

# 扩产降本 安达科技去年收入利润激增

4月26日晚，北交所锂电正极材料“小巨人”安达科技发布2022年年报及2023年一季度报。2022年，公司实现营业收入65.58亿元，同比增长315.80%；扣非净利润为8.16亿元，同比增长249.65%。2023年一季度，公司实现营业收入19.40亿元，同比增长40.48%；受主要原材料碳酸锂价格大幅下跌、公司产品价格相应下降影响，扣非净利润为2456.54万元，同比下降93.04%。

安达科技2022年年度权益分派预案为每10股派现1元（含税），共计派现6115.11万元。同时，公司计划斥资4000万元至7000万元进行股份回购，回购价格不超过13元/股。公司最新收盘价为9元/股。

安达科技表示，将加速新增产能建设，加快拓展动力电池与储能客户，并进一步加强成本管控。

●本报记者 吴科任



安达科技办公楼

公司供图

## 产销量大幅上升

安达科技以科技创新为驱动力实现转型升级，由传统的磷化工生产企业转变为新材料制造企业。目前，公司的产品主要为磷酸铁锂电池正极材料磷酸铁锂及其前驱体磷酸铁，具备一体化产业链融合优势。

近年来，得益于新能源汽车、储能等下游需求快速增长，安达科技抓住发展机遇，乘势而上。2022年，公司磷酸铁锂（新型磷酸盐系正极材料）出货量为45924.16吨，同比增长62.23%。

安达科技表示，随着技术进步，搭载磷酸铁锂电池的车型续航里程持续上升，与三元锂电池续航里程差异减小，磷酸铁锂电池的市场出货量迅速增加，公司产品订单亦大幅增加。同时，随着公司5万吨/年磷酸铁锂及其配套建设项目完工投产，公司产能逐步增加，产品稳定性、品质提升，产销量大幅上升。

安达科技持续夯实技术与研发优势。

2022年，公司研发费用为1.31亿元，同比增长112.83%。

安达科技依托多年磷化工产品生产经验，在掌握核心技术和自主知识产权的基础上，根据客户需求进行工艺改进和产品研发，满足不同客户的差异化需求。目前，公司的主要客户包括比亚迪、宁德时代、中创新航、派能科技等企业，其中与比亚迪、中创新航、安驰新能源等客户签订了战略合作协议。

## 加强成本管控

安达科技紧密围绕公司总体发展战略，结合公司现有科研、市场、资源、成本等优势，积极开发新的客户，在持续提升产品性能的前提下，努力降低产品成本，充分应对行业新的变化。

加强技术研发，提升产品品质。安达科技表示，凭借前驱体、正极材料及电池一体化的产业链融合优势，公司将在磷酸铁-磷酸铁锂-锂电池这一链条上与客户展开更具深度和广度的合作。在材

料端进行技术优化，以满足客户提升电池性能和降低成本的需求，实现为客户赋能及与客户的深度绑定，通过不断提升产品品质，与客户的深度绑定获取更多订单。

安达科技研发团队有着丰富的锂电池行业研发、生产和管理经验，加上公司地处黔中腹地，有丰富的水、电、天然气及磷矿资源，主要原材料（磷）和能源成本较同行业有较大的优势。

原材料价格波动对安达科技经营业绩的影响在一季报中已有所体现。安达科技拿出应对举措：实时追踪上游原材料价格波动，积极寻求与上游资源端的长期合作，对于关键原材料进行战略性采购，以合理的价格锁定长期稳定的供应。

安达科技表示，将加大市场开发力度，完善扩充销售团队，并实施有效销售激励政策，积极拓展新客户。除了继续深耕动力电池领域，公司还将积极拓展储能领域客户，以丰富客户储备和结构，提升公司的综合竞争力与可持续发展能力。

## 进一步扩大产能

为满足下游客户持续快速增长的订单需求，解决产能瓶颈问题，安达科技持续扩大产能。

2022年，安达科技通过定向发行募集资金3.54亿元，用于磷酸铁锂及配套生产线建设等项目；并将上市募集的资金用于6万吨/年磷酸铁锂建设项目。

2023年4月26日晚，安达科技公告称，为落实去年11月与相关方签署的《年产20万吨磷酸铁锂项目战略合作投资合作协议》，公司拟与南宁市人民政府、横州市人民政府签订《20万吨磷酸铁锂项目合作协议》并实施项目建设。本次签订的协议是基于公司长远发展作出的决策，有助于公司进一步扩大产业规模。

上述项目计划总投资40亿元，建设20万吨磷酸铁锂生产线及配套设施。项目分两期建设，一期产能10万吨，投资额21亿元，建设期1年；二期产能10万吨，投资额19亿元，建设期1年（一期投产后1年内启动）。

2022年实现营业收入1.08亿元

## 科创新材灵活调整产品策略

●本报记者 董添

北交所上市公司科创新材4月26日晚披露2022年年报。2022年，公司共实现营业收入1.08亿元，实现净利润1393.44万元。截至报告期末，公司总资产为3.59亿元，较年初增长39.45%，净资产为3.26亿元，较年初增长51.79%。

