

五粮液拟分红181亿元 创上市以来新高

证券时报记者 唐强

4月28日晚间,五粮液(000858)发布2023年年报,顺利完成去年年初制定的营业总收入力争实现两位数增长的目标。

2023年,五粮液实现营业收入832.72亿元,同比增长12.58%;实现净利润302.11亿元,同比增长13.19%;扣非净利润为301.16亿元,同比增长12.96%。

与此同时,五粮液还为投资者带来了丰厚的年度分红方案,拟向全体股东每10股派发现金红利46.70元(含

税)。五粮液现金分红比率为60%,现金分红总额达到181.27亿元,分红比率和分红规模均创上市以来新高。

4月28日晚间,五粮液还发布了2024年一季度报,报告期内,公司实现营业收入348.33亿元,同比增长11.86%;实现净利润140.45亿元,同比增长11.98%,经营业绩继续保持稳健增长。

2023年,我国白酒行业继续保持挤压式增长,存量竞争态势加速演进,呈现出市场份额集中化、品牌竞争白热化、价格竞争激烈化、产区发展规模化等特征。同时,白酒行业结构性分

化趋势更加明显,持续向优势品牌、优势企业、优势产区集中,白酒产业发展韧性得到充分彰显。

中国酒业协会数据显示,2023年全国白酒行业实现总产量629万千升,同比下降5.1%;完成销售收入7563亿元,同比增长9.7%;实现利润总额2328亿元,同比增长7.5%。

面对行业现实情况,五粮液在年报中提到,2023年,公司坚持科学投放,持续提升“五粮液”品牌市场地位,全力推动五粮液品牌营销工作提质增效。

2023年,“五粮液”产品实现营业收入

628.04亿元,同比增长13.5%;其他酒类产品营业收入为136.43亿元,同比增长11.58%。在产能上,“五粮液”产品全年生产40135吨,同比增长18.77%。

五粮液2023年研发投入达3.22亿元,同比增长36.50%。目前,五粮液已建立7大国家级创新平台。

五粮液持续发力渠道拓展。在传统渠道方面,2023年新增核心终端2.6万家,终端动销持续向好;启动“三店一家”建设,目前专卖店数量超过1600家,覆盖全国300余座城市;新兴渠道方面,加速布局抖音、快手、微信视频

号三大电商平台,线上标杆效应更加凸显。

从销售模式来看,2023年五粮液经销模式实现营业收入459.85亿元,同比增长13.56%;直销模式营业收入为304.62亿元,同比增长12.53%。

截至2023年末,五粮液经销商数量为2570家,较上年度净增加81家;五粮液香经销商数量为814家,净增加159家。总体来看,五粮液上市公司全国经销商数量为3384家,净增加240家。(注:五粮液经销商和五粮液香经销商存在部分重叠)

养殖成本持续下降 温氏股份一季度减亏

证券时报记者 李映泉

4月28日晚间,温氏股份(300498)发布2023年年度报告。公司去年实现营业收入899.02亿元,同比增长7%,创下历史新高;归母净利润为净亏损63.9亿元,同比转亏;2023年经营性现金流净额为76亿元。公司拟每10股派发现金红利1元(含税),合计派发现金6.62亿元(含税)。

同一时间,温氏股份还发布了2024年一季度报,公司一季度营业收入218.42亿元,同比增长9.37%;归母净利润为亏损12.36亿元,上年同期为亏损27.49亿元,同比大幅减亏;经营性现金流净额为23亿元。

年报显示,2023年,温氏股份猪肉肉鸡出栏量创历史新高。公司累计销售肉猪(含毛猪和鲜品)2626万头,同比增加47%;销售肉鸡(含毛鸡、鲜品和熟食)11.8亿只,同比增加约10%,其中鲜品销售超1.5亿只,熟食近1400万只。

在生猪养殖行业中,成本控制一直是企业竞争的关键。自2018年非瘟影响后,温氏股份肉猪养殖成本曾一度大幅上升。经过5年多重大疫病防控和基础生产管理等工作,以及一系列“降本增效”“从严治企”“强技提质”等专项行动,温氏股份的养殖成本持续下降。

