

通威股份上半年营收同比增长逾22% 再抛两项百亿元级投资巩固一体化布局

■本报记者 舒娅璐

8月21日晚间,通威股份披露的2023年半年报显示,公司在今年上半年实现营业收入740.68亿元,同比增长22.75%;归属于上市公司股东的净利润132.7亿元,同比增长8.56%。

通威股份表示,上半年,公司所处的光伏行业继续保持高速增长态势,同时也面临供给快速释放带来的产业链价格回落压力,而饲料行业总体稳中有升,公司各业务板块持续稳健经营,取得了良好的业绩成果。

千门资产投研总监宣继游向《证券日报》记者表示:“通威股份在去年已经实现千亿元营收规模,伴随其光伏业务经营规模的不断扩大和市场经济的波动,公司在2023年上半年营业收入显著增长,并且仍然保持了利润增长和较为可观的利润率,属于优质的业绩表现。展望下半年,一体

化经营和新技术的投入或成为光伏企业,尤其是大厂们的经营亮点。”

高纯晶硅生产成本已降至4万元/吨以内

作为光伏行业龙头,通威股份在2023年上半年持续推进产能扩张和一体化布局。半年报显示,目前,公司高纯晶硅年产能超42万吨,太阳能电池年产能达到90GW,组件年产能增长至55GW。

2023年以来,光伏产业链价格在各环节产能充足后开始全面回落。据CPIA(中国光伏行业协会)统计,今年1月份至6月份,我国多晶硅、硅片、太阳能电池、组件的产量同比增长均超过60%;从价格方面来看,截至报告期末,高纯晶硅、硅片、太阳能电池、组件价格分别较年初下降66.32%、29.49%、11.25%、25.41%,终端电

站投资收益率因产业链成本快速下降而显著提升。在此背景下,龙头企业的应对措施受到市场关注。

半年报显示,通威股份在成本优化、创新研发方面持续实现突破。

高纯晶硅业务方面,通威股份上半年深入推进提质增效、管理降本,同时顺应市场需求变化,快速提升N型料的市场供应,N型产品销量同比增长447%。报告期内,公司各生产基地均满负荷运行,实现高纯晶硅销量17.77万吨,同比增长64%,国内市占率达到30%左右,目前生产成本已降至4万元/吨以内。

太阳能电池方面,上半年通威股份电池满产满销,实现销量35.87GW(含自用),同比增长65%。此外,公司还在背接触电池、钙钛矿/硅叠层电池等前沿技术领域取得积极进展,其中,钙钛矿/硅叠层电池效率达到

31.13%。

继续强化优势产能结构 披露两项重磅投资计划

8月21日晚间,通威股份还披露了两项重磅投资计划,公司将在乐山市峨眉山市投资建设16GW拉棒、切片、电池片项目,在乐山市五通桥区投资建设16GW拉棒、切片、电池片项目。上述两个项目的预计投资总额均为100亿元左右,首期项目均力争于2024年底建成投产。

通威股份认为,上述两个投资项目将有助于公司发挥自身在光伏产业链中领先的综合竞争能力,继续强化围绕高纯晶硅、拉棒及切片、高效太阳能电池、高效太阳能组件等核心环节为一体的优势产能结构,为产业链合作伙伴及终端用户提供更高性价比的光伏产品,有效保障公司光伏业务的稳健发展,符合公司“打造世界级清洁能源企业”

的发展战略。值得一提的是,通威股份在近年来不断推进光伏行业一体化布局,已取得积极成效。

资料显示,公司高纯晶硅产量连续多年位居全球第一,太阳能电池出货量自2017年以来已连续6年全球第一(InfoLink Consulting统计),而在2022年下半年快速推动组件业务规模化布局后,公司组件全年出货量进入全球前十名。

