

天马科技副董事长、执行总裁陈加成：巩固全球鳗鱼产业龙头地位

“随着集团入选国家种业阵型企业名单,集团发展和种业布局将得到重点扶持。未来,集团将致力建设科技研发试验、生态技术示范、苗种产业孵化、科技成果转化于一体的种业全产业链。”天马科技副董事长、执行总裁陈加成近日在接受中国证券报记者专访时表示,上半年集团聚焦主业发展,发力鳗鲡全产业链,多措并举深入挖掘各大板块发展潜力,经营态势持续向好,并在多个维度坐稳“全球第一”,行业整体继续保持较高景气度。

今年上半年,天马科技实现营业收入33.11亿元,同比增长36.25%;实现归母净利润1.5亿元,同比大增146.87%。

● 本报记者 高佳晨



天马科技鳗鱼养殖基地

公司供图

上半年业绩亮眼

上半年,天马科技销售商品鳗约3390.85吨,毛利率为41.32%。此外,上半年集团饲料总销量突破66万吨,同比增长25.92%,烤鳗销售超过1000吨。得益于全产业链等优势,天马科技上半年取得营收和利润双增长。

陈加成介绍,天马科技深耕鳗鱼行业三十余年,全力推进鳗鱼产业融合发展,布局“种苗→饲料→养殖→食品深加工”的鳗鲡全产业链,推进

鳗鱼产业向更高质量发展。

多年来,天马科技围绕鳗鱼产业持续发力,在多个维度已稳坐“全球第一”。

据介绍,集团鳗鱼产业规模位居全球首位,并在福清白鹤山打造“中国鳗谷”。目前,集团已在福建、广东、江西、广西、湖南、湖北、安徽、浙江布局建设绿色生态养殖基地。2022年,集团商品鳗计划出塘量为8000吨。随

着持续育苗和产能的不断扩大,公司鳗鱼产业规模全球第一的地位将更加稳固。

近年来,集团鳗鲡加工标准化水平以及产能稳步提升,鳗鲡配合饲料销量位居全球首位;同时,集团发力畜牧食品深加工产业,昌龙农牧食品已建成完整的肉鸭产业链和食品安全管理体系。陈加成告诉中国证券报记者,2022年公司特种水产饲料计划销量为20万吨,畜

禽饲料计划销量为130万吨。

“历经30余年发展,集团已从单一的特种水产饲料龙头企业,战略转型为全产业链食品集团化企业。”陈加成表示,未来,集团将持续整合行业优质资源,加快产能规划落地,在硬件和软件上持续升级改造,打造天马科技定增项目“超级工厂”,加大国内外食品市场布局,加快建设世界级鳗鱼全产业链平台。

入选国家种业阵型企业名单

日前,农业农村部公布了国家农作物种业阵型企业名单,天马科技以鳗鲡物种成功上榜,成为加快打造种业振兴的骨干力量。

据了解,相关部门根据企业规模、创新能力和发展潜力等关键指标,从全国3万余家种业企业中遴选了69家农作物、86家畜禽、121家水产种业企业机构,集中力量构建“破难题、补短板、强优势”国家种业企业阵型。其中,天马科技入选“国家水产种业阵型企业”。

陈加成表示,入选国家种业阵型企业名单,意味着集团发展和种业布局将在资源、技术、人才、资本等要素方面得到重点支持。

“集团致力建设科技研发试验、生态技术示范、苗种产业孵化、科技成果转化于一体的种业全产业链,着力加州鲈苗、鳊鱼苗、石斑鱼苗、斑节对虾苗等特色品种的种苗培育。在种苗饲料端,集团相继推出了益多美玻璃鳗开口料以及鱼初乳金钻、红宝石、蓝宝石等种苗饲料产品系列,集

发力预制菜赛道

近年来,预制菜赛道如火如荼,天马科技早就开始布局,并取得亮眼成绩。

陈加成介绍,集团预制菜品牌“鳗鲡堂”蒲烧烤鳗作为近年来崛起的鳗鱼食品类新品,目前已远销六十多个国家和地区;2021年在电商渠道

烤鳗产品销量增速超300%。

“天马科技打造全渠道运营团队,从电商、商超、中央厨房及餐饮等线上线下渠道切入布局,精细化运营电商平台,拓展C端销售渠道,借助短视频平台等方式加大产品宣传和销售力度,打造符合年轻人消费趋势的鳗

鱼、姜母鸭、烤鲭鱼、鲍鱼、海参便当等预制菜食品。”陈加成表示。

目前,天马科技食品板块在建或计划建立多个城市销售供应中心,将形成集配送和销售为一体的全国营销网络布局。

半年报显示,天马科技已布局

今年上半年,天马科技鳗鱼外销量(活鳗出售)超出预期。陈加成表示,预计下半年行情继续呈上涨态势,销售行情依然向好。

“根据近年来的销售数据,国内市场鳗鱼需求一般会在国庆节后集中爆发,预计今年10月到明年3月将迎来销售旺季,市场机遇较好。随着人们生活水平的提高,对食品品质、营养的要求越来越高,鳗鱼也受到越来越多的消费者喜爱,国内鳗鱼食品市场前景广阔。”陈加成表示。

