元,同比增长24.07%;实现归属于上市公司股东的净利润1.06亿元,同比增长40.96%。

雄韬股份目前主要产品有铅酸蓄电池、锂离子电池和燃料电池三大品类,2023年上半年上述三大类的营收占比分别为45.14%、8.45%和0.31%。可以看出,尽管公司近年来将氢燃料电池作为战略重心且披露了多项动作,但今年上半年,氢燃料电池业务未见起色。

值得关注的是,就在刚刚回复深交所对于其前两次定增募资去向的关注函后,雄韬股份又抛出了一份定增预案,计划向特定对象发行募集资金总额不超过12.24亿元,其中5.24亿元用于湖北雄韬新能源锂电池(5GWh)生产基地建设项目,4亿元用于通信基站储能项目(一期),3亿元用于补充流动资金。

12亿元再融资能否获批存疑

据公开资料,雄韬股份的历史再融资募投项目进展并不如人意。截至2023年6月30日,雄韬股份在2016年定增募集的9.16亿元净额中,已使用6.53亿元投向原有募投项目,使用率约为七成,但项目建设异常缓慢,截至2023年7月份,6个募投项目中仅有2个结项。2020年定增募集的6.4亿元净额中,除去本来用于补充流动资金的1.16亿元,仅有4781.67万元投向规划募投项目,所占比例不到一成。

然而,7月10日,雄韬股份公告称,将再次使用2016年和2020年定增募集资金不超过6亿元用于临时补充流动资金。3天后,深交所发出关注函询问此事。

翻阅公告可知,从2016年度雄韬股份首次再融资开始,“临时补充流

动资金”就成了公司的日常操作,随着存量募集资金规模的增大,挪用额度也越来越大。2016年至2022年期间,公司挪用募集资金临时用于补充流动资金的金额分别为4.1亿元、5.5亿元、6亿元、6.5亿元、6.5亿元、6.3亿元以及6亿元。募集的专项资金持续为雄韬股份的流动资金“输血”。

如今,在前两次募投项目进展缓慢,而资金流向又不明朗的情况下,雄韬股份又抛出一份涉及“3亿元补充流动资金”的定增预案,其能否通过监管部门审核,值得投资者关注。

透视镜咨询创始人况玉清对《证券日报》记者说:“此次再融资能否获批,关键要看交易所,公司的历史募投项目记录不好,或构成一定障碍,关键要看新的募投项目质量。”

氢燃料电池营收创“冰点”

而在2023年的定增预案中,募投项目的变化也展示出雄韬股份的战略重心变化,与前两次不同的是,这次并没有出现“氢燃料电池”的身影。

雄韬股份在7月20日回复关注函称,目前推进氢能车辆的速度相对缓慢,公司所在的深圳、武汉等推进建设的氢能产业化项目由于订单不足,从而募投项目放慢投资进度,由此导致该等募集资金投资项目整体投入较少且进展缓慢。随着氢能相关政策的出台,公司将继续实施“深圳雄韬氢燃料电池产业园项目”,也将谨慎评估和综合考虑“武汉雄韬氢燃料电池动力系统产业化基地建设”项目后续投资。

从对关注函的回复内容和项目投资进度可见,对于“氢燃料电池”业务,雄韬股份似乎有些“力不从心”。

公司半年报显示,上半年氢燃料电池营收仅有651.73万元,降到“历史冰点”。而在2021年和2022年,雄韬股份来自氢燃料电池的营收分别为0.46亿元和1.32亿元。公司是否将继续押宝氢燃料电池?值得投资者关注。

兄弟科技拟定增募资不超8亿元 主要用于提升碘造影剂原料药规模效应

■本报记者 郭霖

7月29日,兄弟科技发布2023年度向特定对象发行A股股票预案(修订稿),本次定增公司拟募集资金总额不超过8亿元,扣除相关发行费用后将用于投资年产1150吨碘造影剂原料药建设项目和补充流动资金。

兄弟科技表示,本次募投项目符合国家产业政策和未来公司整体战略方向,具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募投项目建成运营后,有助于丰富公司产品结构,提升碘造影剂原料药产能与规模效应,有效增强公司竞争力和持续经营能力。

定增募资扩充产能

定增预案显示,兄弟科技本次年产1150吨碘造影剂原料药建设项目总投资6.9亿元,拟投入募资5.6亿元,新增碘海醇、碘克沙醇、碘佛醇、碘美普尔、碘

普罗原原料药产能1150吨。项目实施主体为公司全资子公司江西兄弟医药有限公司。项目投运后,达产期年平均销售收入10.47亿元。目前,项目的备案及环评手续均已办理完毕。

