

A股增持回购潮延续 多家公司真金白银稳股价

证券时报记者 黄翔

市场震荡调整,上市公司增持回购潮持续。6月25日晚,有包括凌钢股份、浙江龙盛、阳光乳业、美邦服饰、来伊份等多家公司披露了增持、回购计划。

当晚,凌钢股份公告,拟1亿元至2亿元回购公司股份用于股权激励,回购价格不超过2元/股(含)。凌钢股份表示,回购后的股票拟用于实施公司股权激励计划,以有效地将股东利益、公司利益和核心团队利益结合在一起,激励核心团队不断地为公司创造更多的价值,进而吸纳人才、留住人才、合理使用人才,提升企业核心竞争力。

今年年初以来,凌钢股份股价大幅下滑,截至目前已下跌约43%,最新股价为1.23元/股。在近期接受投资者调研时,该公司表示,受到钢铁行业整体呈供强需弱的态势影响,2022年下半年钢价大幅下跌后,低位运行一直延续至2023年末,同时,上游铁矿石价格继续维持高位运行,致使公司出现亏损。为提升经营业绩,公司打响了效率攻坚战、效益争夺战、支出保卫战“三大战役”。2024年公司计划实现营业收入的基础值和奋斗值分别为202亿元和204亿元。

面对股价持续下跌,凌钢股份控股股东也出手稳信心。同日晚间,凌钢股份公告,控股股东凌钢集团计划自正式决策之日起12个月内以4000万元~8000万元增持公司股份。

获得控股股东“真金白银”支持的还有浙江龙盛、阳光乳业等。

25日晚间,浙江龙盛公告,控股股东成员之一阮伟祥(公司董事长兼总经理)6月25日通过集中竞价交易



图虫创意/供图 翟超/制图

6月25日晚,有包括凌钢股份、浙江龙盛、阳光乳业、美邦服饰、来伊份等多家公司披露了增持、回购计划。业内人士认为,在宏观经济不确定性增加、市场波动加剧的背景下,企业主动采取回购与增持措施,有助于稳定市场情绪,提升投资者信心。

方式增持公司股份548.56万股,占公司总股本的0.17%。阮伟祥计划自6月25日起6个月内,通过集中竞价交易方式增持公司股份,拟累计增持金额上限为4亿元,增持金额下限为2亿元(含6月25日已增持金额)。

从盘面上看,得到董事长出手护盘,6月25日浙江龙盛股价上涨3.16%,报收8.5元/股。以当天股价区间估算,阮伟祥增持金额约为4490万元至4688万元。

6月25日,阳光乳业股价也收获4.74%涨幅。据该公司公告,公司控股股东阳光集团6月24日至25日以集中竞价交易增持公司股份71.83万股,增持金额731.08万元。

同时,阳光集团计划自6月26日起6个月内,继续增持阳光乳业股票,

增持金额不低于2000万元不超过4000万元(含6月24日至25日增持金额),此次增持不设价格区间。

此外,6月25日还有一批上市公司加入回购大军。

来伊份公告,拟以3000万元~6000万元回购公司股份,回购价格不超过15.85元/股(含)。安徽披露,拟以3000万元~6000万元回购公司股份,回购价格不超过12.6元/股。美邦服饰公告,公司实控人、董事长周成建提议拟以3000万元~5000万元回购公司股份。

上述公司均表示,回购股份拟在未来适宜时机全部用于实施股权激励或员工持股计划。

股价逼近1元的康欣新材则紧急打出“增持+回购”的组合拳。康欣新材公告,公司董事长邵建东提议以

1000万元~2000万元回购公司股份。

前一日,该公司还公告,收到总经理汤晓超、副总经理、财务总监、董事会秘书黄亮、副总经理郑海飞、湖北康欣新材料科技有限责任公司副总经理沈昌荣等4名管理层成员的通知,基于对公司未来发展的信心,计划自2024年6月25日起6个月内,通过集中竞价交易方式增持公司股份,增持金额不低于25万元且不高于50万元。

近两日,上市公司掀起回购与增持浪潮,除新披露的增持、回购计划外,还有多家公司发布相关进展,向市场释放了积极信号。业内人士认为,在宏观经济不确定性增加、市场波动加剧的背景下,企业主动采取回购与增持措施,有助于稳定市场情绪,提升投资者信心。

普门科技拟10亿元 投建体外诊断试剂项目

证券时报记者 赵黎昀

近年来经营业绩持续稳步发展的普门科技(688389),大手笔推进体外诊断试剂板块业务发展。

6月25日晚间,该公司公告,拟与安徽和县经济开发区管理委员会签署《投资协议书》及《补充投资协议书》,在安徽和县经开区浦和园区投资建设体外诊断试剂产业化项目,并设立子公司(下称“项目公司”)作为该项目的主要运营企业。

