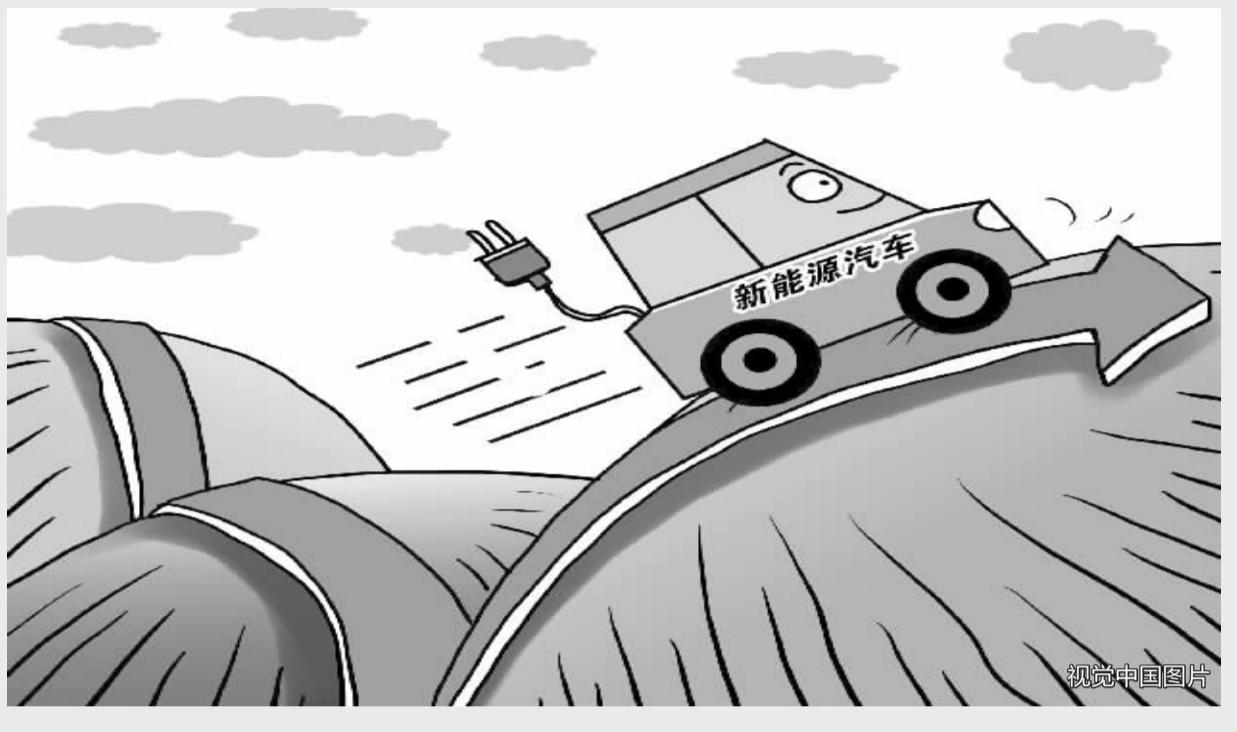


上游持续景气 中下游面临转机 新三板新能源汽车板块前景向好

□本报记者 王维波

数据显示,今年1-9月,新能源汽车产销量分别同比增长40.2%和37.7%。在政策推动下,新能源汽车仍面临较大的发展机遇,拉动整个产业链增长,上游原材料领域景气有望持续,而中下游的电机电控、电池等环节则有望出现转机或进一步向好。



原材料价格持续上涨

容汇锂业、百杰瑞、金源新材、金川科技、中一股份、嘉元科技、金力永磁等新三板企业从事新能源汽车上游原材料生产业务,包括碳酸锂、氢氧化锂、硫酸钴、四氧化三钴、电解铜箔、永磁材料等。

今年上半年,这些企业总体业绩大幅增长。数据显示,上述7家企业上半年实现营业收入30.5亿元,同比增长62%;实现归母净利润7.06亿元,同比增长288%。业绩大幅增长主要在于下游需

求强劲,相关产品价格维持高位。以容汇锂业为例,公司表示,锂电新能源行情持续火热,锂电池需求保持旺盛,行业发展机遇凸显,下游锂电材料厂商对碳酸锂需求依然强劲,碳酸锂价格维持高位。

