

降成本降杠杆

# 新希望2023年力争扭亏

日前，新希望执行董事长兼总裁张明贵在接受中国证券报记者采访时表示：“2023年公司有四大重点工作——降低生猪养殖成本、实现经营业绩扭亏、降杠杆降负债、提高养猪资产利用率。从今年前5个月的情况来看，这些工作都取得了实质性的进展。”

今年一季度新希望归母净利润同比减亏。进入到4月，新希望生猪养殖成本再度回归下降通道，成本降到了16.9元/公斤。张明贵表示，公司对未来几个月的生猪养殖成本下降有较大信心。

● 本报记者 康曦



新希望位于成都新津的智能猪场

公司供图

## 具备三个“核心力”

2023年新希望的重点工作之一是降低生猪养殖成本。

作为生猪养殖行业的后入者，新希望虽然从2014年就开始涉足养猪行业，但真正大规模发展是在2017年。过去，新希望的生猪养殖成本一直高于同行平均水平。通过不断向同行学习和培养生猪养殖人才等举措，公司养殖能力不断提升，近年来生猪养殖成本开始进入下降通道。

公司副总裁、财务总监陈兴圭透露：“2021年一季度公司生猪养殖成本为28元/公斤，2022年一季度下降到18.8元/公斤，今年一季度为17.4元/公斤，4月又降到了16.9元/公斤。”

在张明贵看来，生猪养殖企业要实现长远发展需要具备三个“核心力”：一是生猪养殖成本持续下行的能力，二是资本能力，三是企业综合管理能力。“具备这三个‘核心力’的新希望在发展生猪养殖业务上会更从容。”

“当前，我们已进入养殖成本相对可持续改善的通道，但要做得更快更好，仍需精耕细作，投入更多的资源和专注力。因此，在5月初我们成立了养猪BG事业群，在原有的中台体系基础上搭建了一个专业化的类似于养猪集团的养猪事业群，由在上市公司工作了20多年的副总裁陶玉岭来担任养猪事业群的首任总裁。我们相信在新架构体系下，公司生猪养殖的成本还能再次下降。”张明贵表示。

## 降杠杆降负债

2022年和2023年一季度，新希望业绩持续减亏。但在张明贵看来，减亏也是亏损，公司2023年力争实现扭亏为盈。

2022年新希望实现营业收入1415.08亿元，同比增长12.07%；实现归属于上市公司股东的净利润亏损14.61亿元，同比减亏幅度为84.77%。今年一季度，公司实现营业收入339.07亿元，同比增长14.92%；实现归属于上市公司股东的净利润亏损16.86亿元，上年同期为亏损28.79亿元。

“2023年是公司力争扭亏为盈的一年，这是我们的第二个重点工作。”张明贵透露。

截至2022年末，新希望资产负债率为68.02%，较上年末增加了3.04个百分点，降杠杆降负债成为新希望今年的第三个重点任务。陈兴圭解释：“我们的一部分杠杆是在产能扩张初期形成的，后来因为猪价急速下行，资产负债率逐步走高。”

“我们要把高杠杆降下来，为未来发展腾挪出更充分的发展空间。”张明贵说，“今年公司已全面启动了降杠杆工作。”

在公司日前召开的股东大会上，审议通过了《关于向参股公司出售资产暨关联交易的议案》。为充分利用现有资产价值，整合利用区域内优势产业资源，降低资产负债率，公司控股子公司

## 六和生物及其控股子公司拟与兴新鑫农牧签署《股权转让协议》

拟将六和生物及其控股子公司持有的川渝地区7个猪场项目公司出售给兴新鑫农牧，整合利用合作方的优势产业资源、区域资源，为公司长期可持续发展提供保障。

“过去，我们的生猪养殖资产利用不够充分，今年我们在养猪资产的综合利用以及处置上面，比去年有了长足进步。”张明贵说，“我们相信正在实施的四个重点工作将有利于公司进入一个良性的发展轨道。”

## 食品业务聚焦中间环节

食品业务是新希望中长期重点发展的方向。2022年，公司食品业务营收规模首次突破百亿元大关。张明贵透露，在预制菜领域，公司聚焦偏中间环节的肉制品预处理领域，而终端的即食和全熟的预制菜产品目前不是公司关注的重点。

