



寒流从下往上蔓延 新能源汽车产业链分化明显

□本报记者 崔小粟

动力电池头部效应明显

中汽协秘书长助理陈士华认为,前几年新能源汽车基本呈现上半年低、下半年高的销量特征。今年新能源市场走势或呈现不同特点。在政策与补贴双重支持的背景下,大部分新能源整车利润率只有23%左右,明显低于传统燃油车。随着补贴大幅退坡,众多新能源汽车企业将很难盈利。如果下半年新能源车型不涨价,不少车企将面临亏损的尴尬境地,是否减产将视情况而定。

6月26日,2019年新能源汽车补贴新政实施,国家补贴标准将降低约50%,而地方补贴直接退出,补贴退坡幅度近70%。补贴退坡前夕在过渡期缓冲作用下,上半年新能源汽车市场依然保持增长态势,但增速明显放缓。中汽协数据显示,2019年1-6月,新能源汽车产销分别完成61.4万辆和61.7万辆,比上年同期分别增长48.5%和49.6%。

同时,新能源汽车产业链企业迎来分化。Wind数据显示,在披露了上半年业绩预告或业绩快报的35家企业中,25家企业上半年业绩表现不佳,或出现预减、续亏、首亏、略减的情况,10家企业预增或扭亏。

截至8月16日记者发稿时,A股107家新能源汽车产业上市公司中,35家公司披露了2019年上半年业绩预告或业绩快报。其中,25家公司上半年业绩表现不佳,10家公司或预增或扭亏。分析人士指出,在补贴红利消退、降本压力、市场竞争激烈等多重因素影响下,新能源汽车产业链寒流正在从下往上蔓延,相关企业营收净利受到波及和难幸免。

期内,动力电池成为公司增量最大的业务,带动了公司整体业务的增长。

高工产业研究院表示,补贴退坡加剧将使得主机厂与电池企业的合作关系更加紧密,下半年动力电池市场集中度或将进一步提升。业内人士指出,预计2020年补贴退出后,外资企业进入将导致动力电池集中度降低,竞争更加激烈,间接影响动力电池议价能力。

产业链遭遇寒流

在补贴红利消退、降本压力、市场竞争激烈等多重因素牵动下,新能源汽车产业链寒流正在从下往上蔓延,从主机厂到电池企业、设备材料企业,再到上游原料企业等营收净利受波及不可避免。

如正极材料方面,GGII数据显示,今年一季度正极材料出货量达7.2万吨,同比增长46%;市场规模104.5亿元,同比下滑15.8%,企业出现较大的降本压力。

8月15日晚,容百科技公布了科创板开市

后首份半年报。半年报显示,容百科技上半年扣除非经常性损益后的净利润为1.03亿元,同比下降3.09%。容百科技主营业务包括锂电池正极材料及其前驱体的研发、生产和销售。公司表示,上半年扣非净利润下滑主要是受原材料价格下降、外购前驱体增加等因素影响。

隔膜方面,低端产能过剩已成事实,但中高端产能不足,高端隔膜生产商市场份额也在进一步扩大。星源材质上半年营业收入3.53亿元,同比增长11.09%;归属于上市公司股东的净利润1.71亿元,同比增长12.33%。中材科技预计上半年归属于上市公司股东的净利润6.15亿元至6.92亿元,同比增长60%~80%。分析人士指出,目前在国内市场,隔膜价格及毛利率下降趋势明显。相较之下,海外市场面临的政策风险相对较小,对价格敏感性相对较低,能保持较高的毛利率。

值得关注的是,由于锂电池行业整体保持快速增长态势,有实力的头部锂电池生产企业进行全面布局,带动设备企业的业绩正向增长。如先导智能上半年归属于上市公司股东的净利润3.92亿元,同比增长20.16%。公司称,业绩增长原因为国家对新能源汽车行业的支持,公司下游的锂电池市场日益繁荣,带动了公司锂电池设备的订单大幅增加。

原材料企业业绩下降

2019年以来钴、锂材料价格维持了下滑趋势,市场需求疲软,钴锂企业利润增长受限。

寒锐钴业预计上半年归属于上市公司股东的净利润亏损6000万元至6500万元,上年同期盈利5.29亿元。公司称,业绩大幅度下降的主要原因是2018年四季度以来钴金属价格持续下跌,价格的下跌导致了公司存货跌价损失,公司钴产品销售价格下降,降低了公司盈利能力。

天齐锂业上半年实现营业收入25.90亿元,同比减少21.28%,归属于上市公司股东的净利润2.05亿元,同比下降84.3%。公司称主要系2018年1-6月公司锂化工产品的售价仍处于相对高位,自2018年下半年开始,随着行业供需格局调整,锂化工产品价格发生较为明显的回调,导致2019年1-6月锂化工产品的销售收入较上年同期下降较为明显。

值得关注的是,一些二、三线动力电池企业在快速抢占“双寡头”之外的市场份额。亿纬锂能半年报显示,报告期内,公司实现归属于母公司股东的净利润5亿元,比上年同期增长215.23%,扣除非经常性损益的净利润为4.9亿元,同比增长231.31%。公司表示,报告

