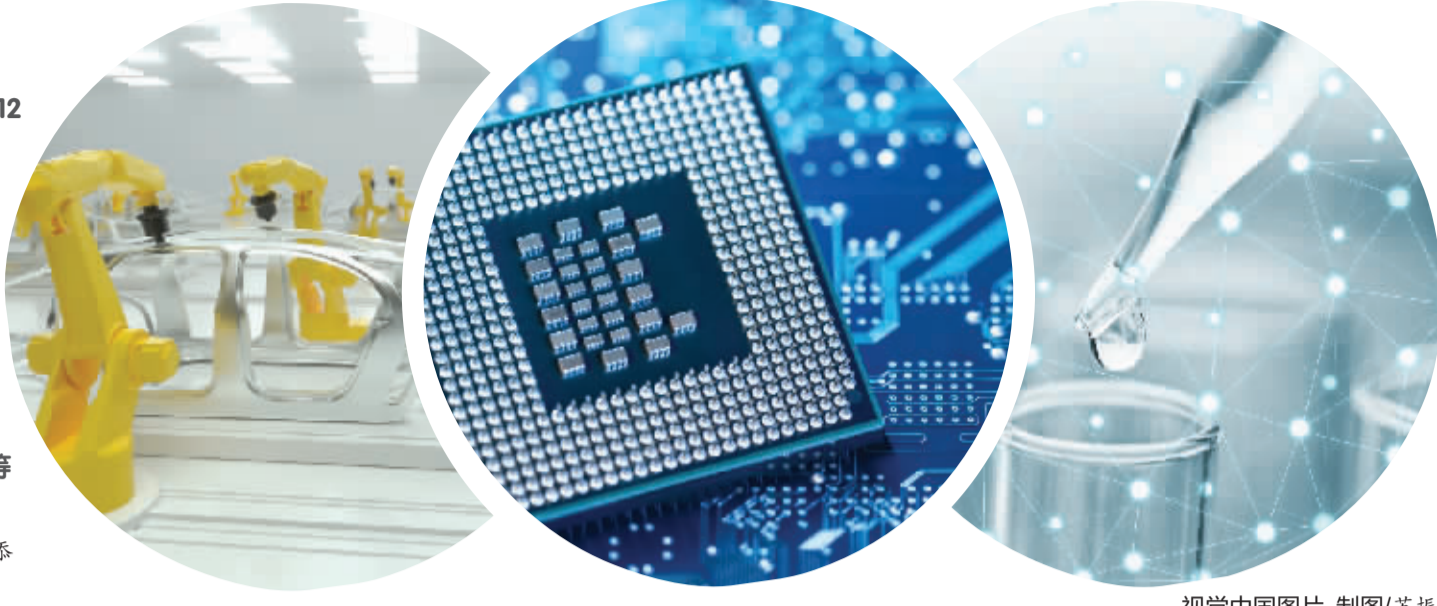


# 103家公司预告2021年业绩 逾八成报喜



Wind数据显示,截至12月24日19时,103家A股公司披露了2021年业绩预告,84家报喜,报喜比例为81.55%。其中,略增36家、扭亏2家、续盈11家、预增35家。已披露业绩预告的公司业绩表现良好。从行业角度看,传媒、化工、医疗医药、电子、交通运输、通信技术等表现较为突出。

●本报记者 董添

## 84家公司预喜

在上述103家公司中,预计2021年实现归属于上市公司股东的净利润下限超过103家公司,预计2021年实现归属于上市公司股东的净利润下限超过1亿元的有46家,预计超过5亿元的有14家,分众传媒、龙佰集团、歌尔股份、双星新材、迪阿股份、永安期货、海力风电7家公司均预计2021年实现归属于上市公司股东的净利润下限超过10亿元。分众传媒暂列“盈利王”。公司预计2021年实现归属于上市公司股东的净利润60.2亿元至62亿元,同比增长50.36%至54.85%。公司在消费品领域保持持续稳定的增长态势,同时受益于基数效应,2021年经营业绩有较大幅度增长。从净利润增幅看,剔除扭亏类公司,预计2021年实现归属于上市公司股东的净利润增幅下限超过10%的有53家,超过50%的有26家,东芯股份、怡亚通、保龄宝、嘉和美康、力量钻石、炬芯科技

