

拓荆科技2023年净利预增超60% 董事长提议回购股份

■本报记者 李勇

1月31日,拓荆科技披露《关于推动公司“提质增效重回报”及提议回购股份的公告》显示,拓荆科技拟通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报,切实履行上市公司的责任和义务,回馈投资者的信任,维护公司股价的长期稳定。与此同时,公司董事长吕光泉提议以集中竞价交易方式回购股份。

积极回报投资者

公告显示,拓荆科技此次提出了包含“专注公司经营提升核心竞争力、坚定落实股东回报计划、回购公司股份、加强与投资者沟通及后续事宜的五项具体举措”。公司称,推出相关举措,旨在践行“以投资者为本”的上市公司发展理念,维护全体股东利益,基于对公司未来发展前景的信心及价值的认可,公司将采取措施,切实“提质增效重回报”,树立公司良好的市场形象。

公告中,拓荆科技还披露了董事长吕光泉提出的回购提议。吕光泉提议以不低于1.2亿元(含),不超过1.973亿元(含)的总金额,通过上海证券交易所股票交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股,回购股份拟用于股权激励、员工持股计划或予以注销、减少注册资本。

1月31日,《证券日报》记者以投资者身份致电拓荆科技,公司相关工作人员在电话中表示,有关回购的方案,还需要通过公司董事会的审议。

科技部国家科技专家库专家周迪认为,拓荆科技披露的相关公告及推出的一系列举措,体现了公司对提升经营效益、回报股东和增强核心竞争力的坚定决心。公告中的具体举措,有助于提升公司在国内半导体高端设备市场的竞争力,增强投资者信心,促进公司长期稳定发展。相关回购计划,有利于增强公司每



股收益、市盈率等财务指标,从而提升公司价值,维护股价稳定,切实回报股东。

2023年业绩大幅预增

拓荆科技是一家高端半导体专用设备企业,于2022年4月份在上交所科创板挂牌上市。一直以来,拓荆科技重点聚焦薄膜沉积设备的研发和产业化应用,目前已形成PECVD(等离子体增强化学气相沉积)、ALD(原子层沉积)、SACVD(次常压化学气相沉积)、HDPCVD(高密度等离子体化学气相沉积)等薄膜设备产品系列,并推出了应用于晶圆级三维集成领域的混合键合设备产品系列。

公开披露数据显示,上市首年,拓荆科技2022年即实现营业收入17.06

亿元,同比增长125.02%;实现归母净利润3.69亿元,同比大增438.09%。此外,据拓荆科技前期披露的业绩预告,经初步测算,公司预计2023年度实现营业收入26亿元至28亿元,同比增长52.44%至64.17%;预计2023年度实现归母净利润6亿元至7.2亿元,同比增长62.84%至95.40%,继续保持高速增长态势。

对于业绩变动,拓荆科技在公告中解释称,一方面受益于公司持续高强度的研发投入,突破核心技术,在推进产业化和迭代升级各产品系列的过程中取得了重要成果。公司在新工艺应用及新产品开发方面取得显著成效,新客户拓展卓有成效;一方面公司持续加大研发投入,产业化应用领域不断扩大,经营规模快速增长,规模效应逐步显现。

国内咨询机构科方得Co-Found智库研究负责人张新原认为,拓荆科技近年业绩的快速增长,首先受益于我国半导体产业政策的推动,为拓荆科技等国内半导体企业提供了良好的市场环境;其次,全球半导体市场需求的持续增长,为公司产品提供了广泛的应用场景;最后,拓荆科技自身在技术研发、产品质量和市场服务方面的优势,使其在竞争中脱颖而出。

张新原表示,随着全球半导体产业向中国大陆地区的转移加速,以及我国政府对半导体产业的支持力度加大,拓荆科技有望继续受益于这一发展趋势。此外,公司持续加大技术研发投入,提升产品性能和品质,进一步拓展国内外市场,未来也有望实现更好的发展。

温氏股份2023年或亏超60亿元 公司初步规划今年增加肉猪出栏量

■本报记者 丁蓉

1月31日晚间,温氏股份披露2023年业绩预告,公司预计2023年归母净利润亏损60亿元至65亿元,2022年为盈利52.89亿元。

2023年,生猪养殖企业业绩整体承压,步入“亏损周期”,主要由于生猪销售价格同比出现较大幅度下降。温氏股份2023年毛猪销售均价14.81元/公斤,同比下降22.26%。

