

龙头公司利润超预期 储能行业高景气度将延续

储能板块是资本市场热点，相关公司业绩增长领跑市场。从近期上市公司披露的年报业绩预告看，阳光电源、固德威、派能科技均预计2022年业绩翻倍。

展望2023年，龙头公司的业绩预告提供了积极信号。相关企业高管预计，今年全球储能需求将超过100GWh，同比增长100%。业内人士表示，部分地区的装机已具备经济性，有望带动新增及存量分布式光伏电站主动配储。

● 本报记者 于蒙蒙



视觉中国图片

出货量保持高增长

作为行业领头羊，阳光电源的业绩成为风向标。业绩预告显示，阳光电源预计2022年实现营收390亿元-420亿元，同比增长62%-74%，实现归母净利润32亿元至38亿元，同比增长102%-140%。其中，2022年第四季度实现营收168亿元-198亿元，同比增长91%-126%，环比增长69%至99%；实现归母净利润11亿元-17亿元，同比增长1360%-2129%。业内人士认为，这一业绩大超预期，而储能产品出货量的贡献占比较高。

出货量方面，东吴证券预计，阳光电源2022年储能产品出货量超7GWh，同比增长130%，其中户储6万-7万套，2022年第四

季度出货3.7GWh。2023年，公司储能业务有望实现量利双升。

固德威预计，2022年归母净利润为5.9亿元-7.07亿元，同比增长111.06%-152.92%；扣非净利润为5.67亿元-6.8亿元，同比增长131.68%-177.85%。据此计算，2022年第四季度归母净利润为3.15亿元-4.32亿元，同比增长388.84%-570.49%，环比增长42.77%-95.83%。

对于业绩增长的原因，固德威表示，报告期内，受益于光伏市场的广阔发展空间，分布式储能在欧洲市场呈现爆发式增长，公司储能逆变器及储能电池销量较上一年度均有较大幅度增长。

派能科技的业绩增速亦不可小觑。派能科技预计，2022年实现归母净利润11.8亿元至13.1亿元，同比增长273.21%-314.32%。据此计算，预计2022年第四季度归母净利润为5.35亿元-6.65亿元，同比增长723%至923%，环比增长40%-75%。

受益于用户储能市场的高景气度，派能科技出货量持续高增长。财通证券预计，公司2022年储能产品出货量约3.5GWh，同比增长139.7%；2022年第四季度出货量约1.3GWh，同比增长119.97%，环比增长30.8%；单位盈利同步改善，预计公司2022年第四季度的单位归母净利润达到0.41元/Wh-0.51元/Wh，连

续四个季度环比提升，全年单位净利达到0.34元/Wh-0.37元/Wh。

龙头公司业绩向好，储能行业发展交相呼应。据中关村储能产业技术联盟(CNESA)不完全统计，2022年，国内新增投运新型储能项目装机规模达6.9GW/15.3GWh，功率和容量的同比增速分别达187.5%、212.2%。

业内人士表示，国内储能大型化趋势明显，单个项目规模大幅提升，百兆瓦级项目成为常态。同时，规划和在建储能项目量大幅提高，预计“十四五”时期新型储能年均复合增长率将保持在55%-70%。

新型电力系统建设加快

新型电力系统建设加快，储能行业将延续高景气度。

阳光电源董事长曹仁贤早前在接受机构调研时表示，预计今年全球储能需求将超过100GWh，同比增长100%左右。欧洲市场储能业务向好，美国、中国市场将保持

高增长。高比例的新能源需要增加储能配置，发电侧、用户侧、电网侧均需配置储能，长期来看储能行业增长确定性增强。

而新近披露的上市公司业绩预告，更是给市场注入了信心。光大证券认为，阳光电源去年第四季度的业绩超预期，有望进

一步提升储能需求预期。

当前，部分地区的储能装机已具备经济性。峰谷价差超过0.7元/kWh的省市由2022年的6个增加至2023年的18个，且横看向各地分时电价的峰谷比持续拉大。这有望带动新增及存量分布式光伏电站主动配储。

