

2022年钢铁企业利润普降 行业迎来战略调整期

本报记者 宋琪 吴可仲 北京报道

受宏观经济承压、下游需求转弱、原燃料价格高位波动等多重因素影响,2022年,钢铁几乎全行业遇冷。

中国钢铁工业协会(以下简称“中钢协”)统计数据显示,2022年,重点钢铁企业实现营业收入65875

亿元,同比下降6.35%;实现利润总额982亿元,同比下降72.27%。

尽管行业遭遇弱周期,但也蕴含着“修复”机会。兰格钢铁研究中心副主任葛昕告诉《中国经营报》记者,实际上,挑战背后往往蕴藏着转机,此时应借深度调整之时机,打造钢企产品之硬核,朝着高质量发展之路迈进。

具体而言,2023年,国内钢铁行业的深度战略调整已经开启,国内钢铁生产企业的发展重点正在从战术扩张转到战略调整,一方面,对于大中型钢铁企业,随着产能的整合,产品结构调整和低碳转型成为确定趋势;另一方面,弱周期也将倒逼其他企业聚焦优势细分市场。

弱周期下利润普降

钢铁企业之所以出现普遍的业绩下滑,与2022年弱周期低景气度的市场行情息息相关。

“2022年对钢铁行业是极具挑战的一年。”在中钢协第六届会员大会第五次会议上,中钢协党委书记、执行会长何文波在介绍2022年行业运行情况时曾如此总结。

行业的挑战具象到企业层面,则表现为经营业绩的惨淡。从近期钢铁企业公布的业绩预报来看,业绩下滑的情况几乎在整个行业蔓延,甚至连头部钢企也未能幸免。

其中,首钢股份(000959.SZ)2022年净利润预计同比下降80%~85%,扣非净利润同比下降80%~86%;同一时期,太钢不锈(000825.SZ)预计净利润同比下降97.39%~97.94%,扣非净利润同比下降98.33%~98.89%;鞍钢股份(000898.SZ)净利润同比下降97.76%,扣非净利润同比下降99.15%。

除此之外,在业绩大幅下滑的情况下,不少钢企已陷入亏损。据记者梳理,2022年,重庆钢铁(601005.SH)、八一钢铁(600581.SH)、中南股份(000717.SZ)等近10家钢铁企业净利润亏损规模已超10亿元。其中,酒钢宏兴(600307.SH)净利润预计亏损达23亿元,扣除非经常性损益后,其净利润亏损规模进一步扩大至24亿元。

钢铁企业之所以出现如此普遍的业绩下滑,与2022年弱周期低景气度的市场行情息息相关。

重庆钢铁披露的2022年年度业绩预亏公告显示,受宏观经济承压、疫情反复影响,2022年钢铁行业运行呈现“高开低走”态势,供需双弱格局导致钢材价格明显回落;同时,大宗原材料价格虽有下降但仍处于历史高位,购销两端市场价差持续收窄,钢铁行业利润空间持续受到挤压,导致公司全年生产经营欠佳。

另据中南股份公告,2022年因国内外经济形势复杂严峻等多重不利因素影响,钢铁行业形势急转直下,下游需求收缩明显,导致钢材价格大幅下跌。同时,原料价格高位运行,叠加高炉设备大修等因素影响,导致公司经营业绩同比大幅下滑,预计2022年实现归属于上市公司股东的净利润亏损12.5亿元至14亿元。

何文波表示:“受国际政治和安全形势动荡以及疫情影响,世界经济复苏乏力,国内经济承压前行,需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力在持续演化,钢铁行业所处的外部环境极其严峻。”

2022年,钢铁行业下游主要行业需求出现分化且总体收缩。机械、汽车行业总体虽保持增长但增幅较小,船舶行业三大造船指标一升两降,房地产行业各项指标则持续下降。惠誉博华数据显示,2022年,与钢铁需求相关系数较高的房屋新开工面积累计12.1亿平方米,同比锐减39.4%。

在此情况下,钢铁行业主要用钢行业钢材消费强度下降,全年折合粗钢表观消费量9.60亿吨,同比下降3.4%;粗钢产量10.13亿吨,同比下降2.1%。

在钢铁行业供需双弱,尤其是决定价格的关键变量需求转弱的格局下,2022年钢材价格由升转降。当年,CSPi中国钢材价格综合指数年度平均值为122.78点,同比下降13.55%。其中,长材价格指数平均值为128.33点,同比下降12.01%;板材价格指数平均值为121.40点,同比下降14.18%。

