

成本下行抬升盈利能力 燕京啤酒惠泉啤酒薄销多利

证券时报记者 张一帆

在上半年啤酒消费几无增量的背景下,燕京啤酒、惠泉啤酒净利润大幅增长,反映出啤酒产品结构抬升、成本下行的趋势特征。

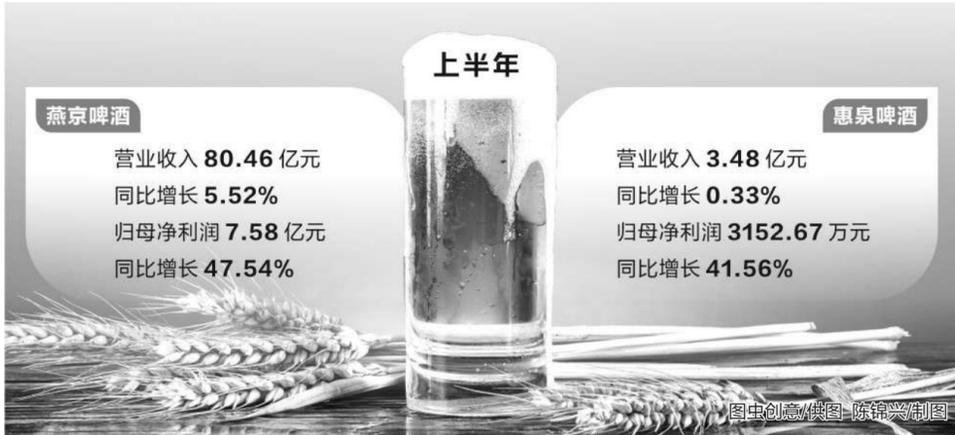
机构认为,受益于低基数、气温抬升等因素,部分头部企业三季度销量有望同比转正,叠加前述两项利好因素,预计2024年第三季度啤酒板块业绩普遍呈现修复趋势。

燕京啤酒8月19日披露半年报,报告期内,实现营业收入80.46亿元,同比增长5.52%,归母净利润7.58亿元,同比增长47.54%。公司啤酒整体销量230.49万千升,同比增长0.63%。

财务数据对比,燕京啤酒的净利润增幅远大于营收增幅,在销售规模趋稳的态势下,公司盈利能力进一步提升。据Wind统计,燕京啤酒2024年上半年销售毛利率、净利率分别为43.36%、10.84%,在2023年同期,两项数据分别为41.56%、7.98%,均有约2个百分点的提升。

燕京啤酒解读称,报告期内,公司以燕京U8为代表的大单品保持了稳健增长;加大了对区域市场的深耕力度,特别是在新兴市场 and 高端产品领域展现出积极的市场拓展和产品升级趋势;同时,随着高端化进程的持续推进和改革的不断深入,通过推出多款中高端产品丰富产品线。

燕京啤酒中高档产品的增长,成为拉动公司业绩走高的重要因素。据了解,上半年,燕京啤酒中高档产品实现营业收入50.6亿元,同比增长10.61%;毛利率达50.31%,比上年同期增加3.3个百分点。燕京啤酒高管在接待机构调研时曾明确表示,公司



将提升产品结构视作盈利能力非常好的切入点,公司近几年乃至未来的发展仍然以中高端产品为引领,带动中低端产品,形成有效产品矩阵。

此外,燕京啤酒的成本端也在今年有所下行。据燕京啤酒高管介绍,2024年燕京啤酒主要原材料及包材的采购成本均有不同程度的下降,一方面得益于供应端市场行情的变化,另一方面也得益于公司采购策略的持续优化及数字化采购平台的应用。

燕京啤酒利润加速提升的情况并非孤例,8月18日披露半年报的惠泉啤酒也存在这一现象。上半年,惠泉啤酒实现啤酒销量11.92万千升,同比增长0.24%;营业收入3.48亿元,同比增长0.33%;归母净利润3152.67万元,同比增长41.56%。

报告期内,惠泉啤酒产品毛利率提升,同比增长2.6个百分点。惠泉啤

酒公司,公司通过不断的产品、渠道、市场结构优化匹配,形成以泉州大区基地为重点核心,深耕福建、江西,纵深面向浙江、广东、湖南等周边新兴目标区域延伸、递进的多层次市场布局,促进市场盈利能力不断增强。