展望未来，业内人士认为，在新型电力系统建设的浪潮下，储能行业将延续高增长态势。从国内市场看，在风电和光伏装机提速的背景下，储能行业将多种技术路线并举；从海外市场看，欧洲户储与美国大储市场有望成为亮点。

上市公司积极参与春耕备耕

● 本报记者 潘宇静

一年之计在于春，做好春耕备耕生产是确保全年粮食和重要农产品稳产保供的关键。近日，海南、天津、重庆、甘肃、黑龙江等地抢抓农时，做好农作物田间管理和春耕备耕工作。上市公司也积极投入到春耕备耕的队伍中，有的公司帮助农户开展农机作业，有的公司开发新品并加紧生产。

业内人士认为，春耕将带动两条投资主线。化肥刚需属性强，春耕备肥行情有望逐步启动。同时，政策支持农机行业发展，农机行业补贴政策有望延续。

农机进入需求旺季

浓浓的年味还没有散去，海南省五指山市毛阳镇的农户就纷纷进入春耕阶段，抢农

时，忙耕作。在天津市静海区，随着气温逐渐回升，小麦播种期较往年相对提前，天津市福顺达杂粮种植专业合作社的3000亩津强品种春小麦即将进入播种期。

黑龙江省的农田还被厚厚的积雪覆盖，中国证券报记者看到，北大荒江滨分公司的种植户已经忙碌起来。北大荒相关负责人介绍，江滨分公司引导员工采取机车、人力相结合的方式适时开展清理大棚积雪、农机具场积雪工作，农业技术人员深入各管理区讲解，确保春耕生产稳步推进。

在农机方面，内蒙一机介绍，公司参股子公司北方实业有限公司近年来紧跟市场步伐，充实民品业务发展，在高端农机方向培育新的增长点，先后推出播种机、中耕机、玉米大豆带状复合套种机等。一拖股份称，公司所处拖拉机行业具有明显的季节性特征，在春耕带动下季度往往是销售旺季。

中信证券称，农机补贴政策提升了我国农业机械化水平。同时，土地流转政策使土地由分散化经营向规模化经营转变，从而提升农户和合作社机械化生产效率。多项政策支持农机行业发展，且补贴政策有望延续。

备肥行情有望启动

春耕点燃了投资者的热情，化肥板块受关注度较高。“春耕开始了，公司有哪些助农化肥?备货如何?”投资者在互动平台询问相关公司的生产经营情况。

“公司春节期间一直在全力生产，硝基复合肥备货充足。”凯龙股份在回答投资者春耕备货情况的询问时称。“公司积极生产、销售氯化钾产品，充分发挥盐湖作用。”盐湖股份称。

记者了解到，针对化肥供应趋紧的局

面，中化化肥召开了2023年春耕钾肥保供专题会议，同时发布《关于做好2023年春耕化肥保供稳价工作的通知》，确保春耕期间化肥保供稳价。

中化化肥相关负责人介绍，为确保农用钾肥第一时间到达农民手中，中化化肥有序开展物流前移工作，安排人员在春节期间值班，积极协调多种物流方式，显著提升了运输效率，1月份共物流前移2万余吨农用钾肥。同时，派出农技师进入田间指导农户科学用肥，助力春耕备耕工作有序开展。

“一季度是化肥消费旺季，化肥刚需属性强。”首创证券分析师崔绪丽表示。兴业证券张助团队则表示：“磷肥价格上涨，磷矿石需求延续高景气度。”

