

A股公司首批三季报出炉 柏楚电子、平煤股份业绩一增一减

◎记者 刘礼文

10月10日晚,柏楚电子、平煤股份拉开了A股公司三季报披露序幕。来自激光切割控制系统赛道的柏楚电子,前三季度营收、净利润均实现较大幅度增长;焦煤龙头企业平煤股份,受煤价下跌拖累业绩,前三季度营收、净利润均有所下降。

柏楚电子三季报显示,公司前三季度实现营业收入9.91亿元,同比增长51.91%;实现归属于上市公司股东的净利润5.72亿元,同比增长47.99%;研发投入合计1.51亿元,同比增长113.03%。其中,第三季度,柏楚电子实现营业收入3.30亿元,同比增长35.52%;归属于上市公司股东的净利润为2.10亿元,同比增长51.42%;研发投入为6756.35万元,同比增长144.18%。

柏楚电子是国内首批从事光纤激光切割成套控制系统开发的企业,公司主要产品包括随动控制系统、板卡控制系统、总线控制系统及其他相关配套产品。2022年8月23日,公司获得国家级专精特新“小巨人”称号,并成为第四批获得此称号的公司之一。

对于营业收入增加,柏楚电子表示,主要系报告期内不断开拓新市场,进一步优化产品结构,激光加工控制系统业务订单量持续增长,智能切割头业务订单量增幅较大导致。

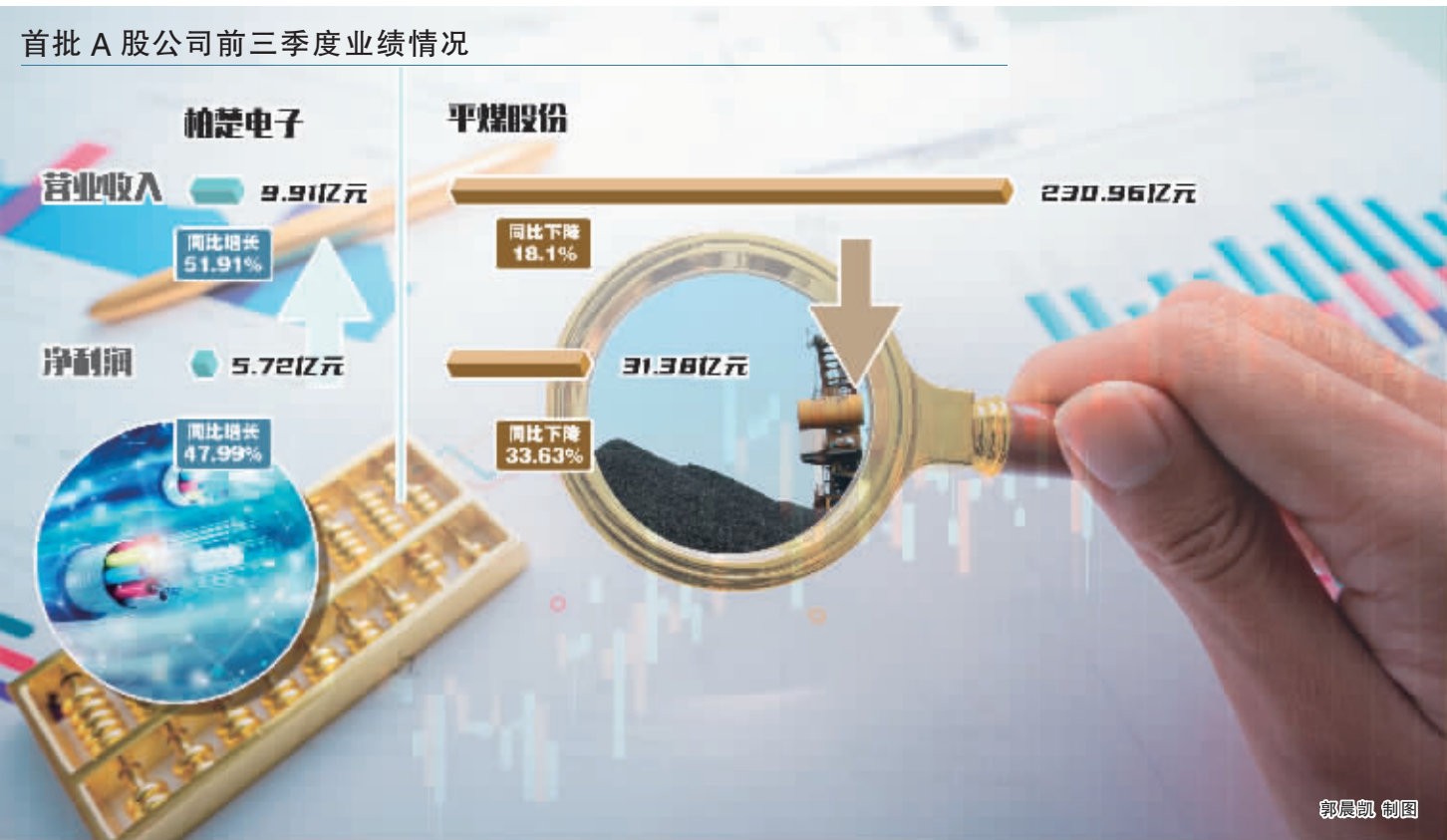
对于研发投入翻倍,柏楚电子解释称,主要系研发人员数量增加,薪酬相应增加,以及向研发人员施行股票激励计划产生的股份支付费用增加所致。

