

借力资本市场做大做强

特瑞斯发力天然气装备

5月4日,北交所上市公司特瑞斯能源装备股份有限公司(下称“特瑞斯”)2022年度网上业绩说明会在中国证券报·中证网举行。

2022年,特瑞斯实现营业收入6.57亿元,同比增长7.71%;实现归母净利润6340.27万元。今年一季度,公司实现营业收入9564.13万元,同比增长2.41%;归母净利润为576.37万元,同比增长41.84%。

●本报记者 孟培嘉



特瑞斯装配生产线

公司供图

“公司产品主要分为三块,分别是非标撬装天然气集成系统、标准天然气调压集成设备以及天然气调压核心部件及配套产品。”特瑞斯董事长许韵介绍,天然气在管线运输的过程中会有能量损耗,为了降低这种损失需要在输气端把压力升高、进入应用端前再调低。公司生产的设备与配建的集成系统就是为了在各种复杂环境下完

成天然气的高效运输与流量计量。

公开信息显示,特瑞斯主营天然气输配及应用装备的研发、生产和销售,为天然气领域各类应用场景客户提供天然气调压、计量等专用装备及综合性解决方案。

压力控制过程中,调压装置及其核心设备的性能、状态与天然气管道运行稳定性、安全性密切相关,其关

键设备包括调压阀、调节阀、放散阀与安全切断阀等。由于天然气在应用端的环境情况复杂,工况要求严苛,对调节阀产品的口径、噪音及振动指标提出很高要求。

据了解,特瑞斯自2002年起积极投身于天然气输配及应用装备国产化进程,已具备生产自主品牌调压阀、调节阀、安全切断阀等核心部件的能力,

部分核心部件产品已经达到国际先进水平,取得多项国内外认证。

截至2022年12月末,特瑞斯已取得国家授权专利102项,其中发明专利13项、软件著作权25项。公司还积极参与与国家行业标准制订,累计参与编制《GB27790-2020城镇燃气调压器》《GB27791-2020城镇燃气调压器》等11项国家标准、行业标准。

“我国宏观经济高质量增长、城镇化持续推进,将带动包括天然气在内的清洁低碳能源需求刚性增长,天然气内生潜力依然巨大。”在特瑞斯总经理李亚峰看来,随着“双碳”目标的提出,天然气在能源转型中的桥梁作用和支撑作用都将得到体现,将进一步带动公司

集成系统及设备的销售。

根据《中国天然气发展报告(2021)》,2011年-2020年间我国天然气产量与消费量分别从1062亿立方米、1352亿立方米增长到1940亿立方米、3306亿立方米,增幅明显。据预测,国内的天然气消费规模2025年将达到4300亿至4500亿立方

米,2030年将达到5500亿至6000亿立方米。

行业广阔的发展空间下,特瑞斯拥有多项竞争优势。作为国内最早一批从事天然气输配业务的企业,特瑞斯积累了包括国家石油天然气管网集团、中石油、中石化、中海油、中国燃气等一批“国字头”优质客

户,行业认知度高,构建起较深的业务壁垒。

特瑞斯还参与过“川气东送”“西气东输二线”等一批国内重大输气工程项目,产品应用于北京夏季奥运会、北京冬季奥运会、广州亚运会等供气站,丰富的行业经验及典型业绩有助于公司新项目的开拓。

2022年,特瑞斯在北交所上市,其上市将借助资本市场的力量继续将企业做大做强,并在研发、市场、人才、管理、资本等方面进一步布局。

研发方面,特瑞斯将加大与知名高校及研发机构的“产、学、研”合作模式,增强公司自主创新能力与技术成果转化效率。2022年,公司持续加大技术研发投入,研发支出金额达2750.73万元,占营收比重为4.19%。