“我们在预制菜领域做了很多工作，取得了不错的成绩，尤其是在火锅、中餐、快餐赛道以及从前两年开始加大

# 16.9元/公斤

2021年一季度公司生猪养殖成本为28元/公斤，2022年一季度下降到18.8元/公斤，今年一季度为17.4元/公斤，4月又降到了16.9元/公斤。



公司旗下美好火腿肠生产线

本报记者 康曦 摄

力度投入的烧烤赛道。我们研发了一系列产品，多款产品成为市场爆品。”张明贵说。

近年来，新希望以小酥肉等产品为切入点逐步抢占火锅餐饮细分赛道。公司在火锅连锁的食材供应上，逐渐形成品牌影响力和渠道辐射力，对川派火锅连锁品牌TOP100实现了100%覆盖。2022年，公司小酥肉产品销售额超过10亿元，今年一季度实现收入3.5亿元。肥肠系列产品作为公司正在打造的大单品，今年一季度实现了1亿元的销售收入。张明贵透露，肥肠系列产品今年收入有望达到5亿元。

目前，公司正将从火锅赛道积累的能力复制到团餐、中餐、烧烤等其他餐饮细分赛道。未来在食品业务上，公司将继续聚焦火锅、中餐、烧烤三个主赛道，通过大单品策略做大规模。

新希望力争构建“饲料生产-畜禽养殖-屠宰-肉制品加工”的产业协同一体化经营格局，从而有效地平抑畜、禽养殖经营的波动，以形成较为完整的、可控的、可追溯的产业内循环体系，保障饲料与食品安全。

## 恩捷股份

# 收获近26亿元锂电隔膜大单

● 本报记者 于蒙蒙

恩捷股份5月23日晚公告称，下属公司珠海恩捷新材料科技有限公司（简称“珠海恩捷”）近日收到Prime Planet Energy Solutions, Inc.（简称“PPES”）的供应商提名信，珠海恩捷已确定成为PPES的锂电池隔膜供应商。根据规划，预测珠海恩捷2024年至2028年拟向PPES供应不含税总金额约为25.9亿元的锂电池隔膜产品。恩捷股份表示，该事项将对公司未来的经营业绩产生积极影响。

## 新客户实力雄厚

公告显示，PPES系丰田汽车公司（简称“丰田”）和松下电器产业株式会社（简称“松下”）新设立的合资公司。其中，丰田持有51%股份，松下持有49%股份。PPES主要从事方形锂离子电池、新一代技术的研发到采购、生产和预售的所有业务。

对于本次收到PPES的提名信，恩捷股份表示这是市场客户对公司生产水平、产品质量的认可，有利于提升公司的持续盈利能力，推动公司全球竞争力，进一步推动PPES的需求，在约定的时间内完成提名信中约定的供货数量。公司预计该事项对本年度的业绩无重大影响，将在2024年度至2028年度履行并在相关年度确认收入，该事项将对公司未来的经营业绩产生积极影响。

主流锂电池生产企业对材料供应商的引进均需经过漫长的产品、工艺及生产流程等体系验证过程。恩捷股份早前披露，公司目前已成功进入绝大多数国内主流锂电池生产企业和要求最为严苛的海外动力电池供应链体系，产品品质得到众多锂电池生产企业的一致认可。公司湿法锂离子隔膜产品的主要客户包括松下、LGES、三星、宁德时代、中创新航、国轩高科、亿纬锂能、比亚迪、

孚能、力神等国内外主流锂电池企业。

恩捷股份湿法锂电池隔膜生产规模目前处于全球领先地位，具有全球最大的锂电池隔膜供应能力。公司已在上海、珠海、无锡、江西、苏州、重庆等地布局隔膜生产基地，截至2022年底产能已达70亿平方米。

此外，恩捷股份强调其持续投入新产品开发，在满足客户定制化需求的同时，不断进行产品研究和前瞻性技术储备。公司已成为市场上供应锂电池隔膜产品种类最为丰富的供应商，能满足不同客户的需求。

## 出货量有望改善

新获大单的恩捷股份今年开年业绩并不理想。财报显示，公司今年一季度实现营收25.68亿元，同比下滑0.9%，归母净利润为6.49亿元，同比下滑29.1%。

出货方面，招商证券预计恩捷股份隔膜产品出货10亿平方米，同比下滑，主要系下游客户在去年底以及今年第一季度进行去库存减产，部分产品的收入确认可能延迟，但整体上出货符合预期。其预计公司今年第一季度产品单平方米的净利润约为0.63元，单平方米的利润环比持平，同比出现下滑，这主要是期內隔膜价格有所下滑，据估算环比下滑5%。

