

滨化股份拟定增14亿元扩张 行业供需矛盾显现

本报记者 陈家运
北京报道

5月11日,滨化股份(601678.SH)披露增预案,公司拟非公开发行不超过6.17亿股,募集资金不超过14亿元,用于24万吨/年环氧丙烷和74.2万吨/年甲基叔丁基醚(MTBE)项目。

对此,滨化股份证券部人士在接受《中国经营报》记者采访时表示,此次项目的工艺可充分利用公司现有公用辅助设施及原材料,延长公司产业链,有利于公司进一步优化产品结构,提升公司的整体盈利水平。

中研普华研究员邱晨阳向记者表示,滨化股份通过此次募投可以大幅增加产能,增加净资产和营运资金,降低资产负债率,增强公司财务实力。不过,需要注意的是,环氧丙烷的产能快速增长,但其消费需求的增长相对较慢,这可能导致行业供需矛盾加剧,市场竞争也将变得更加激烈。

产能扩张

自2021年以来,中国环氧丙烷处于集中扩能期,产能急剧扩张。

滨化股份目前主要从事有机、无机化工产品的生产、加工与销售,其主要产品包括烧碱和环氧丙烷等。

上述定增预案显示,募投项目在滨州北海经济开发区临港化工产业园内,位于滨华新材料有限公司厂区现有预留地,总投资25亿元,拟建设具有年产24万吨环氧丙烷和74.2万吨/年甲基叔丁基醚的生产基地。

环氧丙烷作为重要的化工原料,可用于生产聚醚多元醇,进而生产聚氨酯,也可生产用途广泛的丙二醇及非离子型表面活性剂、油田破乳剂、阻燃剂、农药乳化剂等,被广泛应用于家具、汽车、建筑和工业绝热等领域。

自2021年以来,中国环氧丙烷处于集中扩能期,产能急剧扩张。除了滨化股份外,还有多家公司在积极扩产。

2月4日,红宝丽(002165.SZ)

供强需弱

在未来产能继续扩增下,预计环氧丙烷价格及毛利维持低位震荡趋势。

“2024年,新产能不断投放,但需求增长缓慢,环氧丙烷逐步进入供应过剩状态,区域间竞争激烈,套利窗口多处于关闭状态,供需关系继续白热化,供需矛盾逐步显现。”冯娜表示。

冯娜分析称,2023年环氧丙烷的氯醇法毛利润为866元/吨,同比提升3.46%,毛利润微幅增加的原因为成本跌幅大于价格跌幅。2024年一季度,氯醇法环氧丙烷成本为8587元/吨,同比下降2.67%,而氯醇法环氧丙烷毛利润为391.11元/吨,环比下降58.03%。这显示出市场环境的严峻性。

滨化股份的一季度财报似乎也印证了这一点。当期尽管其营收有所增加,但净利润却出现下滑。同时,环氧丙烷的平均价格也较去年同期有所下降。

方面在投资者关系活动上表示,受地方能耗政策影响,公司年产16万吨环氧丙烷技改项目前期审批有所耽搁,此前项目已完成环评手续,目前正在加紧推进,年内将投产。

另外,2022年7月,维远股份(600955.SH)公告称,拟投资建设30万吨/年直接氧化法环氧丙烷项目,该项目预计总投资35.3亿元。2023年4月2日,金诚石化投资建设的30万吨/年环氧丙烷及配套90万吨/年双氧水联合装置试生产开车成功。2024年1月2日,中化国际位于中化连云港循环经济产业园内的碳三一期项目年产40万吨直接氧化法(HPO法)环氧丙烷装置进入试生产阶段,一次开车成功。

据金联创统计,2023年,国内环氧丙烷产能依旧处于快速增长期,环氧丙烷总产能622万吨/年,较2022年增加161.8万吨/年,年内

开工率在65%上下波动,预计总产量比2022年增长11.60%。

对此,卓创资讯环氧丙烷分析师冯娜向记者分析,2018—2023年,中国环氧丙烷产能整体呈现增长态势,并且增长速度逐步加快,其间也有部分落后产能被淘汰。其产能增长主要有两方面的原因:一是环氧丙烷产品过去的高毛利水平吸引了大量的投资关注;二是自身供应平衡的市场格局以及下游行业需求的不断扩大,为产能增长提供了有力的支撑。

冯娜表示:“近五年来,环氧丙烷下游消费量保持稳定增长,但需求结构及需求区域保持稳定。聚醚仍是最主要的下游消费领域,且消费主要集中在山东及华东区域。值得注意的是,聚醚需求占比一直稳定在七成之上波动。同时,华东与山东不仅是主要的消费区域,而且还是供应端的重要区域。”



5月11日,滨化股份披露拟定增14亿元投建环氧丙烷和甲基叔丁基醚项目。图为第20届中国国际化工展滨化集团展台。视觉中国/图

她预计,这种消费格局在未来一段时间内仍将持续。

目前,滨化股份环氧丙烷产能达27万吨。滨化股份方面表示,从我国2018—2023年环氧丙烷行业表现消费量的变动趋势来看,整体呈增长趋势。预计到2024年我国环氧丙烷行业表现消费量将达到