兄弟科技表示,通过本次募投项目,公司一方面扩大碘海醇、碘克沙醇等已有原料药产品产能规模,一方面补充碘美普尔、碘普罗胺等重要产品产能,拓展碘造影剂原料药产品种类,在产品面向全球销售的同时,与公司制剂业务协同发展,逐步布局完善公司医药产业链,创造新的业绩增长点。

另外,为满足公司业务对流动资金的需求,兄弟科技还拟使用2.4亿元募集资金补充流动资金。看懂研究院研究员王亦坤向《证券日报》记者表示:“补充流动资金可以缓解兄弟科技目前面临的财务压力,优化债务结构,公司营运资金进一步充实后,将更好地助力研发创新,进一步提升公司技术研

发水平和产业化生产能力。”

造影剂市场空间广阔

事实上,除兄弟科技外,国内最大的非离子型碘造影剂系列原料药供应商司太立也计划通过定增扩充造影剂产能。根据司太立7月18日披露的募集说明书显示,公司拟募资总额不超过20.18亿元,其中12亿元将投资于年产1550吨非离子型CT造影剂系列原料药项目。

司太立、兄弟科技先后宣布扩产,这与当前造影剂市场的发展密切相关。根据MarketsandMarkets(市场研究咨询公司)预测,全球造影剂市场规模将从2020年的111.89亿美元增长到2027年的234.41亿美元,增速达12.2%。

海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对《证券日报》记者表示:“随着越来越多慢性病发现和检测等技术手段的不断增强,造影成像在临床的应

用范围不断扩大,造影剂市场预计会进一步增长。”四川天府健康产业研究院首席专家孟立联合告诉《证券日报》记者:“与国际造影剂市场已达饱和相比,国内造影剂行业正处于快速发展阶段,未来发展存在较大空间。随着带量采购在造影剂行业的全面推行,拥有原料药及相应中间体规模化产能的企业在竞争中优势明显,拥有优质造影剂原料药产能使公司更易取得市场地位和稳固盈利空间。司太立、兄弟科技等公司扩产可能也是基于这方面的考虑。”

近期,国内造影剂市场也是消息不断。7月13日,科伦药业公告称,公司子公司湖南科伦制药有限公司的“化学药品‘乳布醇注射液’获得国家药品监督管理局的药品注册批准。据悉,今年以来,共有4个国产造影剂(8个受理号)获批上市,包括司太立的碘美普尔、倍特药业的碘普罗胺和碘克沙醇、普利制药的碘醇和科伦药业的乳布醇。

酒店行业复苏 金陵饭店上半年净利同比增逾900%

■本报记者 刘钊 熊悦

7月30日晚间,金陵饭店发布的2023年半年报显示,公司上半年实现营业收入约8.87亿元,同比增长34.7%;归属于上市公司股东的净利润约3118万元,同比增长916.61%。

IPG中国首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示,“上半年金陵饭店业绩表现不俗,一方面是疫情后市场与消费快速恢复的推动,另一方面也是公司根据市场变化不断调整营销策略和持续提升经营水平的结果,而同比大幅增长也与去年同期的业绩较差、基数较低有关。”

作为全流通后国内酒店业首家上市第一股、江苏省首家上市旅游企业,

金陵饭店以酒店经营与管理为核心主业,涵盖酒店物资贸易、物业管理、房屋租赁、食品研发与销售、旅游资源开发等多元化协同业务。

对于业绩大幅增长,金陵饭店表示,报告期内,公司抢抓商旅市场回暖、酒店行业复苏、消费需求反弹的机遇,以增强创新驱动为核心抓手,不断提升酒店主业精细化管理水平,促进协同业务融合共生发展,实现经营质效和品牌影响“双提升”的良好局面。

从分行业的主营业务来看,公司酒店服务营业收入由2022年上半年的1.77亿元增长至2023年上半年的2.68亿元,同比增长51.16%;商品贸易营业收入由2022年上半年的3.76亿元增长至2023年上半年的5.07亿元,同比增长

34.96%。与此同时,由于公司的酒店板块与贸易板块销售商品、提供劳务收到的现金增加,公司经营产生的现金流量净额由去年同期的0.17亿元增长至2.34亿元,同比增长1287.84%。

对于下半年的市场发展,金陵饭店表示,2023年下半年,公司将以持续做强酒店主业、做优协同业务为高质量发展目标,以增强创新驱动、优化经营机制为抓手,推进公司治理、经营质效、发展规模和品牌形象的全面稳步提升。

从近期上市旅企披露的2023年上半年业绩情况来看,锦江酒店、首旅酒店、峨眉山A、丽江股份等上市旅企今年上半年均已扭亏为盈。其中,丽江股份、黄山旅游等多家上市公司预计上半年净利润同比增逾200%。