结合财务指标来看,营业成本的下行是惠泉啤酒新增利润的重要来源。上半年,惠泉啤酒营业成本同比下降3.29%,下降金额约800万元。

不过,此前已披露半年报的重庆啤酒未能实现利润加速提升态势,公司营收、净利润增幅均约为4%。西南证券研报认为,重庆啤酒业绩略低于市场预期,第二季度公司毛利率同比下降1个百分点,主要原因是高端啤酒销量下滑和佛山三水工厂折旧增加。

整体来看,生产成本的下行,是啤酒行业盈利修复可能的重要来源之一。截至7月底,啤酒成本现货指数

今年以来分别累计下降9.58%、13.2%。其中,浮法玻璃日产量居于2022年以来的同期高位,需求表现不佳库存持续积累,整体呈现供过于求的状态;国内电解铝供应持续增长,社会库存处于近三年同期高位。

从销量来看,虽然上半年全国范围内啤酒消费几无增量,但是三季度后,欧洲杯、奥运会等赛事的推动,有望提振啤酒行业消费水平。据国家统计局统计,2024年1~6月中国规模以上啤酒企业累计产量1908.8万千升,同比增长仅0.1%。

国泰君安最新发布的研报认为,啤酒自7月以来受益于低基数、气温抬升等因素,部分头部企业销量同比转正,从趋势看,啤酒产品结构抬升趋势延续,成本仍延续趋势性下行,预计今年第三季度啤酒板块业绩普遍呈现修复趋势,估值有望迈入修复。

一道新能招股书披露8个月终止IPO 多因素叠加致光伏企业上市难

证券时报记者 刘灿邦 康殷

近日,深交所披露信息显示,因一道新能保荐人向深交所提交了《国金证券股份有限公司关于撤回保荐一道新能科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的申请》。根据有关规定,深交所决定终止对一道新能首次公开发行股票并在创业板上市的审核。

今年以来,A股IPO市场持续降温,已有多家光伏企业先后宣布申请撤回或中止IPO计划。业内人士指出,随着当前光伏行业处于周期性低谷,市场供需状况的不确定性,叠加技术、资金和管理等方面的挑战,让企业闯关上市愈发不易。

一道新能终止IPO

一道新能于去年12月29日首次披露招股说明书(申报稿),计划登陆创业板。今年1月24日,深交所向一道新能发出第1轮审核问询函,今年6月29日,一道新能更新了招股说明书等材料。不过,仅仅过了不到两个月,一道新能就主动撤回上市申请。

在招股说明书《致投资者声明》部分,一道新能董事长刘勇表示,公司专业从事高效光伏电池、组件及系统应用的研究、制造和销售,以及光伏电站的投资、建设和运营,致力于成为全球光伏新能源系统应用解决方案的综合服务商。

刘勇称,通过本次公开发行股票并在创业板上市,公司可进一步扩大领先、高效的太阳能电池及组件产能,取得更加稳定可靠且可持续的规模化生产,同时优化财务结构,降低经营风险。此外,本次发行上市将有助于公司吸引科技人才,将更多的资源投入到科技创新和核心技术的研发之中,并加快全球市场布局,推动行业竞争能力的持续提升。

一道新能是近年来迅速崛起的光伏新势力厂商之一,公司成立于2018年8月,根据行业统计,今年上半年全球组件出货排名中,一道新能并列第八,这在竞争异常激烈的组件市场殊

为不易。至于刘勇,他也有丰富的从业经验,创立一道新能前曾供职于晶澳、中来股份等企业。

在上述声明中,刘勇还提到,本次募集资金运用均围绕主营业务进行,将用于建设年产14GW型TOPCon高效单晶电池项目及补充流动资金。

数据显示,2021年至2023年,一道新能营业收入分别为18.94亿元、86.06亿元和227.24亿元,复合增长率达246.39%。

刘勇表示,未来,公司将以先进的TOPCon、SCPC电池结构为支撑,布局TBC(背接触技术)、TSiP(钙钛矿/硅叠层技术)和SFOS(硅基量子阱倍增电池技术),实现在TOPCon、SCPC技术(“一主”)的引领下,“三翼”共同驱动,技术全面发展,持续推动电池效率的提升和发电成本的降低;同时,深化全球化战略布局。