公司还于当年获评国家级专精特新“小巨人”企业,技术实力得到进一步认可。

特瑞斯副总经理、董秘、财务总监王粉萍表示,2022年公司完成了轴流式气动调节阀的开发与研究,一体式铸件调节阀、轴流式防喘阀的开发等多项研发工作,推进了燃气核心部件的国产化进程,为公司赢得更多市场份额,取得良好经济效益。目前,

公司正加紧推进高压储气、气井用调节阀的研究与应用,储气库用高压调节阀、氢气用调节阀等项目也在有序推进。

市场方面,公司将持续开拓国外市场及国内未拓展区域,完善营销网络,强化服务理念;人才方面,公司将继续完善人才激励机制,引进行业专业人才;内部管理方面,公司加强内部风险管理、内部控制体系建设,

在企业文化、组织架构、人才培养等方面进一步完善公司内部控制制度,形成科学决策、执行和监督机制,保证公司经营活动有序进行,提高经营效率。

特瑞斯还将努力拓展新能源领域、新赛道的开发,积极为公司寻求第二增长线,同时在主业经营上积极延伸上、下游资源,扩展公司产品线,加快主业的业绩增长。

新房二手房成交双升 政策加力促楼市趋稳

●本报记者 王舒媛

2023年“五一”期间,房地产市场继续呈现企稳修复态势,重点城市新房、二手房成交双双呈现同比上升局面,表明前期促进房地产市场平稳健康发展的系列综合举措,正持续显现效果。

专家指出,房地产市场恢复势头还需要巩固,政策在支持刚性和改善性住房需求方面仍有接续发力的空间。随着宏观经济回升向好,各地政策继续优化调整,二季度全国房地产市场或继续趋稳。

成交数据传递积极信息

中指研究院数据显示,2023年“五一”期间(4月29日至5月3日),代表性城市房地产成交规模较2022年“五一”期间增长约25%,其中多个城市受低基数影响,同比增幅较大。

诸葛找房数据研究中心监测数据显示,2023年“五一”假期,重点15城新建商品住宅成交5208套,较2022年“五一”假期增长25.7%。其中,上海新房成交涨势尤为突出,“五一”假期新建商品住宅成交666套,同比增长54.6%;深圳也表现不俗,“五一”假期新建商品住宅成交286套,同比增长48.2%。二手房方面,诸葛找房数据研究中心重点监测的6城二手住宅成交787套,较2022年“五一”假期增长20.3%。

“从今年‘五一’假期的成交数据上看,多地新房、二手房成交回升,呈现积极态势,有利于后续市场置业情绪进一步修复。究其原因,优化政策频频出台,为楼市成交回稳提供了强有力保障。”诸葛找房数据研究中心首席分析师王小婧说,“随着经济步伐加快,住房消费市场将进一步复苏,2023年全年楼市成交有望实现企稳回升。”

从供应角度来看,中指研究院市场研究总监陈文静表示,4月中下旬重点城市批准上市面积保持在高位,供给支撑下,预计5月新房销售将保持一定规模,热点城市有望保持较好的市场活跃度。

稳需求稳预期仍是重点

“短期来看,稳定购房者置业信心和预期仍是促进房地产市场恢复的关键。”陈文静说。

谈及房地产政策基调,德邦证券

地产首席分析师金文曦指出,在坚持“房住不炒”主基调不变的同时,当前各地加大因城施策力度,支持刚性和改善性住房需求,突出做好保交楼、保民生、保稳定工作,有助于稳定市场预期,提振住房消费者信心,促进商品房销售市场持续修复。

“房地产作为支柱产业,地产调控政策持续优化引导行业预期向好,保障房建设能增强住房保障能力,也有望协同商品房体系,解决新市民和青年人住房问题。同时,在超大特大城市推进‘城中村’改造,有助于提升住房品质,拉动地产投资。‘平急两用’公共设施能够弥补公共服务短板,推动大城市发展模式转变。”金文曦说。

