

海螺水泥召开2023年度股东大会

下半年水泥价格或有一定程度修复 未来行业将加速洗牌

■本报记者 黄群

5月30日,海螺水泥2023年度股东大会在安徽芜湖召开,众多投资者、券商、媒体来到现场参会。海螺水泥董事长杨军、总经理李群峰、董秘周小川等高管参会,与投资者在现场积极互动。

海螺水泥管理层在会上表示,目前水泥价格已经处于底部地区,预计下半年价格会有一定程度修复。

2023年,水泥行业度过了又一个低谷年。数字水泥网数据显示,全国水泥产量约20.23亿吨,同比下降0.7%,创下近13年新低。

从A股、港股水泥行业上市公司的整体盈利情况来看,绝大多数企业2023年业绩同比下滑,半数以上企业出现亏损。作为水泥“一哥”,海螺水泥2023年净利润下降超过30%。

海螺水泥管理层表示,基于当前全行业的经营情况以及利好政策的陆续出台,公司判断水泥价格在下半年会有一定程度修复,但价格在修复过程中可能会出现反复。

数字水泥网数据显示,截至2024年5月24日,全国水泥均价为366元/吨。由于水泥新标准实施在即,多数地区企业正在积极推动价格上涨。自5月20日以来,华东、华中、东北、西南和西北部分地区市场宣布水泥价格上涨20元至50元/吨。相比4月上旬长三角市场引领的复价,此轮复价范围更广、力度更大。

“客观而言,水泥产能过剩情况依然比较严重,特别是局部地区,产能过剩可能超过60%,因此价格修复空间依然存在不确定性。”海螺水泥管理层



海螺水泥管理层在会上表示

目前水泥价格已经处于底部地区，预计下半年价格会有一定程度修复

认为。尽管当前水泥需求未有明显起色,但围绕水泥需求、碳排放、节能降耗等,国家层面的利好政策已经陆续出台。海螺水泥认为,未来行业将加速洗牌,落后产能逐步出清。

5月29日,国务院印发《2024—2025年节能降碳行动方案》,明确要求到2025年底,全国水泥熟料产能控制在18亿吨左右。新建和改扩建水泥、陶瓷、平板玻璃项目须达到能效标杆水平和环保绩效A级水平。大力发展绿色建材,推动基础原材料制品化、墙体保温材料轻型化和装饰装修材料装配化。此外,到2025年底,水泥、陶瓷行业能效标杆水平以上产能占比达到30%,平板玻璃行业能效标杆水平以上产能占比达到20%,建材行业能效基准水平以下产能完成技术改造或淘汰退出。

在海螺水泥管理层看来,对水泥熟料18亿吨总量的控制整体有利于行业发展,而且控制总量已经成为一个趋势。另外,国家对新增产能提出

了更高要求,行业进入门槛有很大程度的提高。“作为标杆企业,海螺水泥一直在进行综合能效改造。目前公司达到一级能效标准的生产线占比约30%,正在实施对二级、三级能效生产线的改造,计划在2025年占比达到50%。”

对于投资者关心的水泥企业“出海”问题,海螺水泥管理层表示,下一步,将在非洲、拉美及中东地区寻找机会,希望通过海外的进一步布局来对冲国内需求的缩减。

好”猪,在养的层面集中发力,实现养殖成本的持续下降,并保持领先;长期来看,新希望将致力于养“好猪”,通过发挥公司在种猪繁育和遗传算法上的优势,不断改进猪群的生猪性能,从根本上建立公司的成本优势。”陶玉岭进一步表示。

兰佳表示,相较于短期利润,公司更加关心的是核心竞争力的打造和成本的改善。如果公司能长期保持优秀的成本水平,就拥有行业较强竞争力,最终有望助力自身获取超额行业利润。

新希望副总裁陈兴鑫表示,公司4月份的生猪养殖育肥完全成本约为14.7元/公斤,预计到年底还有5毛钱以上的肥猪成本下降空间。“在经营改善叠加行情略微好转的背景下,公司在今年4月份已实现了单月盈利,这与公司持续推进的经营改善工作密不可分,假设猪价行情保持相对乐观的走势,公司今年或将迎来经营的逐步改善回升。”

新希望成本优化取得成效 将进一步聚焦“饲料+养猪”核心主业

■本报记者 舒娅疆

5月30日下午,新希望在成都召开2023年年度股东大会。在公司顺利实现2023年净利润同比扭亏为盈、近期猪价逐步回暖的背景下,此次股东大会吸引了较多投资者参与。

新希望高管团队在股东大会上介绍,经过三年左右时间的“追赶”,公司在生猪养殖产业的部分成本指标已接近行业优秀同行的水平,预计成本端优化的成效将从今年第二季度开始逐步得到体现。公司将进一步聚焦“饲料+养猪”核心主业,在猪产业方面着力成本优化和效率提升,在饲料产业方面继续保持规模优势,而饲料业务海外市场有望成为未来新的增长点。