投服中心质疑万马科技收购交易

□本报记者 周松林

针对万马科技拟收购原新三板挂牌公司安华智能股份有限公司51%股权一案,投服中心8月16日表示,作为万马科技的小股东和中小投资者保护公益机构,投服中心对本次交易高度关注,就标的公司未来盈利能力、本次交易审计的合理性、业绩补偿的可兑现性存疑,希望上市公司在临时股东大会召开前向广大投资者充分释疑,便于广大中小投资者理性决策。

千万盈利从何来

8月3日,万马科技公告,拟将原计划用于通信及信息化设备生产建设项目的部分募集资金变更用于收购安华智能股份有限公司(简称“标的公司”)51%股权,股权转让对价为5087.25万元。根据公告,标的公司主要经营业务为数据中心(IDC)工程总承包业务。

券商研究报告显示,2018年我国数据中心机架数量达210万个,其中北京、上海、广州及周边的数据中心可用机架数量位列全国前三名,合计拥有135.8万个数据中心机架,需求主要集中在北、上、广等一线城市。从去年开始,北、上、广相继针对该行业出台节能管控政策,做出若干限制性规定。此外,浙江要求控制机架数量年增长不超过30%,至2020年机架总数不超过25万个。华信咨询研究院研究报告称,热点城市节能管控政策迫使IDC业务向环热点和其他非热点城市迁移,但由于非热点城市受网络及地理距离的

限制,供给侧的价格难以与热点城市匹敌,未来将削弱IDC整体市场的增速。Wind数据显示, IDC行业2018年整体净利润为-13.4亿元,增长率为-260.53%。该行业毛利率、净利率、ROE、ROA等2014年以来持续下滑。

投服中心要求标的公司说明,在IDC行业节能减排政策限制数据中心新增数量、整体市场增速放缓、行业上市公司业绩整体下滑的趋势下,如何持续实现每年上千万元的盈利业绩。

另外,本次交易披露的标的公司审计报告显示,标的公司2018年营业收入为1.47亿元,营业成本为1.17亿元,净利润为1038.01万元,而标的公司此前公开披露的2018年年报数据显示营业收入为1.83亿元、营业成本为1.6亿元、净利润为107.13万元,两者差距较大。标的公司解释称,是因为工程项目营业收入、营业成本确认的期间不同,存在时间性差异导致,标的公司此前披露的2018年年报数据主要依据年度项目的工程进度、开票和收款情况综合预判确认,本次审计主要依据外部竣工验收报告或工程完工进度文件确认,本次报表存在将部分项目收入、成本确认在2017年及以前年度。然而,依据《企业会计准则第15号——建造合同》(新收入准则针对非上市公司于2021年起施行),若建造合同结果能够可靠估计的,应按项目完工百分比确认合同收入及费用。虽然两次审计由不同审计师完成,但2018年审计时间段、建造合同收入及成本确认的政策依据均是一致的,未发生变更。

投服中心表示,希望万马科技在临时股东大会召开前对前述疑问详细说明,积极解答广大中小投资者的疑惑。投服中心将持续跟踪本次交易进展,通过公开发声、发送股东函件等措施,维护广大中小投资者合法权益。

壮丽70年 奋斗新时代

首创股份董事、总经理杨斌: 打造全球前三环保旗舰企业

□本报记者 欧阳春香

今年是新中国成立70周年,也是首创股份成立20周年。首创股份交出了一份靓丽的成绩单:从2014年到2018年公司营业收入五年复合增长率达22.18%。公司经营性净现金流达32亿元,居行业首位。今年上半年,公司预计归母净利润同比增长超48%。

首创股份董事、总经理杨斌近日接受中国证券报记者专访时表示:“首创股份的20年也是中国水务环保行业市场机制探索的20年。首创股份是伴随行业发展和变革成长起来的行业主力军。没有新中国成立后的工业化、现代化发展、没有水务环保行业市场变革,就不会有首创股份这样的市场化国有企业。未来十年,我们希望将首创股份打造成一个位列全球前三的环保旗舰企业。”

“生态+”战略重塑环保产业

1999年8月,首创集团发起设立的北京首创股份有限公司正式成立。2000年,首创股份在上交所正式挂牌,标志着公司迈进资本市场的舞台。

“早在上市之初,首创股份就非常具有战略眼光地选择了水务行业,我们考察过医药、通讯等行业,最后结合公司自身的优势,发现水务行业还没有完全引入市场机制,未来将是一片蓝海。”杨斌回忆说。

20年走来,首创股份为全国23个省及新西兰、新加坡超过100座城市提供可持续的水务、固废、生态环境和清洁能源服务。其中,水处理规模达到2629万吨/日,固废处理能力达到4万吨/日,服务人口超过5000万。