## 毛利率水平较高

2022年，科创新材共实现营业收入1.08亿元，同比下降11.06%；实现净利润1393.44万元，同比下降47.42%。报告期内，公司产量下降，同时原材料价格上涨，产品成本大幅增加。

科创新材是专业耐火材料供应商，具备较强的自主研发能力，为客户提供高质量、高性能的耐火材料产品和优质的售后服务，以满足客户的生产经营需要。公司下游主要为钢铁、有色金属、水泥、玻璃等行业。近年来，公司下游行业面临较大经营压力。针对不利的外部经营环境，公司有针对性地加强钢包底吹氩透气元件等技术优势产品的研发和推广，灵活调整其他同质化较强、市场竞争激烈的产品投入，使公司保持了较高毛利率水平和较好的回款状况。

公司在年报中披露了研发项目情况。主要包括中间包用螺旋透气滑板的研制、精炼钢包用镁铝碳质水口座砖的研制、高寿命滑板模具的设计与应用、RH精炼炉用高效喷补料的研制、耐高温纳米隔热涂料的研制、长寿型RH精炼炉内衬配置的研究等。

## 涉足新能源领域

科创新材2月13日晚公告，根据公司业务发展需要，拟投资建设年产6000吨新能源电池材料用碳化硅复合材料生产线。公司将利用现有厂房，建设年产4000吨新能源电池材料用碳化硅复合材料坩埚生产线一条和年产2000吨新能源电池材料用碳化硅复合材料匣钵生产线一条。项目总投资1.3亿元。

随着动力电池产量迅猛增长，我国新能源锂电池产品结构发生显著变化。新能源锂电池组成部分主要有：正极材料、隔膜、负极材料、有机电解液和电池外壳等。随着新技术的发展，耐火材料在新能源锂电池行业中的重要性逐渐体现，耐火材料行业迎来发展机遇。投资该项目有利于提高公司整体竞争力。

公司目前资产负债率较低。公司表示，将继续谨慎管理营运资金，本次投资项目运用公司自有资金及银行贷款，不会影响主营业务的正常运转。本次投资建设生产线是公司经营业务长远发展的需要，有利于增强公司持续经营实力，提升经济效益。

2022年实现营业收入2.11亿元

## 新赣江毛利率有所增长

●本报记者 董添

新赣江4月26日晚间披露2022年年报。报告期内，公司共实现营业收入约2.11亿元，同比增长1.56%；实现归属于上市公司股东的净利润约4632.23万元，同比下降15.5%。毛利率为46.07%，上年同期为44.02%。

## 销量稳步提升

2022年，新赣江主营业务增长的原因是，重点推广维生素C咀嚼片，销量稳步提升。产品知名度和影响力进一步增强，为公司业绩持续增长带来支撑，同时产品销售结构得到进一步优化。

公司主营业务主要是原料药、化学制剂和中成药的生产与销售。报告期内，公司自产产品销售收入分别为原料药1.08亿元、制剂药5247.5万元和中成药3515.11万元，为公司主要收入来源。

报告期内，公司经营产生的现金流量净额同比增长90.49%。

截至2022年12月31日，公司控股股东为张爱江，直接持有公司68.05%股份，并通过凯达咨询间接持有公司9.22%股份，合计持有公司77.27%股份。

## 拓展一体化业务

近年来，新赣江积极拓展从原料药到制剂的上下游一体化业务，做大做强优势品种，如地仲强骨胶囊、复方银翘敏敏胶囊、心脑血管胶囊等；同时，兼顾市场前景的药品作为辅助战线，如风湿定胶囊、腰息痛胶囊、盐酸雷尼替丁胶囊等，打造完整的大健康生态链，努力实现由原料药为主的制药企业向综合性品牌制药企业转变。

2023年，公司将加大研发投入和市场推广，提高企业知名度，树立新赣江药业品牌。

在生产方面，子公司众源药业将新建多条生产线并投产。公司将严格按照质量管理体系的要求，抓紧各项制度的落实，全面提升员工业务的能力，实现管理标准化、人员专业化的体系建设目标，为销售提供有效保障。

在销售方面，继续加强销售团队建设，引进行业销售精英，优化销售体系，提升业务员整体销售水平，促进公司主营业务持续增长。此外，公司将继续加强人力资源建设，优化人力资源培训、薪酬、绩效考核体系，持续提高员工整体素质及业务水平。

2022年营收同比增长13.72%

# 诺思兰德重点项目启动商业化筹备工作

●本报记者 傅苏颖

北交所上市公司诺思兰德4月26日晚间发布2022年年报。报告期内，公司实现营业收入6465.46万元，同比增长13.72%。其中，滴眼液销售收入5185.6万元。

公司称，2023年将继续集中资源，加大投入，全力推进临床项目。科学管理精心施工，组织生物药产业化基地建设，全面做好生物药商业化筹备工作；推动眼科药品销售，不断提高市场占有率；持续优化公司组织架构，完善管理制度，提升管理水平，确保年度经营目标实现。