万创投行合伙人徐飞告诉《证券日报》记者,通威股份、隆基绿能等企业近年来的一体化布局受到市场关注。其中,通威股份的硅料、太阳能电池业务已发展为世界第一,在此情况下,公司切入组件等环节业务具有优势,有助于其真正形成垂直一体化的发展模式。“‘一体化’具备经营模式优势,一体化企业的抗风险能力、经营稳定性都较好,不过企业不一定在产业链的每个环节都能赚到钱;另外,行业的进步还是更多要靠‘专业’来带动。”徐飞说。

福成股份上半年扣非净利润增长超30% 食品加工业务营收占比不断提高

■本报记者 张晓玉

8月21日晚间,福成股份发布的2023年半年度业绩报告显示,今年上半年,公司实现营业收入5.71亿元,同比增长1.93%;实现归属于上市公司股东的净利润9270.27万元,同比增长13.27%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润9843.96万元,同比增加30.28%。

福成股份表示,本报告期内,围绕发展战略,公司继续建设饮食消费产业链,构筑从源头到餐桌的成本、品质和稳定性核心竞争优势。福成股份主营业务围绕农牧食品加工餐饮一体化及其他产业两条主营业务线,业务涵盖生态农业、肉牛育种养殖、食品加工制造、连锁餐饮等。

公告显示,在产业链源头,福成股份今年上半年通过收购大股东控股的三河市兴荣农业发展有限公司100%股权和向农民直接租赁农村土地,流转获得三万亩左右农村土地经营权,夯实公司生态农业发展基础,较快速度启动公司生态农业的转型。

在生态农业板块方面,福成股份已种植小麦、玉米等农作物,为公司肉牛育种养殖、食品制造加工及连锁餐饮稳定提供低成本、高品质原料,提高下游肉牛育种养殖、食品制造加工及连锁餐饮盈利能力,保证下游产品及服务的安全生产健康。

在食品加工产品方面,福成股份主要有预制菜、乳制品、益生菌粉、牛羊肉等产品。公司表示,食品加工业务营业收入占公司总体营业收入比例不断提高,成为公司收入占比最大的业务板块。

从肉牛养殖业务来看,福成股份有活牛育种和育肥两类业务收入来源。2004年福成股份成为国内A股第一家以养牛屠宰为主营业务的上市公司。2021年公司重新恢复肉牛育种养殖业务,逐步建立大规模的优质西门塔尔能繁母牛群,同时公司计划建立优质种牛育种中心、繁育和建立掌握在自身手里的优质活牛种源。

福成股份表示,本报告期内,公司启动建设两个存栏万头以上的养殖场,采购大量青年公牛,国内活牛采购价格出现较大幅度下跌,活牛采购成本下降。上年期末,公司活牛存栏10446头,其中大牛8894头,小牛1552头。本报告期内,公司采购小公牛7331头,采购小母牛1360头。

截至本报告期末,福成股份活牛存栏20361头,其中大公牛7201头,大母牛9698头,小牛3462头,活牛存栏数量较上年期末增加9915头;其中待出栏育肥牛7201头,目标出栏体重约1600斤至1700斤,按本报告披露日毛牛价格估算市场价值约1.8亿元,估计可实现毛利约4000万元。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“虽然目前我国是全球第三大牛肉消费市场,但国内人均牛肉消费量大幅低于世界平均水平。随着居民收入的增长,我国人均牛肉消费量也在持续提升,因此国内肉牛行业的市场规模依然有很大拓展空间。但随着饲料等成本的上升以及进口牛肉的竞争,国内肉牛行业面临成本压力和竞争压力加大。因此,一方面,相关企业应该走高端路线,使成本更容易向需求端转移;另一方面,生产方式的现代化集约化有利于提升企业的市场竞争力。福成股份的肉牛养殖产业在国内竞争力相对较强,因此应该继续加强科学育种繁育,不断提升产品市场竞争力。”

