

逾40亿元竞得锂矿后又有新动作 大中矿业瞄准新能源 斥资30亿元设立子公司

■本报记者 马宇薇

8月21日，大中矿业公告称，公司以自有资金30亿元在四川省阿坝州马尔康市设立全资子公司四川大中赫业有限公司(以下简称“四川大中赫公司”)，目前四川大中赫公司已完成工商注册登记手续，并已领取马尔康市行政审批局颁发的营业执照。

大中矿业表示，公司在四川省阿坝州马尔康市扎根发展，可为公司进一步谋求四川省优质锂矿资源开发奠定坚实基础。

42.06亿元竞得锂矿资源

8月13日凌晨，持续近四天的四川省马尔康市加达锂矿(以下简称“加达锂矿”)勘查矿权“争夺战”宣告结束，报价次数总计达11307次，最高报价42.06亿元，起始价仅319万元。拍卖平台虽显示为神秘买家，不过，随着一纸公告，谜底被揭晓。

8月14日早间，大中矿业公告称，公司全资子公司安徽省大中新能源投资有限责任公司以42.06亿元竞拍成功。区块面积21.2平方公里，首次出让期限为5年。

8月18日，大中矿业公告称，将以自有资金30亿元在四川省阿坝州马尔康市设立全资子公司四川大中赫公司。目前，四川大中赫公司已完成工商注册登记并取得营业执照。

大中矿业相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示：“公司作为矿业开发企业，拥有资源才是发展的基础，竞标加达锂矿勘查矿权一方面符合公司战略规划，有助于进一步提升行业影响力；另一方面奠定资源基础，未来锂矿新能源业务也将成为新的利润增长点。”

根据四川省地质矿产勘查开发局地质队编制的《四川省马尔康市加达锂矿地质技术调查评价报告》，预测勘查区块氧化锂平均品位1.26%，矿石潜在资源量

2967万吨至4716万吨，氧化锂推算资源量37万吨至60万吨(折合碳酸锂当量92万吨至148万吨)，具备大-超大型锂辉石矿产资源潜力。

大中矿业虽是首次布局锂矿行业，但是具备成熟的选云母技术和回转窑焙烧工艺，均可应用于碳酸锂的采、选、冶等环节，且在产能规模和生产成本两方面具备一定竞争力。

面对能否一次性缴清42.06亿元拍买价的市场质疑，上述大中矿业相关负责人向记者回应称：“公司支付加达锂矿勘查矿权的竞拍成交资金不存在压力，可以一次缴清。资金来源主要有三方面：一是公司现有的账面资金；二是公司铁矿业务产生的经营性现金流；三是银行贷款，公司已和多家银行进行接洽。”

大中矿业表示，竞得锂矿资源、成立四川大中赫公司，有助于公司整合资源、拓宽锂矿获取渠道，为公司锂矿新能源产业的发展

奠定资源基础和区位优势。

新能源产业格局加速形成

大中矿业所在行业为黑色金属采选行业，主营业务为铁矿石采选、铁精粉和球团生产销售、副产品机制砂石的加工销售。

“公司铁矿主业已经发展得非常成熟，且可以产生持续、稳定的收入。但是铁矿业务的周期性较强。为对冲铁矿的周期波动，2022年，公司选择进军具有‘白色石油’称号的锂矿行业作为新的利润增长点。”上述大中矿业相关负责人表示。

在新能源汽车及新型储能高质量发展规划和各项政策利好驱动下，新能源汽车和新型储能市场规模化快速发展将带动碳酸锂、氢氧化锂和氯化锂等锂产品的需求增长。

厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强向《证券日报》记者表示：“锂资源发展空间广大。短

期内，钠离子电池仍无法大规模替代锂电池。由于上游开矿周期长、下游电动车市场加速发展，锂资源的供不应求仍会持续。”