483.55万吨左右,实现稳量提升。其定增项目投产后可进一步提升公司核心产品产能,提高公司市场占有率。同时,有利于公司进一步优化产品结构,充分利用现有公用辅助设施及原材料,延长公司产业链,提升公司的整体盈利水平及抗风险能力。

性作用。在未来产能继续扩增下,预计环氧丙烷价格及毛利维持低位震荡趋势,“亏损”亦逐步成为常态。

孙珊珊向记者表示,2024年,预计有183万吨/年环氧丙烷新产能投产,这意味着我国环氧丙烷总产能突破700万吨/年指日可待。国内环氧丙烷产量预计仍呈现稳步增长的状态,供应增加,工厂出货压力继续增加。

孙珊珊解释称,2024年,下游的聚醚多元醇和丙二醇装置亦有扩能增产的计划,但占比较多的聚醚多元醇本身就存在产能过剩的问题,且出口订单一般。另外,化工下游丙二醇整体产能不高,消耗占比较低。同时,终端相关行业复苏脚步蹒跚。因此,她预测2024年的市场需求保

持阶段性的低迷,主要以刚需补货为主。

冯娜也表示,未来环氧丙烷价格或将持续回落,产能持续扩增导致供应过剩,供需矛盾下,产能利用率下降,预计未来环氧丙烷价格呈偏弱震荡趋势,行业盈利低位维持。环氧丙烷价格低位震荡或逐步成为常态,高盈利时代终结,薄利甚至亏损逐步成为行业基本状态。表现消费量将在550万吨左右。

邱晨阳则提醒道,2024年,我国环氧丙烷行业的竞争趋势将呈现产能持续扩张、环保和技术门槛提高、需求持续增长和多样化以及进口依存度降低等特点。在此背景下,企业需要不断创新和调整战略,以适应市场变化和竞争压力,保持竞争优势。

一季度钢企业绩分化 市场表现“三高三低”

本报记者 李哲 北京报道

2024年一季度,钢铁行业格

局出现显著分化。

财报显示,宝钢股份(600019.SH)在一季度凭借19.26亿元的净

利润高居榜首,南钢股份(600282.SH)净利润同比增长47.24%。然而,包括河钢股份(000709.SZ)在

内的多家企业的净利润则同比下滑,鞍钢股份(000898.SZ)和山东钢铁(600022.SH)的亏损状况更

是呈现扩大的态势。

对此,业内人士向《中国经营报》记者表示:“目前,在20余家上

市钢铁企业中,有半数左右处于亏损状态。钢铁行业内部的分化趋势愈发明显。”

业绩表现分化

2024年一季度,钢铁行业持续深度调整。由于下游开工延缓和原料价格强势局面未变,部分钢企订单持续承压,利润大幅收窄。

国家统计局数据显示,2024年1—3月,全国生铁、粗钢产量分别为2.13亿吨和2.57亿吨,同比下降2.9%和1.9%,而全国钢材产量3.36亿吨,同比上涨4.4%。黑色金属冶炼和压延加工业利润总额亏损213.6亿元,同比增亏165.2亿元,是规模以上工业仅有的三个亏损行业之一,且亏损额居首位。另据中国钢铁工业协会(以下简称“中钢协”)数据,91家大中型钢铁企业在今年1—3月份累计实现利润87.08亿元,同比减少2.9%,下降47.91%;累计亏损企业达47户,亏损面为51.65%,同比增加7户;累计亏损104.56亿元,同比增加33.30亿元,增亏46.73%。

在中钢协2024年一季度信息发布会上,中钢协党委副书记、副会长兼秘书长姜维介绍称,一季度粗钢产量同比小幅下降,但受下游有效需求不足及春节后需求启动延缓等影响,粗钢表观消费量降幅大于产量降幅,供需矛盾突出,钢材价格持续下行,叠加铁矿石原料价格易涨难跌的影响,企业利润明显下降,钢铁行业运行呈现出高产量、高成本、高库存、低需求、低价格、低效益的“三高三低”局面。

在此背景下,各家钢铁上市公司的表现自然也是千差万别。其中,宝钢股份在2024年一季度实现营业收入808.14亿元,同比增长2.81%,净利润19.26亿元,同比增长4.40%,扣非净利润则出现6.13%的下滑。

宝钢股份在业绩报告中提到,国内钢铁市场持续低迷,供需矛盾较为突出。公司克服钢材市场下行以及购销价差收窄等不利影响,累计完成铁产量1187.8万吨,钢产量1309.5万吨,商品坯材销量1252.4万吨,一季度实现合并利润总额27.9亿元,经营业绩保持国内行业第一。

面对国内钢铁行业的下行压力,部分钢企选择削减成本开支。记者注意到,华菱钢铁在今年一季度实现营业收入369.12亿元,同比下降7.17%;利润总额为9.06亿元,同比下降21.51%;归母净利润为3.92亿元,同比下降43.13%。