“农牧行业有其自然规律和生命力,注定了生生不息的发展态势,公司将不断提高自身的生产经营水平,持续构建穿越周期的能力。”新希望董事长刘畅说。

2023年,新希望实现营业收入

1417.03亿元,同比增长0.14%,归属于上市公司股东的净利润2.49亿元,同比扭亏为盈。其中,公司饲料业务以2876万吨的销量保持行业第一,而全年生猪出栏量增至1768万头,稳居全国第三。从今年来看,公司的猪产业仍将坚持“提质量、降成本、调结构、稳规模”的经营思路。

新希望执行总裁陶玉岭在会上表示,近一年来,公司的猪产业团队转变了认知和思维方式,从过去的“生产思维”逐步转变为“经营思维”,更加关注效率的提高和经营成果。

据悉,2024年,新希望预计实现1400万头至1500万头的生猪出栏量。目前来看,公司生猪养殖产业的主要生产指标正在持续优化,断奶成本方面,截至今年4月份,已降至304元/头,出栏肥猪中的苗成本下降至3元/公斤左右,4月份的成活率达到了92%,同比提高3个百分点,此外,公司4月份的料肉比降到2.65。

新希望董秘兰佳对《证券日报》记

者表示,公司成本优化工作进步明显,由于后备母猪转固成本下降,今年二季度开始有望逐步体现公司在成本端优化的成效,而在育种、区域改善等方面的工作也有望持续带动公司后续生产成本下降。

今年4月份,包括新希望、温氏股份、ST天邦等在内的上市猪企披露数据显示,月度生猪(或商品肥猪、毛猪)销售均价纷纷突破15元/公斤大关,猪价回暖带来了行业盈利向好的预期。作为龙头企业,新希望对于猪价行情趋势的展望和利润预期受到了投资者关注。

陶玉岭认为,随着散户的逐步退出,生猪养殖行业集中度进一步提高,猪价出现长周期大起大落行情的可能性变小,但仍会存在短期波动,今年三季度的猪价大概率不会很低,但猪价的影响因素变得更加错综复杂,市场各方理性面对猪价波动。

“在工作规划方面,我们确定了主要思路:短期来看,公司将致力于‘养

好’猪,在养的层面集中发力,实现养殖成本的持续下降,并保持领先;长期来看,新希望将致力于养‘好猪’,通过发挥公司在种猪繁育和遗传算法上的优势,不断改进猪群的生猪性能,从根本上建立公司的成本优势。”陶玉岭进一步表示。

兰佳表示,相较于短期利润,公司更加关心的是核心竞争力的打造和成本的改善。如果公司能长期保持优秀的成本水平,就拥有行业较强竞争力,最终有望助力自身获取超额行业利润。

新希望副总裁陈兴鑫表示,公司4月份的生猪养殖育肥完全成本约为14.7元/公斤,预计到年底还有5毛钱以上的肥猪成本下降空间。“在经营改善叠加行情略微好转的背景下,公司在今年4月份已实现了单月盈利,这与公司持续推进的经营改善工作密不可分,假设猪价行情保持相对乐观的走势,公司今年或将迎来经营的逐步改善回升。”

吉电股份拟21.91亿元投建光伏项目 进一步提升盈利能力

■本报记者 马宇薇

5月30日,吉电股份发布公告,根据公司新能源发展战略,为促进公司可持续发展,拟21.91亿元投建光伏项目。

公告显示,吉电股份全资子公司山东吉电新能源有限公司控股子公司山东盛吉新能源有限公司的全资子公司吉电(潍坊)新能源科技有限公司拟投资建设山东潍坊风光储能多能互补试点项目首批三期420兆瓦光伏项目。

三期项目交流侧建设容量420兆瓦,直流侧建设容量463.93兆瓦,配置130.2兆瓦/260.4兆瓦时的电化学储能装置。项目位于山东潍坊寿光市北部的营里镇,投资21.91亿元。

据介绍,依托潍坊丰富的风光资源,吉电股份开发建设山东潍坊风光储能多能互补基地,同步开展山东潍坊风光储能多能互补试点项目。此一期项目投资10.93亿元,二期项目投资21.84亿元。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星对《证券日报》记者表示:“吉电股份投建该项目,体现了公司在新能源领域的长远布局 and 战略眼光,有助于进一步

完善公司的产业结构,促进公司提升核心竞争力,对公司实现规模发展具有积极意义。”

“该项目为多能互补一体化基地项目,投资建设该项目,符合公司新能源发展战略,有利于提高公司在山东省内新能源市场占比,提升盈利能力。”吉电股份相关负责人对《证券日报》记者表示。