平煤股份是首家披露三季报的煤企,公司前三季度实现营业收入230.96亿元,同比下降18.1%;实现归属于上市公司股东的净利润31.38亿元,同比下降33.63%。第三季度公司实现营业收入71.27亿元,同比下降18.98%;实现归属于上市公司股东的净利润9.04亿元,同比下降33.68%。今年上半年,平煤股份的营业收入和净利润分别为159.69亿元、22.34亿元,分别下降17.70%、33.61%。

在近日举行的投资者关系活动上,平煤股份相关高管表示,经历了二季度的供应过剩,三季度以来,焦煤行业供需从相对宽松转为目前结构性偏紧,下游主要客户的焦煤库存较同期偏低。

平煤股份同时表示,公司2023年生产经营投资计划为53.61亿元,主要用于矿井基本建设投入、生产水平的接替、系统优化、固定资产更新及改造、维持简单再生产、煤矿智能化建设、井下降温、矿井安全费用投入等。

基于对公司未来发展前景的信心及对公司价值的认可,平煤股份公司董事长李延河、董事、总经理张国川、董事、董秘许尽峰等12人计划自2023年8月24日起6个月内,合计增持不超过39万股。截至9月22日,上述公司高管以自有资金累计增持公司股份22.05万股。



大单不断 建筑央企上市公司经营稳中有进

◎记者 王子霖

10月10日晚,中国电建公告,公司作为联合体牵头单位中标重庆市建设工程项目,中标金额约175.76亿元。同日,多家沪市主板央企集中披露1至9月经营业绩、合同签订情况,以及近期重大工程中标情况。数据显示,多家建筑央企上市公司前三季度经营业绩稳中有进,新签合同额增速亮眼。

多位接受上海证券报记者采访的行业分析师表示,坚定看好建筑行业的中长期发展前景,从需求、企业效率、估值等多个方面出发,建筑板块均具备较好的中长期配置机会,将于近期召开的“一带一路”国际合作高峰论坛也将成为国际工程及建筑板块的重要催化因素。

新签合同规模稳定增长

10日晚,中材国际公告,今年1至9月,公司新签合同额522.33亿元,同比增长58%;其中,境内新签合同额238.19亿元,同比增长5%,境外新签合同额284.14亿元,同比增长169%。据披露,中材国际围绕水泥行业提质增效、绿色智能、技术改造需求,持续加大市场开拓力度,有力有序推进生产经营,境内外在执行项目履约状况良好。

中国能建10日晚公告,公司前三季度累计新签合同规模9415.05亿元,同比增长35.53%。其中工程建设方面,新能源及综合智慧能源项目累计新签合同975个,规模4033.45亿元,同比增长29.09%。从

地区看,境内、境外新签合同规模分别为7181.8亿元、2233.25亿元,同比分别增长45.2%、11.62%。

中国中冶披露的新签合同情况显示,公司1至9月新签合同额9819.3亿元,同比增长5%,其中新签海外合同额328.2亿元,同比增长32.6%。其中,9月公司新签单笔合同额在10亿元以上的重大工程承包合同共12个。

中国电建和中国铁建10日晚分别披露了近期新签合同的情况。其中,中国电建近期与下属子公司组成联合体中标了重庆市建设工程项目,中标金额约175.76亿元,建设内容包含重庆轨道交通17号线一期工程、4号线西延伸段站后工程、18号线北延站后工程、24号线一期站后工程、27号线站后工程、中梁山大修基地系统设备工程、7号线一期部分工程施工总承包。中国铁建公告称,近期中标重大项目金额合计197.67亿元,具体包括卢氏县乱石岭铁多金属矿开采建设项目(EPC)、五河西坂矿区金矿开采项目EPC工程总承包、山东临沂三和国际农产品电商物流园工程总承包(EPC)等6个项目。