2024年一季度,温氏股份肉猪养殖综合成本降至7.6元/斤左右,季度环比下降0.5元/斤左右。其中,今年3月份肉猪养殖综合成本降至7.4元/斤左右,月度环比下降0.4元/斤左右。

同时,根据过往销售价格对比,温氏股份的销售均价一般比同行猪企有竞争力。今年3月,温氏股份单头肉猪基本实现盈亏平衡,公司16个养猪区域单位中,有9个已实现盈利。

近期,市场供需关系加快改善,生猪价格连续多周回升,养殖企业亏损持续减轻。对于后期猪价走势,4月19日,农业农村部市场与信息化司司长雷刘功表示:“今年二季度生猪市场供需关系将进一步改善,生猪养殖可能实现扭亏为盈。”

温氏股份的养鸡业务成本同样稳中有降。据年报披露,2023年公司肉鸡上市率为94.9%,处于历史高位水平。在今年2月销售量因春节销售天数少等原因导致环比减少30%的情况下,公司2月毛鸡出栏完全成本仍保持在6.5元/斤,行业优势明显。另据中国畜牧业协会数据,当前黄羽肉鸡父母代种鸡产能处于历史低位,2023年黄羽肉鸡迎来旺季的可能性较大。

突遭计提超4亿元减值损失 亿利洁能存款成谜

证券时报记者 王小伟

公司存款存放于关联方财务公司,这些存款突遭计提超4亿元减值损失,进而导致业绩预告变脸,种种异常情况就发生在亿利洁能(600277)身上。

业绩预告变脸

2023年年报季即将收官,亿利洁能年报披露时间为4月30日。此前,公司曾预计2023年度实现归属于上市公司股东的净利润3645万元到5286万元,同比下降95.01%到92.77%。4月23日,亿利洁能发布2023年年度业绩预告更正公告,预计2023年度实现归属于上市公司股东的净利润亏损4.87亿元到5.96亿元,与上年同期相比,将减少12.18亿元到13.26亿元,同比下降166.69%到181.51%。

业绩预告大幅调减的原因,主要是因为预计信用减值损失大增。

亿利洁能对亿利集团财务公司(以下简称“亿利财务公司”)的风险进行持续评估,根据未来存款压降计划及压降金额,按现金流折现金额为基础进行测算,对公司存放财务公司存款计提货币资金信用减值准备约4.2亿元,影响公司信用资产减值损失约4.2亿元。其他原因层面,还包括公司持有的煤炭资源减值超出原预估金额,需补计提资产减值损失约2665万元;联营企业净利润减少,按权益法核算后影响净利润约8200万元等。

亿利洁能披露的2023年三季报显示,公司货币资金约为42亿元,从2018年以来连续下滑,已经不及104亿元高峰期的一半。对于这些连续下滑的现金储备,亿利洁能的一大偏好就是,存在关联方亿利财务公司。目前亿利洁能在财务公司存款余额达39.06亿元,占公司货币资金比例高达90.23%。

货币资金下滑伴生不少插曲。去年6月,亿利洁能的商业承兑汇票出现大额逾期。根据公开数据,票据逾期余额一度超过7亿元,累计逾期发生额接近9亿元。账上现金超过40亿元,何以会产生票据逾期,一度成为市场谜团。

货币资金异动,也成为亿利洁能本次业绩预告更正的重要导火索。按照公告,亿利洁能对存放财务公司存款计提货币资金信用减值准备约4.2亿元,占货币资金余额的9.7%。同时,由于财务公司对其“发放贷款”类资产计提贷款损失准备减少了净利润,导致公司按权益法核算产生了投资损失约0.46亿元,以上涉及财务公司相关更正合计占本次更正金额的88.09%。