“一道新能的IPO终止可能是由于当前光伏行业的周期性低谷,使得市场环境不利于新股发行,投资者对光伏行业的信心不足,以及企业自身可能存在的一些财务或法律问题等。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅告诉证券时报记者,光伏行业IPO的困难和挑战主要包括市场环境不佳、审核标准提高、投资者信心不足以及企业自身条件限制等因素。

行业面临供大于求

目前光伏行业面临的供大于求局面是从业者不可忽视的共同挑战。在最新一版招股书中,一道新能也对相关情况进行了补充。关于光伏产能扩张使市场竞争加剧的情况,公司表示,在2023年产业链各环节集中投产和PERC电池产能出清周期等多种因素叠加下,光伏行业有效产能高于出货量,竞争加剧导致产业链各环节价格波动,光伏组件定标价格逐步下降,对公司的经营业绩造成负面影响。

一道新能还提到,若采购的硅片价格上升,但组件环节未能及时向下游传导成本上升压力,或组件价格出现超预期的下跌,将导致发行人业绩出现下滑。

“目前光伏确实处于低谷期,全行业亏损,二三线企业生存压力巨大,短期内去产能速度较慢,这些都是光伏行业周期性底部特征。”万联证券投资顾问屈放告诉证券时报记者,在光伏行业低谷期,头部企业并购的速度会加快,通过并购提升行业占有率,提升生产效率和细分行业的技术优势,这将推动行业集中度进一步提高,企业生产效率进一步提升。

一位光伏行业人士向证券时报记者提到了一道新能目前存在的高负债问题。该人士认为,公司对资金的需求比较迫切,IPO终止后有可能会考虑其他解决方式或途径。

招股说明书中的数据显示,截至2021年、2022年和2023年末,一道新能的资产负债率分别为87.71%、86.54%和86.89%,而招股书中选取的同类公司在上述年份的平均值为73.03%、71.23%和72.43%,一道新能的资产负债率高于同行平均水平。

一道新能表示,报告期内,公司资产负债率较同行业可比公司偏高,主要是由于公司融资渠道相对单一,以债权融资为主,负债比例相对较高。本次发行上市募集资金到位后,将有效降低公司资产负债率水平,降低财务杠杆,进一步提升公司抗风险能力。

屈放表示,由于光伏行业产能过剩,技术门槛较低,短期行业头部企业只能通过价格战和成本优势来消耗中小企业退出市场。因此目前企业现金流和市场份额显得格外重要。

光伏IPO闯关多艰

一道新能撤回上市并非个案。去年证监会“8·27新政”出台,宣布阶段性收紧IPO节奏。同时,去年至今,产业出现阶段性周期低谷,光伏企业经营业绩普遍承压,IPO节奏明显放缓,上市之路愈发艰难。

日前,润阳股份和中润光能两家光伏行业公司IPO均告终止。根据行业机构InfoLink Consulting数据,2023年,中润光能光伏电池出货量全球第三;润阳股份排名第五。事实上,随着IPO节奏阶段性收紧,光伏行业众多企

业上市无果。今年以来,陆海新能、儒兴科技、百佳年代等企业撤回了IPO申请。近日,晶盛机电公告,终止子公司美晶新材的创业板上市计划。

在业内人士看来,多家光伏企业上市失利,除却监管环境趋严外,激烈的市场竞争环境对企业生产经营带来的冲击也有关系。

“光伏企业IPO受阻,光伏行业目前确实正面临周期性的低谷。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜告诉证券时报记者,这主要是由于全球范围内的光伏装机需求下降,导致光伏企业的生产能力过剩,市场竞争加剧。这一波周期性低谷对整个光伏产业的具体影响包括市场需求的下降、企业利润率的下降、资金压力的加大等。