-U、华兰股份、迪阿股份、凯普生物、普冉股份、龙佰集团11家公司均预计2021年归属于上市公司股东的净利润增幅下限超过100%。

东芯股份以超过10倍的净利润增幅暂列“增长王”。公司预计2021年归属于母公司股东的净利润为2.25亿元至2.4亿元;2020年度归属于母公司所有者的净利润为1953.31万元。部分公司受疫情影响较大,出现亏损情况。\*ST华塑12月24日晚公告,预计2021年归属于上市公司股东的净利润为-600.0万元至-400.0万元,由盈利转为亏损。公司表示,受疫情持续影响,会展服务板块亏损增加。

## 电子等行业表现突出

从行业角度看,传媒、化工、医疗医药、电子、交通运输、通信技术等行业表现较为突出。信息通信业高质量发展取

得新成效,行业相关公司获益。核酸检测产品类需求大增,医药行业相关公司业绩亮眼。

东宝生物预计2021年归属于上市公司股东的净利润为3000万元至4000万元,同比增长62.6%至116.8%。公司致力于为用户提供优质的“胶原+”系列产品和服务。“胶原+”系列产品不断深入推广,胶原蛋白系列终端产品业务稳步发展,销售收入提升,销售利润相应增加。

行业处于景气周期,新产品上市后订单增加、销量大幅增长成为业绩增长的主要原因。龙佰集团预计2021年归属于上市公司股东的净利润为457737.32万元至572171.65万元,同比增长100%至150%。报告期内,公司主营产品钛白粉市场景气度高,销售价格上升;钛白粉产能利用率提升,公司氯化法产能有效释放。

## 挖掘投资机会

对于投资机会,国海证券建议,2022年上半年关注价格变化,中下游行业景气回升,汽车零部件、专用设备、食品饮料、农林牧渔等赛道有望受益;下半年关注利率变化,布局券商、银行、保险等金融板块。在科技创新推动下,建议关注风电、光伏、氢产业、新能源车、锂电池、储能、环保等趋势明确的绿色板块,半导体、军工等高端制造领域,以及人工智能与物联网等数字经济赛道也值得关注。根据太平洋证券研报,在碳中和背景下,光伏装机容量有望快速增加。目前,光伏产业链各环节新技术快速发展,硅片环节大尺寸和薄片化是趋势。受益于行业景气周期,光伏设备需求将快速提升,支撑业绩高速增长。锂电设备方面,全球汽车电动化驱动需求高速增长,动力电池企业均在大力扩产。

视觉中国图片 制图/苏振

## 技术取得新突破 盐湖提锂产业步入“快车道”

●本报记者 于蒙蒙

西藏城投近日公告称,公司参股公司西藏国能矿业发展有限公司(简称“国能矿业”)两个盐湖提锂中试项目通过了中国有色金属工业协会组织的科技成果评价会。其中一个中试项目首次在西藏地区实现卤水直接制备电池级碳酸锂,为西藏碳酸盐型盐湖提锂资源的高效绿色利用提供了新途径。盐湖产业今年以来成为风口,在锂产品价格飙升和技术进步的助推下,产业资本大举介入,盐湖产业迎来加速发展期。从盐湖中试项目看,原卤提锂成为主要方向。结合新型试剂的引入,盐湖提锂的效率将大幅提升,成本端亦有望进一步收窄。

## 历经波折

据统计,全球锂资源可分为盐湖资源和矿石资源两大类。其中,盐湖占60%,矿石占40%。从区域分布看,锂资源主要集中在澳洲、智利、中国和阿根廷,合计占比达95%。我国盐湖主要聚集于青海和西藏地区。青海成为盐湖提锂的重要试验场。煅烧法和萃取法因受制于能耗环保而丧失竞争力,而吸附法和膜法则表现出较强的“生命力”,特别是在察尔汗盐湖的高镁锂比条件下。部分盐湖企业的产业化过程历经波折。业内人士指出,盐湖提锂项目一般的建设周期是1-2年,但建设过程遇到多种情况。比如,蓝科锂业的二期2万吨项目,受困于大股东盐湖股份的财务情况,产能建设拖延时间较长,蓝科锂业从成立到建成1万吨产能经历了7-8年时间;位于东台吉乃尔的青海锂业公司命运更加坎坷,从中科院盐湖研究所开发技术到成立公司,期间几乎失败。盐湖所退出后由西部矿业集团“接棒”,后者继续推进产业化研发,先后历经8年时间。西藏则面临较大的基础条件限制。青海盐湖的平均海拔在2600米附近,而西藏盐湖的平均海拔高达4400米,水电气、运输等方面也有一定困难。