这种变脸或将引发投资者索赔。有律师对证券时报记者表示,业绩预告是投资者决策的重要依据,公司业绩预测存在重大差异,会误导投资者决策,给投资者造成损失的,应当赔偿。

亿利集团深陷债务危机

市场对于亿利洁能的非常规操作心存担忧。

这种担忧的原因之一,在于大股东亿利集团本身已深陷债务危机,其所持的上市公司超34%股权被全数质押。此外,这种担忧还有不少旁证。

一方面,因公司巨额资金存放财务公司屡次超出限额、期间资金占用等事,交易所此前已对公司及相关责任人予以公开谴责。另一方面,亿利财务公司去年曾因资产分类不实、高管人员长期缺位,被国家金融监督管理总局北京监管局作出行政处罚。

此外,公开信息显示,亿利财务公司已被列为失信被执行人。天眼查平台显示,4天前,这家财务公司还因为借款合同纠纷,被鄂尔多斯农商银行起诉。



亿利洁能旗下的光伏基地

时报财经图库供图 彭春霞制图

按照逻辑推演,这会牵出一系列问题。比如,亿利财务公司是否存在流动性风险?上市公司在财务公司的39亿元存款是否安全?是否涉嫌向控股股东等关联方输送利益?是否构成非经营性资金占用?等等。

为此,上交所4月23日火速下发业绩预告更正事项的问询函,要求亿利洁能补充披露四个方面细节。

其一,亿利财务公司自身资产、负债、头寸、逾期贷款等财务情况,结合财务公司公开信用信息,说明财务公司是否已经资不抵债或者存在流动性风险,说明公司从财务公司支取资金是否受限或者存在潜在限制。

其二,说明本次对存款计提减值及调减相关投资收益的具体原因及依据,相关减值计提及损益调整是否完整、充分,是否存在以前年度应计提减值未计提减值的情况。

其三,结合公司历史存放资金屡次超出限额以及存贷双高等情况,说明公司大额资金存放财务公司是否涉嫌向控股股东等关联方输送利益,是否构成非经营性资金占用,前期公司货币资金等信息披露是否真实、准确。

其四,说明公司未来存款压降计划及压降金额的具体安排,充分评估并说明财务公司是否存在存款不能收回的风险,及对公司生产经营的影响。

除了交易所监管之外,来自证监会的警示函也随之下发。中国证监会内蒙古证监局决定对亿利洁能及王瑞丰、侯青慧、张艳梅采取出具警示函的行政监管措施,并记入证券期货市场诚信档案数据库。亿利洁能及上述人员应在收到决定书之日起30日内提交书面整改报告,证监局还将根据整改情况采取下一步监管措施。

会牵出更多“大瓜”?

业绩变更以及由此牵出的存款计提巨额减值损失或许只是“冰山一角”。募集资金使用是否依法合规、货币资金真实性等问题,都是亟待亿利洁能进一步作出合理解释的问题,相关方会否被立案调查,有待时间给出答案。

2021年3月,亿利洁能曾变更32.83亿元非公开发行募集资金用途并永久补充流动资金,这是公司货币资金的重要来源之一。

面对货币资金的异动,交易所要求亿利洁能2017年非公开发行的保荐机构华林证券及审计机构致同会计师事务所等相关方,尽快核实2017年非公开发行后至今募集资金存放、使用、划转等基本情况,说明募集资金使用是否依法合规,是否存在货币资金披露不准确的情况,并按照相关规定及时履行信息披露义务,充分提示风险。

此外,交易所还要求年审会计师说明,针对本次业绩预告更正及前述募集资金事项,开展审计的相关进展情况,包括但不限于获取的审计资料,执行的审计程序,发现的异常情况,以及后续拟进一步采取的审计程序等,并说明相关事项对年报整体财务数据和编制基础是否造成重大影响。

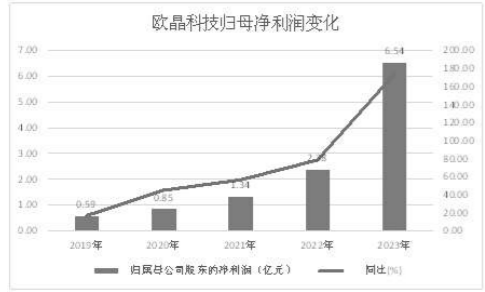
值得注意的是,亿利洁能存贷双高、资金链承压的状况也被交易所重点关注。交易所在问询函中,要求年审会计师应当根据审计准则等规定,对公司货币资金真实性,相关资产减值计提合规性、合理性,公司内部控制的执行有效性等重点事项保持高度关注,获取充分、适当的审计证据,执行必要的审计程序,独立客观发表审计意见。

