

业绩承压、产量达峰、整合提速

钢铁企业苦寻供需新平衡



证券时报记者 王小伟

作为工业化国家的基础产业,钢铁行业正在整体性经历空前深度调整,需求减弱、成本上升、价格下跌、利润下滑,部分钢企在跨年之交重新喊话“活下去”。

多数接受证券时报记者采访的业内人士认为,中国钢铁产业已经达峰,产业进入减量发展、加速重组、强化环保“三期叠加”的转折期。在此阶段,供需错配成为悬在部分钢企利润表上方的“达摩克利斯之剑”,同时也有特钢和高端产品给低迷的钢市增添亮色。

可以肯定的是,品种丰富、性能可靠的钢铁产品,在推动中国式现代化进程中将继续发挥重要的基础性作用。但对多数钢企来说,在供需总量与结构性矛盾的天平上,仍将苦苦寻觅新平衡。产业如何摆脱被动性、跟随性周期波动,如何既创新又创效,如何真正通往高质量发展,是摆在行业面前的核心课题。

产业严冬

“近期,我们钢厂决定,已经不让赴外地出差了。”华北地区某国有钢厂业务负责人向兵(化名)对证券时报记者表示,以前还可以去其他钢企体验同行技术,但是以后获批难度几乎为零。

这是钢企近期开启降本的主脚之一,降本背景来自于盈利水平的持续承压。

中国钢铁工业协会数据显示,重点统计钢铁企业2023年前三季度平均利润率1.33%。这个比例,在同期中国所有制造业大类中近乎垫底。

宏冶(江苏)科技有限公司主营不锈钢销售,公司总经理杨鹏对证券时报记者表示,这个利润率,连资金财务成本都无法覆盖,也就是说,相当比例的钢企身陷亏损。

向兵介绍:“我们跟三一重工等机械龙头和不少造船厂都交流过。有些客户跟我们诉苦说去年利润率收窄到10%以内了,还有些客户反映钢材太贵,但一看钢企利润率,几乎已经贴地而行了。”

上市公司财报对这一利润率有直接反映。2023年前三季度,重庆钢铁、山东钢铁等净利润同比降幅均超80%,连宝钢、中信特钢两家行业龙头净利润同比下滑幅度也均超10%。

2022年的钢铁业整体利润较2021年峰值时就已经下降九成,业内当时认为行业寒冬到来。2023年钢铁企业盈利水平寒意依然。某第三方机构的钢材事业群负责人告诉记者,去年多数钢厂多数月份处于亏损状态,四季度钢价有所上涨,带动利润稍稍恢复。“第一年(亏损)往往还能熬住,行业持续第二年下行,企业面临的挑战就会空前严峻。”

产业严冬之下,一些钢企喊话“活下去”。2023年底,唐山某钢企召开主题动员大会,被视为抗击钢铁严冬第一枪。当时公司负责人明确,此次钢铁寒冬周期比以往更长,企业正在面临生存保卫战。这需要公司众志成城攻坚克难,破釜沉舟背水一战,共同守

住企业生命线。

“寒”并非国内钢企独有。去年下半年以来,安赛乐米塔尔、塔塔旗下钢厂等国外钢企陆续出现停产、关闭业务线,显示出行业挑战的跨区域性质。

钢铁达峰

在钢铁需求扩张周期内,中国钢铁以强大且丰富的产能,支撑了中国经济的高速发展。随着产业结构和消费结构的变化,社会钢铁消费总量持续增长的态势,正在发生周期性改变。由此带来的供需失衡,是钢企深感寒气的直接原因。

冶金工业规划研究院日前发布报告显示,2023年中国钢材消费量8.9亿吨,同比下降3.3%。建筑、五金制品、铁道、钢木家具、自行车摩托车、集装箱等行业钢材需求全面下降。

不过从供给端来看,产量仍处于增长通道。从去年前三季度中钢协统计数据来看,热轧薄板、冷轧窄钢带等都是牵引用钢增长的重要力量,即便下游主要聚焦房地产市场的钢筋,也出现了0.3%的同比增幅。

1996年我国钢铁产量突破1亿吨,此后我国粗钢产量快速增长,在2003、2005年分别突破2亿吨和3亿吨,2020年面对复杂的内外形势,全国钢产量创纪录地突破了10亿吨大关,这已经占到全球总产量的56%以上。

在产量崛起的过程中,钢铁成为支撑中国制造的重要力量,22大类钢铁产品自给率得以充分保障,进口钢材或卡脖子品种越来越少。但与此伴生的就是产能过大问题。

中国钢铁工业协会执行会长何文波认为,钢材消费总量已达峰,总量下降是必然趋势。有分析师也在研报中判断,伴随着中国经济已由高速增长进入高质量转型发展期,中国钢铁行业已经登顶,产业已进入峰值区。