据披露,项目计划总投资10亿元(最终以实际投资金额为准),其中固定资产投资约6亿元,总占地面积约120亩,拟落户和县经开区浦和园区。

项目分两期建设,一期项目计划总投资3亿元,其中固定资产投资约2亿元,占地约40亩。一期项目主要建设约3.6万平方米的厂房、库房、实验室等生产、办公和生活配套用房,体外诊断试剂生产线,建成投产后,目标年产约1亿份体外诊断试剂,预计年产值约3亿元,预计年纳税额约1000万元。二期项目全部达产后,预计目标年产值约6亿元,预计年纳税额约2500万元。

二期项目紧邻一期项目用地,供地面积约80亩,计划再新上年产约2亿份体外诊断试剂产能,以及普门科技南京研发基地研发的新产品生产线。

普门科技称,此番拟在安徽和县经济开发区设立的全资子公司作为项目的主要运营企业,主要从事医疗器械生产、销售,注册资本尚未最终确定。

普门科技表示,此次对外投资项目位于安徽和县经济开发区,与公司

南京研发总部项目所在地距离较近,有利于南京研发总部的新产品转产,提高公司在华东地区的研发制造协同性。同时,安徽和县已形成以高端装备为代表的特色产业群以及以生物医药等为代表的新兴产业集群,公司将借助安徽和县的区位优势、产业集群优势和政策扶持优势,进一步完善公司在华东地区的产业布局,扩大体外诊断试剂生产规模,提高产品供应能力和订单响应速度,降低物流成本并增强盈利能力,促进公司的长期可持续发展,符合公司和全体股东的利益。

此外,普门科技提示,该项目分两期进行建设,目前一期项目尚处于筹划阶段,在协议签署后,尚需完成项目备案、土地招拍挂、环境影响评价等流程,项目建设资金支出将根据投资节奏及统筹规划投资金额,短期内不会对公司财务状况和经营成果产生重大影响,不存在损害公司及全体股东利益的情形。

2023年度,普门科技实现营业收入11.46亿元,同比增长16.55%;实现归母净利润3.29亿元,同比增长30.66%;实现扣非净利润3.13亿元,同比增长34.39%;基本每股收益0.77元。该公司分析,2023年度营业收入同比增长主要原因是公司主营业务治疗与康复产品和体外诊断产品两大产品线系列不断丰富和完善,市场竞争力持续加强,市场覆盖面不断扩大,同时公司营销能力进一步加强,带动了主营业务收入呈现良好的增长态势。

佳电股份:核电产品市占率高 正加快生产数智化转型

证券时报记者 孙宪超

佳电股份(000922)6月25日披露投资者关系活动记录表,公司于6月24日接待了光大证券、建信基金、鹏扬基金等机构投资者的线下调研。

“公司K1类电机、K3类电机、主氨风机、大功率屏蔽泵电机电动机、全密封一体化屏蔽泵、轴封型核主泵电机等产品均为核电产品,公司在核电市场占有率较高,产品技术水平较先进。”佳电股份介绍。

佳电股份子公司哈尔滨电气动力装备有限公司(简称“哈电装”)在核电业务细分领域处于领先地位。哈电装核电产品主要包括屏蔽式核主泵电机、轴封式核主泵,其利用对引进技术的消化、吸收和再创新,结合自身多年技术积累,设计和制造了300MW和1000MW(华龙一号)核电机轴封式主泵、CAPI1000和CAPI1400核电机轴封式核主泵电机等。

佳电股份表示,哈电装是中国轴封式核主泵制造业企业中唯一拥有主泵和电机成套供应能力的企业。

在核主泵领域的发展中,通过持续的技术创新与实践,取得了显著的自主可控技术进步,不仅在设计、制造、材料、检验等方面形成了较为完整的产业链自主能力,而且在关键技术与材料的国产化方面取得了重大突破。

据介绍,自2008年以来,哈电装在三大核电集团主泵市场均赢得订单,市场布局结构完整合理,巩固市场占有率的同时,提高了应对风险能力。此外,哈电装作为主泵设备供货总包商,取得了国内建设“华龙一号”和出口“华龙一号”项目主泵供货订单,出口“华龙一号”项目主泵供货订单,均已商运,运行情况良好。

另外,佳电股份表示,公司现阶段正在加快生产数字化智能化转型,在三维设计协同、智能仓储管理、设备智能化升级等方面取得了阶段性成果。公司十分重视数字化车间建设,不断推进车间数字化管理系统的应用,实现了生产一线无线网络全覆盖、生产与设计的协同,保证了系统与设备间的数据互通,在极大提高生产效率的同时,保证了信息的安全性。目前,公司高压电机数字化装配车间已经正式运行。