建筑业景气度持续提升

国家统计局近期发布的数据显示,9月建筑业PMI回升2.4个百分点至56.2%,建筑业景气度持续提升。9月,建筑业新订单、业务活动预期PMI指数分别为50.0%、61.8%,环比均提升1.50个百分点。

天风证券建筑建材联合首席王涛表示,从中长期来看,国内和国际的基础设

施建设需求均有稳定前景。相比而言,我国目前的基建水平仍具有较大提升空间,未来基建投资有望保持稳中有增的态势。随着共建“一带一路”的深入推进,我国建筑企业有望越来越深入地参与沿线基础设施建设,为建筑央企的海外业务提供可观增量。

8月以来,地方政府专项债发行明显提速。8月新增专项债发行规模为5945.77亿元,创今年以来月度新高;9月新增专项债发行3569.34亿元。业内人士认为,专项债快发快用有助于带动扩大有效投资。

兴业证券建筑建材行业首席分析师孟杰认为,随着经济逐步复苏,基建仍是经济增长的重要动能之一。7月召开的中央政治局会议表示要加强逆周期调节和政策储备,加快地方政府专项债券发行和使用,制定实施一揽子化债方案,政策面有望持续支撑基建增速高位运行。在他看来,受2022年下半年实物工作量逐步落地、2023年专项债发行前置及重大项目年度计划投资额同比增长17%的拉动,建筑央企有望凭借自身资金、资源、资质上的竞争优势,实现订单、收入持续增长。

孟杰认为,当前部分建筑央企的估值依然处于历史低位,中国特色估值体系有望引导资本市场对央企进行价值重估。从业绩增速分位数来看,八大建筑央企收入增速、利润增速、ROE水平分位数处于中上位,而估值分位数持续下降,对比A股其他行业企业,建筑央企的价值回归空间仍然较大。

锂价再创年内新低 上游矿企减产“挺价”

◎记者 李少鹏

碳酸锂价格的持续下探再次让市场产生悲观情绪。上海钢联10月10日数据显示,当日电池级碳酸锂平均报价为17.85万元/吨,较6月中旬31.5万元/吨的报价跌幅超过40%。据统计,17.85万元/吨的报价创下电池级碳酸锂的年内新低。

“9月以来锂价下滑较为明显,目前除了给长协客户正常供货外,销售工作基本暂停,库存也不是很多。”对于碳酸锂价格再次下跌,藏格矿业旗下藏格锂业相关负责人表示有一定心理准备。该人士告诉上海证券报记者,目前公司电池级碳酸锂实际成交价在17万元/吨,因为盐湖提锂生产成本相对较低,当前价格还是有利可图,只是盈利水平有所下降。

与盐湖提锂企业相对“淡定”有所不同,由于市场报价已逼近生产成本线,江西锂云母提锂企业“挺价”意愿强烈。记者了解到,目前江西宜春多家碳酸锂生产商通过减产等方式“挺价”,有企业已明确通知下游客户,价格低于18.5万元/吨一律免谈。

需求不足 库存并未承压

对于锂盐厂商而言,碳酸锂价格断崖式下跌的一幕犹在眼前。与前次下跌时不同,此次众厂家对碳酸锂价格的再次走低似乎已有一定心理准备。

“现在的价格就是来回震荡,我们的策略就是在高位多出货,低位少出货甚至不出货。”对于近期碳酸锂价格的再度走弱,藏格锂业相关负责人告诉记者,眼下能做的就是尽力降低库存水平,不要让高库存成为负担。

该负责人透露,目前藏格锂业的碳酸锂日产量保持在40吨以上,该生产节奏或维持到10月底。

“目前除了长协客户,销售工作基本都停下了。”该人士告诉记者,由于9月前销售较为平稳,库存有所降低,最近价格持续下滑,公司直接放弃了零散订单的销售,目前看对生产经营影响不是很大。

盐湖提锂企业的“硬气”,来自其相对较低的生产成本,即便电池级碳酸锂价格继续下探,完全成本每吨3万多年的盐湖提锂企业仍然有钱可赚,只是赚多赚少而已。

青海盐湖提锂龙头盐湖股份就是案例之一,面对锂价的下行,公司生产并未停下脚步。记者从盐湖股份获悉,目前公司旗下蓝科锂业员工正常在岗。据统计,国庆节假期蓝科锂业碳酸锂日产量稳定在135吨,8天假期累计生产1090吨,与去年同期相比增长40%。