欧晶科技2023年净利润大增174.33% 持续巩固石英坩埚龙头地位

4月27日,内蒙古欧晶科技股份有限公司(证券代码:001269.SZ,证券简称:欧晶科技)披露2023年度业绩报告。报告期内,公司实现营业收入31.29亿元,同比增长118.25%;归属于上市公司股东净利润6.54亿元,同比增长174.33%。

受益于2023年全球光伏产业的蓬勃扩张,单晶硅材料市场需求呈现出爆发式增长态势,带动了包括石英坩埚在内的上游配套行业的旺盛需求。欧晶科技紧抓发展机遇,通过扩大销售、优化产能、提升产品质量与技术创新等方式,成功捕捉到了这一市场红利,有力地推动了公司业绩大幅攀升。

在追求可持续发展和企业长期价值的同时,欧晶科技始终重视对投资者的回馈。公告显示,公司计划实施慷慨的分红政策,拟每10股派发现金红利12元(含税),合计派发现金红利2.31亿元,股利支付率高达35.31%。



抢抓新能源发展机遇 经营质量持续跃升

在新能源迈入光伏平价新时代的大背景下,石英坩埚上市第一股——欧晶科技专注于打造长寿命、大尺寸、高品质的产品,精准对接了下游硅片大尺寸化和N型升级换代趋势,在业绩和盈利能力上均保持了稳健的上升势头。

2023年,受益于“双碳”政策的推出,全球光伏市场整体向好,市场规模持续扩大。公司凭借石英坩埚产品优势,在保障既

有客户的基础上积极拓展新客户,实现了石英坩埚销售收入的增加。此外,由于上游原材料高纯石英砂涨价影响,公司产品价格也有所提升,公司通过多重应对措施,保障了各业务板块生产的正常运行。报告期内,公司实现石英坩埚产品营业收入21.01亿元,同比增长177.90%;光伏配套加工服务营业收入9.11亿元,同比增长49.12%;毛利率上升至30.59%,同比增加2.71个百分点,带动公司盈利能力提升。

财务报告显示,2023年欧晶科技的各项关键经营指标表现出色,净资产收益率(ROE)达到了45.37%,同比增加11.3个百分点;年末总资产为35.39亿元,较年初增长76.10%。同时,公司经营活动产生的现金流充沛,经营性现金流净额达1.75亿元,同比大幅提升5692.53%,显示出公司健康的财务状况和强大的市场竞争力。

产品技术优势显著 铸就市场龙头地位

石英坩埚在光伏单晶硅制造产业链中扮演着至关重要的角色,是控制单晶硅棒过程中的关键耗材部件。鉴于单晶硅片对纯度的严苛要求,石英坩埚一次或几次加热拉晶后就需要报废更换,属于高损耗品。石英坩埚质量直接决定了单晶硅拉制效果和生产成本,下游客户对其纯度、品质稳定性有着极高标准。因此,石英坩埚市场准入门槛相对较高,且上下游企业之间形成了深度合作与绑定关系,石英坩埚市场份额不断集中,行业领导者的市场地位愈发稳固。

欧晶科技在石英坩埚技术研发方面展现出了突出的竞争优势。经过多年的研发、完善,公司形成了以市场为导向、客户需求驱动的自主研发体系,已充分掌握石英坩埚生产中的多项核心技术,并取得158项专利,实现了全产业链专利覆盖。2023年,公司研发费用达8216.51万元,同比提升81.81%,进一步巩固了公司的行业领先地位,也为公司未来发展奠定了坚实的基础。