陈文静表示,当前,一方面宏观经济呈现回升向好态势,恢复和扩大需求仍是经济持续好转的关键,对于房地产来说,促需求同样是重点;另一方面,房地产政策整体基调并未受一季度局部市场升温影响,预计短期内保持宽松友好,将继续稳定购房者置业预期。

企稳态势将进一步巩固

近期,上海、广州等热点城市进一步优化贷款、公积金等政策。因城施策持续发力,业内人士预计,二季度一些地方仍将出台新的政策举措,进一步促进房地产市场平稳健康发展。

“五一”假期前,上海市住房公积金管理委员会发布通知明确,自2023年5月1日起,符合上海市住房公积金贷款规定的多子女家庭购买首套住房,最高贷款限额在最高贷款限额的基础上上浮20%。

4月28日,广州住房公积金管理中心发布《广州住房公积金管理中心关于贯彻落实二孩及以上家庭支持政策的通知(征求意见稿)》提出,广州生育二孩及以上的家庭使用住房公积金贷款购买首套自住住房的,住房公积金贷款最高额度上浮30%。

中指研究院指数事业部分析师孟新增表示,短期看,在房地产市场整体企稳之前,需求端政策仍有望继续出台,一线城市调控或以微调为主。二线城市政策放松力度将持续加大,核心区外有望逐步取消限制性政策。

“同时,前期已出台的保交楼、支持房企融资等政策有望继续落地见效。”陈文静补充说,随着存量政策见效、增量政策加力,房地产市场整体企稳态势将进一步得到巩固。

“五一”假期黄金消费市场促销力度大

●本报记者 董添

“五一”假期,中国证券报记者对黄金消费市场进行实地调研发现,各大黄金品牌珠宝商利用假期积极促销,优惠力度整体较大。由于金价处于相对高位,购买的人群主要以刚需为主。

品牌商积极促销

“五一”假期是每年很重要的节日大促,各个品牌黄金珠宝商都推出了针对‘五一’的活动来迎接激增的客流量。但由于黄金价格整体较高,所以购买的人比较少。”走访过程中,多家品牌珠宝商门店销售人员对记者表示。

从促销方式看,品牌珠宝商一般采用满减、打折等方式,有的品牌多管齐下进行促销。

以中国黄金为例,记者在北京一家门店走访了解到,“五一”期间,该品牌推出了每克减30元的活动。在此基础上,该品牌还对所有黄金饰品推出了免工费的活动。

“每克减30元叠加免工费的活动后,每克大概是530元,这个价格相比‘五一’之前便宜了大概六七十元,优惠力度还是比较大的。”中国黄金销售人员告诉记者。

老庙黄金则推出20克以下每克减30元,20克以上每克减40元的活动。

“金价最近一直处于相对高位,购买的人群主要以刚需为主。”老凤祥销售人员告诉记者。根据老凤祥报价,足金饰品价格为575元/克,金条价格为565元/克,回购价为428元/克。

黄金股业绩表现亮眼

从黄金股业绩看,2023年以来,受金价持续高企影响,不少黄金行业上市公司业绩表现亮眼。

Wind数据显示,今年一季度,伦

敦现货黄金价格从1843.25美元/盎司涨至1979.70美元/盎司,涨幅达7.4%。山东黄金聚焦黄金主业,黄金业务销售收入占总营收的比重常年高于90%,该业务结构使公司在黄金价格中枢抬升时充分受益。报告期内,公司充分利用黄金价格高位运行时机,进一步做好市场跟踪研究,综合提升价格研判能力,把握价格走向,黄金销售价格优于上年同期水平。

紫金矿业一季报显示,2023年一季度,公司矿产产量同比增长22%,矿产铜产量同比增长24%;实现营业收入749.45亿元,同比增长15.71%。从环比看,一季度营业收入增长13.32%,归母净利润增长61.24%,矿山企业毛利率增加5.54个百分点。