不过温氏股份销量实现增长,猪肉产品销量均创历史新高。根据业绩预告,肉猪业务方面,公司去年销售肉猪(含毛猪和鲜品)2626.22万头,同比增长46.65%。这一数据刷新了公司在2018年创下的2229.70万头的纪录。肉鸡业务方面,2023年温氏销售肉鸡11.83亿只(含毛鸡、鲜品和熟食),同比增长9.51%,继续保持行业排名第一。

做好应对行业低谷准备

温氏股份表示,2023年业绩变动,主要是生猪养殖业务利润出现深度亏损。公司养鸡业务生产持续保持稳定,养殖综合成本保持良好。

近日,在国务院新闻办公室就2023年农业农村经济运行情况举行的发布会上,农业农村部市场与信息化司司长雷刘功表示,从养殖收益看,2023年生猪养殖头均亏损76元,这也是自2014年以来,首个总账全年亏损的年份。展望后期猪价走势,春节后生猪养殖很可能延续亏损,今年二季度生猪市场形势有望好于去年同期。

在行业低迷期,资金和债务结构成为养殖企业时刻关注的关键词。在温氏股份最新的投资者关系活动中,公司方面表示:“公司以稳健经营为首要原则,当前资金较为充足,公司未因资金问题而影响正常的生产”。

岳阳兴长高端聚烯烃项目试运行

■本报记者 肖伟

1月31日午间休市时,岳阳兴长发布公告称,旗下控股子公司惠州立拓30万吨/年高端聚烯烃项目正式进入试运行,生产出合格产品,标志着该项目全面建成投产。

《证券日报》记者就此独家专访了岳阳兴长副总经理、董秘邹海波。邹海波表示,岳阳兴长近年来回归主业,以新型材料为攻关方向,以自主创新为主要路径,以激励机制为保障条件,未来将做大做强高端聚烯烃产业。

从传统走向高端

聚烯烃是一类高分子化合物,主要由乙烯、丙烯等单体组合而成,具有重量轻、密度小、阻燃性好、耐化学性强等特点。高端聚烯烃产品在聚烯烃的基础上通过改性、加工等工艺制得的材料,具有更高的强度、硬度、韧性和温度耐受性等特性。

由于湖南地处内陆,虽然水系发达,但是危化品运输颇为不便,需使用特殊码头,在一定程度上限制了岳阳兴长在石化主业的原料供应、物流成本和人才招募。为寻求新的业务增长点,岳阳兴长曾在房地产、疫苗等领域多方探索,可惜并无明显收获。在内部讨论之后,岳阳兴长决定重回初心,聚焦主业,将主营业务做大做强,顺应国家提出的“减油、增化、做特”号召。

在谈到为何选择高端聚烯烃时,邹海波向《证券日报》记者介绍:“国家提出‘减油、增化、做特’的号召,是基于新能源产业蓬勃发展的现实,要推动我们石化企业加速转型。随着燃油车陆续被电动车替代,对汽油、柴油、燃油添加剂的需求量将有明显下降,这一拐点最晚将在2026年到来。此刻,正需要我们抓住有利时机,一鼓作气做深做强主业。”

他进一步补充说:“国内聚烯烃市场存在低端过剩、高端不足的问题。若继续沿着低端市场前进,再去扩大传统聚烯烃的业务规模,必然会面临价格战的红海,不利于企业的生存发展。只有向上突破,走技术创新之路,才能为企业打开增长的新世界。”

湖南大学化学化工学院博士生导师高兵教授向《证券日报》记者表示:“我国传统聚烯烃产业经过多年发展,已经积累了技术、经验和团队,向上生长迈向高端是必然趋势。但高端聚烯烃产业是知识密集、资本密集、专利密集领域,若要攻克其关键

经营节奏和计划。截至去年三季度末,公司流动负债率约55%,短债和长债基本相当。现金流量比率0.18,经营活动所产生的现金流可以较好地覆盖部分流动负债。”

对于本轮低迷周期,温氏股份已做好充分准备,公司董事长温志芬表示:“方向、现金流、成本、策略和速度是养殖企业要时刻关注的关键词。企业应该坚持做好自己的事,其余的等待市场给予我们答案。”

今年肉猪出栏或超3000万头

对于2024年,温氏股份在投资者关系活动中公开表示,经公司内部初步考虑,肉猪业务方面,公司2024年肉猪出栏量规划为3000万头至3300万头。如若完成,全年出栏量同比2023年增加约400万头至700万头,有望成为行业第二家超过3000万头量级的龙头企业。2024年,公司平均肉猪养殖综合成本奋斗目标为7.5元/斤至7.8元/斤。