更重要的是,受全球通胀压力上升、国际大宗商品价格波动加剧影响,钢铁生产用燃料价格也快速上涨。多家钢企人士均表示,购销两端市场价差的收窄,使得行业利润空间受到挤压。中钢协对标挖潜统计数据显示,2022年,对标钢铁企业进口铁矿石(粉矿)采购成本同比下降24.16%,但炼焦煤采购成本同比上升24.91%。

进入2023年,随着稳增长一系列政策措施的渐次落地,钢铁需求有望企稳回升。西南证券研报显示,日前普钢价格偏强运行;基建发力下需求回暖,高炉开工率大幅回升。短期来看,下游复工复产进度加快,钢材逐步进入金三银四旺季,累库速度明显下降,预计钢价将震荡偏强运行。



2023年,国内钢铁行业的深度战略调整已经开启。图为中国宝武马钢股份特钢公司产线。

视觉中国/图

产品结构调整优势显现

目前,我国钢铁行业已经完成扩大规模的任务,走向了提质增效的新阶段。

“尽管去年钢铁行业遇冷,但实际上挑战背后也蕴含着机会。”葛昕告诉记者,“在强周期下,企业普遍利润高涨,但在弱周期,最先受影响的就是普钢企业,而与之相对,针对下游需求变化而进行产品结构调整的钢企在此时优势尤其明显。”

葛昕进一步向记者表示,以暂居钢铁行业利润榜第二位的湖南钢铁集团为例,其粗钢产能规模为2000万吨以上(全国粗钢产量10.13亿吨),但2022年集团实现营业收入2201亿元,利润150.3亿元,利润率6.8%,高出全行业6.4个百分点,高出重点钢企5.3个百分点。这主要缘于其对于产品结构的深度调整。

2022年,湖南钢铁集团实现13个大类品种90个钢种的“进口”替代,其中中华菱钢新增52家下游厂商认证,在汽车非调质钢、高端乘用车齿轮、工业纯铁、弹簧扁钢领域实现从无到有的突破。

无独有偶,从钢企披露的业绩情况来看,调整产品结构、打通新兴业务板块,也已成为钢铁企业摆脱周期影响、实现业绩增长的关键“钥匙”。

2022年,永兴材料(002756.SZ)预计实现净利润63亿元~66亿元,同比增长610.19%~644.01%;久立特材(002318.SZ)净利润预计达11.91亿元~13.50亿元,同比增长50%~70%;常宝股份(002478.SZ)预计实现净利润4.3亿元~5.3亿元,同比增长216.57%~290.20%。

“实际上,从下游需求出发调整产品结构的能力已经成为大中型钢铁企业抗风险能力的重要表现,同时,这也成为行业兼并重组加速,提高行业集中度的重要原因。”葛昕表示。

目前,我国钢铁行业已经完成扩大规模的任务,走向了提质增效的新阶段。中钢协统计数据显示,2022年,重点钢铁企业完成固定资产投资额1273.62亿元,同比下降0.21%。但从投

资结构看,新建产能投资为146.82亿元,同比下降29.05%,占比11.5%;节能、环保类投资371.44亿元,同比增长11.95%,占比29.2%;改进工艺、提高产品质量、增加新产品类投资397.35亿元,同比增长13.96%,占比31.2%。

何文波指出,在新发展环境下,钢铁企业联合重组是提高产业集中度、化解过剩产能、改善市场秩序、促进行业转型升级的重大基础性政策措施。2022年,我国钢产量排名前10位的企业(CR10)合计产量为4.34亿吨,占全国钢产量的42.8%,比2021年提升1.36个百分点;排名前20位的企业(CR20)合计产量为5.72亿吨,占全国钢产量的56.5%,比2021年提升1.59个百分点。

“2022年,钢铁行业联合重组有了一些进展,但总体看,离我们提出的产业结构调整目标仍有距离。”何文波表示。

三五互联跨界光伏:40亿元押宝异质结前景几何?

本报记者 张英英 吴可仲 北京报道

继2022年宣布跨界光伏领域,三五互联(300051.SZ)近日又有新动作。

2月27日,三五互联发布公告称,同意公司控股子公司天津三五互联移动通讯有限公司(以下简称“天津通讯”)与丹棱县人民政府签署《一期新能源5GW异质结(HJT)

战略转型引入投资者

三五互联成立于2004年,并于2010年2月登陆创业板。目前,该公司的主营业务包括通过SaaS模式提供软件应用及服务、游戏、移动通信转售和房屋租赁业务。

上市前后,三五互联一直以通过SaaS模式提供软件应用及服务为主,但发展并非一帆风顺。

上市第二年(2011年),三五互联的业绩随即变脸,主营业务总体毛利率同比下降了9.99%。2012年,三五互联的营业收入和归属于上市公司股东净利润双双下滑,同样的业绩指标下滑情形也出现在2014年和2015年。2018年以来,三五互联陷入了连年亏损困境。