生猪消费需求进入淡季 猪价显著回落

证券时报记者 赵黎昀

炎夏高温,生猪消费需求进入淡季,前期大涨的猪价也出现显著回落。6月25日,生猪期货主力合约2409跌至17300元/吨,较6月初18700元/吨高点下行超8%。

而在现货市场上,据搜猪网数据,最近几天国内生猪市场不断回落,南北地区报价持续呈现全面下跌,各地单日下跌幅度大体在0.2元~0.4元/公斤,目前最低价的西南各地报价16.4元~16.8元/公斤,剩余其它绝大多数省份生猪出栏主流报价在17.3元~18元/公斤,全国各地生猪价格重心下探明显。

截至6月24日,全国瘦肉型猪出栏均价为17.42元/公斤,较上一日的17.75元/公斤下跌了0.33元/公斤,单日跌幅1.86%;较去年同期的14.26

元/公斤上涨了3.16元/公斤,同比涨幅22.16%。

“近期情绪助推支撑力度不足,社会猪源认可积极性有所提升,且部分地区疫病略有影响,猪源流通相对宽松。加之天气转热,需求的疲软表现掣肘猪价上行,终端采购积极性一般,需求表现支撑乏力。多方因素影响下,生猪价格重心下移。”上海钢联农产品事业部生猪分析师王海莲分析当前生猪市场情况时表示。

卓创资讯生猪行业分析师李晶也告诉证券时报记者,猪价近日显著回落,一是因为前期二次育肥的猪源集中出栏,造成近期大猪出栏增加,二是月末部分养殖场出栏进度完成滞后,出栏积极性提高。李晶还表示,南方部分地区猪病导致短时下出栏增加,供应端集中增量。而受气温升高等因素,下游需求跟进乏力,

屠企宰量低位盘整,短时供大于求,带动猪价下滑。

虽然当前猪价有所回落,但养殖端依然处于盈利区间。卓创资讯数据显示,截至6月24日,全国自繁自养生猪理论盈利值为435.38元/头,仔猪育肥理论盈利值为672.06元/头。

“目前自繁自养生猪周均盈利537.06元/头,外购仔猪养殖周均盈利543.49元/头。”上海钢联农产品事业部生猪分析师张斌提及,近期饲料原料震荡上行,对养殖成本稍有影响,加之端午节后猪价持续下行,自繁自养生猪盈利减少,而外购仔猪养殖同样受节前猪价上涨原因影响,盈利减少更加明显。

虽然近期猪价回落,但在张斌看来,传统淡季过后,下半年市场或逐步向好,中秋、国庆、元旦、春节加之冬至前后的南方腌腊对需求均有提振。

张斌称,短线来看,传统淡季背景下,再次冲高的可能性不大。随着本轮二次育肥出栏结束,学校开学,非瘟好转,看涨预期增强,8月份或迎来新一轮价格上行。至于传统旺季的三四季度,倒推去年的11月份因为猪病造成的产能去化,(9月至10月)供应端或有利好支撑,行情向好。但二次育肥增加了行情的不确定性,如若8月份出现全年高点,冲高之后必回落,因此不乏出现旺季不及预期的可能性。

李晶也表示,本轮猪价下滑后,二次育肥客户补栏积极性提升,一部分补栏行为提前启动,对7月猪价有利空影响,而8月至9月出栏的生猪对应去年10月至11月的能繁母猪,其间猪病导致产能去化,对于市场仍有支撑,三季度行情或处于高位震荡,到9月至10月再次受到二次育肥提振,或达到年内高点。

中瑞股份布局韩国设立控股子公司

证券时报记者 孙宪超

中瑞股份(301587)6月25日晚公告,公司于6月25日与株式会社KNS(下称“KNS”)签署《合作投资合同》,拟在韩国京畿道平泽市共同设立以锂离子电池零部件制造及销售为主要业务的境外控股子公司株式会社中瑞韩国(下称“中瑞韩国”)。

中瑞韩国注册资本为50亿韩元,面值5000韩元的新股认购价格为每股9000韩元,双方以现金出资认购。中瑞股份出资63亿韩元,其中35亿韩元计入注册资本,其余28亿韩元计入资本公积,占中瑞韩国70%的股权比例;KNS出资27亿韩元,其中15亿韩元计入注册资本,其余12亿韩元计入资本公积,占中瑞韩国30%的股权比例。

中瑞股份称,公司作为国内领先的圆柱锂电池精密结构件供应商之一,基于全球化发展的战略规划需要,围绕锂电池精密结构件核心业务设立境外合

资公司,有利于公司进一步开拓海外市场,深化与国际客户的合作关系,深度参与锂电池行业全球化竞争,提高公司产品国际市场占有率以及国际知名度,打造圆柱锂电池精密结构件一体化解决方案的全球供应商。