## 渐入佳境

今年以来,盐湖提锂技术取得很大进展,产业资本大举介入,盐湖企业成为市场追逐的“香饽饽”。目前,青海盐湖卤水提锂技术逐步成熟,2020年青海盐湖碳酸锂产量约为3万吨。业内人士预计,2021年将达到4万-5万吨。其中,以蓝晓科技和久吾高科为代表的“吸附+膜”技术路线应用最为广泛。

“目前,盐湖提锂技术成熟度已经达到70%-80%的程度,很多技术完全达到产业化水平,还有一些技术在不断完善。”久吾高科副总经理王肖虎表示,市场需求快速释放,碳酸锂价格持续走高,矿石提锂的产能没有随着需求而释放,对于盐湖提锂技术的需求显得更为迫切,倒逼提锂技术加快成熟。

中国证券报记者了解到,在2020年以前,盐湖所产的碳酸锂部分应用于储能电池,并未大规模应用于新能源汽车电池,更是与中高端新能源车“绝缘”。上述情况正在得到改观。蓝晓科技相关负责人表示,盐湖提锂技术不断升级、优化,锂盐产品品质不断提升,在后续精制工段增加“除砷”“除磁”装置后,可以将盐湖提锂产品提升至“电池级”标准,按照电池级产品价格进行销售。

王肖虎直言,在去年碳酸锂价格较低时,很多盐湖企业的工艺改造工作已完成,可以产出电池级碳酸锂。不过,制作高纯度电池级碳酸锂的过程会影响锂的综合收率。“提锂企业要多增加淡水进行洗涤以获得更纯净的碳酸锂,但部分碳酸锂通过洗涤水就排掉了。现在碳酸锂市场需求旺盛,供不应求,增加工艺,提升品质是可行的。”



新华社图片

## 技术进步

中国证券报记者注意到,众多盐湖锂企主导的不同技术路线中试项目今年以来先后上马,部分完成并获得专家认可,产业技术进步提速。

近日,西藏城投参股公司国能矿业的的中试项目,根据西藏盐湖的特点,通过“预处理-萃取-反萃-热解”等工艺流程,首次在西藏地区实现了卤水直接制备电池级碳酸锂。

据悉,前述新技术工艺流程中构建了“钙循环”“碳循环”“水循环”和“萃取体系循环”四个循环体系,使得能耗、物耗和水耗与其他技术相比均处于较低水平。

对于原卤直接提锂的应用前景,王肖虎介绍,老卤提锂前期需要建很多盐田,将原卤进行多级的摊晒蒸发结晶,把氯化钠、氯化钾逐渐结晶出来,然后做成老卤进行提锂。而原卤提锂省去了摊晒的过程,提锂效率更高,并且可以快速释放产能。这项技术可以应用于西藏和南美的盐湖,西藏多为地表卤水,一般不太容易建设盐田,所以更适合采用原卤提锂技术。

“现在在西藏有几个碳酸盐型盐湖,用传统的铝系吸附剂效果不及预期。公司开发的钛系吸附剂,可以在高碱性条件下直接脱附,对环境友好。”王肖虎表示,针对不同的盐湖,新型吸附剂的引入有望进一步改善提锂效率。

就在11月初,久吾高科与西藏矿业子公司扎布耶业签订年产100吨单水氢氧化锂中试项目。久吾高科称,本次扎布耶盐湖提锂中试装置是盐湖原卤直接生产电池级氢氧化锂的生产装置,通过此次中试实验的技术探索,掌握扎布耶盐湖卤水的提锂工艺,并验证制备电池级单水氢氧化锂的技术可行性,为西藏矿业扎布耶盐湖万吨工业化项目的可行性以及设计提供依据。