“在全国范围,公司已建立五个新能源平台公司和三个新能源生产运营中心,具有较强的跨区域发展和集约化管理能力,全国化发展优势明显。公司带头推动吉林省氢能产业发展,从产业规划、资源整合、科技创新、项目落地等方面,已具备从上游科技研发至下游产品应用全产业链资源能力,成为领军氢能绿色能源产业发展的核心力量。以本质安全的铅酸电池作为电化学储能方向,致力于通过产业链上下游的协同创新,贡献新型储能方案,促进储能产业多元化并持续发展。”上述吉电股份相关负责人表示。

“吉电股份通过结合智慧能源管理,加强市场研发和推广,提高产业链整合能力,促进公司核心价值的全面提升,加速能源产业高质量发展。”邢星进一步表示。

震裕科技子公司收蔚来科技定点通知函

■本报记者 郭霖霞

5月30日晚间,震裕科技发布公告称,公司全资子公司苏州范斯特机械科技有限公司(以下简称“苏州范斯特”)于2024年5月29日收到了蔚来动力科技(合肥)有限公司(以下简称“蔚来科技”)发送的《定点通知函》,苏州范斯特成为蔚来科技G4.9定转子铁芯供应商。

公告显示,G4.9定转子铁芯项目周期为4年(2024年至2027年)。财报显示,根据项目生命周期产量以及单车供货价格,经初步测算,本次项目生命周期总金额约为21.68亿元。

震裕科技称,本通知函的签订将对公司本年度以及未来年度的营业收入和营业利润产生积极影响。本通知函的履行不会对公司业务的独立性构成影响,公司主要业务也不会因履行本通知函而对交易对手方形成依赖。

中欧协会智能网联汽车秘书长林示在接受《证券日报》记者采访时表示:“获得蔚来科技的项目定点,进一步彰显了客户对震裕科技在电机铁芯产品开发设计、技术质量、生产保障能力的认可。此次定点项目的获得,有

助于进一步提升震裕科技在电机铁芯领域的品牌知名度和影响力。”

据悉,震裕科技深耕模具行业二十余年,并以模具技术为基石,逐步拓展下游精密冲压产业,公司于2013年、2015年将业务延伸至电机铁芯精密冲压及新能源汽车动力锂电池精密结构件领域。

近年来,随着新能源汽车市场快速发展,电机铁芯的市场空间亦同步持续增长,震裕科技电机铁芯业务也进入了发展“快车道”。财报显示,2021年、2022年及2023年公司电机铁芯业务分别实现营业收入7.16亿元、14.63亿元及17.11亿元。

震裕科技相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,公司在全球电机铁芯精密冲压模具及冲压技术行业占据龙头地位,赋能下游电机铁芯事业部,使得铁芯业务在行业内保持技术的领先地位。公司将持续提升核心竞争力和市场占有率,保持行业领先地位。

财报显示,今年一季度,震裕科技实现营业收入14.43亿元,同比增长34.91%;实现归属于上市公司股东的净利润5245.72万元,同比增长232.56%。

紧抓汽车产业轻量化发展趋势 产业链企业纷纷投建相关项目

■本报记者 王镜茹

5月30日,金钟股份发布公告称,拟与广州市花都区科技工业商务和信息化局签订《招商协议》,在广州市花都区投资建设“汽车轻量化零件扩产项目”,预计总投资4亿元,建设周期约24个月。

同日,金钟股份宣布收购控股子公司广州市华鑫复合材料科技有限公司(以下简称“华鑫公司”)少数股东股权,收购比例为40%。交易完成后,金钟股份将持有华鑫公司100%股权。

华鑫公司成立于2023年5月份,主营汽车碳纤维复合材料结构件的试制、生产和销售。金钟股份表示,收购华鑫公司40%股权有助于紧抓汽车产业轻量化发展趋势,加强在汽车碳纤维复合材料领域的市场拓展。

对于公司未来的业绩增长点,金钟股份在近期披露的调研纪要中表示,将加紧推进汽车内饰件以及部分车身装饰件、复合材料新产品的开发和量产,进一步丰富产品结构,积极培育新业务增长点。

添翼数字经济智库高级专家吴婉莹对《证券日报》记者表示:“轻量化实现路径主要包括材料、工艺、结构三个方面,可从动力、车身、底盘、内外饰等多个部位减重。其中,材料轻量化是轻量化设计的一个重要手段,铝合金、镁合金、碳纤维等材料都有轻量化作用,在前防撞横梁、发动机舱盖等零部件中均有重要应用。”