由于三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润均为负值,且三五互联2020年度审计报告类型为“带”与持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见之审计报告,公司股票交易被实施其他风险警示。自2021年4月26日开市起,三五互联股票简称由“三五互联”变更为“ST三五”。直至2022年5月,三五互联股票才撤销风险警示。

2021年和2022年,三五互联的亏损情形并未迎来实质性改变。继2021年亏损0.25亿元后,2022年三五互联预期亏损0.28亿元~0.55亿元。

至于过去数年的业绩变化,三五互联方面表示,由于SaaS模式提供的软件应用及服务产品、游戏产品、移动转售通信产品业务收入规

划项目投资合作协议书补充协议》,追加投资3GW高效异质结电池,新增投资约15亿元。这也意味着,三五互联将投资8GW异质结电池项目,总投资达40亿元。

三五互联快速推进战略转型的背后,是其主营业务不振,需要寻求新的利润增长点。

近两年,在碳中和背景下,光伏市场火热,跨界者众多。据统

计,新老玩家宣布扩产规模在过去三年已达万亿元以上。当然,蹭热点、昙花一现的企业并不少见。如今,三五互联净资产仅两亿元,却大举进军光伏制造,备受外界关注。

当前光伏市场疯狂内卷,寡头之争趋势已成。新玩家趁光伏技术迭代之机进入,除了资金实力外,技术研发、管理水平和市场营销等竞争能力无疑都是硬条件。

模呈下降趋势,行业整体处于下滑趋势,行业竞争激烈所致。当然,商誉减值也是重要原因之一。

2022年12月,海南巨星通过司法拍卖平台竞得三五互联原控股股东、实际控制人龚少辉被司法拍卖的公司无限售流通股30350000股(占公司总股本的8.30%)。由此,海南巨星成为三五互联控股股东,实际控制人变更为黄明良和欧阳萍。

在此背景下,三五互联寻找新的利润增长点,以实现战略转型。按照三五互联方面所述,其投资部研究论证适合公司的行业和项目机会,重点关注行业和领域包括光伏新能源、SaaS管理软件、工业软件和军民融合等。2022年8~11月,公司投资部项目团队就光伏异质结项目投建方案、选址等方面进行调研和可行性研究。

三五互联方面称,以光伏电池行业作为切入点,通过本次投资完成业务布局,生产具有较高转换效率、较高毛利率、良好市场前景的HJT光伏电池,为公司未来可持续及高质量发展奠定基础。

实现“脱虚向实”转型,离不开资本投入。

2022年12月25日,三五互联宣布控股子公司天津通讯拟投建5GW高效HJT电池项目,并设立项目公司眉山臻升光伏科技有限公司(以下简称“臻升光伏”),总投资约25亿元。2月27日,三五互联又宣布追加投建3GW高效HJT电

池产能,新增投资约15亿元。

2月3日,三五互联发布公告称,臻升光伏与迈为股份签订《设备采购合同》,拟购置异质结电池生产线两条,产能共计1.2GW。

不过,上述投资金额对于三五互联而言并非小数目。财报显示,截至2022年上半年,三五互联总资产6.05亿元,总负债4.04亿元,净资产为2.01亿元,货币资金仅为0.41亿元。

为此,三五互联通过增资扩股的方式引入战略投资者以推进光伏布局。

此前,天津通讯以增资前估值3.6亿元增资扩股引入四川新鸿兴集团有限公司、海南嘉煜科技有限公司、成都聚明阳企业管理合伙企业(有限合伙)等合计13名战略投资者,由其以货币方式向天津通讯增资3亿元,合计获得45.45%股权。

1月29日,天津通讯进一步增资扩股,与甘霖良等9位投资人签署增资意向协议,约定以货币方式向天津通讯增资合计2亿元,占天津通讯23.26%股权。

2月27日,臻升光伏以增资扩股方式引入丹棱县创新产业振兴基金合伙企业(有限合伙),由其以货币方式向臻升光伏增资2500万元,获得臻升光伏增资后4.76%股权。

对于所需资金来源途径,三五互联方面提及,天津通讯拟引入战略投资者,向金融机构申请融资、

《中国经营报》记者注意到,过去三个月里,三五互联一边引入战略投资者,一边推进购置制造设备,似乎正在兑现“追光”规划。三五互联方面在回复深交所关注函时称,切入光伏赛道符合公司发展需要及长远规划目标,不存在迎合热点炒作股价情形。该公司向记者表示,其是“有诚意、踏踏实实地在做事情,后续进展可以关注”。