预制菜市场多年,主要包括高端蒲烧烤鳗、高端白烧烤鳗、鳗鱼饭便当、姜母鸭、烤鲭鱼等系列产品。随着新建食品产业基地项目落地及其产能释放,公司预制菜业务布局将不断深入,构建食品全产业链生态体系。

部分房企8月销售额实现同比增长

● 本报记者 董添

近期,上市房企陆续披露8月份销售业绩,部分房企销售额实现同比增长。随着销售端逐步企稳,不少房企拿地积极性有所提高。

销售企稳

部分房企8月销售金额实现环比增长。

2022年8月,华侨城A实现合同销售面积24.9万平方米,合同销售金额52.9亿元;2022年7月,公司实现合同销售面积19.5万平方米,合同销售金额41.8亿元。2021年8月,公司实现合同销售面积33.44万平方米,合同销售金额95.89亿元。2022年1—8月,公司累计实现合同销售面积1725万平方米,同比下降40%,合同销售金额367.3亿元,同比下降38%。

招商蛇口披露,2022年8月公司实现签约销售面积85.39万平方米,同比增长4.36%;实现签约销售金额238.39亿元,同比增长17.13%。2022年1—8月,公司累计实现签约销售面积657.8万平方米,同比减少29.96%;累计实现签约销



视觉中国图片

售金额1665.63亿元,同比减少23.47%。

克而瑞研报显示,8月份,百强房企实现销售操盘金额5190.1亿元,环比基本持平,同比下降32.9%,降幅略有收窄。其中,部分规模房企业绩表现较佳。从头部房企看,万科A、保利发展等公司8月份销售金额已经恢复到相对高位。

以万科A为例,2022年8月,公司实

现合同销售面积202.6万平方米,合同销售金额309.7亿元;2022年1—8月,公司累计实现合同销售面积1709.8万平方米,合同销售金额2799.4亿元。

中信建投证券研报显示,8月份,商品房销售面积增速为-22.6%,降幅较7月收窄6.3个百分点,市场在底部企稳,热度有待进一步回升。近期,部分二线城

市在限购等方面的政策调控持续放松,对稳定楼市有积极作用。

积极拿地

近期,多家上市房企披露了大额拿地公告。业内人士表示,不少房企8月份销售业绩企稳,拿地积极性有所提升。

保利发展9月7日晚间披露,公司新增加房地产项目10个。其中,上海市闵行区元江路北侧地块和广州市荔湾区兴渔路东侧地块需支付的价款均超过20亿元。

万科A公告显示,2022年7月销售简报披露以来,公司新增加开发项目2个,需支付权益地价17.56亿元。其中,苏州星海高中东地块需支付权益地价13.16亿元,银川阅海商务区128亩项目需支付权益地价4.4亿元。2022年7月销售简报披露以来,公司新增1个物流地产项目,需支付权益价款2.32亿元。

另外,滨江集团9月15日公告称,公司竞得杭政储出[2022]61号、杭政储出[2022]65号和杭政储出[2022]66号3宗地块,土地价款分别为26.33亿元、13.19亿元和29.59亿元。

欣旺达拟213亿元投建动力电池项目

● 本报记者 何昱璞

欣旺达9月20日晚间发布公告称,子公司欣旺达汽车电池拟与义乌市人民政府签署《项目投资协议书》。该投资项目主要从事锂离子动力电池及储能电池等产品的生产和销售,产品涵盖汽车动力电池和储能电池的电芯、模组、PACK及电池系统等。该项目计划总投入约213亿元。其中,固定资产投资约160亿元,计划建设总产能约50GWh的动力电池及储能电池生产基地。

扩张产能

近期,欣旺达加速产能扩张。据统计,自2021年3月以来,欣旺达已披露14起投资项目,计划投资总金额近1000亿元。

9月15日晚间,欣旺达公告称,旗下子公司拟与宜昌市人民政府、东风集团、东风鸿泰在宜昌投资动力电池生产基地项目。公告显示,项目总投资约120亿元,规划建设30GWh动力电池生产基地;分两期实施,一期投资约80亿元,规划产能20GWh;二期投资约40亿元,规划产能10GWh。

欣旺达表示,欣旺达汽车电池在宜昌市人民政府辖区内建设动力电池项目,投资生产动力电池电芯、模组、PACK和电池系统等产品,有利于扩大公司动力电池产能规模,提升公司以及欣旺达汽车电池的综合竞争力。