# 丰光精密董事长李军: 机遇涌现 力争从万亿级市场脱颖而出

●本报记者 吴科任 王奕斐

丰光精密董事长李军近日接受中国证券报记者采访时表示,金属零部件加工企业要做大做强,需要具备的条件极为苛刻。“公司现在基本具备做大做强的基础,我们对未来充满信心。”李军介绍,丰光精密生产的产品达到上千种,成为金属零部件加工行业的“百科全书”。目前,金属制造市场规模超过3万亿元,但行业集中度不高,尚未形成绝对龙头企业。

## 化危为机

2001年,刚从日本国立佐贺大学毕业的李军受日方委托来到青岛考察设立项目,这便有了丰光精密前身——丰光有限。当时,丰光有限是一家日商独资企业,仅服务于日本客户。

2008年金融危机来袭。“日方经营遇到困难,想关闭中国工厂。”时任丰光有限总经理李军颇感痛心,“当时,公司产品应用行业单一、客户单一。订单大幅减少,导致企业无法正常经营。”

经过再三权衡,李军做了一个大胆决定。“一直以来,主要是在经营公司,实在不忍心看到公司这样垮掉。尽管当时经济情况不明朗,但还是咬着牙收购了这家公司。”李军说。

接手之后,全球经济还未从金融危机的泥潭中走出来,李军的首要任务是争取

更多订单,让公司“活下去”。为此,李军调整了公司产品结构,积极开拓国内及欧美市场。当时,丰光精密只在汽车和直线导轨滑轨赛道,产品种类少,通过布局半导体和工业自动化两条赛道,局面逐渐改观。2011年到2020年,公司收入从1.07亿元增至1.83亿元,盈利从1137万元增至3342万元。随着经营重新步入正轨,丰光精密把视野投向了资本市场。2014年1月,公司在新三板挂牌。2020年5月,公司从新三板基础层调入创新层;同年12月,公司晋升至原新三板精选层。今年11月15日,公司成为首批北交所上市公司之一,进入更大的资本舞台。“我们会充分利用北交所的优势和资源,加大科研投入,继续把企业做大做强。”李军说。

## 厚积薄发

精耕细作、未雨绸缪,让丰光精密在困难面前底气充足。李军表示,“由于公司在产业链上、营销区域上做了很多布局,疫情发生以来,我们仍取得了很好的业绩增长。公司现有三个工厂的产能利用率均处在高位。”

丰光精密是一家典型的“小而美”公司,深受各方关注。目前,公司业务版图覆盖半导体、工业自动化、汽车、轨道交通四大场景,产品远销全球市场,拥有全球一流的客户。“公司客户对供应商的要求非常高,因此客户的拓展周期较长。不过,一旦合作粘性也很强,合作最长的客户已经有20多年。”李军对此很自信,“公司客户的

信誉度高,销售账款支付及时,我们的经营现金流表现不错,日常经营几乎不需要再额外增加资金。”

李军说,公司始终把创新作为企业发展的第一动力,注重核心技术自主研发,累计有效专利超过百项。公司自主研发的谐波减速机已处于试制阶段。“谐波减速机是一种新型传动技术产品,能够精确地将电机转速降到设备所需要的速度,具有传动效率高、精度高和运动平稳等优点,广泛应用于工业机器人、服务机器人、医疗器械、光伏发电、数控机床等领域。下游市场容量较大,受到相关产业政策的扶持,未来有较大的增长空间。”

过硬的技术实力是丰光精密吸引全球客户的“利器”。例如,公司销售给日本电产的液压系统电机轴,批量加工精度能稳定保证在0.006mm,而同业仅能保证在0.01mm左右;销售给中国中车减振器部件的批量加工精度能稳定保证在0.005mm,而同业仅能保证在0.01mm等。“公司坚持做自己最擅长、最有把握的事情。如果没有把握,外面的诱惑再大,公司也不会冒进,永远把风险控制放在第一位。”李军说,“2014年到2015年上半年,新三板市场异常火爆,定增份额被疯抢。但直到2019年我们才进行第一次定增。”

## 把握机遇

李军坦言,结合政策、行业竞争格局、

产业发展等方面看,公司的机遇不少。

丰光精密是青岛市专精特新示范企业,公司正在积极准备申报明年的国家级专精特新企业称号。李军表示,“近期资本市场对专精特新企业关注度上升,一些有特色的中小企业有望迎来春天,融资会较以前容易,发展也有更多保障。”