对于净利润下滑的原因,华菱钢铁方面表示,公司作为内陆钢厂原燃料库存周期相对沿海钢企偏长,今年春节前后备库处于原燃料价格的相对高位,导致采购成本有所提升;受公司正处于由“精料方针”向“精料和经济料相结合方针”转变的过渡期影响,技术经济指标对铁水成本构成一定影响;一季度部分子公司安排了高炉和部分产线及装备的检修,一季度钢材产销量同比下滑;钢铁行业下游

需求不及预期,区域内重大项目开工有所延后。

鞍钢股份的情况则更为严峻。其一季度实现营业收入273.43亿元,同比下滑11.35%,净利润亏损16.57亿元,同比下滑1012.08%。

鞍钢股份人士坦言,终端钢材售价低迷以及原材料价格波动对公司的净利润造成了影响。

2024年3月底,中钢协发布的《认清形势 保持定力 共同维护钢铁行业平稳有序发展》倡议书提到,近期市场下行的主要动因源于需求不足,房地产市场持续下行,基础设施建设强度放缓,导致下游需求启动缓慢。在钢铁供给强于需求的市场环境下,钢铁企业主动作为,遵循“以满足用户需求为目的、以供需平衡为原则”的自律生产方式,降低生产强度。

大公国际咨询有限公司发布的钢铁行业2024年信用风险展望报告指出,2023年,我国黑色金属冶炼及压延加工业营业收入同比小幅下降,第四季度盈利实现增长,但2024年前两个月增亏明显,2024年全年盈利存压。债务情况方面,自2023年以来,钢铁企业发债规模较稳定,存续规模仍较高,未来三年行业将处于偿债高峰期,特别是2024年债券偿付和滚动压力较大,债券新发和存续集中度较高,但整体信用风险可控。

探索高附加值赛道

自2023年以来,伴随着国内钢铁需求总量下行,我国钢材消费结构同步发生较大转变。其中,电力、船舶、汽车等产业用钢需求增长,在用钢行业及钢材消费结构变化下,传统建筑用钢筋、线材等比重下降,而板材、型钢和焊管比例逐渐上升。

在此背景下,钢铁企业正积极寻求高附加值的发展路径。“公司目前的特钢产品主要聚焦在高附加值、高技术含量、客户的个性化需求这三个方面。”某钢铁企业人士透露。

宝武钢铁党委书记、董事长胡望明在宝武钢铁集团召开的一季度工作例会上明确指出了公司的发展方向:一是强化科技创新主体地位。二是以科技创新驱动“四化”高质量发展。要坚持“四化”战略,塑造宝武发展新动能新优势。“产品高端化是构建差异化竞争优势的重要举措,我们追求的差异化是竞争力和价值创造能力的差异化。”胡望明如是说道。

2023年8月,工业和信息化部、国家发展改革委等七部门联合印发的《钢铁行业稳增长工作方案》(以下简称《方案》)提出,2024年钢铁行业稳增长的主要目标包括行业发展环境和产业结

构进一步优化,提升高端化、智能化、绿色化水平,力争实现工业增加值增长4%以上。

值得注意的是,在钢铁行业盈利状况有待改善之际,各企业在研发方面的投入不尽相同。2024年一季度研发费用同比增长2.32%,宝钢股份同比增长6.28%,中信特钢同比增长7.64%,华菱钢铁同比下滑4.69%,鞍钢股份同比下滑40.3%。

“持续投入研发费用是为了持续提升公司的竞争力,希望向高端化方向发展,这样才能提高产品的附加值。中信特钢、宝钢、南钢都在提升研发费用的投入比例。”业内人士说道。

事实上,随着我国高端装备制造水平的稳步提升,从而催生了特种钢的广泛需求。为了深化钢铁产业与各大重点用钢领域如船舶、交通、建筑、能源、汽车、家电、农机及重型装备等的合作关系,《方案》明确提出建立上下游合作机制。通过开展产需对接活动,积极拓展钢铁应用场景,加快研发推广新材料、新品种。促进钢铁企业加快由生产商向服务商转变,发展剪切、配送等增值服务。落实扩大汽车、绿色智能家电消费以及绿色

建材、新能源汽车下乡等促消费政策措施,挖掘风电、光伏发电等领域消费潜能,扩大钢材消费需求。

近年来,新能源汽车的快速发展为钢企带来了新的转型升级机遇。“新能源汽车普遍偏重,在提升续航里程的同时为保持车身强度,需要用到更高质量的钢材。而公司在这方面有相应的优势。”某钢铁企业人士说。

然而,普钢企业向特钢转型升级存在难度。业内人士认为:“目前,在20余家上市钢铁企业中,有半数左右是亏损的,钢铁行业内部出现分化。虽然用高附加值产品提升毛利率,进而带动钢企业绩,但这也并非所有企业都可以做到。另外需要资金的持续投入、人才培养需要时间积累。”

鞍钢股份人士表示:“公司目前以普钢为主,有一些特殊品类的产品。高附加值产品方面,公司也在向汽车、家电方面去转型。但是制造业用钢的量没有房地产的用量大。近几年,房地产市场发展不太景气,普钢市场也受到了相应的影响。研发投入要考虑营收和成本等因素。因此,随着营收的回落,相应的研发费用也会有所下调。”