

新增产能助力业绩增长 高景气行业上市公司加速扩产

新增产能落地

不少行业头部公司在半年报中提到,通过新增产能实现业绩大幅增长。

通威股份半年报显示,上半年,公司共实现营业收入603.39亿元,同比增长127.16%;实现归属于上市公司股东的净利润122.24亿元,同比增长312.17%。上半年,公司紧跟市场需求,通过新增产能和技改提升,不断提高大尺寸产品出货占比,企业盈利能力同比提升。

新项目建设方面,通威股份表示,公司已于2022年6月底如期实现包头二期5万吨高纯晶硅项目的顺利点火,目前产品各项指标均优于太阳能级特级品标准。公司乐山三期12万吨高纯晶硅项目已取得能耗指标批复,目前各项建设工作正稳步推进,预计2023年下半年建成投产。

除新增产能快速落地外,部分高景气行业上市公司还对原有产线进行升级,助力相关公司业绩高速增长。

伴随光伏太阳能电池片市场需求快速增长,行业中部分上市公司对原有产线进行升级。以爱旭股份为例,2022年上半年,公司共实现营业收入约159.85亿元,同比增长132.76%;实现归属于上市公司股东的净利润约5.96亿元,同比扭亏。公司主营高效太阳能电池的研发、生产和销售,处于光伏产业链的中游。公司于2022年上半年持续开展电池产线升级工作,将原有约10GW的166mm尺寸电池生产线技改升级为182mm大尺寸生产线,并于2022年上半年陆续投产。伴随公司产能结构的优化,公司大尺寸电池销量逐步提升,营收和盈利同比实现大幅增长。

近期,从上市公司半年报披露的扩产情况看,不少光伏、风电、电子、化工行业上市公司加速扩产,积极把握行业高景气周期。一些上市公司新增产能快速落地,有望带来新的业绩增量。业内人士表示,上市公司在行业高景气周期积极扩产,可顺应供需两旺的市场需求。同时,借助新设备、新技术提高生产效率,利用规模效益降低生产成本,有望实现净利润大幅增长。

●本报记者 董添

加快扩产步伐

值得注意的是,不少高景气赛道上市公司加快了扩产步伐,这在锂电产业链企业中表现得尤其突出。

2022年以来,各大锂盐企业相继扩产。近期,不少锂盐企业加快了扩产步伐。藏格矿业日前表示,将在2022年有序扩产盐湖提锂项目,麻米错盐湖提锂项目预计从2022年下半年开始建设,2023年下半年建成试生产。

对于今年碳酸锂的产销情况,藏格矿业在8月17日晚披露的投资者关系活动记录表中表示,自2019年公司万吨碳酸锂生产线建成投产至今已有4年,采用自主研发的“吸附法提锂-反渗透浓缩纳滤除杂-MVR浓缩-碳酸钠沉淀”组合技术工艺,期间不断

调整、改进、优化、完善,该组合技术工艺日臻成熟,年产量持续提升,直到实现达产状态。从近几年实际产量分布看,2019年1828吨,2020年4430吨、2021年7553吨,2022年上半年4770吨,今年全年预计实现产量10000吨以上。

盐湖股份日前也宣布,拟70.8亿元投建年产4万吨基础锂盐一体化项目。今年5月,公司公告称,拟建设年产2万吨电池级碳酸锂和2万吨氯化锂一体化项目,建设周期为24个月。盐湖股份子公司蓝科锂业目前拥有3万吨产能,加上本次规划的4万吨产能,建成后公司将拥有7万吨锂盐产能。

根据盐湖股份半年报,公司上半年共实现营业收入173.04亿元,同比增长180.81%;实现归属于上市公司股东的净利润91.58亿元,同比增长333.09%。2022年上半年,公司累计生产氯化钾264万吨,同比增长5.4%;销售氯化钾296万吨,同比增长12.5%,产销率达112%。累计生产碳酸锂1.53万吨,销售碳酸锂1.5万吨,产销率达98%。氯化钾、碳酸锂平均销售价格分别同比增长100%、414%,实现产销两旺。

对于锂盐行业下半年的走势,东北证券认为,锂盐价格有望进一步上行,且未来锂盐供需持续偏紧或使得锂盐价格维持高位。从短期来看,下半年电动车旺季到来,产业链各环节排产逐步走强,但供给增量较为有限,预计下半年需求环比增速将超过供给环比增速,锂盐价格有望进一步上行。从中期看,今明两年锂盐供需仍处于紧平衡状态,而考虑到补库需求及中游扩产潮等因素,实际供需较紧张,支撑锂盐价格维持在高位。

有望产生规模效应

业内人士表示,上市公司利用高景气周期积极扩产,可顺应供需两旺的市场需求。新产线借助新技术、新设备,提高产线生产效率,同时利用规模效益降低生产成本,实现净利润大幅增长。