值得注意的是,钴类公司业绩增幅巨大。金川科技生产四氧化三钴、金属钴、镍钴锰,今年上半年实现净利润4.47亿元,同比增长2545.63%。公司表示,上半年钴金属价格快速上涨,公司产品价

格随之大幅度增长;特别是镍钴锰三元前驱体产品完成多家客户的产品认证,产销量较上年度有较大幅度增长。金源新材生产电池级四氧化三钴、硫酸钴及工业级碳酸锂,今年上半年实现净利润1326.3万元,同比增长835.34%。公司表示,随着新能源产业的发展,下游产业链需求增加;同时,进入2017年以来,钴市场价格回暖,价格不断攀升。

部分公司业绩增幅较小。百杰瑞生产锂盐,主要应用于新能源汽车、储能及

3C电子等领域,上半年净利润同比仅增长5.88%。主要在于上半年锂盐的原材料价格持续高位震荡,并小幅上涨,公司对长期合作客户在销售价格上采取了适当的让利措施。

业内人士分析,新能源汽车发展前景良好,钴为动力电池正极材料的重要元素,需求快速增长,钴价格今年以来上涨了60%左右,近期有所调整,但四季度仍有上涨,对相关公司的业绩仍将产生积极影响。

三元材料前景看好

动力电池的正极材料对电池性能影响大,附加值较高。安达科技、贝特瑞、天力锂能、欧赛能源、金锂科技等12家新三板企业生产正极材料。从今年上半年经营情况看,三元材料公司业绩增长较快,而磷酸铁锂企业业绩出现一定程度下降。

数据显示,上半年,上述12家企业实现营业收入49.44亿元,同比增长约49%;实现净利润5.6亿元,同比增长26.3%。总体增长相对较快。从三元材料以及磷酸铁锂相关公司的业绩增长情况看,出现较大差异。安达科技、卓能材料

等7家磷酸铁锂类企业上半年净利润同比全部出现下降。其中,3家企业出现亏损。安达科技上半年实现营业收入较去年同期减少16.29%;而净利润较去年同期减少51.05%。毛利率由去年同期的44.99%下降至31.81%。主要在于产品磷酸铁锂的价格进行了适当调整。此外,主要原材料电池级碳酸锂价格上涨,导致磷酸铁锂的成本上升。而久兆科技上半年亏损497万元,去年同期实现净利润为457万元。公司表示,受新能源汽车补贴政策调整的影响,2017年上半年主要产品的产量、销量、收入出现大幅下降,

而新产品磷酸铁锂A15尚处于研发及客户验证阶段。

形成明显对比的是,杉杉能源、振华新材等5家三元材料的公司上半年实现营业收入30.5亿元,同比增长96.4%;实现净利润3.31亿元,同比增长161%。杉杉能源生产钴酸锂、多元正极材料,上半年营业收入较上年同期增长88.99%;净利润较上年同期增长166.68%。主要在于公司产能规模扩大,客户结构优化,高端新产品销量增长,成本管控强化等。振华新材的主要产品为锂钴镍锰三元、钴酸锂、复合三元等,上半年营业收入同

比增长168%,净利润同比增长564%。主要在于公司客户需求激增,动力三元材料销售量大增,销量同比增加2453吨,增幅424.41%。

业内人士表示,三元正极材料需求大幅增长及磷酸铁锂公司业绩出现下降,主要是受政策推动因素的影响。2017年出台的新能源汽车补贴政策提高了电池能量密度要求,而三元材料能够满足高性能需求,因而需求大幅增长,推动了三元正极材料公司业绩增长。未来三元材料市场渗透率将进一步提高,发展前景良好。

湿法隔膜将供不应求

高端锂电池湿法隔膜及涂覆隔膜等的研发生产,上半年净利润同比大增2494%。公司表示,锂电池行业保持稳定快速发展,公司产能增加。同时,生产工艺有所改进,产品良品率提升,产能增加导致固定成本下降,毛利率由上年同期的30.18%提高至42.9%。

但相同的行业环境下,同样主要从事锂电池隔膜研发生产的旭成科

技上半年净利润同比下降39.28%。公司表示,受2017年新能源汽车补贴标准退坡和补贴标准从严,以及各地方补贴政策未及时落地等政策性因素影响,下游客户电池厂家的电池产量下降,对电池隔膜产品的需求有所减缓。