对于此次在义乌的产能规划,欣旺达表示,欣旺达汽车电池

拟于义乌市人民政府辖区内开展“义乌新能源项目”,有利于优化公司产业结构,完善产业布局,满足公司新能源业务发展和市场拓展的需求。

出货量大幅提升

欣旺达2022年半年报显示,随着新能源汽车市场需求不断提升,报告期内公司动力电池出货量合计3.95GWh,实现收入42亿元,同比增长631.92%,成为公司业绩的主要增长点。

今年8月,欣旺达子公司欣旺达汽车电池完成了约80亿元的A轮融资。本次融资由博华资本、深创投、源码资本和国家绿色发展基金联合领投。据悉,本轮融资将主要用于产能建设、技术开发和产品迭代。业内人士表示,随着车企对供应链多元化日益重视,以国轩高科、欣旺达为代表的二线动力电池厂商将不断受到资本追捧。

目前,欣旺达汽车电池已具备电芯、模组、BMS、电池包、测试等全套的动力电池解决方案,主要面向电动汽车电池和储能电池两大业务场景。公司已与东风、吉利、上汽、上汽大通、广汽等多家车企建立了合作关系,产品可覆盖经济型、性能型、高端型等车型。

根据兴业证券研报,欣旺达动力电池产品坚持“聚焦+差异化”策略,涵盖不同体系和市场,满足不同客户需求。同时,公司动力电池业务在客户方面持续突破,成功进入国内外众多知名厂商的供应链,未来发展前景广阔。

东威科技接连斩获电镀设备大单

● 本报记者 康曦

东威科技近日与客户L签订了一份战略合作框架协议,向对方销售双边夹卷式水平镀膜设备,协议总金额预计为10亿元左右(含税)。中国证券报记者注意到,近期公司签订了3个双边夹卷式水平镀膜设备大单,累计销售金额为17.13亿元。业内人士表示,东威科技是国内唯一能批量生产用于复合铜箔制备的卷式水平镀膜设备厂商,将充分受益于复合铜箔行业需求的爆发。

具备先发优势

东威科技用于复合铜箔制备的卷式水平镀膜设备进入批量交付新阶段。

东威科技9月20日晚公告称,公司向客户L销售双边夹卷式水平镀膜设备,按照协议约定预计销售金额合计为10亿元左右(含税),最终以实际结算金额为准,2024年底前交货完毕。客户L具有良好的信用,具备良好的履约能力。相关协议的履行将对公司的战略发展、营业收入和净利润产生重大影响。

8月27日,东威科技公告称,公司近日与客户D签订了一份产品销售协议,向客户D销售双边夹卷式水平镀膜设备,按照协议约定预计含税销售金额为5亿元左右。首台设备交付并安装调试到应用状态后,余下设备预计在其后两年内交付完成。

8月30日,东威科技披露,将向赣州市宝明新材料技术有限公司销售双边夹卷式水平镀膜设备,按照合同约定含税销售金额为2.13亿元,合同要求2023年4月底前交货。

中银国际证券表示,东威科技是国内唯一能批量生产用于复合铜箔制备的卷式水平镀膜设备厂商,具有明显的先发优势。随着复合铜箔在动力及储能电池市场

的渗透率逐步提升,公司将充分受益于复合铜箔行业需求的爆发。据测算,若2025年复合铜箔渗透率达到40%,公司卷式水平镀膜设备将有望形成超过60亿元的市场空间。

拓展应用领域

东威科技主要从事高端精密电镀设备及其配套设备的研发、设计、生产及销售,主要产品包括高端印制电路(PCB)电镀专用设备、五金表面处理专用设备;动力电池负极材料专用设备、光伏领域专用设备、真空溅射专用设备。公司PCB电镀设备的市占率在50%以上。

近年来,东威科技积极拓展动力电池、光伏电池等新兴市场。公司称,光伏镀膜设备利用铜代替银技术,可大大降低晶硅电池生产成本。

东威科技2020年8月立项研发光伏电池片金属化VCP设备,并攻克了大量技术难关。目前,光伏镀膜设备中试线已经建成。

公司不断寻找新的业务增长点。8月2日,东威科技公告称,拟在常熟投资建设高端表面处理装备生产基地,将成立全资子公司负责项目投资建设运营,全资子公司注册资本为4.05亿元。高端表面处理装备是公司综合运用在PCB电镀行业的成熟技术和生产制造经验,自主研发的清洁、高效、安全的全新电镀设备,该类设备突破行业多项技术瓶颈且申请相应专利,处于国内外领先地位。高端表面处理装备能帮助客户降本增效、提高产品的表面处理质量。公告称,本次投资建设高端表面处理装备生产基地,将为公司未来业绩增长带来新的驱动力,提升公司盈利能力和综合竞争能力。

中银国际证券认为,公司凭借电镀技术和工艺的积累,不断扩展设备应用领域,将进一步打开成长空间。