为布局电池级碳酸锂及锂电池业务的新能源产业链，大中矿业于2022年与湖南省临武县人民政府签订《合作备忘录》。2023年上半年，大中矿业拟建的锂矿采选、4万吨/年碳酸锂加工等项目正式列入湖南省重点建设项目名单，并竞拍取得郴州城泰控股权进而控制临武县鸡鸣山矿区含锂多金属矿产资源。

上述大中矿业相关负责人表示，下一步，公司将充分利用临武县、马尔康市当地的资源优势、政策便利，积极推进现有锂矿项目的建设进度。同时把在铁矿采选冶已掌握的技术优势、管理优势、人才优势、成本优势等应用于锂矿生产，引入专业团队、先进设备及稳定的下游合作企业，以达到成本较低、产销稳定的目的，实现利润最大化。

巩固高端数控机床领域优势 浙海德曼拟定增募资不超1.71亿元

■本报记者 郭霖

8月21日晚间，浙海德曼发布了以简易程序向特定对象发行股票的预案(修订稿)，公司拟向特定对象发行股票的募资额由不超过1.73亿元调整为不超过1.71亿元，主要是对补充流动资金金额做了相应调整。

浙海德曼相关人士表示：“公司此次定增有利于公司产品研发能力提升，核心技术和关键产品，同时为公司研发活动提供增量资金，有助于全面提升公司技术及产品研发能力，实现公司可持续发展。”

据悉，我国已成为全球最主要的机床消费市场，而且国内机床产品的需求结构不断优化，普通机床需求减弱，中高端机床的需求不断扩张。“机床行业将来走向智能化、精密化、高端化和定制化。虽然目前我国高端数控机床自给率偏低，核心技术和关键产品仍依赖进口。但国内民营机床企业迅速崛起，在高端市场发力，不仅在产品技术、品牌建设上可圈可点，而且在服务与价格上，民营机床企业也占据优势。因此，高端机床产品的国产化渗透率提升是长期趋势。”济南职业学院机电教研室主任、机械系副主任车君华告诉《证券日报》记者。

浙海德曼本次募投项目旨在加强公司高端数控机床领域的研发能力。定增预案显示，柔性自动化加工单元扩产项目拟使用募资9489万元，用于购置柔性加工单元总装厂房、购置数控机床、车铣复合中心、立式加工中心、自动线切割等先进设备和铺底流动资金投入，建立起数字化高端数控机床生产基地。海德曼(上海)高端智能机床研发中心项目拟使用募资5153万元，用于研发厂房购置及装修改造、购置研发测试设备及设计软件，提升研发的软硬件设施水平，建立起高端机床完整的研发能力。

浙海德曼相关人士称：“公司依托在高端数控机床领域深厚的技术储备和优质的产品性能，获得了客户和市场的广泛认可，市场份额持续扩大，未来公司将继续开发各种中大规格高端数控机床，包括立式和卧式两个系列。本次定增加码高端机床领域将助力公司优势业务领域的纵深发展，进一步具备承接并迅速完成客户订单的能力，提高高端机床产品的市场占有率，持续构筑并强化市场竞争优势。”

中国机器人CR教育培训标准委员会委员魏国红向《证券日报》记者表示：“数控机床属于工业制造必需品，需要生产厂商持续的资金投入，才能实现盈利能力稳步增长。浙海德曼定增加码高端机床领域说明公司想把握中高端数控机床进口替代所带来的市场机遇。”

此外，为满足公司业务对流动资金的需求，浙海德曼还拟使用2500万元募集资金补充流动资金。公司表示，补充流动资金可以降低财务风险和经营风险，优化财务结构，有效避免因资金期限错配问题造成的偿债压力，有利于保障项目顺利开展，以更低的成本扩大规模，实现公司的长期发展战略。