杨斌说,这20多年从水务行业市场化破冰,单体水厂的特许经营模式造就了一批市场化的水务企业;在此之后,随着城市化进程快速推进,我们迎来了厂网一体化运营时代;“十三五”以来,生态环境保护上升为国家战略,生态文明建设成为“五位一体”总体布局的重要组成部分,水环境综合治理成为贯彻落实生态环境保护规划的重要措施,“厂-网-河湖”环境综合治理需求快速增长。从市场需求来说,连续服务和可持续运营越来越成为关注的焦点,环境产业逐步从重投资、重建设向重运营、重服务的方向发展,如何解决区域综合生态环境问题,进而将治理的外延延伸到资源和能源的循环,逐步将成为新的挑战和命题。

为了顺应这个趋势,2018年5月,首创集团发布环境产业版块“生态+”战略,开启了轻重并举、动能转换的发展新篇章。“‘生态+’发展战略,立足于提供可持续、循环发展的优质公共服务,我们希望整合首创集团环境产业‘水环境、固废、大气、能源’四种业态,为地方政府提供全方位、立体的环境-资源-能源综合解决方案,当好政府的环境专家和环境管家,提供更多更好的综合服务、增值服务、协同服务。”杨斌说。

目前,首创股份初步形成了“N类业务线、八种业务能力、八种管理能力”构成的综合能力图谱,初步具备了“厂网河湖”一体化、“城镇村户”一体化、“技投建运”一体化的环境综合治理能力。

环保寒冬逆势增长

2018年以来,环保行业陷入寒冬,首创股份却逆势增长,营业收入首次破100亿元大关,归母净利润达到历史最高水平,交出了上市以来最好的成绩单。今年上半年,公司业绩继续保持高增长,归母净利润预计将增加1亿-1.2亿元,同比增长48%-57%。

“这得益于首创股份过去20年的稳健的经营策略和过硬的运营能力,我们并没有完全随着行业变化而变化,而是在战略选择、投资标准、风险控制等各个方面坚持初心。”杨斌说,“环保行业火的时候我们保持冷静的态度,行业倾向于工程为主的时候,我们还是坚持要以运营服务为主,在行业进入寒冬时公司才能抵御风险。”

他认为,如今PPP模式的推进已经进入了深水区,保持定力很重要。上一轮PPP项目的工程化色彩比较突出,而作为环保企业,首创的优势在技术和运营方面,公司追求的是在长期经营中体现项目的价值。

在操作层面上,公司严格筛选拟跟进的投资项目,在进行投资项目尽调工作期间或完成尽调工作后,对投资项目进行风险评估,把控项目质



量,并对项目存在风险进行提示,执行团队针对风险提示拟定相应解决方案并落实。

券商分析认为,在去年行业寒冬之中,首创股份融资渠道仍较为通畅,通过银行借款、中票、超短融、公司债、定增等多种方式,筹资超过两百亿元,体现了强大的资金管理能力和抗风险能力。今年一季度公司发行的5亿超短融和6亿中期票据票面利率分别为3.24%、3.70%,融资成本处于较低水平,这将为公司业绩增长提供有力保障。

紧跟国家战略明确三大布局

在贯彻执行“生态+”发展战略的进程中,首创股份紧跟国家战略进行业务布局。杨斌介绍道,公司已经明确三大布局:一是聚焦京津冀协同发展圈、长江经济带和粤港澳大湾区等重点区域,深耕水环境市场;二是发挥公司技术和品牌优势,拓展包括PPP模式、EPC+O模式和技术咨询及设备集成模式在内的多元服务模式;三是充分挖掘“技-投-建-运”各环节的内涵价值,实现项目收益的最大化。

在京津冀地区,首创股份项目总投资接近60亿元,共有21个项目,其中雄安新区有2个供水项目和1个村镇污水项目。首创股份在长江重点流域沿岸的8个省11个城市实现投资120亿元,市政供水项目14个、市政污水项目27个、固废等项目7个,处理规模接近500万吨/日。在粤港澳大湾区,首创股份目前的处理能力达到140万吨/日,项目包括供水、污水处理、水环境综合治理项目。

资本市场为首创股份的发展壮大插上了“翅膀”。杨斌认为,资本市场对环保行业的优质上市公司不断支持,首创股份上市以来已经完成了3次再融资,在资本市场融资规模60亿-70亿元,目前首创股份正在进行新一轮的再融资业务。

“随着科创板的发展,首创股份旗下一些小而美的公司打造专业技术能力,包括信息化、工程管理、农村污水一体化设备公司等。目前,公司和北控水务共同投资的开创环保,正在准备申报科创板。首创股份自身也将加大研发投入,2019-2020年公司在研发投入上会有大幅度的增长。”杨斌说。

他表示:“未来环保行业将形成8-10家体量很大的平台型公司。我们希望未来10年,打造一个排在全球前三的环保公司,这个前三不是按照规模,而应该是按主营收入、利润、市场满意度等来进行综合排名。”

杨斌表示,今年正是首创股份成立20周年,公司会继续投身生态文明建设,在京津冀协同发展战略、“一带一路”倡议、长江大保护等国家战略重点规划中都继续发挥国企责任。未来,首创股份将积极响应国家生态文明建设的战略部署,积极推进重点地区、推进具有示范意义的城市、农村以及区域环境综合治理的项目落地。



首创股份新乡水厂