## 眼科业务“造血”能力增强

诺思兰德定位于创新型生物制药企业，主要产品为生物工程新药。生物工程新药开发周期长、投入大。公司同时开发了滴眼液化学仿制药。该类药物投

入小、周期短、资金回笼快，可为生物工程新药的开发和公司持续运营提供资金支持。

报告期内，公司自主研发的生物工程新药尚处于研发阶段，暂未实现上市销售。公司主营业务收入主要来源于滴眼液产品的生产销售。在眼科用药方面，公司两条滴眼液生产线已通过GMP认证/检查，拥有3个滴眼液产品注册批件，有多个滴眼液化学仿制药项目处于研发阶段。

眼科药物领域市场前景广阔。年报显示，随着日常生活中电子产品的广泛使用、生活方式转变和人口老龄化进程加快等多种因素叠加，近年来各类眼病发病率呈上升趋势，眼科疾病患者人数持续增长，眼科用药需求不断扩大。根据沙利文发布的报告，预计2025年中国眼科药物市场规模将达到440亿元，2030年将达到1084亿元。在技术发展和资本涌入的驱动下，未来眼科药物领域预计将出现更多自主研发的创新

型产品。

公司称，2023年将加强眼科药销售，不断提高市场占有率及利润水平；做好平衡盐溶液等品种的销售准备工作，积极开拓市场，探索建立自主营销体系，做好产品推广及客户服务。

## 加大创新研发力度

公司在研生物新药项目覆盖心血管疾病、代谢性疾病、罕见病等领域。报告期内，研发费用为5640.48万元，同比增长30.57%。公司主要在研项目注射用重组人胸腺素β4（NL005）II b期启动；为加快重组人肝细胞生长因子裸质注射液（NL003）项目入组进度，报告期内增加了临床试验中心。

报告期内，公司通过学术会议、第三方招募、高层拜访、驻地办公等方式，充分调动各方人员积极性，重点保障临床研究项

# 阿里云核心产品价格将下调15%至50%

●本报记者 杨桦

4月26日，“2023阿里云合作伙伴大会”在南京举行。会上，阿里云宣布启动大规模降价：核心产品价格全线下调15%至50%，存储产品最高降50%。

作为中国第一、全球前三的云厂商，阿里云此次降价，将进一步扩大其公共云用户规模，提升云计算市场渗透率。

## 大规模降价

中国证券报记者在现场获悉，此次价格调整将于5月7日生效。目前，阿里云网站已公布详细的产品价格表。根据最新公布的调价计划，弹性计算7代实例和倚天实例降价最高20%，存储OSS深度冷归档相比此前最低档价格低50%，网络负载均衡SLB和INAT网关降价15%，数据库RDS倚天版降价最高

40%，视频云和CDN降价最高20%，安全Web应用防火墙降价最高30%。

阿里巴巴集团董事会主席兼CEO、阿里云智能集团CEO张勇表示，阿里云致力于“让算力更普惠”，希望将技术红利更多回馈给客户和伙伴，持续降低用云成本，扩大云市场空间。

据悉，阿里云自研CPU倚天710、云操作系统飞天和云基础设施处理器CIPU的组合，让数据库、大数据和AI及高性能计算、视频编解码等场景性价比提升了80%以上。据介绍，过去十年，阿里云将计算的成本降低了80%，存储成本下降了近9成。

## 打造合作生态

张勇介绍，自阿里发布通义千问大模型以来，已有超过20万家企业申请接入测试，邀请码一码难求。

“目前，接入通义千问的合作伙伴涉及多个行业。其中，昆仑数智、朗新科技、千方科技、中金财富、石基集团、用友网络、亚信科技七家行业数字化服务商成为首批伙伴，与阿里云联合推进油气、电力、交通、金融、酒旅、企服、通信等领域的智能化。”张勇说。借由通义千问大模型的推出，张勇介绍了在智能化时代大模型带来的机会，包括全面走向“模型即服务”（MaaS），促进千行百业数字化和智能化，打造合作生态。张勇同时表示，“千问伙伴计划”将启动，优先为千问伙伴提供大模型领域的技术、服务与产品支持，共同推动大模型在不同行业的应用。

## 市场竞争激烈

今年2月，阿里巴巴集团公布2023财年第三季度业绩。报告期内，阿里巴巴收入为

人民币2477.56亿元，同比增长2%。其中，云业务收入201.79亿元，同比增长3%。在抵消跨分部交易后，来自金融、教育、汽车等非互联网行业的客户收入同比增长9%，占阿里云总收入的53%。

专家告诉记者，目前，中国IT市场的云计算渗透率不到15%，阿里云产品大幅降价和开放核心产品的免费试用，将推动产业进一步向云计算转移。近年来，三大运营商的云计算业务快速崛起，云计算市场竞争激烈。针对阿里云此次大规模降价，预计华为云、腾讯云等市场“玩家”会选择跟进。

上述人士坦言，“大玩家”降价，会导致二线云服务商面临更加艰难的处境。作为国内腰部云厂商，优刻得、青云科技、金山云财务状况下滑，已反映出当前的竞争态势。财报数据显示，优刻得2022年亏损4.146亿元；青云科技去年亏损2.442亿元，今年一季度亏损4622万元。