焦炭价格持续走低 致相关上市公司业绩承压

■本报记者 刘 钊

今年以来，焦炭市场价格整体呈现下跌趋势，销售价格持续走低，化工产品销售价格亦出现不同程度的下降，导致大多焦化企业出现亏损。

截至8月21日，Wind资讯数据显示，中信焦炭成分指数的8只成分股中，已有3家公司披露了半年报，4家披露了上半年业绩预告，其中除云煤能源预计减亏外，其余6家净利润均呈现下滑态势(含预计净利润同比减少)。其中山西焦化2023年上半年实现营业收入约44.56亿元，同比减少32.08%；归属于上市公司股东的净利润约9.16亿元，同比减少56.15%。云维股份2023年上半年实现营业收入3.65亿元，同比减少46.66%；归属于上市公司股东的净利润216.94万元，同比减少85.72%。

山西某焦炭行业上市公司表示，上半年净利润同比亏损主要是受钢铁和焦化行业市场波动影响，主要产品焦炭、型钢的销售价格同比降低，而主要原材料采购价格的跌幅小于产品销售价格跌幅，导致主要产品毛利大幅减少。

从现货市场来看，国家统计局数据显示，1月初焦炭(准一级冶金焦)价格为2646.2元/吨，而到了6月末价格为1812.9元/吨，下降幅度约为31.5%。从期货市场来看，今年以来焦炭主力期货价格由年初的2670元/吨震荡下挫至1866元/吨，至6月30日缓慢回升至2124.5元/吨。总体降幅达24.3%。

“2023年上半年我国焦炭市场价格整体呈现下跌趋势，一季度价格相对稳定，二季度随着钢材价格走弱、煤价下行，焦炭价格经历了多轮下调。”易煤研究院研究部副总监杨洁在接受《证券日报》记者采访时表示，“上半年焦炭企业利润大幅下滑主要还是产能过剩导致的，今年以来，钢铁企业一直维持低库存策略，按需采购焦炭。此外焦炭的原材料焦煤价格强势，从而摊薄焦化企业利润。”

据国信期货分析师邵莹分析，2023年上半年，焦炭期货盘面震荡下跌，重心下移。基本来看，目前焦化产能宽松，焦炭产量同比增长2.6%。需求端，钢厂高炉开工相对高位，焦炭产量基本匹配到铁水需求，但成本支撑走弱，焦炭价格表现下行。

为了应对行业整体不景气，上市焦炭企业多措并举。山西焦化表示，面对严峻的市场形势，2023年上半年公司不断强化安全和环保管控，深入推进精益化管理，持续加强营销力度。某焦炭行业上市公司表示，公司按照焦化行业政策要求，旗下焦化企业均已完成现代化技术改造升级并逐步实现投产和达产。

对于接下来焦炭市场变化，SMM焦煤分析师侯磊告诉《证券日报》记者：“粗钢平控政策一定会实施，但实施的具体细节可能会根据未来的市场价格做调整。生铁产量下降带来焦炭需求下降，焦化企业也因此造成亏损而进行减产，在经历暂时性的价格下跌后会出现反弹，预计反弹的时间出现在今年年底或明年年初，整体呈现V形走势。”

上游硅料硅片价格率先回升 光伏产业链发力生产迎装机旺季

■本报记者 李 正

近日，光伏产业链上游产品(包括工业硅、多晶硅、硅片)价格一改此前的持续下滑走势，出现企稳回升。我的钢铁网数据显示，以多晶硅单晶用料为例，8月21日报价72元/千克，自7月21日65元/千克企稳回升以来，已累计上涨10.77%。

《证券日报》记者以投资者身份致电多晶硅生产商新疆大全新能源股份有限公司，其相关负责人表示，公司目前多晶硅产品生产经营情况正常，与二季度相比，公司的硅料价格有一定调涨，整体趋势略有回升，主要由于在经历了前期硅料硅片价格大幅下滑后，近段时间下游需求被激发，供需关系有所改善。

东高科技首席主题研究员尹鹏飞向《证券日报》记者表示，近段时间硅料硅片价格上涨。一方面，上半年硅片价格持续低迷影响，很多中小厂商压力过大导致产能关闭，整体供给有所收缩。另一方面，8月份至10月份是光伏装机旺季，终端需求逐步改善，产业链下游积极补库存，推动上游硅料硅片价格的企稳回升。