肉鸡业务方面,公司初步制定2024年黄羽肉鸡出栏环比2023年增加5%至10%,继续扩大养鸡业务体量,提升市场占有率。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者表示:“在周期超长磨底过程中,许多小规模或管理不善的企业可能被迫退出市场,使得市场份额向头部企业集中。畜禽养殖行业的头部企业有望在市场份额上进一步增长。当价格重回增长轨道时,头部企业由于更高的市场份额和更低的成本,将能够获得更大的利润。”

柏文喜补充说:“目前不少养殖企业都感受到压力,养殖企业应当从优化生产管理、降低生产成本、提升品牌影响力等方面下功夫,稳健经营,穿越周期,进而获得进一步发展。”

键点,确需不短时日。”

三年磨一剑

岳阳兴长投资建设的30万吨/年高端聚烯烃生产装置耗资约12亿元,自2021年7月份通过董事会审议,并于同年8月份通过股东大会表决。在近3年的时间里,岳阳兴长反复打磨产品,与国际同行对标,最终收获高端聚烯烃生产装置顺利投产的喜悦。

在谈到为何要花3年功夫时,邹海波向记者表示:“高端聚烯烃的核心在于高性价比催化剂的研发和大规模应用。催化剂的关键技术掌握在发达国家少数化工巨头手中。为实现国产替代和自主可控,我们集合科研机构和公司内部的技术力量进行反复攻关,先后在实验室阶段、小批量生产阶段和中试阶段取得积极效果,其产品特性不亚于国际同行水准。在此情况下,我们决定大规模生产。”

在谈到为何选择广东惠州作为生产基地时,邹海波分析了其中利弊:“惠州地处近海,海上石化原料运输方便,危化品运输流程相对成熟,可供我们选择各国优质油品,有利于控制综合成本。高端聚烯烃所面对的下游细分市场主要为纺织包装、建筑材料、家居装饰、汽车零件、航空器材、消费电子。惠州本地就有大量纺织服装、消费电子、汽车零件企业,对国产高端聚烯烃的需求量较大,对我们的项目和产品充满期待。惠州当地政府也多次前来公司施工场地进行考察,并给予帮扶和支持,大大加快了我们的建设进度。”

对于项目顺利投产,邹海波认为,正确的激励机制是国企的关键内在动力。他表示:“从我们的实践来看,上市公司的市值来自业绩,业绩来自科技硬实力,实力来自员工的积极性和创造力。只有实施正确的激励机制,才能提升员工的积极性和创造力。现在,我们很多一线技术工人和研发工程师的奖金要高于公司高管。对主动做出贡献的人给予充分支持和认可,鼓励他们为企业发展多添砖加瓦,正是我们实施市值管理的大方向。”

片仔癀去年营收首破百亿元大关 投资者关注增长能否持续

■本报记者 李婷
见习记者 金婉霞

1月31日午间,片仔癀公告称,预计2024年第一季度可实现归母净利润同比增长不低于25%。这一增速引发内外关注。1月30日晚间,片仔癀公告了2023年业绩快报。数据显示,2023年片仔癀实现营业总收入100.35亿元,同比增长15.42%;归母净利润27.84亿元,同比增长12.59%。

记者注意到,2023年,片仔癀年营收首次突破百亿元大关;2024年一季度不低于25%的归母净利润同比增速,也是公司自2019年以来,历年一季度归

母净利润的最大增幅。

片仔癀在相关公告中表示,2023年业绩增长主要系公司核心产品片仔癀系列产品、片仔癀牌安宫牛黄丸的销售增加;2024年开年以来,公司产品销售势头向好,市场呈现旺销态势,顺利实现了“开门红”。

这样的经营业绩让人眼前一亮,但也有不少投资者对于片仔癀能否实现持续增长持审慎态度。“片仔癀属于高端消费,消费者的付费意愿可能较前几年有所降低,公司的可持续增长能力到底如何还有待观察。”一位不愿具名的投资者对《证券日报》记者表示。

不过,也有业内人士认为,随着中

医药知识的传播普及,老百姓对于中药文化有了更深的了解,在这一背景下,类似片仔癀这样的中华老字号通过研发创新以及精益求精的管理,也会有不错的市场竞争力。

北京盛世康来中药营销策划公司董事长、中国医药健康促进专家委员会主任委员申勇对《证券日报》记者表示,近几年,随着国家政策扶持,中医药类的中华老字号品牌在市场竞争中所产生的影响力越来越大,老百姓的认可度也越来越高。

