



天齐锂业董事长蒋卫平：

继续关注优质锂资源 重点推进现有产能扩张项目

2021年以来,受益锂盐产品价格上涨,天齐锂业的经营逐步走向正轨,2021年前三季度实现扭亏为盈。天齐锂业董事长蒋卫平日前在接受中国证券报记者专访时表示:“锂行业是一个长周期高景气度的马拉松赛道,不是短期冲刺快了就能一直跑在前面,而是要拼耐力和判断力。天齐锂业有自己的独特优势,在锂资源有保障的情况下,我们会更从容地赶超,希望逐渐把前两年耽误的时间追上来,占据我们应有的行业地位。同时,公司继续保持对优质锂资源的关注。”

● 本报记者 康曦



▲泰利森格林布什生产基地
◀天齐锂业泰利森格林布什锂辉石矿公司供图

完成部分降杠杆工作

近年来,高负债率拖累了天齐锂业的发展步伐。2021年,天齐锂业顺利完成部分降杠杆工作。蒋卫平表示:“接下来,公司将积极把握自身的资源优势,合理、有效地利用好公司长期积累的丰富经验和对行业的分析判断,从容发展,公司有能力也有信心占据我们认为自己应有的行业地位。”

2021年7月,天齐锂业完成全资子公司TLEA增资扩股暨引入战略投资者事宜,并偿还了A类和C类并购贷款本金12亿美元及对应的全部利息。截至目前,公司并购贷款中的A类和C类贷款余额约为6.68亿美元,已成功展期至2022年11月25日。此前,B类贷款已展期至2023年11月29日。

蒋卫平表示:“天齐锂业1992年在四川射洪建厂,1995年出产品,到现在已经近30年。在矿石提锂领域,我们是国内现有生产企业中历史最悠久的,积累了人才和技术的优势。作为‘行业的老兵’,我们看过行业的兴衰,也走过几个周期。锂行业是一个长周期高景气度的马拉松赛道,在这个赛道上的选手需要知道自己的优势是什么,是技术、资金、资源,还是市场?因为它拼的是耐力、判断力,而不是一场短跑。天齐锂业有独特的优势,在锂资源有保障的情况下,我们能够更从容发展。”

目前,天齐锂业旗下泰利森锂精矿产能已达约134万吨/年。结合市场情况,泰利森决定将第三期年产60万吨化学级锂精矿扩产计划的试运行时间从原计划的2025年提前至2024年年底完成。届时,泰利森锂精矿产能将达到194万吨/年。此外,泰利森于2019年开始建设的尾矿库项目预计于2022年第二季度投产,将为泰利森额外增加约30万吨/年锂精矿产能。

天齐锂业一路做大做强,蒋卫平认为这与公司长期坚持的资源战略有关:“10多年来,公司一直在为优质资源不断奋斗。从现在来看,我们认为这个判断是正确的。我们会继续保持对优质锂资源的关注,但资源是没有穷尽的,我们不会为了资源而去找资源。”

明确国际化发展思路

2021年,天齐锂业更加明确了国际化的发展思路。2021年9月,公司启动H股上市工作,募资将主要用于债务偿还、产能扩张等。H股发行融资不仅有利于公司进一步优化资本结构、降低杠杆率和财务风险,而且还为公司未来继续贯彻国际化战略奠定良好的基础。蒋卫平表示:“公司发行H股事项目前正在持续稳步推进当中。”

近年来,公司对管理层进行调整,让其更适应公司国际化的战略需要。2021年1月,公司聘任了夏浚诚担任公司总裁。夏浚诚从业28年,曾任奥地利利斯特阿尔CEO兼董事总经理、奥地利利斯特阿尔亚太区负责人等职务。同年12月,为进一步完善公司治理,提高工作效率,提升组织效能,加强各业务领域和增强公司境外管控能力,公司