中瑞股份同时表示,此次对外投资系公司首次在韩国投资设立公司,业务经营受韩国当地法律法规的管辖,虽然韩国社会经济稳定,但其政治体制、市场情况与国内存在差异较大。韩国相关政策、法规也存在调整的可能,从而可能对中瑞韩国的人事、经营、投资、管理等方面带来不确定性,因此需要公司尽快熟悉并适应韩国的商业环境。

中瑞股份于今年4月8日在深交所上市。据公司招股说明书,受下游应用领域高速增长驱动,公司凭借产品竞争优势及领先的市场竞争地位,与全球第二大锂电池生产厂商LG新能源、圆柱锂电池行业领先企业比克

电池、能元科技等优质客户建立了紧密合作关系。

公司作为LG新能源的国内主要组合盖帽供应商,在产品精度及制程能力控制、产品及模具设计开发、生产工艺和设备研发等方面均具有国内领先的竞争优势,进入全球领先新能源汽车品牌特斯拉的供应链,公司产品还广泛应用于小牛、哈啰、TTI、戴森等行业知名电动自行车、电动工具、智能家居品牌。

对于未来发展规划,中瑞股份表示,在巩固客户合作方面,公司在与LG新能源、能元科技、比克电池等原有战略合作伙伴已达成深入合作关系的客户基础上,扩大合作规模,强化客户对公司产品开发和技术的服务的依赖性。同时,持续挖掘和探索更多的国内外优质客户,尤其是属于快速成长期的新兴客户,在国内中高端市场形成优势,成为全球锂电池主流企业的重要供应商。

方大集团东北制药:工艺突破助力拿下VC系列出口新订单

“东北制药维生素C系列产品工艺水平行业领先,首次合作就非常满足我们的需求,期待未来双方进一步合作。”近日,辽宁方大集团东北制药在中亚地区新拓展的重要客户在收到大批供货后,对东北制药的工艺技术和服务水平给予高度认可。

东北制药原料销售公司维生素国际事业部总经理余颖介绍,根据新客户与公司签订的维生素C系列产品订单,分厂已经完成所有订单产品的生产入库,目前正在陆续发货中。维生素C是一种水溶性维生素,参与机体复杂的代谢过程,能促进生长和增强对疾病的抵抗力,可用作营养增补剂、抗氧化剂等。作为全球维生素C原料药主要供应商,东北制药维生素C系列产品一直受到国际市场青睐,但在本次成功拓展新客户并与其达成合作的过程背后,折射出东北制药齐心协力、不断精益求精、刻苦钻研的精神。

“与中亚的这个新客户达成合作意向是在2023年,当时我们的维生素C系列产品满足国际市场上大多数客户需求,但新客户对使用我们产品生产的制剂溶出度又提出了更高的要求。”余颖介绍,这是东北制药与该客户合作的第一个项目,如果问题得不到解决,未来所有的合作将付诸东流,如何使产品技术升级成了能否展开合作的关键点。

东北制药积极沟通,向客户介绍公司具有丰富的维生素C生产经验,且有着强大的工艺和研发团队,针对客户提出的更高要求,东北制药有能力保质保量达成客户需求。与此同时,东北制药工艺部、研究院、201生产分厂等单位紧密配合,

与客户质量团队充分对接,深入了解客户对产品技术方面的要求。期间,东北制药工艺部与研究院共同研究试验方案,最终制定了8种产品工艺调整方案。

“研究院接到任务后,立即对产品原制备工艺进行分析,设计并开展平行对比试验,通过不同制备工艺产品的溶出现象,我们最终确定了工艺提升方向并提出了具体的解决方案。”东北制药研究院制剂中心主任宋林说。

“时间紧迫,工艺部同时从预胶化淀粉选型、持续调整生产工艺两方面切入,深度分析生产工艺、摸索物料配比,优化工艺参数。”东北制药工艺部部长张海宏介绍,试验过程中,某种辅料的工艺状态和配比是个难题,同样浓度、冷热比例不同,浆液的粘度也存在天壤之别。为了达到预期效果,工艺部反复调整工艺配比,考察控制效果,再结合研究院实施的压片崩解测试结果,最终有3批样品得到客户认可,并在现场复原3批样品供客户进一步筛选,确定生产工艺方案。随即,客户提出了紧急生产3吨提升工艺后的维生素C系列产品的需求。面对新的挑战,公司将产品转至分厂生产,与实验室相比,每批投料量将扩大200倍,工艺部立即制定现场试验方案,并与分厂共同完成紧急生产任务。最终,东北制药的产品质量及对品质的执着追求赢得了客户的信赖。

今年,东北制药与该客户成功签订了产品大订单,提升了公司维生素C系列产品的出口规模,后续也将带动东北制药与该客户在其它产品上的深度合作。

(CIS)