福成股份表示,随着公司生态农业和肉牛养殖业务进一步发展,公司食品制造加工业务总体成本具备更大降低潜力。公司在产业链上游掌握优质食材,为预制菜和连锁餐饮业务长期稳定发展奠定坚实基础。

经营质量持续改善 太平鸟上半年扣非净利润同比大增

■本报记者 吴奕萱

8月21日晚间,太平鸟发布2023年半年度报告显示,上半年公司实现营业收入36.01亿元;实现归属于上市公司股东的净利润2.51亿元,较上年同期增长88.10%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.78亿元,较上年同期增长3319.14%。

公开资料显示,太平鸟是一家以顾客为中心的时尚品牌零售公司。近年来,公司聚焦多品牌发展矩阵,各品牌面向不同年龄、风格、生活态度的细分客群,优势互补,满足当代年轻人的多元化需求。太平鸟相关负责人对《证券日报》记者表示:“今年公司强化了太平鸟品牌的统一管理,并严格控制新品折扣率,规范老品消化渠道,同时持续推进降本控费,扣非净利润显著回升,经营质量持续改善。”

半年报显示,虽然太平鸟上半年零售额有所下滑,但公司零售折扣有所上调,相应销售毛利率同比增加6.3个百分点,与此同时,公司各项费用支出合计同比下降15.1%。

公司相关负责人坦言:“上半年公司更加清晰了渠道的价值定位和经营拓展重点区域,为未来业绩高质量增长,调整好渠道结构和明确渠道战略方向。”具体来看,今年太平鸟改变了过往渠道规模增长策略,更加聚焦门店经营质量提升和盈利能力改善,并主动关闭低效门店,经营重点转向提升终端品牌形象。今年1月份至6月份,太平鸟旗下品牌直营及加盟的实体店分别减少了150家、347家。

与此同时,太平鸟不断完善直营门店、加盟门店、传统电商等零售渠道,并积极探索社交零售新渠道,形成了全网协同的立体零售模式。公司相关负责人表示:“今年公司继续通过抖音、小红书等平台与消费者互动,提高消费者品牌黏性。我们希望能以年轻消费者喜欢的方式,全渠道提供让消费者惊喜的时尚商品。”

另外,太平鸟还持续推进库存管理,一方面加强商品产销计划性管控,新品库存得到优化;另一方面,强化过季老品的消化处理专项机制,老品库存得到改善。截至今年6月末,公司库存商品原值18.4亿元,同比降低3.7亿元,降幅达16.6%。

对于太平鸟提升品牌价值和经营质量这一发展战略,浙江大学管理学院特聘教授钱向劲对《证券日报》记者表示:“回归行业本质,拼内功、做深品牌和产品,正逐渐成为行业共识。相关企业只有通过组织变革、流程再造、人才激活、数字化转型等方式,围绕品牌力、产品力、渠道力、供应链能力等方面加强深耕和精细化运营,不断提升品牌价值和经营质量,才能保证品牌更稳健、可持续增长。”

扩大市场份额打开新局面 通化东宝上半年扣非净利同比增长近9%

■本报记者 马宇薇
见习记者 孙文霄

胰岛素专项集采自2022年5月份在全国各地陆续落地执行以来,至今已经走过一年多。随着高利润终结,国产胰岛素企业的业绩波动一度引发业内广泛关注。8月21日晚间,国内胰岛素核心厂商通化东宝率先披露的2023年中报显示,公司在上半年实现营业收入13.66亿元,同比减少1.53%;扣非净利润为4.80亿元,同比增长约8.75%。上年同期,公司扣非净利润为4.41亿元。

在当前胰岛素全面降价时,通化东宝凭借扩大市场份额,打开新局面。公司在半年报中解释称,尽管受到产品价格下降等诸多因素的影响,公司仍凭借不断优化销售策略、加强渠道推广等举措为业绩提升不断提供新动能。通化东宝管理层向《证券日报》记者表示:“公司产品销量持续提升,市场份额不断扩大,销量的增长较大程度抵消了产品价格下降的影响。目前集采对公司的影响已基本出清。”