聘任张文字为公司副总裁、董事会秘书。张文字具有丰富的海外公司管理经验。

蒋卫平告诉中国证券报记者:“对企业的经营管理来说,管理层非常重要。天齐锂业从一个私营企业发展成国际化企业,每上一个新的台阶,都会经历一轮经营理念的变化。在经过2019年、2020年最困难的两年后,我们的管理层也发生了一些变化,这是适应公司发展的需要。”

近年来,天齐锂业经过纵向资源扩张和横向产业收购,在资本、资源、市场、人员、生产线、技术和投资等方面均进行了国际化战略布局。但在蒋卫平看来,要成为一个真正的国际化企业,不仅是收购和掌握优质的境外资源,更重要的是匹配国际先进的公司治理理念、制度和企业文化。同时,在技术方面走在全球领先的位置。

天齐锂业的目标就是力争成为中国和全球领先的集上游锂资源储备、开发和中游锂产品加工为一体的锂电新能源核心材料供应商。

有序推进锂盐产能扩张

受益于新能源汽车行业的高景气度,2021年,天齐锂业生产一直处于饱和状态,满产满销。因此,公司在澳

洲奎纳纳的氢氧化锂工厂建设进度一直备受关注。蒋卫平表示,目前,奎纳纳一期氢氧化锂项目的调试、投产和产能爬坡上。”蒋卫平表示:“公司将在有效验证一期项目成熟运营基础上,结合市场动向、公司资金流动性、项目可行性等多种因素综合考量未来二期氢氧化锂项目的重启规划和资本金投放计划。”

“目前,我们的主要精力放在奎纳纳一期氢氧化锂项目的调试、投产和产能爬坡上。”蒋卫平表示:“公司将在有效验证一期项目成熟运营基础上,结合市场动向、公司资金流动性、项目可行性等多种因素综合考量未来二期氢氧化锂项目的重启规划和资本金投放计划。”

奎纳纳一期氢氧化锂项目投产后,其产品将主要销售给现有订单客户,为二期氢氧化锂项目的重新启动打下基础。二期项目与一期项目具有极强关联度,两期项目共用工程主要有办公行政后勤系统、水系统、电力系统、压缩空气系统、锅炉系统、基础设施等。

此外,公司在四川遂宁市安居区的年产2万吨电池级碳酸锂项目此前已经完成了可行性的研究,是公司中期产能规划的一个重要组成部分。目前,公司正在积极论证该项目的重启建设时机。

蒋卫平表示:“过去,天齐锂业的布局重点集中在锂精矿资源上,接下来我们的工作重点是在继续降低资产负债率、确保财务安全的前提下,经过充分论证后有序推进此前已经公开的产能扩张项目,逐步实现中期11万吨/年锂盐产能的规划。”

“对于锂盐产能的扩张,我们在建厂选址方面有两个原则:即距离矿产资源近,或者距离客户近。未来,我们还会秉承这个建厂原则。”蒋卫平表示。

“一瓶难求” 茅台虎年生肖酒预售“高烧”

囤货炒作未必稳赚不赔

● 本报记者 高佳晨

贵州茅台新品虎年生肖酒发售一周时间,价格一路飙升。其中,发售指导价价为2499元/瓶的53度500ml贵州茅台酒,如今市场价已涨至6000元/瓶,甚至更高,且都是预售。有经销商表示,现在市面上都没货,最快也要等一周左右才能到货。

业内人士表示,生肖酒具有稀缺性和收藏价值,目前关注度高,价格也被炒了上来。等春节旺季后,市场上货源增多,价格会有所回落。投资茅台酒并非稳赚不赔,要警惕投资风险,入市需谨慎。

“生肖酒太火了”