随着汽车产业向节能减排、新能源等方向发展,多家汽车零部件

企业加大轻量化产品的研究,积极拓展轻量化产品市场。除金钟股份外,今年以来,亚通精工等多家上市公司陆续发布公告称,拟投建汽车轻量化项目。

例如,4月3日,亚通精工发布公告,全资子公司江苏弗泽瑞金属科技有限公司拟在常熟经济技术开发区投资建设高性能铝合金材料及汽车轻量化零部件生产项目,投资金额预计不超过3.5亿元。

对此,科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示:“汽车轻量化是主流趋势,汽车整车质量的降低不仅能够有效减少能耗,还能降低汽车生产成本。此外,搭载了‘三电’系统和大量智能化设备的新能源汽车,相较于传统汽车对轻量化具有更为迫切的需求。目前多家车企都应用了轻量化技术,将促使产业链上游企业不断加码汽车零件轻量化。”

此外,汽车零部件企业也竞相布局一体化压铸技术。多利科技主要从事汽车冲压零部件、一体化压铸零部件及冲压零部件相关模具的开发、生产、销售。2023年以来,公司密集发布投资计划,持续加码产能。5月9日,多利科技发布公告称,全资子公司上海达亚拟与中国(上海)自由贸易试验区临港新片区管理委员会签署《投资协议书》,计划在当地投建临港达亚汽车零部件智能化制造基地项目,总投资金额9亿元。

国泰君安证券分析师朱峰认为,未来,来自供应链、设备投入和材料研发上的优势将不断推动一体化压铸技术在国内深入应用。

*ST美吉连续11个交易日收盘价低于1元

■本报记者 李勇

5月30日,*ST美吉继续一字跌停,最终报收于0.58元/股。截至当日收盘,公司股票已经连续11个交易日收盘价均低于1元。

“按目前股价计算,即使未来9个交易日都以涨停报收,公司股价也无法回到1元以上。而连续20个交易日收盘价低于1元,将触及交易所终止上市标准,可能被交易所终止上市。”辽宁同方律师事务所律师胡明对《证券日报》记者表示,目前来看,*ST美吉将无法避免面值退市情形。

*ST美吉最初的证券简称为三垒股份。上市初期,公司主要经营塑料管道成套制造装备及五轴高端机床的研发、设计、生产与销售。2017年起,公司开始在教育领域布局。2019年4月份,公司正式更名为“大连美吉姆教育科技股份有限公司”,也标志

着公司从传统制造业向现代教育服务业转型的完成。

转型初期,*ST美吉也曾取得较好发展,公司主要通过“美吉姆”品牌开展早教中心的直接经营和特许经营业务,拥有在整个亚洲地区运营及授权加盟美吉姆中心的完整知识产权。公开资料显示,2019年,公司在大陆地区运营的签约中心520余家,实现营业收入6.30亿元,实现净利润1.20亿元。

2020年,受多重因素影响,公司经营受到较大冲击,收入同比大幅下降,经营业绩出现较大亏损。此后的2021年和2022年,*ST美吉的部分早教中心无法正常营业,经营压力不断增大。

2023年,早教客户数量不断减少,客户消费意愿降低。*ST美吉在全国多地的早教中心现金流紧张,经营压力以及付现压力巨大,经营形势持续恶化。截至2023年末,公司在全

国的签约早教中心数量已下降到281家。

公开数据显示,2023年,*ST美吉仅实现营业收入1.07亿元,净利润亏损9.49亿元,亏损规模创新高。期末净资产也转为负值。今年一季度,*ST美吉营业收入不足千万,收入规模再度萎缩,净利润单季亏损近四千万。

因多项问题,审计机构对*ST美吉的2023年财务报告出具了无法表示意见的审计意见,对公司2023年内控报告出具了否定意见。同时,由于公司2023年期末净资产为负值,连续三年亏损,最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性等多方面原因。在2023年报披露后,公司股票被叠加实施退市风险警示及其他风险警示,自今年5月6日起,公司股票简称由原来的“美吉姆”变成了现在的“*ST美吉”。由此,*ST美吉股价也一路下跌,截至5

月30日收盘,公司股票已经连续19个交易日一字跌停,股价也由年报披露前的1.53元/股,跌到现在的0.58元/股。

今年5月16日,*ST美吉收盘价首次跌破1元。截至5月30日收盘,公司股票已经连续11个交易日收盘价均低于1元。期间,*ST美吉也多次通过公告进行风险提示,称公司股票存在可能因股价低于面值被终止上市的风险。

胡明明表示,触及面值退市情形后,将由交易所做出是否终止股票上市的决定。触及交易类强制退市情形而终止上市的股票没有退市整理期,将会被直接摘牌。

新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,当一家公司的股价持续低于面值时,也意味着投资者对该公司的未来前景并不看好。因此,面值退市也是市场选择的结果。