在李军看来,至少同时满足六方面条件,金属零部件加工企业才有机会做大做强,包括较大的资本投入,形成一定的产能规模,这样才有机会取得更多合作;高要求的现场管理能力;研发能力强的团队,包括产品技术研发、生产工艺研发、生产设备研发等方面;有一定比例的熟练技术工人;很强的质量管控能力和及时交付能力;稳定的合作关系。公司在这些方面具备优势,“基本上具备做大做强的基础,我们对未来充满信心。”

来自半导体领域的产品收入已成为丰光精密的第一收入支柱,且毛利率显著高于其他产品。李军称,“根据政策引导的方向、市场需求等信息,公司对半导体领域的发展充满信心。其中,真空泵类产品的市场表现更好。”

对于公司半导体领域产品毛利率较高的原因,李军表示,规模逐步提高,产品种类更加丰富;同时,公司引进多台自动化生产设备,进一步提高产品质量和稳定性,缩短生产周期,降低了生产成本。

丰光精密正在筹建第四工厂,面积超过目前三个工厂的总和。“随着第四工厂的建设,公司的竞争力、业绩表现都值得期待。”李军说。

# 酒企春节旺季“开门红”确定性增强

●本报记者 高佳晨

年底酒企纷纷涨价,顺鑫农业12月24日晚公告,拟对部分牛栏山白酒产品价格进行调整,调价幅度在20-50元/瓶。此前,舍得酒业、习酒、口子窖等白酒品牌先后宣布提价。业内人士表示,白酒行业春节旺季打款期已开启,节前提价或持续演绎,旺季“开门红”确定性持续增强。

## 上调价格

根据公告,顺鑫农业拟对部分产品价格进行调整,其中42度500ml百年牛栏山白酒(福牛)上调20元/瓶;42.6度500ml百年牛栏山白酒(禧牛)上调30元/瓶;42.9度500ml百年牛栏山白酒(国牛)上

调50元/瓶,于2022年1月1日起执行。“黄酒一哥”古越龙山此前宣布涨价。其中,青花醉系列提价幅度为10%-20%,清纯(醇)系列提价幅度为4.65%-12%,库藏系列提价幅度为5%-15%,上述产品2020年销售额合计为3.34亿元,平均毛利率为44.37%;果酒、浮雕、花色品种、状元红等产品提价幅度为5%-20%,上述产品2020年销售额合计为3.59亿元,平均毛利率为29.88%。价格调整计划于2022年1月20日起执行。黄酒“大佬”会稽山在互动平台表示,公司黄酒产品价格调整将根据材料成本、市场需求等因素予以综合考虑,目前主要通过优化结构、升级产品、推出新款等方式逐步提升黄酒价值,实现黄酒价值的回归。泸州老窖核心产品的提价通知得到了多位经销商证实。公司华北(东北)等地区

的38度和52度国窖1573经典装终端渠道计划内配额供货价格建议分别上调40元/瓶、70元/瓶,计划外配额供货价分别上调至750元/瓶和1080元/瓶;东部大区泸州老窖52度特曲酒计划内配额建议上浮40元/500ml,计划外建议上调至388元/500ml。酒企纷纷宣布提价,主要因为原材料及人工成本等上涨所致,不少酒企对“拳头产品”进行提价。国窖1573为泸州老窖的核心产品之一。今年上半年,泸州老窖中高档酒类产品实现营收共82.18亿元,占总营收比重为88.21%,毛利率超过90%。

## 备货积极

12月以来,白酒提价预期逐步升温,

并不断兑现。华创证券食品饮料首席分析师欧阳阳告诉中国证券报记者,五粮液作为行业风向标,批发价回升直接行业渠道的信心,以及资本市场预期。

业内人士表示,白酒企业纷纷宣布提价,成本压力逐渐向下游传导。华创证券指出,白酒跨年行情以茅台提价预期为起点,并逐步催化展开。酒企回款反馈积极,奠定现金流开门红基础,一季度业绩确定性较高。

国泰君安调研安徽、河南、湖南、江苏、山东等地白酒渠道发现,今年12月中旬开始,地区经销商2022年回款陆续开启,且库存相对较低。华创证券表示,白酒行业春节旺季打款期已开启,节前提价持续演绎。目前处于春节旺季备货期间,批价、库存、回款等指标健康良性,旺季开门红确定性持续增强。