胰岛素专项集采是把“双刃剑”

分季度来看,通化东宝今年第二季度业绩表现尤为亮眼,实现营业收入约7.01亿元,同比增长40.18%;扣非后归母净利润2.33亿元,同比增长346.90%。

从业绩承压到恢复增长,通化东宝用了整整一年时间。

2021年11月份,胰岛素市场迎来重要转折点——胰岛素专项集采在上海开标,按集采前价格计算,此次集采涉及采购金额约170亿元,中选产品平均降价48%。据通化东宝在2021年年报

介绍,公司采取温和报价策略,最终,全系列胰岛素产品成功以B类中标,平均降幅为41.2%,基础量获得的销售额合计8.03亿元。

彼时,根据第三方咨询机构,医药魔方数据显示,2021年上半年,通化东宝人胰岛素按照销售量在全国的市场份额已超过38%,居第二位。

胰岛素专项集采是把“双刃剑”。一方面,企业在利润端直面冲击,多家国产企业在2022年胰岛素专项集采落地执行后出现净利大幅下滑的情况,甚至有头部厂家面临上市以后首次亏损。自2022年第二季度胰岛素专项集采落地后,通化东宝也连续四个季度营收和净利出现同比下滑。

另一方面,国产厂商迎来了可及性和产品市占率等加速提升的时机。结果显示,通化东宝成为首批胰岛素专项集采中的主要受益者之一。在过去的2022年里,通化东宝人胰岛素销量实现近两位数增长。同样据医药魔方数据显示,2022年通化东宝人胰岛素市场份额提升至40.5%,超越诺和诺德,位列全国第一,2023年上半年该市场份额进一步提升至44.6%,与其他国产厂商逐渐拉开差距。

回顾今年上半年,上述通化东宝管理层向记者称,公司在积极完成集采签约量的同时,不断拓展签约量外的市场,以扩大市场份额。未来,公司将继续发挥核心竞争优势,进一步提升产品销量,以期实现营业收入尽快恢复到集采前的水平。

多点布局 应对代谢治疗新格局

在胰岛素专项集采快速推进



据医药魔方数据显示

2022年通化东宝人胰岛素市场份额提升至40.5%,位列全国第一,2023年上半年该市场份额进一步提升至44.6%

王琳/制图

下,医药数据库米内网数据显示,近年来,中国公立医疗机构终端胰岛素市场规模稳步增长,国内相关市场格局也已经悄然发生改变。诺和诺德、礼来、通化东宝等企业均在加大资源投入,占据集采以外的品种市场份额。

除去已经进入集采的品种,通化东宝2023年中报显示,公司多个系列产品销量实现不同幅度增长。“门冬胰岛素30注射液及50注射液于2022年11月获批上市以来,公司积极推进其在各省挂网和入院工作,目前处于快速放量过程,预计未来销量将逐季增长。”通化东宝称。

需要关注的是,在国内降糖市场,新型药物也在接连筹划上市。“糖尿病领域早晚会有颠覆性

创新出来主导胰岛素格局。”某医药咨询机构分析师向《证券日报》记者表示,现有的企业要么积极参与到颠覆性创新,要么就在可预期的增长中“挣扎求生”。

与跨国大型药企步调几乎一致,国产胰岛素企业也在寻求新的增长点,持续加码研发,猛攻创新药,实现相关药品研发的全覆盖。在通化东宝的回应中,公司已将定位从一家胰岛素企业扩展至内分泌代谢治疗领域企业:“公司深耕内分泌代谢治疗领域,在建立了全面丰富的糖尿病治疗产品研发管线体系的基础上,不断扩大在研产品适应症覆盖范围,从糖尿病延伸至减肥、NASH等适应症,并拓展包括痛风/高尿酸血症在内的其他内分泌代谢疾