虽然不少光伏企业选择撤回上市,但仍有多家光伏公司尚在IPO的进程之中。冲刺沪主板IPO的华电新能源计划募资300亿元。华电新能源系中国华电风力发电、太阳能发电为主的新能源业务最终整合的唯一平台。2023年6月15日,华电新能源沪主板IPO顺利过会。截至目前,华电新能源尚未提交注册申请。

同样已过会的还有新特能源和美科股份。新特能源的多晶硅产品主要应用于硅片的制造。2023年9月,新特能源沪主板IPO过会,计划募资88亿元,用于年产20万吨高端电子级多晶硅绿色低碳循环经济建设项目。截至目前,新特能源尚未提交注册申请。

美科股份是光伏产业链上游硅棒/硅锭及硅片环节专业化制造商,目前主要从事单晶硅棒、单晶硅片的研发、生产和销售以及单晶硅片受托加工服务。2022年12月美科股份创业板IPO过会,2023年11月提交注册申请。

目前光伏市场的供需状况呈现复杂态势,袁帅认为,一方面随着全球对可再生能源的重视和需求的增加,光伏市场需求持续增长;另一方面,产能过剩和市场竞争激烈也导致部分光伏企业面临销售压力和库存积压。企业需要通过提高产品质量、降低成本、加强品牌建设、拓展销售渠道等方式来提高市场竞争力,以度过行业低迷期。

阿维塔科技拟115亿元 购买华为引望10%股权

证券时报记者 陈丽湘

8月19日晚间,长安汽车(000625)发布公告称,长安汽车之关联企业阿维塔科技(重庆)有限公司(下称“阿维塔科技”),拟于8月20日上午在重庆与华为签署《股权转让协议》,约定阿维塔科技购买华为为引望签署《股东协议》。

本次交易后,阿维塔科技对引望持股比例为10%,华为对引望持股比例为90%。根据公告,本次交易的资金来源为阿维塔科技的自有资金,转让价款分3期支付,分别设置付款先决条件。

如果按阿维塔科技对引望的投资估值来算,成立不到一年的引望,100%股权的估值约为1150亿元。

长安汽车表示,交易实施不存在重大法律障碍,预计不会对阿维塔科技本年度财务状况和经营成果产生重大影响。本次交易不涉及土地租赁、债务重组等情况,不存在与关联人产生同业竞争的情形,不存在在长安汽车股权转让或者高层人事变动计划等其他安排。本次交易不构成关联交易,不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组,不需要经过有关部门批准。

长安汽车认为,阿维塔科技是华为及引望的重要战略合作伙伴,本次交易有助于阿维塔科技获得华为更多的赋能,加速推进长安汽车品牌向上战略。长安汽车将以此次交易为契机,全面加强与合作伙伴的合作,助推长安汽车向智能低碳出行科技公司转型。

去年11月28日下午,华为常务董事、智能汽车解决方案BU董事长余承东在发布会上首次公开确认华为为车BU将走向独立运营。

据了解,华为在汽车业务方面有三种合作模式:一种是零部件模式;另一种是华为HI模式;还有一种是智选车模式,第三种是合作最深

的模式,华为智选车模式目前的合作伙伴共有四个,分别为赛力斯、奇瑞汽车、北汽蓝谷以及江淮汽车。

华为方面当时强调,新公司定位是“汽车电动化智能化开放平台”,将面向行业战略伙伴开放股权,长安汽车是首个拟合作的整车厂,新公司将对现有战略合作伙伴车企及有战略价值的车企等投资者逐步开放股权,成为股权多元化的公司,同时,新公司作为公共平台,将为智选车业务提供智能系统及部件解决方案,智选车将是新公司的重要客户,也欢迎智选伙伴积极加入到这个开放平台中。

今年1月16日,华为已完成目标公司的注册,该公司全称为深圳引望智能技术有限公司,注册资本为10亿元。资料显示,引望主要从事汽车智能系统及部件解决方案研发、设计、生产、销售和服务,主要业务范围包括汽车智能驾驶解决方案、汽车智能座舱、智能车控、智能车云、车载光等。经华为方面证实,该公司即为此前宣布成立的华为车BU新公司。

此外,余承东今年3月16日在中国电动汽车百人会论坛(2024)上曾透露,华为智选车业务今年前3个月已经完成扭亏,车BU接近盈亏平衡的边缘,从4月份开始应该能实现扭亏为盈,实现良性的正向发展。