对于目前的状况，恩捷股份管理层早前在业绩说明会上介绍，考虑到补贴政策退出和1月春节假期对市场的影响，一季度确实是淡季。为了保障市场复苏后的生产和供应顺畅，公司在2月做了产线设备检修维护；3月市场逐步开始复苏。从全年甚至更长期的维度来看，结合行业景气度、在手订单和行业供给情况，公司对今年的预期保持乐观态度。

机构也对恩捷股份的未来业绩持乐观态度。国信证券预计，今年第二季度起随着电池排产改善及需求逐步复苏，恩捷股份的隔膜产品出货量有望环比提升。

## 协鑫能科拟在苏州

# 投建算力中心全球总部

● 本报记者 李媛媛

5月23日晚，协鑫能科公告称，公司与苏州市相城区人民政府签署了《战略合作框架协议》，拟在苏州设立协鑫能源算力中心全球总部。计划于2024年底前在全球范围内建立15个能源算力中心，固定投资规模超50亿元。

## 在算力方面开展密切合作

公告显示，当前苏州市相城区主动抢抓机遇，牢牢聚焦“数字化发展第一区”发展目标，聚力打造数字金融、先进材料、智能车联网三大产业创新集群；形成了大数据、智能网联汽车、数字金融、电子商务、元宇宙、数字文化六大主攻方向，覆盖了数字贸易、工业互联网、工业设计、卫星运营、软件信息等细分领域。

协鑫能科表示，为充分发挥协鑫集团技术、资金、人才等方面的优势，助力苏州市推进数字经济建设，苏州市相城区人民政府与公司达成战略合作框架协议。

根据协议，协鑫能科拟在苏州算力和安全产业园设立协鑫能源算力中心全球总部，主体注册于相城区黄桥街道。同时，相城区政府将积极协调参与协鑫能科设立的能源算力专项产业基金，推动算力行业产业链在相城区发展壮大。

另外，协鑫能科下属移动能源事业部将在苏州高铁新城注册设立超级充换电数字能源港长三角总部，打造能源港示范项目，推动苏州市辖区内新能源重商用、工程车辆、网约车及物流车辆替代燃油车。同时，拟在相城区选取合适地块，打造超级充换电数字能源港长三角示范区。

协鑫能科表示，本次战略合作协议的签署，将充分发挥双方各自的资源和优势，在算力产业方面开

展密切合作，有利于进一步提升公司的市场竞争力和持续盈利能力。

## 加快算力业务布局

“当前及未来，算力就是生产力，推动算力与数字能源联姻，将实现产业价值链几倍增值的跃升，助力企业拥抱通用人工智能（AGI）时代的巨大市场。”协鑫能科曾表示。

顺应数字经济浪潮，4月2日，协鑫能科发布对外投资公告，下属子公司苏州鑫煜能源科技有限公司拟对杭州星临科技有限责任公司（简称“星临科技”）股东杭州星藏科技有限公司出资3亿元，增资后将持有星临科技10%股权，步入数字能源算力融合新赛道。

星临科技是一家专注于单相浸没式液冷数据中心与GPU高性能云计算领域的创新服务商，致力于提供安全、经济、可靠、低碳节能的高密度算力解决方案。

协鑫能科称，未来公司将利用自身从发电到配售电、移动储能、能效管理的“源网荷储”一体化模式产业优势及目前业务布局，为AI算力业务提供绿色低碳的能源解决方案；星临科技将向客户提供单相浸没式电池包冷却解决方案及与AI算力服务有关的优势资源和优质产品，共同为客户提供“电+储+算”一体服务，打造AI时代的大规模零碳算力。

“从长远来看，整个社会需要算力与连接构成的“数字底座”，也需要清洁能源与绿色技术构建的“绿色底座。”协鑫能科相关负责人表示，此次合作是协鑫能科在AI算力领域的重要开端，公司将推动数字化绿色化协同发展，全力为AI产业发展提供强大、绿色且经济的算力支撑，助力“双碳”目标早日实现。

## 摆脱低层次内卷

# 专家呼吁光伏行业应构建协同创新生态

● 本报记者 罗京

“预计今年全世界光伏新增装机将在350GW左右，明年累计装机量很可能将超过水电，2026年将超过天然气，2027年将超过煤炭成为第一大能源。”5月23日，SNEC第十六届（2023）国际太阳能光伏与智慧能源（上海）大会上，协鑫集团董事长朱共山在发表主题演讲时作出这一预判。

对于光伏行业目前存在的过度竞争问题，与会嘉宾表示，在碳中和背景下，光伏产业对我国的一次能源转型将起到非常重要的推动作用，应摆脱低层次的行业内卷，走差异化、互补化协同发展之路，构建协同创新生态；抓住科技进步、模式创新、材料革命、装备革命、应用革命的主线，共同解锁未来的绿色低碳智慧空间。