有部分上市公司由于签订了黄金融资租赁合约,业绩实现一定影响。赤峰黄金2023年一季度实现营业收入15.87亿元,同比增长6.66%;实现净利润7526.16万元,同比下降56.77%。赤峰黄金表示,一季度因黄金价格上涨,导致存量黄金租赁业务产生公允价值浮动亏损。

今年需求向好

东莞证券研报显示,黄金兼具商品及金融两大属性,黄金及黄金制品作为商品可直接买卖,与行业供需两端密切相关。黄金的金融属性基于其商品属性而来,具体包括货币属性、投资属性和避险属性。当前在投资需求与避险保值情绪的作用下,黄金价格维持高位。

全球方面,2022年黄金需求(不含海外交易)同比增长18%,至4741吨,是自2011年以来最高的年度总需求量。其中,全球央行年度购金需求达到1136吨,创下55年来的新高,再次彰显黄金作为各国战略性资产及金融体系硬通货的重要性。

展望2023年,业内人士表示,黄金首饰的需求将伴随消费好转而持续提振。此外,在全球经济发展不确定性较大之际,作为稳定的避险保值工具,黄金的实物投资需求以及央行买入将持续增加。

凯华材料2023年将加强主营产品市场开拓

●本报记者 杨浩

5月4日,北交所上市公司凯华材料2022年度业绩说明会在中国证券报·中证网举行。凯华材料总经理任开调表示,公司主营产品中的环氧塑封料是半导体封装工艺中的主要封装材料之一,近期半导体器件市场需求变动对该类产品的销售有一定影响,但随着终端使用场景不断增加,该类产品的销售前景广阔。

对于2023年的工作安排,任开调表示,公司将进一步加强市场开拓,扩大营业收入,同时增强研发能力,增加技术储备,提高产品核心竞争力。

业绩表现基本符合预期

凯华材料主要从事电子元器件封装材料的研发、生产与销售,发展至今已形成环氧粉末包封料、环氧塑封料两大类及其他材料产品,主要应用于电子元器件的绝缘封装等领域。2021年7月,公司被工信部认定为第三批国家级专精特新“小巨人”企业。2022年12月22日,公司正式登陆北交所。

在业绩说明会上,凯华材料董事会秘书、财务负责人郝艳艳表示,公司作为电子元件行业上游材料生产型企业,业绩情况一定程度上受下游市场消费影响,公司2022年的业绩表现基本符合整体市场预期。

郝艳艳介绍,2022年,公司通过加强市场开拓、客户服务、品质控制,实现营业收入1.17亿元,同比下降



公司研发人员在实验室里做实验。

公司供图

13.89%。由于原材料价格上涨,公司单位制造费用上升,导致毛利率同比下降了1.6个百分点。

2022年,凯华材料进一步专注于开发高附加值和拥有广阔市场的新产品,投入研发费用543.08万元,同时持续提升现有产品技术水准,研发支出占营业收入的4.63%。

主营产品市场前景广阔

环氧塑封料主要应用于电子元件及半导体元件的封装,下游终端覆盖广泛,包括消费电子、新能源、移动通讯、汽车电子等领域。任开调强调,近期半导体器件市场需求变动对该类产品的销售有一定影响,但随着终端使用场景不断增加,该类产品的销售前景广阔。

着广阔的市场前景。

任开调表示,公司的竞争优势在于过往的行业经验和持续的研发投入,环氧塑封料在技术上已经取得了相关突破,形成了自主研发的专利技术,并在前期积累的基础上,与一批行业知名客户建立了稳定的合作关系,是公司未来重要的发展方向。截至2022年,凯华材料目前拥有的专利数量为41项,发明专利数量为32项。

对于行业未来发展态势,凯华材料董事长任志成表示,公司所处的电子专用材料行业是新一代信息技术产业发展的核心,是支撑经济社会发展的战略性、基础性、先导性的产业。中国是电子专用材料制造及消费大国,近年来,行业发展稳定。随着下游市场消费电子、汽车电子、工业电子等多个