值得注意的是,7月28日晚,赛力斯曾发布公告,拟投资深圳引望智能技术有限公司,公司启动与引望及其股东协商加入对引望的投资,共同支持引望成为世界一流的汽车智能驾驶系统及部件产业领导者,并成为服务汽车产业的开放平台。

当时,赛力斯在公告中表示,具体投资额、交易方式、交易价格等条款需以双方签订的最终交易文件为准。若本次交易完成,引望将成为赛力斯参股子公司,公司合并报表范围不会发生变化。截至目前,赛力斯并未透露投资引望的具体金额及比例。

高端手机市场产品持续导入 韦尔股份上半年净利增近八倍

证券时报记者 王一鸣

8月19日晚间,韦尔股份(603501)发布半年报,报告期内,公司实现营业收入120.91亿元,同比增长36.50%;归属于上市公司股东的净利润13.67亿元,同比增长792.79%。

总结业绩增长原因,韦尔股份认为,随着消费市场进一步回暖,下游客户需求有所增长,伴随着公司在高端智能手机市场的产品导入及汽车市场自动驾驶应用的持续渗透,公司营业收入实现了明显增长;同时,受到产品结构优化以及成本控制等因素影响,公司产品毛利率逐步恢复,报告期内公司综合毛利率为29.14%,同比提升8.21个百分点。

韦尔股份是一家主要从事Fab-less芯片设计的公司,根据咨询机构TrendForce数据,报告期内公司是全球前十大晶圆厂半导体公司之一。公司半导体产品设计业务主要由图像传感器解决方案、显示解决方案和模拟解决方案三大业务体系构成,产品已经广泛应用于消费电子和工业应用领域。

从收入构成来看,上半年,公司半导体设计销售业务中,图像传感器解决方案业务实现销售收入93.12亿元,占主营业务收入的77.15%,较上年同期增加49.90%;公司显示解决方案业务实现销售收入4.72亿元,占主营业务收入的3.91%,较上年同期减少28.57%;公司模拟解决方案业务实现销售收入6.34亿元,占主营业务收入的5.25%,较上年同期增加24.67%。同期,公司半导体代理销售业务实现收入16.33亿元,占公司主营业务收入的比例为13.53%,较上年同期增长13.40%。

研发方面,上半年,韦尔股份持续加大研发投入,产品不断推陈出

新。财报显示,公司半导体设计销售业务研发投入金额约为15.82亿元,占公司半导体设计销售业务收入的15.18%。

同时,韦尔股份持续推出多款新品,为下游客户提供更多解决方案。例如,公司推出的OV50K40图像传感器,是全球首款采用TheiaCel技术的智能手机图像传感器,单次曝光可实现接近人眼级动态范围,为旗舰级后置摄像头设定了新的行业性能标杆。公司全新TheiaCel技术利用横向溢出积分电容器(LOFIC)的功能,即使在有挑战的照明条件下,都能提供出色的单次曝光HDR。基于TheiaCel技术的OV50K40 5000万像素图像传感器采用1.2微米像素尺寸和1/1.3英寸光学格式,具有高增益和相关多重采样(CMS)功能,可在弱光条件下实现最佳性能。

再如,在机器视觉领域,公司推出的OG05B1B、OG01H1B传感器采用了超小尺寸的2.2微米背照式(BSI)像素,可在紧凑的设计中实现高分辨率;在医疗市场,公司发布的全新OV01DIR智能CMOS图像传感器,是计算机行业首款采用单传感摄像头实现人体存在检测(HPD)、红外人脸识别和常开技术的传感器,同时能够保持低功耗并独立于笔记本电脑的RGB摄像头运行;在消费级模拟芯片领域,公司推出了两款全新USB3.2通道线性再驱动器(Linear Re-driver)芯片;在车规级模拟芯片领域,公司推出首款车规级LCD显示屏PMIC—WXD3137Q等。

可转债募投项目实施方面,韦尔股份披露,“CMOS图像传感器研发升级”项目已达到预定可使用状态并于2024年3月顺利结项,“晶圆彩色滤光片和微镜头封装项目”推进顺利。