“春耕备肥行情有望逐步启动。”中信证券能源化工首席分析师王喆称，在春耕备肥推动下，预计复合肥市场存在较强补库需求。

山东玻纤拟36.99亿元投资玻纤智造项目

● 本报记者 张鹏飞

山东玻纤2月1日晚间公告，公司将投资建设30万吨高性能(超高模)玻纤智造项目，由全资子公司临沂天炬节能材料科技有限公司(简称“天炬节能”)承建，项目概算总投资36.99亿元。公司表示，该项目建成后，公司产能将进一步提高，能够有效提升玻纤产品竞争力。

建设三条生产线

根据公告，30万吨高性能(超高模)玻纤智造项目的资金来源为公司自筹，由全资子公司天炬节能承建，建设地点位于天炬节能厂区及部分新征土地。项目共建设三条池窑拉丝生产线，包括一条超高模量3万吨生产线，一条高模量12万吨生产线，一条15万吨ECER生产线。

山东玻纤称，以政策为导向，以自身发展和市场需求为动力，建设30万吨高性能(超高模)玻纤智造项目，将拓展公司产品应用领域，完善公司产业链布局，公司的发展后劲将更加充足。同时，项目的建设有利于促进地方经济和社会的发展。

山东玻纤相关负责人对中国证券报记者表示，30万吨高性能(超高模)玻纤智造项目建成后，公司产能将进一步提高，产品结构进一步优化，能够有效提升玻纤产品竞争力，抢占高端玻纤产品市场，助推企业高质量发展。

资料显示，山东玻纤系山东能源集团控股经营的国有上市公司，注册资本金6亿元，目前拥有临沂天炬节能材料有限公司、淄博卓意玻纤材料有限公司、沂水县热电有限责任公司三家全资子公司，主营业务为玻璃纤维生产及其初加工、热电产品两大类。公司目前共有6条玻纤生产线，设计产能41万吨/年，

位居全国第四。

市场前景广阔

近年来，山东玻纤大力推动企业数字化转型，先后建成多条数字化玻纤生产线，并荣获省级高新技术企业、博士后创新实践基地、国家级绿色工厂等荣誉称号。山东玻纤表示，将逐步对现有生产线进行技改扩能，建设“管理信息化、生产智能化、运营网络化”的数字化工厂，打造中国版的工业4.0玻纤制造企业。

从业绩方面看，山东玻纤2022年前三季度实现营业收入21.54亿元，同比增长4.67%；实现归属于上市公司股东的净利润4.41亿元，同比略降2.09%。

据卓创资讯数据，2021年国内主要玻纤企业新增产能73万吨；预计2022年新增玻纤产能将超110万吨。近期，风电、基建需求逐

步恢复，下游存备货需求。从中长期看，在“双碳”背景下，风力发电、新能源汽车以及绿色节能建材等市场将持续带动玻纤需求，市场前景广阔。

根据天风证券最新发布的研报，玻纤板块主要上市公司估值在历史底部区间。山东玻纤前期披露战略规划纲要，明确2025年公司玻纤及制品产量达100万吨、收入达70亿、利润总额达20亿等目标。天风证券判断该目标兑现概率较高。

值得一提的是，山东玻纤曾靠出售贵金属为公司带来上亿元利润。2022年11月29日晚间，山东玻纤发布关于出售贵金属资产的公告称，公司及子公司根据贵金属市场情况将部分钨粉出售给五家公司，累计交易金额1.34亿元，实现利润1.07亿元。公司表示，本次出售贵金属钨粉事项有利于公司盘活资产，进一步提升资产运营质量，促进核心业务持续稳健发展，并提升盈利能力。

东北制药多领域 发力培育新增长点

● 本报记者 宋维东

东北制药相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示，公司2022年生产经营取得较好成绩，归母净利润同比预增182.75%至303.93%。今年公司将面向市场强化技术研发，多领域发力，培育更多效益增长点，实现持续稳健发展。

多点“开花”