自筹、项目融资等方式。

然而,三五互联跨界光伏的动作,一开始便引发深交所的关注。深交所发函要求三五互联说明进入光伏行业的可行性,专业技术人才和管理人才储备等,是否存在迎合热点炒作股价的情形等。

记者注意到,三五互联发布进军光伏行业公告的次日(2022年12月26日),股价随即涨停,涨至8.75元/股。截至3月1日,该公司股价收盘价为13.15元/股,相较于2022年12月26日当天开盘价7.77元/股的水平已上涨69.24%。

不过,三五互联方面否定了炒作股价情形。针对技术人才储备情况,三五互联方面回复称,公司控股股东海南巨星之股东四川巨星企业集团有限公司曾参与四川永祥股份有限公司(即通威股份旗下公司)投资经营,主攻多晶硅产业。因此,控股股东海南巨星具有较为丰富的光伏产业运作经验和产业链上下游资源。

此外,三五互联方面表示,公司对新能源光伏行业实施了战略洞察和业务规划,同步开展了人力资源战略规划,储备和引进了光伏电池行业经验丰富的技术人才、管理人才,从而形成项目实施的核心骨干团队。项目人才均具备多年的太阳能光伏电池项目的建设、技术、生产、运营相关工作经验,其中生产、技术人才还具备HJT电池技术经验。

技术路线选择

HJT电池技术是三五互联选择的投资方向,此技术也是光伏技术迭代关键期,备受外界关注的新一代电池技术。

目前,光伏行业正在推动产业化的电池技术路线,除了HJT之外,还包括TOPCon和XBC(如IBC、ABC和HPBC不同称谓)。其中,TOPCon和HJT技术路线的声誉最高,XBC技术方向仅有个别企业选择。

三五互联提供的中国光伏行业协会数据显示,预计到2025年,以HJT和TOPCon为代表的超高效电池技术占比合计将接近40%,到2030年有望超过75%。

相比三五互联选择HJT技术路线,而以晶澳科技、晶科能源、天合光能为代表的光伏老玩家当下却选择了TOPCon技术路线。2月27日,隆基绿能也宣布鄂尔多斯电池项目将采取TOPCon技术路线。

PV InfoLink数据显示,2022年TOPCon落地产能和出货分别超过80GW和16GW,对比HJT落地产能和出货分别达到约13GW和3GW。2023年年底,TOPCon名义产能将有望超过400GW,市场占有率将一举超过25%,为新一代电池技术开启新的篇章。

此前,中国科学院微电子研究所研究员贾锐在接受记者采访时表示,“尽管HJT成本在降低,性价比仍不具备优势,当前市场倾向于TOPCon会多些,因为与PERC工艺兼容。”

不过,头部光伏企业对HJT、XBC同样有所储备。比如,隆基绿能自主研发的硅异质结电池转换效率达到26.81%,创造了世界纪录。此外,隆基绿能还基于高效HPBC电池技术,推出了面向分布式

光伏市场的新品。

晶澳科技方面在调研活动中称:“目前TOPCon是比较成熟的技术,公司研发投入大。同时,异质结在2~3年有大规模量产的可能性,公司的HJT中试线也已经投产,其他像钙钛矿、IBC等技术我们也一直有技术储备。”在晶澳科技方面看来,目前,HJT电池技术的设备投资及生产成本比现有主流电池技术都高,还需要产业链上下游企业的共同努力降低成本。

通威股份光伏首席技术官邢国强认为,2023年TOPCon的市场占有率将达到18.1%,2023年~2025年,HJT市场占有率分别达到3%、11.7%和18.1%。TOPCon和HJT量产规模迅速扩大,提效降本速度或超预期。

按照项目进度安排,三五互联将于2024年6月30日前完成5GW生产线建设并投产。2025年6月30日前完成全部8GW生产线建设并实现满产。届时三五互联的产品竞争力如何?对此,三五互联方面向记者表示,不便回复。

记者注意到,三五互联方面在项目可行性研究报告中对于技术风险进行提示,包括来自光伏龙头的市场竞争和技术超前导致的不确定性。

三五互联方面表示,公司选定的HJT技术路线,前期经过充分的市场调研和论证,具有较高的效率起点,且后续设备和材料的降本空间巨大,在产业内已得到认定为下一代光伏最有竞争力的主流技术;另外,HJT在部分第三方企业得到了量产论证,且可以与其他诸如IBC、钙钛矿等新兴技术相叠加,目前可见至少拥有10年以上的技术生命周期等。