在2022年1月5日的茅台壬寅虎年生肖酒发布会上,贵州茅台发布了五款新品。其中,53%vol 500ml贵州茅台酒(壬寅虎年)市场指导价为2499元/瓶,53%vol 375ml两瓶装贵州茅台酒(壬寅虎年)为3599元,53%vol 500ml茅台王子酒(壬寅虎年)为988元/瓶,53%vol 2.5L贵州大曲(壬寅虎年)为2888元/瓶,53%vol 500ml赖茅酒(壬寅虎年)为988元/瓶。

消息一出,市场上连新品现货都还没见到,价格就已“水涨船高”。其中,关注度最高的当属53%vol 500ml贵州茅台酒(壬寅虎年),市面上价格已涨到6000元/瓶,甚至更高,较指导价已翻了一倍不止。

某大型经销商李明(化名)告诉中国证券报记者,现在市场上都没有现货,都要等。“估计春节前能到货,到货后按付款时间发货。现在预订的话,春节前不保证一定能拿到货。市场价现在都奔着每瓶6000元去了,估计后面还会涨。”

在北京某贵州茅台直营店里,崔店长刚接完订货电话。“最近生肖酒太火了,每天都有好几拨人来问、来订的,每年新品上市都是这个节奏。”崔店长表示,虎年生肖酒预计要一周左右到货,53%度500ml虎年生肖茅台酒预订价在每瓶5800元左右。

电商平台,有商家给虎年生肖茅台酒挂出了超过7000元/瓶的售价,相比市场指导价涨了近三倍,月销量显示依然有72单。卖家告诉记者,下周后会陆续到货,“限量发售,欲购从速!”

李明告诉记者,每年春节前都是茅台酒消费旺季,价格相对平时也会有明显上涨,供不应求为常事。“别说这种有纪念意义的生肖酒,就是普茅,现在也没有现货,至少也要等到1月20日左右才可能到货。”

投机心态不可取

不止是虎年茅台生肖酒遭爆炒,自贵州茅台2014年首次推出马年生肖纪念酒以来,茅台每年推出的生肖酒系列产品就成了市场热捧的对象,今年已是第九年。

“每年新品发售,上一年的生肖酒就会自动停产,成为限量款。”李明告诉记者,生肖酒的市场价除了年份外,最重要的还是由当年的供应量决定,羊年生肖酒是最具收藏价值的一款,其次是马年生肖酒。

李明建议,如果不是刚需,可以等到春节后,甚至年中再买,届时价格会有所回落。但也有业内人士提醒,如果抱着“投机”的心态,一定要提高警惕,囤茅台酒也未必是稳赚不赔的买卖。

“比如牛年的茅台生肖酒,当时一度炒到每瓶七八千元,现在价格直接腰斩,市场价4200元/瓶左右,当时很多囤货的黄牛亏大了。还有经销商几年前囤了很多某系列的酒,一直到2021年下半年才卖完。”某资深白酒从业人士告诉记者。

食品饮料行业分析师朱丹蓬告诉中国证券报记者,生肖酒的投资风险较高,根据以往的生肖酒市场行情,一倍左右的溢价相对合理。以虎年生肖茅台酒为例,也就是说合理价格应在每瓶5000元左右,如果高于这个区间,投资的确定性就会比较弱。

白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞告诉记者:“从消费者层面来看,如果确实对茅台酒有刚性需求,自己又有一定经济能力可以承

6000元/瓶

关注度最高的当属53%vol 500ml贵州茅台酒(壬寅虎年),市面上价格已涨到6000元/瓶,甚至更高,较指导价已翻了一倍不止。

受,那么可以适量买一点。如果是纯粹投资,任何投资行为都是有风险的。对企业来说,一定是希望消费者按需消费。提前消费,以炒作投资为目的消费,也会给企业的经营带来很大的风险。对消费者而言,一定要根据自己实际情况来评估风险。”

春节后价格料回落

蔡学飞告诉记者,生肖酒本身有传统民俗文化加持,又是定位纪念限量产品,主要面对收藏与投资市场。由于刚上市又逢春节前,市场还未大规模流通,尝新抢购行为集中,因此导致价格过高。