东北制药在积极承担社会责任的同时，充分体现产品价值，满足百姓用药需求。同时，培育更多效益增长点，多措并举抓好市场拓展。

“在做强现有产品的同时，今年将着重做好新产品的终端市场开发。”东北制药制剂销售公司市场部副部长袁启龙表示，2022年公司研发成果显著，有5个制剂新产品推向市场。今年，公司将通过加大学术推广力度等形式，充分实现产品学术、临床治疗和商业模式等多层面合作，进一步加大新产品市场开发力度，全面提升新产品市场占有率和发展潜力，以新药拉动销售份额增长。

原料药销售方面，面对国内外激烈的竞争形势，东北制药通过制定差异化的营销策略，用差异化的产品满足不同客户需求，同时开发新客户，拓展海外终端市场。“今年，我们会在精准开发客户方面持续发力。”东北制药原料药销售公司总经理李立说。

“化工副产品将成为一个新的销售增长点。”东北制药投资发展部部长孙立辉介绍，原料药生产过程中会产生一些副产品，通过工艺、技术优化，可以实现副产品到商品的升级，变废为宝。目前，副产品价格已市场化，利润空间很大。今年，公司将深挖副产品利用价值，面向市场多方引进客户，将副产品作为销售增长点进行深度开发，让副产品“富”起来，不断提高企业效益。

值得一提的是，东北制药积极抢抓数字经济发展新机遇，通过电商等新销售模式扩大零售市场份额，把“流量”转换为“留量”经济，打造新的零售业务增长点。1月1日至1月29日，东北制药旗下东北大药房电商销售额达到790万元。

进军生物药领域

研发创新是药企做强做大的关键。近年来，东北制药研发速度突飞猛进，仅2022年就有7款新产品相继获批，进一步丰富了公司产品管线。同时，仿制药一致性评价工作加速推进，2022年有8个品规产品过评。

今年，东北制药在持续做强现有产品、全速推进在研产品基础上，将在生物技术领域实现进一步突破，培育发展新动能。

东北制药出资5亿元在上海注册成立的全资子公司东北制药(上海)生物科技有限公司今年将全面进入建设阶段，加速推进与美国MedAbome公司协议引进的ADC药物和CAR-T细胞治疗技术合作项目落地，加速布局大分子创新药领域。

东北制药(上海)生物科技有限公司副总经理董海涛表示，初期阶段将以合作项目研发为主，满足临床产品制备需要，同时搭建培养基小型生产平台。未来将通过全球化引进人才和技术，打造科技创新引领的国际一流综合性医药健康产业集团。

数字化赋能

作为“老字号”企业，东北制药近年来以数字化赋能作为提升产品质量和市场竞争力突破口，充分释放数字化转型红利。“今年，公司将继续深入推进智能制造，推动医药‘制造’变‘智造’，不断做强做大主业，扩大竞争优势，全面提升综合竞争力。”孙立辉说。在东北制药203分厂的一条智能化生产线上，吡拉西坦等药品持续产出。“经过近年来的智能化改造，我们提升了生产效率，整体产量提高10%以上；水电蒸汽等能源得到实时监控，利用率大幅提升。”东北制药203分厂厂长丁莲说，“数字化给生产带来的新模式和精细化管理新方式，变成了企业实实在在看得见的利润。”

在智能化生产和数字化管理助力下，东北制药强力推动市场拓展。“用数字化工具保障生产，为前方销售提供优质产品，不断提高市场竞争力，增强市场话语权。”丁莲说。

“公司智能化生产水平显著提升，在生产组织、技术攻关、工艺优化、降本增效、日常管理等方面能够采取有力举措，让效益在供、产、销各环节充分体现，为产品销售提供支持，推动销售收入增长。”东北制药生产指挥中心主任王维琳说。

东北制药信息管理中心主任吴忠源表示，公司今年将围绕安全、环保、能源等领域继续巩固转型升级成效，加快企业数字化转型，让数字化真正成为推动企业流程优化、效率提升的利器，全面提升发展质量。



东北制药制剂生产线

公司供图