## 驶入万亿赛道

从全球空间格局看，朱共山表示，欧洲光伏今年将保持40%的高增长。2025年，欧洲光伏装机量累计将超过320GW，到2030年将达到1TW以上。未来十年，美国的光伏累计装机也将达到800GW左右。

“在碳中和背景下，光伏产业对我国的一次能源转型将起到非常重要的推动作用。”通威集团董事局主席刘汉元

表示，一是从产业角度有效地支撑我国能源转型和“双碳”目标实现，二是我国在这一轮全世界生态低碳高质量发展过程当中，将成为牵引全人类能源转型的第一大国。

阳光电源董事长曹仁贤介绍，今年第一季度，全国光伏实现新增装机33GW，相当于去年上半年新增装机的总和；预计2023年我国光伏累计装机规模将首次超过水电，成为第一大非化石能源发电来源。

天合光能董事长高纪凡表示，我国光伏产业已进入万亿赛道。数据显示，2022年我国光伏主产业行业总产值突破1.4万亿元，加上辅助材料和装备，总产值超过2.2万亿元；截至2022年末，138家光伏上市公司的总市值高达3.8万亿元。

## 储能价值凸显

在全球能源转型的背景下，储能技术作为解决以风、光为主的新能源系统波动性、间歇性的有效技术，其价值和地位愈发凸显。

高纪凡预计，到2025年风光累计装机规模达到1600GW，超过火电，届时电网将面临系统平衡和稳定的巨大挑战，需要加快构建适应新能源占比快速提高的新型电力系统，否则光伏行业将陷入持续发展的困境。

“储能作为能量的‘搬运工’、新能

源的‘稳定器’，地位越来越重要。”朱共山表示，“在源网荷储一体化的背景下，储能产业迎来爆发式增长。预计未来三年，新型储能每年将新增80GW左右，到2025年累计规模有望达230GW左右。”

据CNESA DataLink全球储能数据库的不完全统计，2023年4月，国内共发布132个电力储能项目（含规划、建设和运行），规模共计16.9GW。其中，新型储能项目规模合计12.2GW/35.3GWh，运行项目规模1.5GW/3.1GWh，功率规模环比增长56%。

刘汉元认为，抽水蓄能是目前已经成熟的技术当中，经济性相对最优、规模最具有开发潜力的储能方式，当前抽水储能成本大约在0.2元/kWh。此外，电动汽车也具有储能的巨大潜力。相关机构预测，到2050年中国基本全部实现汽车电动化，保有量将在5亿到10亿辆之间，仅仅依靠电动车储能即可满足我国电网2-4天的储能需要。

朱共山表示，在大基地与工商业分布式并存、国内市场与海外储能需求爆发的过程中，储能企业将面临全方位的升级考验，主要包括：面向“五大六小”招标需求的响应能力；面向海外市场的销售渠道、售后服务体系；面向工商业分布式客户的全生命周期安全保障能力；面对上游关键材料、中间核心技术、下游应用渠道的规模化发展能力等。这决定了储能行业生态必将走向强者恒强、优

胜劣汰的洗牌之路。

## 构建协同生态

光伏产业如何实现协同发展是本次大会的一大核心主题。高纪凡在主题演讲中提到，光伏产业目前正面临内卷挑战。“同行间过度竞争，争夺有限的资源，导致无意义内耗，甚至恶性竞争。”

近年来，受益于光伏产业高景气度，企业纷纷抛出扩产计划，并吸引了大量跨界企业入局，光伏主产业链各环节产能都在加速扩张。今年以来，龙头企业纷纷加码一体化产能，无疑加剧了行业竞争。

“摆脱低层次的行业内卷，要走差异化、互补化协同发展之路。”朱共山表示，“在关键技术和‘卡脖子’技术攻关研发方面，携手合作，取长补短，抓住科技进步、模式创新、材料革命、装备革命、应用革命的主线，共同解锁未来的绿色低碳智慧空间。”

隆基绿能总裁李振国表示，全球光伏市场足够大，容得下光伏领军企业合作共赢。未来，隆基绿能将构建协同创新生态，具体实施计划包括建立内外协同创新体系，为志同道合的同行、中小微企业、科研院所、高校提供加入创新生态的“资源接入点”；搭建开放式创新数字化平台，创新信息资源共享，赋能同行；举办全球技术挑战赛；创建全球光伏创新基金等。