长远锂科半年报显示,2022年上半年,公司共实现营业收入约76.33亿元,同比增长167.93%;实现归属于上市公司股东的净利润约7.58亿元,同比增长141.66%。为满足下游客户需求,公司积极推进正极材料产能扩张。截至报告期末,公司已有8万吨/年三元正极材料及3万吨/年三元前驱体产能,同时公司车用锂电池正极材料扩产二期项目、年产6万吨磷酸铁锂项目预计今年年底逐步投产。

长远锂科表示,新建三元正极材料产能为柔性生产线,兼容高镍、中镍及低镍产品生产,可根据客户订单需求调整产线排产。随着新产线的逐步投产,新技术新设备的投入极大提高了产线生产效率,同时规模效应下公司成本控制能力进一步提升,净利润实现大幅增长。

部分上市公司在相关投产公告中表示,新增产能投产后,有望实现装置利润最大化。

齐翔腾达近日公告称,目前,公司投资扩建的4万吨/年顺丁橡胶项目生产线已建设完工。同时,4万吨/年顺丁橡胶项目配套的20万吨/年丁二烯抽提装置也已建成投产。公司表示,20万吨/年丁二烯抽提装置的建成投产,将有利于进一步降低公司顺丁橡胶装置的生产成本,同时公司可以根据丁二烯和顺丁橡胶的市场行情灵活调整装置负荷,实现装置利润最大化。

白电龙头公司 二季度业绩明显改善

●本报记者 于蒙蒙

8月30日晚,白电龙头公司美的集团和格力电器双双披露半年报,二季度业绩均实现不同程度的回升。其中,美的集团二季度净利润环比增长23%,格力电器二季度净利润环比增长86%。另外,海尔智家二季度净利润环比增长26.02%。

业内人士表示,经济企稳和促进家电消费政策的落地,有助于促进市场恢复。二季度以来,大宗商品价格回落,有助于缓解家电公司成本压力,改善行业盈利能力。

环比大幅增长

海尔智家上半年实现营业收入1218.58亿元,同比增长9.1%;归母净利润为79亿元,同比增长16%。其中,二季度净利润达44.32亿元,环比增长26.02%。同期,美的集团实现营业收入1837亿元,同比增长5.04%;归母净利润为160亿元,同比增长6.57%。其中,二季度净利润为88.17亿元,环比增长23%。格力电器实现营业收入952.22亿元,同比增长4.58%;归母净利润为114.66亿元,同比增长21.25%。其中,二季度净利润达74.63亿元,环比增长86%。

以空调业务为例,上半年,格力电器的空调业务实现营收687.46亿元,同比增长5.18%。海尔智家空调业务实现营收194.6亿元,同比增长10%,其中家用中央空调营收增长38%。美的集团则具体披露空调业务的营收数据,不过根据奥维云网数据,在家用空调等7个品类中,美的系产品在国内外线上与线下市场份额均位列第一。其中,美的集团的家用空调线上份额达到35.62%。

中怡康预测,今年下半年我国大家电市场零售额规模将达到3200亿元,同比增长约3%。

逾七成CXO公司 上半年净利实现增长

●本报记者 倪铭

Wind数据显示,截至8月30日,A股已有29家CXO(医药外包服务,包括CDMO和CRO)上市公司发布半年报,21家净利润同比增长,占比超七成。业内人士表示,从长期来看,医药研发投入增长与研发外包率提升带动CXO行业扩容,国内创新药研发环境改善利好上游CXO公司发展。

4家公司净利润超过10亿元

从归母净利润规模来看,药明康德居于首位,其次是凯莱英、博腾股份、泰格医药。4家CXO公司上半年净利润分别为46.36亿元、17.40亿元、12.12亿元和11.92亿元。

从归母净利润的同比增速看,睿智医药、博腾股份、凯莱英、海特生物、百诚医药5家CXO公司归母净利润同比增速超过100%。其中,睿智医药居于首位,同比大幅增长18518.34%。对于业绩大幅增长的原因,睿智医药表示,主要是报告期内为聚焦医药研发及生产服务业务(CRO/CDMO),公司置出益生元业务产生投资收益。

CXO行业龙头药明康德上半年实现营业收入177.56亿元,同比增长68.52%;归母净利润为46.36亿元,同比增长73.29%。对于业绩增长的原因,药明康德表示,报告期内,公司持续强化独特的一体化CRDMO(合同研究、开发与生产)和CTDMO(合同测试、研发与生产)业务模式,充分发挥全球布局、多地运营及全产业链覆盖的优势,及时制定并高效执行业务连续性计划,确保公司整体业绩目标的达成。公司在保持营业收入高速增长的同时,经营管理效率得到持续提升。

另一龙头凯莱英上半年实现营业收入50.41亿元,同比增长186.40%;归母净利润为17.40亿元,同比增长305.31%。营收增长主要是小分子CDMO业务稳健增长,叠加新兴业务板块收入快速增长。