病治疗领域。”

仅在2023年上半年,通化东宝两款痛风/高尿酸血症创新药迎来实质性临床进展。其中,公司在研的痛风单靶点URAT1抑制剂临床IIa期试验已经完成数据库锁定和揭盲,痛风双靶点XO/URAT1抑制剂是国产首个进入临床试验的痛风双靶点抑制剂。另外,通化东宝预计公司的利拉鲁肽注射液于2023年底可获批上市。

面对与众多药企奔向同一市场,通化东宝表示,公司将秉持自主研发与对外合作并举的发展战略,不断扩容产品矩阵,提升公司综合竞争实力。同时,公司将始终聚焦聚主业,不断提高研发实力与经营水平。

部分信托产品兑付逾期 微光股份“踩雷”中融信托

■本报记者 桂小笋

8月21日晚间,微光股份发布公告表示,公司部分信托产品逾期兑付,逾期兑付的信托产品受托方为中融国际信托有限公司(以下简称“中融信托”),购买金额为5000万元。

鉴于上述信托产品投资款项的收回尚存在不确定性,并基于非保本理财产品的性质,存在本息不能全部兑付的风险,如本息无法兑付将对公司2023年度利润产生影响。目前公司经营正常,财务状况稳健,该事项不影响公司持续运营及日常经营资金需求。公司将密切关注该信托产品

的相关进展情况,并及时履行信息披露义务。

透视镜咨询创始人况玉清告诉《证券日报》记者,上市公司购买的理财产品、信托产品如果出现逾期,要在定期财务报告中按比例计提资产减值损失,微光股份的信托产品逾期兑付发生在8月份,应该计入第三季度的财务报表中。

“如果公司能够在年报审计之前成功收回逾期的信托产品,可以不用在年报中计提。反之,逾期时间较长,计提比例提升,对财报数据会有影响。”况玉清表示。

微光股份称,公司此前经过董事会和股东大会的审议,同意公司及子公司继续使用部分闲置自有

资金进行委托理财,总额不超过人民币10亿元,其中单笔购买委托理财产品金额不超过人民币1亿元,在此额度内,资金可滚动使用。公司及子公司可进行的委托理财,为委托银行、信托、证券、基金、期货、保险资产管理机构、金融资产投资公司、私募基金管理人等

专业理财机构进行投资或管理,或者购买相关理财产品,包括银行理财产品、信托公司信托计划、资产管理公司资产管理计划、证券公司、基金公司及保险公司发行的各类产品等。股东大会授权公司董事长行使该项投资决策权,具体事项由财务部负责组织实施。该业务有效期及授权期限自

股东大会审议通过之日起12个月内有效。

2023年5月22日,公司购买了中融信托发行的信托产品中融汇聚金1号,金额为5000万元,到期日为2023年8月21日。但是,截至8月21日晚间公告披露时,公司尚未收到该信托产品本金及投资收益。

“公司已就该信托计划逾期兑付的事宜与中融信托进行了沟通,截至本公告披露日,公司未收到中融信托方面的正式文件回复,后续公司将继续督促中融信托尽快兑付本金及投资收益,并及时履行信息披露义务。”微光股份称。

上海明伦律师事务所王智斌

律师告诉《证券日报》记者,逾期兑付构成了发行人的违约,投资人可以基于认购合同要求发行人承担违约责任。除此之外,如果发行人在信托存续期间未依法履行信息披露责任,投资人亦可基于虚假陈述的角度追究发行人的侵权责任。

“追究违约责任与追究侵权责任所依据的请求权基础是不同的,由此也会产生一些差异。比如,追究违约责任的诉讼中,如果存在担保人,投资人可一并追究担保人的担保责任。而在侵权责任诉讼中,审计机构、承销人有可能因其未勤勉尽责而成为共同被告。”王智斌告诉《证券日报》记者。