价格或维持回升态势

数据显示，除多晶硅单晶用料外，四川、云南、江苏等地多地工业硅产品价格也实现了一定程度的企稳回升，近一个月，各型号工业硅产品涨价幅度在100元/吨至700元/吨不等；华北地区M6、M10、G12型号硅片价格也分别累计上涨7.41%、18.18%和9.21%。

据上述大全能源相关负责人透露，整个市场的硅料价格近段时间都在缓慢回升。主要是由于2022年硅料价格上涨过快，2023年

年初出现周期性调整，叠加前期大部分企业扩张产能释放效应，下游需求释放有所放缓。在经历了一波降价之后，近段时间随着硅料、硅片价格企稳，订单的价格情况正在逐步恢复到上下游平衡的状态。

中国银行研究院研究员叶银丹在接受《证券日报》记者采访时表示，目前，硅片端正由前期供应小幅过剩转向供需平衡。供给方面，部分企业正加紧生产出货，绝大部分硅片企业正维持满负荷生产。需求方面，三季度N型电池产能集中释放，带动N型硅片需求大增，电池端目前利润可观，不少专业企业也已经接近满负荷生产。

在尹鹏飞看来，近期光伏上游产品价格企稳回升，也与光伏电池的N型产品需求增加有关。随着N型电池片尤其是TOPCon组件快速放量，N型电池片需求大幅提升，TOPCon组件2022年实际扩产约110GW，2023年1月份至4月份扩产约400GW，“N型电池片对晶体品质和氧碳含量要求很高，要求更高的少子寿命和更低的氧含量，其需求的增大将带动产业链整体品质的提升。”

未来硅料、硅片价格是否会继续走强?尹鹏飞认为，需要从两方面考虑。目前来看，上游的硅料硅片行业整体产能依然过剩，短期回暖是由于供给端部分停产，而非产能不足。库存方面，硅片库存依然较高，未到大规模补库存阶段。下游的光伏组件安装旺季基本在8月份至11月份，硅片是光伏的上游，提前一个月价格企稳，结束也会提前一个月，所以支撑价格走高只是短期行为，很难持续。

“预计8月底至9月份硅料硅片价格还会上涨。但从长期来看，整体仍将震荡整理为主，随着需求减弱和开工率回归，继续回到弱势

近一个月，各型号工业硅产品涨价幅度在100元/吨至700元/吨不等；
华北地区M6、M10、G12型号硅片价格也分别累计上涨7.41%、
18.18%和9.21%



区间的可能偏大。”尹鹏飞说。

市场预期乐观

《证券日报》记者多方了解到，光伏产业链多个细分赛道内企业对于下半年市场预期及经营情况持谨慎乐观态度。

上述大全能源相关负责人表示，公司层面对下半年光伏市场预期乐观。“不过具体情况还要看市场前期扩产能实际投放情况，有效产能是否能够如期释放，公司也在观望当中。从行业来看，需求依然是存在的，主要看供给端的供应量能够达到多少，如果与前期预告的新增产能投产量保持一致，还是会对硅料硅片价格波动产生一定影响，但是不会像2023年初大幅度的震荡下滑。”

光伏组件生产商横店东磁中报显示，报告期内，公司光伏赛道业务高速发展。展望全年，

比较看好下半年整体市场预期，不过光伏组件生产属于技术含量并不是特别高的环节，所以本身议价能力并不强，受原材料价格波动的影响也会较大，应对成本上涨的能力不及产业链其他环节，所以如果上游硅料、硅片价格上涨，会对组件环节盈利产生一定的压制。“市场层面，国内出口市场的硅片比较多，主要是由于很多企业有海外有组件生产项目的布局，采购硅片进行加工的情况会增多。”

东方财富Choice数据显示，截至8月21日发稿，A股市场已有14家光伏设备板块(按申万行业分类)上市公司发布了2023年中期业绩快报或中报，其中10家公司报告期内实现归母净利润同比增长。