渠道改革进展不一

对于线上化渠道的改革,美的集团的进步最为显著。上半年,美的电商销售占比继续保持在45%以上,美的全网销售规模超过440亿元。公司表示,随着线上与线下市场进一步加速融合,公司围绕不同渠道的层次与特性以及用户需求和购买方式的变化,以用户需求和用户体验牵引零售转型,不断重构和匹配市场零售运营体系,构建面向终端零售的用户直达。

海尔智家也有可喜的进步。海尔智家介绍,公司上半年线上渠道累计零售额同比增长25%。中怡康数据显示,上半年,海尔智家空调(柜机和挂机)线下零售额份额达19.84%,提

3200亿元

中怡康预测,今年下半年我国大家电市场零售额规模将达到3200亿元,同比增长约3%。

升3.96个百分点;线上零售额份额达14.1%,提升0.9个百分点。

格力电器的渠道改革仍在路上。格力电器并未在中报披露线上和线下的相关数据,但其称正加强生活电器销售、社交化电商应用、直播带货、下沉渠道开发等方面发展,并在订单管理、物流、客服等方面推进数字化运营,新零售渠道改革取得了阶段性成果。

直播带货成为格力电器的发力重心。“公司深化直播带货和社交化电商的运用。上半年公司重点搭建明珠婴童各矩阵账号,以董明珠董事长为IP打造各品类直播间,结合短视频推广应季产品,促进全品类产品销售;同时完成六大基地的直播矩阵搭建,以各基地的常态化直播覆盖全国。”格力电器在财报中透露。

天齐锂业:锂产品供应中短期仍紧张

●本报记者 康曦

今年以来,天齐锂业成功完成降杠目标,稳步推进国际化战略。受益于全球新能源汽车行业景气度提升,锂离子电池厂商加速产能扩张,上半年天齐锂业生产的主要锂产品销量和销售均价同比均明显增长。公司8月30日晚发布的2022年半年报显示,上半年归属于上市公司股东的净利润同比增长超百倍。

营收与净利大增

半年报显示,天齐锂业上半年实现营业收入142.96亿元,同比增长508.05%;实现归属于上市公司股东的净利润103.28亿元,同比增长11937.16%。实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润92.81亿元,同比增长47868.08%。

7月13日,天齐锂业H股上市,募集资金超130亿港元。天齐锂业表示,此次H股上市标志着公司迈入国际资本市场的快车道,对公司发展壮大起到了重要的支撑作用,为公司加强国际影响力奠定了坚实的根基。

H股发行完成后,公司财务状况明显改善。7月27日,公司已偿还并购贷款全部剩余11.29亿美元的本金及相关

利息、费用。至此,公司已结清全部并购贷款。

此前,天齐锂业副董事长蒋安琪表示:“未来我们可以更从容地考虑进行收购或与领先的矿业公司建立战略合作伙伴关系,以获取中国和全球其他高质量的锂矿资源。”

天齐锂业控股子公司泰利森拥有的格林布什矿现有锂精矿产能为162万吨,目前在建的化学级锂精矿三期扩产项目预计于2025年竣工,该项目完全建成并投产以后,格林布什矿的锂精矿产能有望达到214万吨/年。此外,泰利森化学级锂精矿四期扩产项目计划于2025年开始建设,预计于2027年前运营。

公司一直在与紫金矿业进行磋商,就携手开发中国的上游锂资源(包括公司目前持有以供未来开发的、尚未运营的雅江措拉锂矿)达成战略合作。公司认为,紫金矿业是一个很好的战略合作伙伴,若与其达成合作,可以很好地依托紫金矿业的行业专业知识及资本资源进行锂矿的开发。

供需平衡尚需时间

对于锂盐价格未来的走势,天齐锂业认为,锂价走势主要取决于锂行业的整体供需格局、市场变化和经济

形势等因素。锂行业下游的扩产通常较为顺利、周期较短,而上游资源开发常受地域限制、天气变化、环保要求、政策约束、储量规模、开采难度、基建情况等多种因素影响,扩产周期较长,对应的风险也更大。因此,上下游扩产的错配导致锂产品供应将在短期到中期内继续处于较为紧张的局面,锂行业供需格局要达成真正的平衡还需要一定的时间。

根据伍德麦肯兹出具的《锂行业2050展望报告》,未来几年,中国市场以及欧洲和北美市场对电动汽车的需求将继续增长,并推动对锂的需求。伍德麦肯兹表示,2020年至2030年期间,锂总需求将以每年17.8%的速度增长。

天齐锂业表示,公司对行业的长期发展有信心。锂是新能源行业上游的原材料之一,除锂产品的价格上涨外,其他材料的价格也有不同程度的上涨。随着新能源汽车产业的持续发展,新能源汽车渗透率不断上升,消费者对新能源汽车的认可度持续提升,公司对市场对包括锂在内的原材料价格上涨的接受度也在上升。

基于目前拥有的优质锂矿和盐湖卤水矿资源,以及所处行业的高景气度,天齐锂业称,公司现在处于比较从容发展的状态。

视觉中国图片