具体来看,公司石英坩埚产品在大尺寸、高品质、长寿命方面均展现出超越业界同行的卓越性能。一方面,公司研发的石

英坩埚内表面气泡含量极低,叠加公司对主要原材料质量的严格把控,使其生产的石英坩埚使用寿命显著超越同行平均水平,甚至在极限实验中突破600小时使用寿命。

另一方面,在大尺寸石英坩埚制造领域,公司持续保持领先地位。近年来下游硅片市场逐渐向182及210大尺寸硅片转变,也带来了大尺寸石英坩埚市场需求的猛增。欧晶科技已成功研发并具备量产40英寸光伏石英坩埚和32英寸半导体石英坩埚的能力,并实现了36英寸光伏石英坩埚和28英寸半导体石英坩埚的大规模生产和供应。此外,公司是行业中为数不多具备42英寸石英坩埚生产能力的企业,为其满足未来大硅片配套需求提供了强有力的技术支持和储备。

凭借其在业界领先的产品和技术优势,公司已与多家行业龙头客户建立了长期稳定的合作伙伴关系,包括进入TCL中环、阿特斯、双良节能等众多硅片企业的供应体系。

光伏更新迭代进程加快 行业需求提升

近年来,光伏成本的快速下降正催生光伏行业需求进入高速增长期。长江证券研报指出,随着硅料价格下行带动光伏成本下降,光伏市场将迎来新的发展期。2024年,预计国内光伏市场装机将达到300GW,同比增长40%。东吴证券研报也指出,光伏平价长期空间向好,预计光伏装机量年均增长达15%—20%。光伏市场的强劲需求将带来石英坩埚需求总量的增长。

另一方面,光伏电池路径正经历从P型电池向N型电池转变的新一轮技术变革,也将提振石英坩埚市场需求。近年来,N型电池因其更高的转换效率逐渐崭露头角,有望取代P型电池成为下一代主流电池技术。相比于P型电池所用硅片,N型电池所用硅片在生产过程中对于原材料和工艺条件的要求更为严苛,所需的硅棒更换频率更高,从而直接导致石英坩埚的消耗速度加快,有望推动欧晶科技迈入成长快车道。

浙商证券研报指出,光伏行业增长,硅片N型化的进程将

进一步提升下游市场对于坩埚品质的要求,竞争格局将向供应能力更强、技术实力更好的龙头坩埚厂商集中,且其市场空间有望从2022年的42亿元提升至2025年的459亿元,复合增长率高达122%,看好头部石英坩埚生产企业。

此外,半导体石英坩埚市场空间也正不断扩大,公司已前瞻性地布局半导体市场,并已突破国产石英坩埚半导体应用的技术壁垒,在32英寸半导体石英坩埚领域已实现进口替代,有望率先受益。据弗若斯特沙利文预测,2027年中国境内半导体坩埚市场规模有望从2022年的2.9亿元增长至11亿元,年复合增长率将达到30.6%。未来,伴随半导体产业链国产替代深入推进,国产石英坩埚在技术迭代和产品质量上的不断提升,不仅能够有效满足国内半导体厂商的需求,更有望在激烈的全球市场竞争中赢得发展机遇。

加码产能建设 打开未来成长空间

据了解,目前欧晶科技共拥有24条生产线,为牢牢把握光伏、半导体行业发展契机,公司以创新为驱动,积极布局宁夏一期、二期项目,实现规模和效益的双重提升。

在宁夏一期、二期项目完成后,公司石英坩埚产能将跃升至32.4万只/年,不仅显著增强自身供应能力,更能有效拉开与其他坩埚厂商的规模差距,进一步稳固市场地位。这一重大产能提升举措,无疑为公司未来的收入利润增长注入深层次弹性,有望伴随光伏市场的持续繁荣和半导体国产化趋势的加快,推动业绩实现跨越式的飞跃。

展望未来,欧晶科技表示,公司将坚持“新能源产业和半导体产业双向驱动”,在不断完善产品、服务种类、提高产品质量和服务品质的同时,坚持自主创新,不断提高研发能力和技术水平,实施专业化、精细化、规模化的发展路线,实现各优势产业既相互独立又集约发展,必要时优势互补的闭环发展新模式。

(CIS)