同样的市场环境,企业实际经营业绩不同,除部分特殊因素外,总体反映出

不同企业之间竞争力的差异,包括技术、质量、营销等方面。业内人士分析,隔膜是锂电池材料中技术壁垒最高的环节,产品附加值高,看好掌握湿法隔膜生产技术的企业。从行业供求关系看,湿法隔膜生产工艺难度大,良品率受到影响,预计2017年湿法隔膜有效产能低于行业需求,湿法隔膜生产企业面临良好的市场环境。

电池企业毛利率下降

其中,天丰电源上半年实现营业收入同比增长67.87%,而归母净利润仅同比增长2.24%。上半年整体毛利率为26.94%,较上年同期毛利率38.72%下降11.78个百分点。公司表示,随着新能源汽车政策的推行,公司汽车动力电池销量大幅上升,营业收入上升。而毛利率下降主要在于公司的汽车动力电池受价格因素影响,同时增大了毛利率偏低的其他动力电池的生产和销售。威能电源上半年营业收入同比增长8%,而

净利润同比下降18.31%。公司表示,报告期内受上游原材料价格上涨导致营业成本增加。

电动汽车销量增长,对电池的需求不断增加,因此电池类公司在收入方面多实现较大增长,但净利润增幅多低于营业收入的增幅。专业人士表示,这主要在于上游原材料价格持续上涨。根据Wind统计数据,长江有色金属市场1#钴的平均价格今年初为不到30万元/吨,今年上半年末达到约41.5万元/吨,今年下半年有望回升。

而目前约为45万元/吨。同时,锂价今年以来涨幅较大。尽管电池类公司营业收入增长明显,但成本增加较大甚至增幅更大,净利润空间被压缩。从目前情况来看,这种走势短期难以发生根本性改变,主要因为电池产能不断扩大,导致对上游材料需求持续增长。而上游原材料锂、钴等产能释放需要时间,且大宗商品价格目前普遍上涨。不过,下半年是新能源汽车销售旺季,相关企业毛利率有望回升。

电机电控领域将迎来转机

利润下降,两家增长。

上半年,大地和实现净利润-1931万元,而上年同期为5594万元。公司主要为新能源汽车提供驱动电机系统产品和服务,客户包括东风汽车、金龙客车、江铃汽车、海马汽车等。公司表示,受新能源汽车行业补贴政策调整、新能源汽车推广目录重申等因素影响,上半年新能源汽车产销

量不及预期,影响了公司的销售和利润。微特电机上半年营业收入同比下降28.6%,净利润同比下降93.67%。主要在于原材料价格上涨幅度较大,而新能源汽车行业相较于前两年过热局面逐渐调整,产品销售价格难以同步提高。

今年上半年,新能源汽车相关政策进行了调整,对销量造成一定影响,对配

套的电机电控等形成不利影响。业内人士表示,相关政策的影响是暂时情况,行业走向基本明确。下半年是新能源汽车的销售旺季,产销量有望增长,产业链将迎来发展机遇,如得普达表示,随着相关工作的完成,行业旺季的来临等,下半年将进入产量和销售释放期,营业收入将出现较大幅度增长。

充电桩行业分化明显

时公司投资建设生产基地及新设新能源汽车充电站投资运营子公可仍处于投入期,尚未产生收益,固定资产折旧、银行贷款利息、营销支出、管理费同比大幅增加,上半年出现亏损。和信瑞通上半年实现净利润-153万元,同比下降112.41%。公司表示,由于从国家电网公司获得的合同订单因客户交货方式的变更,导致上半年完成交货数量少于历史

同期,未能在报告期内确认为收入,导致营业收入下降;而公司在生产运营中产生的管理费用具有一定的月度均衡性,导致报告期内净利润出现亏损。

国充充电上半年营业收入同比下降1.27%,主要原因受政策影响,上半年新能源电动汽车行业整体较去年同期增长缓慢;净利润则同比增长166%。公司表示,自2016年下半年开始,公司调

整业务,以充电桩建设运营为主,运营服务收入需有一定时间累积,预计盈利能力在2017年下半年显现。

总体看,充电桩类公司的业绩分化比较明显。由于相关公司拥有多个业务,因此业绩变化情况更多地取决于各种业务组合形成的综合影响。从中长期看,新能源汽车发展需要建设大量充电桩,市场潜在空间大,优势企业仍面临较大发展机遇。