申勇称,从前几年开始,片仔癀就进行了战略调整。“科研上进行投入,生产上精益求精,这些都助于企业提升

竞争力,同时对于内部的营销管理也可以说是务实、高效的。”申勇表示,这些或是片仔癀2023年营收突破百亿元大关的核心原因所在。

此外,提价或许也是帮助片仔癀实现“百亿元营收”的因素之一。记者注意到,2023年5月份,片仔癀发布了提价公告,自5月6日起,公司主导产品片仔癀锭剂国内零售价格从590元/粒上调到760元/粒,供应价格相应上调约170元/粒;海外市场供应价格相应上调约35美元/粒。

彼时,就有业内人士对《证券日报》记者表示,片仔癀此次涨价超出市场预期,涨幅较大,对业绩将会有明显的提振作用。

*ST莫高 2023年或亏超3300万元 监管部门要求公司说明去年营收缘何大幅增长

■本报记者 刘欢

1月31日,*ST莫高发布2023年业绩预告称,公司预计2023年归母净利润亏损3300万元到4000万元。

但与此同时,*ST莫高预计去年实现营业收入2亿元,扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入约1.8亿元,相较2022年大幅增长约95%。

披露业绩预告后,*ST莫高马上收到了上交所问询函。上交所要求*ST莫高分业务披露2023年收入情况,包括交易背景、上下游情况、竞争格局、产品名称、信用政策、期后退货等情况,说明收入确认政策是否符合会计准则规定。并说明公司相关业务是否存在应扣除收入未按规定扣除的情况。

“上交所之所以要求*ST莫高说明相关业务是否存在应扣除收入未按规定扣除的情况,是因为*ST莫高在2022年已经因净利润为负且营业收入扣除

后金额低于1亿元而被披星戴帽,因此,2023年的业绩表现尤为关键。作为财务类退市指标之一,若2023年扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入仍低于1亿元,根据证监会上市规则,公司存在被终止上市的可能性。”上海兰迪律师事务所联合创始人李海波在接受《证券日报》记者采访时表示。

首都经济贸易大学会计学院教授、博士生导师马元驹表示:“剔除主营业务无关收入的目的,是避免企业为了报表数据或业绩‘耐看’规避退市,采取短期行为获取收入,或临时‘控制’其他公司实现‘并表’。剔除不具备商业实质的收入是为了增强收入信息质量,将不具有真实业务背景、交易价格显失公允等异常交易扣除。”

拉长时间线来看,*ST莫高的业绩自2020年开始就进入了下行通道。数据显示,2020年至2022年,*ST莫高分别实现归母净利润185.96万元、-9869.57

万元、-1.11亿元。

葡萄酒业务持续低迷或是*ST莫高业绩持续亏损的因素之一。财务数据显示,*ST莫高的葡萄酒业务自2018年开始下滑,2018年至2022年,公司葡萄酒业务分别实现营业收入1.86亿元、1.21亿元、7611.61万元、4827.2万元、3719.64万元。在此基础上,业绩预告显示,2023年,*ST莫高葡萄酒业务处于亏损状态。

此外,*ST莫高降解新材料板块也处于亏损状态。公司表示,降解新材料板块主要产品PBAT因受行业复苏慢、市场需求受限等影响,产品销价与成本倒挂,亏损状态仍未扭转。

据悉,*ST莫高降解新材料产业为生物降解母粒及制品和生物降解聚酯新材料(PBAT),生物降解母粒及制品现有生产线9条,其中片材3条、母粒6条,年生产能力2万吨。

2021年,*ST莫高年生产能力2万吨生物降解聚酯新材料(PBAT)项目投

产后,公司降解新材料业务的营业收入也开始大幅增长,并于当年超过葡萄酒业务的营业收入。但从2022年开始,降解新材料业务的营业收入开始下滑。2022年,降解新材料业务实现营业收入3587.31万元,比2021年的6415.41万元下降44.08%。根据业绩预告,公司2023年降解新材料业务处于亏损状态。

对此,上交所要求*ST莫高结合近三年降解新材料经营情况、前期资金投入等,量化分析降解材料持续多年毛利率为负的原因及合理性,以及公司仍持续开展该业务的商业合理性。

2023年,*ST莫高部分固定资产利用率不高,经济效益低于预期,存在减值迹象,拟计提减值准备约1000万元。针对固定资产减值,上交所也要求公司细列示固定资产减值情况,同时结合可降解材料、葡萄酒等业务亏损的现状,以及公司固定资产构成,说明减值准备计提是否充分、合理。