但这一判定并没有改变钢企的产能热情。向兵表示:“我们都知道产能过剩,但是我们不能减产。一方面公司的钢材产品只要价格合适,依然有市场销量;另一方面也关系着地方经济和民生就业问题。”

兰格钢铁研究中心主任王国清对证券时报记者表示,“蛋糕就这么大,可做蛋糕的人很多。你不做,别人就会抢过去。个体理性最终带来集体非理性。”

不减产的背后,实际上是经济利益的考量。一块铁矿从矿山出发,经过烧结进入高炉变为铁水,又进入转炉变成钢水,冷却后铸造成钢坯,成为钢材。其间,“铁老大”高炉承担了将铁矿变成铁水的工作,是整个钢铁生产流程的核心。

“我们每次开炉停炉成本都在千万元以上。”向兵介绍,高炉从开炉到停炉为“一代寿命”,周期往往超过10年。“钢企即使出现亏损也顶多减产,而不会停工。亏损只亏原料钱,停工就是伤筋动骨。”

结构性之光

减量发展已经被视为钢铁行业前

行的核心路径,强化过程管控、严格控制成本、开源节流、挖潜增效都成为这条路上的关键词。

但并非所有品种都处于承压期,即便在连续两年的承压之下,结构性之光依然在钢铁行业闪耀。

2023年前三季度,首钢股份汽车板产量增速要高于国内汽车产量增幅。近年来,首钢股份汽车板新钢种方面先后开发了多个国内首发产品或优势产品,与整车制造向轻量化和高耐蚀性方向发展的产业趋势相适应。此外,武进不锈等公司应用于高端装备领域的钢材也仍处在产能扩张阶段。

结构的优化,给低迷的钢市添了亮色。据冶金工业规划研究院预计,2024年钢材需求量多个行业有望上升;造船业预计同比增长16.0%,集装箱9.1%,能源4.8%,汽车3.9%,家电2.2%。这些下游场景,能否实现整个行业的供需新平衡,值得期待。

与中游钢厂类似,杨鹏所在的销售公司,已将增量转向高端。“以前我们只做‘大路货’(201/304),现在则通过日本等国家进口高端材料,并与太钢、福欣特钢等钢厂一同开发新材料、新品种。目前公司的策略就是传统不锈钢‘大路货’走量,高端不锈钢材料创造利润。”

对于钢铁大势,向兵认为,分化才是关键词。“尾部企业要承受钢材、原辅料两头挤压的情况,而且还存在重大项目处于资本投入期的情况,从而造成收益率和盈利水平下降。而下游高景气度的产品,仍然可以享受行业红利。要想摆脱分化,必须锚定新应用、新场景。”

这个过程并不容易。向兵举例说,SKS3工具钢等高品质钢材,中国目前还无法制造。这背后有技术和设备限制的原因,也有生产流程待完善的因素。“大只是(衡量产业竞争力的)一个方面,更重要的是要强。”

整合大年

王国清认为,按照中央宏观调控力度,叠加供给端受控等因素,2024年钢材市场供需两端有望形成新的平衡。“从长远趋势来看,随着消费市场回暖升级,科技创新动力增强,产业结构进一步优化,高端化、智能化、绿色化水平不断提升,这些都有望成为供需新平衡的牵引力。”

在寻求新平衡的过程中,多数钢企也在主动谋变。

一些钢厂通过搬迁选址,以期降低运输成本,改善区域竞争结构。如柳钢将部分产能转移至防城港地区,以期改善原料运输条件,并向海外开拓市场,打开了窗口。

另一些钢企则试水多元化,去年甘肃省属企业产业链招商上,酒钢系企业就曾展示葡萄酒产品。业内笑谈,酒钢成为名副其实的“酒”钢。

整合则是通往整个产业良性竞争更为主流的路径。2022年底,中钢被宝武集团重组,被视为国企改革收官之作。2023年,又接连出现西宁特钢破产重整引入民营钢企投资人、宝钢百亿收购山钢日照股份等

案例。

王国清认为,这不仅有利于提高行业集中度,集采优势、协同优势、降本增效等方面也都能体现出来。相比美、印等国家前三名钢企占全国50%以上市场规模的高集中度,中国还有不小提升空间。未来两年国内钢铁行业并购整合步伐仍有望加快,区域整合、出海并购也是大势所趋。