有接近盐湖股份人士告诉记者,近期碳酸锂销售工作正常开展,根据之前计划,公司预计今年生产碳酸锂3.6万吨,销售碳酸锂4万吨。

与生产成本相对低廉的盐湖提锂相比,锂价走低影响最大的当属江西锂云母提锂企业。记者了解到,目前江西通过外采原料加工碳酸锂的企业成本几乎都在15万元/吨甚至更高,若价格进一步下跌,多数企业将做“赔本买卖”。

记者采访得知,目前江西多数碳酸锂生产商在销售端按下了“暂停键”,且库存保持在较低水平。江西宜春某碳酸锂企业人士告诉记者,由于锂云母提锂本身成本较高,加之锂精矿等原材料需要外购,眼下各企业均有强烈的减产意愿。

供给端“挺价”意愿强烈

近期锂价持续下行与下游需求偏弱相关,而动力电池侧需求偏弱与夏季碳酸锂产能充分释放紧密相关,供需关系的进一步缓和让动力电池企业没有“备更多货”的打算,下游厂商补货态度谨慎。

上海有色网数据显示,8月国内碳酸锂产量共计46701吨,较7月增加1387吨,环比增长4.93%;碳酸锂需求量为58232.07吨,较7月减少2643吨,环比减少4.34%。

面临供大于求的预期,碳酸锂行情再次坐上“过山车”。面对碳酸锂价格的再度走低,有企业已通过减产、检修等方式表明“挺价”立场。

以国内头部锂盐生产商志存锂业为例,公司9月底宣告在9月29日至10月25日期间对部分基地设备进行检修,预计检修会造成公司10月碳酸锂减产3000吨左右。盛新锂能也在9月下旬发出通知,公司旗下致远锂盐工厂将对生产线进行正常检修,具体时间视生产线情况确定。

“减产、检修,说白了就是为保住价格,反正现在市场也没什么成交量,刚好借减产、检修观望后续走势。”江西宜春某碳酸锂生产企业高管告诉记者,他所在的企业近期也在生产端安排了减产,并且对零散订单售价作出明确要求,低于18.5万元/吨一律免谈。

面对上游强烈的“挺价”意愿,业内普遍认为,此轮碳酸锂价格下跌有望在近期得到缓解。究其原因,或有三方面因素支撑锂价止跌。

首先,碳酸锂价格跌破18万元/吨后,或已经击穿不少以外采锂矿为主的锂盐公司的成本线。该部分企业为保住价格,已不愿低价出货。

其次,即将进入冬季,青海、西藏盐湖的锂盐产能将大幅走低,这或给锂价看涨带来一定支撑。记者从青海各家盐湖提锂厂商处了解到,进入11月后,青海盐湖产能利用率将普降至60%。

最后,近期锂精矿等原材料的价格已出现止跌迹象。“原材料价格不降,总不能亏着卖吧。”有外采原料的碳酸锂生产企业人士告诉记者,之前外采锂精矿的每吨成本约11万元,近期该价格并未再降。

助力智能化转型 华为全球搭建汽车新“朋友圈”

◎记者 俞立严

伴随智能化旋律,华为正与中外整车企业频频牵手起舞。10月9日,有消息称华为的应用服务会搭载在梅赛德斯-奔驰新车上。华为智能汽车解决方案BU董事长余承东日前也表示,和赛力斯合作的问界新M7大定数据再创新高。另外,华为和奇瑞合作的首款智界新车即将在11月上市。

上海证券报记者近日采访获悉,伴随汽车智能化浪潮,华为就像汽车行业里的超级“卖水人”,在牵手国内传统车企造车的同时,也在推进与多家国际汽车巨头的合作,快速完成汽车新“朋友圈”的搭建。业内专家表示,华为已经通过智能驾驶、智能座舱、移动服务等业务,和合作伙伴相互赋能,旨在获得智能汽车产业链更大的蛋糕。

推进与国际车企智能化合作

10月9日,一条消息成为各大社交平台热议话题,即为华的HMS for Car快应用服务将上车梅赛德斯-奔驰S级。

业内人士称,华为作为全球领先的通信技术供应商,在5G技术、人工智能和物联网领域的创新能力备受认可。鸿蒙车机系统是华为推出的汽车操作系统,为汽车提供更加智能、安全和便捷的体验。通过与华为合作,国际汽车巨头奔驰能够借助鸿蒙车机系统融入新车型中,为用户提供更多功能和便利。另外,奔驰选择与华为合作,也是看中了华为在汽车领域的战略布局和实力。