光伏组件生产商横店东磁中报显示，报告期内，公司光伏赛道业务高速发展。展望全年，

光伏行业景气度持续向好，光伏行业协会已将今年装机预测由280GW至330GW上调到305GW至350GW。

叶银丹表示，在需求和价格走高的背景下，光伏赛道内企业盈利可能出现小幅改善。“但也应看到，下半年新增扩产能较多，若投产顺利，供应过剩格局可能较难出现根本性扭转。”

尹鹏飞表示，今年或是光伏产业的变革之年，需要关注赛道内企业半年报和三季度毛利率的变化。毛利率是反映行业景气度最明显的指标，特别是头部公司，在行业景气度提升的时候毛利率多数是上涨的，行业弱市时虽然业绩短期看不出来但是毛利率大概率会下滑。此外，随着电池革命性的产品不断出现，光伏设备公司要保持高强度的研发才能保持技术的领先优势。

106家医药类上市公司披露中报业绩 超六成净利润同比增长 部分公司销售费用较高

■本报记者 徐一鸣

同花顺数据显示，截至8月21日收盘，已有106家医药生物行业上市公司披露了2023年中报，总体来看，有71家公司归母净利润实现同比增长，占比披露中报公司总数的66.98%，整体呈现稳健发展态势；但同时，部分公司销售费用占营收比例较高。

星球传播App联合创始人付学军对《证券日报》记者表示，人口老龄化及医疗需求的稳定增长使得医药生物行业的市场潜力较大，并体现在上市公司业绩上。同时，部分上市公司高销售费用现象凸显，一定程度上反映出医药生物行业市场竞争压力

较大。

中药类公司业绩向好

同花顺数据显示，微芯生物、宝莱特、澳华内镜、金迪克、复且张江等9家公司上半年归母净利润实现同比增长，创新医疗、鲁抗医药、赛托生物等11家公司上半年归母净利润同比增长50%以上。

据记者梳理，多家公司报告期内实现了科技成果有效转化，促进效益提升。

例如，宝莱特表示，公司通过持续加大技术研发力度提升产品竞争力、品牌影响力，通过供应链管理、产能和物流运输优化，充分发挥全国多基地布局的优

势，实现主营业务增长，使得公司健康监测板块及血液净化板块销售收入均较去年同期有所增长。

Co-Found智库生物医药行业研究负责人束为阔对《证券日报》记者表示，新药研发和技术创新为多数上市公司带来了新的业务增长机会。而国家对医药生物行业给予政策支持，包括鼓励创新药研发、提高医疗保障水平等，为医药生物企业提供了优质的发展环境。这些因素都有利于企业实现全面发展和资源整合。

值得一提的是，中药类公司上半年净利润普遍较为可观。其中，白云山、片仔癀、济川药业上半年归母净利润分别为28.11亿元、

15.41亿元、13.40亿元。

销售费用较高

同花顺数据显示，上述已披露2023年中报的医药生物公司中，部分公司销售费用占营收比例较高。

具体来看，誉衡药业上半年销售费用为8.82亿元，占营业收入比例高达61.59%，微芯生物、通化金马两家公司紧随其后，销售费用占营业收入比例分别为59.23%、56.11%。

此外，据记者梳理，不少医药生物公司销售费用高于研发费用，其中，新里程、鹭燕医药上半年销售费用分别为1.07亿元、2.18亿元，研发费用则仅为81.90万元、193.82

万元。

束为阔认为，医药生物公司销售费用较高，反映出企业在市场推广等方面投入较多，有可能是产品研发和创新方面不足所致。这可能会引起市场对企业价值的质疑，对于企业的长期发展是不利的。

束为阔表示，上市公司良好的业绩不能过度依赖销售拓展业务，这需要进行进一步建立健全医药行业的监管制度，加强对企业的监督和管理，提高行业的规范性和透明度。鼓励医药生物企业加大研发投入，提高创新能力，提供更好、更有效的药品和服务，增强企业的市场竞争力。同时促进医药行业各方的合作与交流，实现资源共享和优势互补。