高质量发展

业绩承压、产量达峰、整合提速……一系列变动都昭示着这个十万亿规模的产业,正在出现前所未有的变局。

何文波将这种变化归纳为三点:市场环境之变,钢企思维方式需要从市场持续扩张的环境中真正跳出来;环境要求之变,减污降碳双重任务同步实施;竞争基础之变,人工成本和环保成本逐渐增高是必然的趋势,靠成本打天下的时代已经过去。

以变应变,才能求得生存与发展。在日前举办的第十二届钢铁技术经济论坛上,中国金属学会理事长张晓明认为:“钢铁企业不仅要创新,还要创效。一定不是在世界五百强又进了几家企业,而是能站在全球顶端的世界公认的一流企业。所谓一流,包括科技创新能否引领、管理创新能否引领、全球规则制定能否做主要贡献,在全球供应链产业链上能否有主导权、稳定的资本回报率等多个维度。”

可喜的是,不少势能正在积蓄。例如,虽然盈利能力下降,但是钢铁企业的创新资金投入却一直处于增长通道。有数据显示,2022年,37家上市钢企研发费用合计超过360亿元,同比增长1.74%。研发费用占营业总收入的比例平均值为1.59%,同比上升0.12%。

同时,钢铁企业的资本战略也在迭代,资本效用的发挥更加充分。

2023年底,南钢股份发布未来三年股东回报规划,明确2024~2026年度每一年度拟分配的现金红利总额应不低于该年度归属于上市公司股东的净利润的30%。公司发展阶段成熟期且无重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例更是最低达到80%。在2024~2026年度,公司还将缩短分红周期,即增加一次中期分红。

从4000年前的火坑冶金到今天,钢铁业已经成为了所有工业化国家的基础工业,钢铁技术也被视为经济和文明的重要指标。在我国发展的第三套人民币中,就有钢铁工人原型。而我国也已经形成世界规模最大的、装备工艺最先进的钢铁工业体系。这个庞大而骤变的产业,仿佛一条踟蹰前行的巨鲸,期待一场华丽转身。

跨年之交,行业迎来一波人事调整潮。山东钢铁、新钢股份、华菱钢铁等先后发布了重要人事变动公告,杭钢集团、湖南钢铁集团等多家头部企业也迎来换帅。这给市场带来新的期冀,钢企的新篇章有待开启。

普源精电拟收购耐数电子逾67%股权

证券时报记者 梅双

普源精电(688337)1月8日晚间公告,公司拟发行股份向北京耐数电子有限公司(以下简称“耐数电子”)股东购买耐数电子67.7419%的股权,并募集配套资金,公司股票1月9日起复牌。

具体来看,普源精电拟通过发行股份的方式向吴琼之、孙林、孙宇霄、金兆健、许家麟、刘洁、邢同鹤共7名交易对方购买耐数电子67.7419%的股权,并募集配套资金。标的资产的最终交易价格将以资产评估机构出具的评估报告结果为基础,经交易双方充分协商确定。标的资产相关审计、评估工作完成后,上市公司将与交易对方签署发行股份购买资产协议之补充协议,对最终交易价格和交易方案进行确认,并在重组报告书中予以披露。

资料显示,耐数电子专注于智能阵列系统的研发与应用,为遥感探测、量子信息、射电天文、微波通信等领域提供专业的电子测量设备及系统解决方案。本次交易前,上市公司专注于通用电子测量仪器领域的前沿技术开发与突破,以通用电子测量仪器的研发、生产和销售为主要业务。

普源精电介绍,本次交易后,上市公司将与耐数电子在遥感探测、量子信息、射电天文、微波通信等特定行业形成积极的互补关系,为客户提供定制化的系统解决方案,实

荣旗科技终止收购宁德中能60%股权

证券时报记者 臧晓松

荣旗科技(301360)1月8日晚间公告显示,荣旗科技此前拟通过支付现金的方式购买林立国、胡文、林淑钰、刘俊英合计持有的宁德中能电子设备有限公司60%股权,此事项构成重大资产重组。经公司充分审慎研究及与相关交易对方友好协商,同意终止本次重大资产重组事项。

荣旗科技于2023年4月25日在创业板上市,主要从事智能装备的研发、设计、生产、销售及技术服务。公司核心产品智能检测装备,主要服务领域为消费电子与新能源动力电池两大领域。在消费电子领域主要服务的客户系苹果、亚马逊、Meta及其相关的各大EMS厂商。在新能源领域主要服务的客户系宁德时代及其上游供应商。

2023年8月7日晚间,荣旗科技公告,公司与宁德中能及其股东签署了《收购意向协议》,拟以现金方式收购标的公司自然人股东林立国、林淑钰、胡文和刘俊英合计持有的标的公司60%股权。