10月10日,华为有关人士对记者介绍,

上述信息此前余承东已经透露过,并非网传的华为鸿蒙 HarmonyOS 系统将搭载于奔驰S级。不过,华为研发的HMS for Car此前的确已经搭载在奔驰S级的新车上。

华为HMS全称为“Huawei Mobile Services”,可以解释为华为移动服务,是华为云服务的合集,包含华为账号、应用内支付、华为推送服务、华为云盘服务等服务。

在余承东看来,HMS for Car作为智慧车载云解决方案,基于华为终端云服务丰富的应用生态,可以持续提供高品质的出行生活。“大家在驾驶休息之余可以享受读新闻、听故事、看视频、玩游戏等多种车内休闲娱乐功能。”余承东此前表示。

围绕汽车智能化,除了华为鸿蒙座舱和HMS for Car服务,华为还研发了HiCar。在进入支持HiCar的车型后,用户使用支持华为手机完成车机连接后就可以使用相关智能化服务。

“目前没有对外官宣,但是和华为合作的国际车企不止一家。”华为车BU有关人士向记者透露,华为现在和多家国外车企有POC(概念证明)和项目定点,但距离新车量产上市还有一段时间。

以华为为代表的中国公司在汽车智能化方面的成绩正受到传统汽车强国行业人士的高度关注。德国《汽车周报》发文称,德国汽车制造商在中国市场正变得平庸。虽然中国仍是德国汽车制造商最重要的市场,但跟不上中国相关行业的发展,应该改变了。德国汽车经济专家费迪南德·杜登霍夫直言:“在中国消费者所青睐的软件功能方面,德国厂商落后了。”

大众汽车集团旗下CARIAD负责人也对记者表示,现在软件能力的建设对于大众汽车的产品竞争力而言至关重要,作为应对,大众已经决定和地平线、中科创达等中国公司合作开展研发。

赛力斯示范效应明显

近期,赛力斯和华为合作的问界新M7车型迅速“走红”,成为中国车市一道风景。在创下“25天大定5万台、单日大定突破7000台”的销售纪录后,问界新M7继续高歌猛进。10月8日,余承东通过社交账户发布最新“战报”:10月7日问界新M7累计大定达到55506台,单日新增4197台。上海华为门店店员对记者介绍,因订单火爆,现在购买后提车要等待6周。

按计划,双方合作的另一款新车问界M9将基于赛力斯新的D级豪华SUV平台生产,除了全铝合金底盘、智能座舱、智能驾驶外,新车将有华为百万像素智慧大灯、华为AR HUD、华为AI大模型等一系列华为元素,计划于2023年12月上市。

在问界新M7销量大增的同时,尚未上市但预售价50万元至60万元的问界M9自9月25日开启盲订后仅凭效果图和部分配置信息便获得大批订单。余承东透露,截至10月7日,问界M9累计产生盲订订单10450单,留存8040单。

赛力斯10月8日晚公布的2023年9月产销快报显示,公司当月新能源汽车销量达10246辆,环比增长64.12%。10月9日,赛力斯的市值已经超过小鹏汽车。

据了解,华为在国内汽车业务上主要有三种模式:标准化的零部件模式、HI模式(Huawei Inside模式)、智选车模式。其中,HI模式是华为和车企联合开发,提供智能驾驶解决方案,此前有北汽蓝谷、长安汽车和广汽集团等合作伙伴。而智选车模式是华为为深度参与产品定义和整车设计,产品进入华为渠道销售,赛力斯通过该模式和华为合作推出了问界AITO品牌。

有汽车行业分析师表示,由于智选车模式和华为绑定最紧,此前被认为会使车企丧失发展的独立性而不被看好。但是,新车销售的市场表现证明了赛力斯已经成为和华为合作领域的重要受益者,“和华为绑得越紧,获益就越多”。

赛力斯相关负责人对记者表示,华为作为赛力斯汽车产业链的软件产品重要集成商,通过电动化、智能化零部件等核心软硬件技术进行赋能,双方是强强联合、融合共赢,开创了整车企业和ICT企业跨界融合的典范,实现了1+1>2的成功。

随着问界系列的成功,华为智选车模式得到了更广泛认可,奇瑞等整车企业也开始携手华为展开类似合作。华为与奇瑞已经签订全面合作框架协议,确定了华为智选车与奇瑞合作的智能电动汽车品牌计划。

与“问界”品牌相呼应,工业和信息化部新车公告显示华为与奇瑞合作的首款车型命名为智界S7,预计11月上市,新车除了搭载华为高阶智能驾驶系统外,还将首次搭载华为 HarmonyOS 4 智能座舱。余承东表示,智界S7的规格定位会超越特斯拉 Model S。