某券商分析师则认为,生肖酒价格上涨也跟茅台酒价格上涨有关,而且高端白酒还具有一定的金融属性,再加上供给偏紧,所以茅台酒的价格表现会更明显。

“随着供给不断加大,市场保有量不断提升,需求不断正常化,达到供需平衡,虎年生肖酒的价格也会与其他生肖酒一样稳步下降。预计春节销售季之后,价格会逐渐回落。”蔡学飞表示。

朱丹蓬表示,茅台集团换届后,在茅台品牌发展方向、产品结构梳理、渠道状况复盘、黄牛打击治理等方面出台了一系列密集的政策,体现出茅台集团对于加强渠道与价格管理的决心。

“从一系列紧锣密鼓的政策和市场消息来看,茅台集团在不断加大对市场炒作行为的管控。”蔡学飞表示,为了进军世界500强,茅台集团必然会加强渠道与价格管理。此外,作为行业领袖,茅台集团的政策是行业风向标,也要符合国家对于酒类健康持续发展的要求。因此,未来茅台集团的重心应该还是在价格稳定、生态环保以及发挥其区域经济杠杆作用等方面。

“在我国,白酒最终还是消费品,存喝一体化也是白酒行业的发展态势。对普通消费者来说,少批量的购入可以解决自身需求。投资行为风险较大,只适合有较强变现渠道与实力的中间商。而且,还要考虑企业政策与产品价格走向,是十分专业的事情,入市需谨慎。”蔡学飞表示。

多家房企发布新一轮融资计划

● 本报记者 董添

2022年以来,多家房企发布新一轮融资计划。有超短期融资,也有中长期融资,融资利率普遍较低。业内人士表示,2022年房企到期债务规模处于高位,资金将更多地向财务稳健、信用等级较高的优质企业集中。

融资案例增多

从融资目的看,多数涉房企发行债券的主要目的是为了偿还公司债券本金、利息。

1月13日,珠海华发集团有限公司

发布2022年度第一期中期票据募集说明书。本期票据为无担保票据,发行金额不超过10亿元(含10亿元),期限为3+2年,全部用于偿还发行人存量债务本金及利息。

1月13日,天津城市基础设施建设投资集团有限公司2022年面向专业投资者公开发行公司债券(第二期)。本期债券发行规模不超过9亿元(含9亿元)。本期债券为2年期,附第1年末发行人调整票面利率选择权和投资者回售选择权。本期债券的起息日为2022年1月18日。本期债券募集资金拟用于偿还公司债券本金。

从融资期限看,部分房企涉及超短期融资,融资利率普遍在4%以下。

偿债压力犹存

据中指研究院监测,2022年将将有6589.4亿元债券到期。其中,信用债占比47%,海外债占比53%。海外债偿债高峰集中在2022年上半年,信用债集中在2022年3—9月。海外债主要以借新偿旧形式置换到期债务。信托融资方面,2020年信托发行规模为9231亿元,平均发行期限在1.6年左右,2022年同样面临较大的偿还压力。

业内人士预计,2022年新增融资资金流向将出现两极分化,资金会向财务稳健、信用等级较高的优质企业集中。从房企表态看,上市房企拿地、投资

策略趋于谨慎。金科股份在投资者关系活动记录表中透露,公司投资策略谨慎。对项目除去化考核外,对利润也有要求。2022年,公司将继续坚持一城一策的投资策略,根据城市的基本面、与公司战略匹配度及公司补货需求、项目利润率等因素,择优参与、择机参与,每一城均有不同的投资策略。随着多元化拿地能力得到提升,通过“地产+”、收并购、城市更新等方式拿地会加大力度。

中原地产首席分析师张大伟对中国证券报记者表示,除了外部融资外,对于房企来说,拿地及日常经营所需现金越来越依靠项目回款。房企对自生现金流的重视程度越来越高,回款率成为各大房企考核项目最重要的指标。