宁德中能成立于2019年,属于锂电设备行业,主要向客户提供涂布整体技术解决方案。涂布是锂电池生产前段工序的核心环节,其效果优劣对锂电池的电池容量、内阻、循环寿命以及安全性都有着重要影响。

2023年9月7日,荣旗科技正式披露重大资产购买预案。方案显示,宁德时代是宁德中能主要的最终客户,对前者的销售额占宁德中能销售收入的90%以上。

荣旗科技当时在公告中表示,宁德中能在与宁德时代的合作中,已建立了长期稳定的良好合作关系,双方在涂布领域销售业务方面的合作具有较强的持续性、成长性、稳定性和确定性。同时,宁德中能正积极开拓新能源行业其他客户,但尚处于沟通洽谈阶段,距离规模化确认收入尚需一段时间,也存在一定的不确定性。

未经审计的财务数据显示,宁德中能2022年度实现营业收入1.11亿元,净利润4847万元;截至2023年上半年,资产总额2.14亿元,所有者权益9528.96万元。彼时,宁德中能审计和评估工作尚未完成,预估值及作价尚未确定。不过,荣旗科技预计本次交易构成重大资产重组。

上市公司表示,根据相关数据

现技术与业务上的有效整合,强化公司在射频工程系统和测控系统领域的技术研发实力,从而扩大公司整体销售规模。

公告称,本次交易完成后,上市公司的总资产、营业收入等将进一步增长,持续经营能力进一步增强。谈及本次交易对上市公司财务状况的影响,普源精电表示,鉴于与本次交易相关的审计、评估等工作尚未最终完成,尚无法对交易完成后上市公司财务状况和盈利能力进行准确定量分析,公司将在相关审计、评估等工作完成后,在重组报告书中就相关影响详细测算并披露。

普源精电于2022年4月在科创板上市,2023年前三季度,公司实现营收4.73亿元,同比增长14%;归母净利润6806万元,同比增长36%。普源精电营收的稳步增长得益于公司示波器系列产品的销售。2023年前三季度,搭载普源精电自研核心技术平台数字示波器产品的销售占整体示波器销售比例为73.72%,同比提升1.41个百分点。

此外,普源精电还在积极扩充电子测量业务产能规模。2023年5月30日晚间,普源精电发布定增预案称,公司拟发行股票不超过1000万股,募集资金总额不超过2.9亿元,用于马来西亚生产基地项目、西安研发中心建设项目。普源精电方面表示,本次投资主要为紧抓行业发展机遇,提升产能规模以满足全球市场交付需求。

进行初步判断,交易价格将高于宁德中能2022年度经审计的净资产,并占上市公司2022年度经审计的净资产的比例超过50%,且超过5000万元。回顾财报,截至2022年底,荣旗科技归属母公司的权益为2.37亿元,则估算本次交易价格应在1.18亿元以上。

荣旗科技于2022年初成为宁德时代一级供应商,为宁德时代及其上游供应商开发了多款应用于锂电池生产工序外观检测的AI质检设备。荣旗科技当时表示,通过股权收购,公司可以减少市场拓展及内生发展的资金与时间成本,尽快完成与新能源行业现有业务的整合,深化与宁德时代等大型锂电池制造企业的业务合作,加快向新能源汽车锂电池行业拓展,寻求公司产品在新能源行业的多元化应用,扩大上市公司在智能装备制造业的品牌影响力。

荣旗科技终止此次重组早有征兆。2023年12月8日,荣旗科技在重大资产重组事项进展公告中提及,鉴于近期锂电市场供需情况变化较快,未来发展趋势需要进一步研判,截至该公告披露之日,公司及有关各方正在积极结合当前锂电市场情形,详细论证本次交易安排,具体方案仍在谨慎筹划论证中。

长城国瑞证券在2023年12月披露的研报显示,报告期内电池级碳酸锂指数从12.15万元/吨下降至10.30万元/吨,下降了1.85万元/吨;碳酸锂期货多空博弈,先跌后停,收盘价格周内呈现上涨的趋势。整个碳酸锂市场走势相对不明朗,悲观和观望情绪依然存在,整体现货价格走势不明,进而导致产业内碳酸锂厂商持观望态度,叠加下游需求疲软,竞争激烈,碳酸锂现货价格反弹依旧存在阻碍。

在1月8日晚间公告中,荣旗科技表示,交易各方对本次重大资产重组交易方案进行了多次论证和协商,但未能就交易的最终方案达成一致,为切实维护公司及全体股东利益,经公司充分审慎研究及与相关交易对方友好协商,同意终止本次重大资产重组事项,交易各方无需承担违约责任。目前,公司各项业务经营情况正常,本次重大资产重组事项的终止对公司现有生产经营活动和战略发展不会造成重大不利影响。