燎原药业实际控制人变更

□本报记者 董添

庆分别以1281元/股的价格将公司624724万股和3134万股股份转让给宁波美诺华药业股份有限公司,分别占公司总股本的22.22%和11.15%。收购完成后,美诺华将持有公司62.22%的股份。

2017年10月12日起,应友明、胡余庆所持有的公司股份已开始分批转让给美诺华。截至2017年10月17日,美诺华已持有公司1066.1438股股份,占公司总股本的37.93%,为公司第一大股东、控股股东。美诺华董事长姚成志为公司实际控制人。

公告显示,2017年9月12日,美诺华与公司股东应友明、胡余庆分别签署附条件生效的《股份转让协议》。根据协议,应友明、胡余

中财股份实际控制人变更

□本报记者 董添

公告显示,2015年签订的《一致行动人协议》,是为稳定公司的股权结构,提高治理水平,有效期为3年。截至目前,公司的股权结构已经发生了较大变化,一致行动人协议不再适用于公司现有股权结构。三方经过友好协商,同意解除一致行动人协议。

截至公告日,经科社持有公司的股份比例为51%,确认经科社为公司的控股股东。齐涛已于2016年11月辞去了公司董事及总经理的职务,且目前不在公司集团有限责任公司。

新三板探营

坤鼎集团 转型为园区综合运营商

□本报记者 张玉洁

之一。该项目与环球影城的直线距离仅两公里,已有多家传媒、文创类企业入驻,成为了该区域内文创企业集群之一。

加快异地项目拓展

邱明表示,从代客户拿地、设计到投资建设,目前公司已经不限于建设的过程,招商咨询业务比重提升,使得企业毛利增加,且模式更轻。这为模式迅速复制提供了动力。

位于郑州的美创国际科技产业园是坤鼎集团北京之外首个科技园项目,由公司和河南美景集团共同打造。从区位来看,郑州航空港上升为国家级战略航空港经济综合实验区,定位为国际航空物流中心、以航空经济为引领的现代产业基地、内陆地区对外开

放重要门户、现代航空都市、中原经济区核心增长极。项目周边已经形成了围绕“航空经济”发展的庞大产业集群,辐射了航空器及相关零部件制造加工、电子信息产业、生物医药、精细化工等技术资金密集型产业和高附加值的出口加工业。

据了解,目前坤鼎集团已开始对郑州、上海及周边城市进行布局,未来将进一步拓展武汉和成都市场。

打造综合运营商

资料显示,坤鼎集团通过向地方政府提供定制化项目招商服务获取土地资源,为企业提供生产运营载体的选址、投资建设以及运营等服务。十年来,公司已为美国GE、亚马逊、瑞典ABB、日本KDDI、比利时IBA、意大利科博莱、芬兰圣维可福斯等世界五百强企业和国际知名企业家搭建了在华发展的投资及服务平台。

对于定制化招商的优势,邱明表示,优质项目入驻后将为区域带来较可观的税收、就业等效益,同时为提高项目本身的地位,推动本土化创新,助力开发区经济发展注入新的活力。坤鼎模式得到了北京市政府和北京经济技术开发区区政府的支持。在此基础上,公司逐渐形成从招商到土地获取再到增值服务定制化设计的服务体系,并细化出高端企业定制与主题园区定制两大业务线。

目前,美创国际科技园项目已经引入美国科诺集团、郑州长宽科技有限公司、郑州开普勒测控技术股份有限公司等数十家高新技术企业入驻。科技园同时引入外企双新物业及外企人力资源服务,为入园企业营造了良好的创新软环境,吸引并汇聚了一批创新企业和人才。

以上海为核心,公司华东公司计划用三年时间形成80万-100万平方米产业项目投资运营规模,主要涵盖上海的青浦、松江等区域,以及苏州昆山、太仓,常熟等城市,尤其是在上海、苏州周边的价值洼地区域打造三四环布局。此外,邱明预测,华东公司未来五年区域内高端企业定制化服务投资规模有望增长三倍。

在华东和西南区域,坤鼎集团着力打造以区域主要城市为核心的一二环区域总部型经济、双创经济的产业集群,并带动三四环布局。

从地理区位来看,坤鼎集团已经形成以四大战略区域为核心,以战略合作伙伴目标拓展区域为补充的空间格局。