

永清环保两董事增持“爽约”收监管函 传统业务困境待解

中经记者 陈家运 北京报道

6月20日,永清环保(300187.SZ)公告披露,该公司董事肖明智、王振国因未能如期完成增持计划收到深圳证券交易所监管函。

永清环保证券部人士向《中国经营报》记者表示,监管函系针对

增持“爽约”触发警示

截至增持计划期限届满,肖明智实际增持金额仅为91.84万元,王振国仅增持29.98万元,两人合计增持121.82万元,完成率不足11%。

2024年6月14日和12月17日,永清环保先后披露《关于公司部分董监高增持公司股份计划的公告》《关于公司部分董监高增持公司股份计划的进展公告》。根据公告,肖明智、王振国计划自2024年6月17日至2025年6月16日,通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价方式增持永清环保股份,增持金额分别不低于540万元和600万元,合计不低于1140万元。彼时,永清环保公告表示,此举旨在增强投资者信心,稳定股价,显示管理层对公司未来发展的信心。

然而,永清环保2025年6月20日披露的《关于公司部分董事增持公司股份计划的进展暨实施结果公告》显示,截至增持计划期限届满,肖明智实际增持金额仅为91.84万元,王振国仅增持29.98万元,两人合计增持121.82万元,完成率不足11%。

深交所监管函指出,肖明智、王振国的行为违反深交所《创业板股票上市规则(2025年修订)》第1.4条、第4.2.2条第一款第七

对部分董事个人增持计划未完成事项,不影响公司正常经营。

根据永清环保公告,上述两人曾计划增持永清环保股份的金额分别不低于540万元和600万元,合计不低于1140万元。但截至增持计划期限届满,两人仅合计增持121.82万元,完成率不足11%。

项,第4.3.2条第六项和《上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作(2025年修订)》第7.4.1条规定。深交所要求二人充分重视问题,吸取教训,及时整改,杜绝问题再次发生,并提醒上市公司董事应诚实守信,切实履行增持承诺并及时履行信息披露义务。

记者了解到,在2024年6月,永清环保披露的公告显示,当时计划增持的人员中,除了肖明智、王振国之外,还有该公司董事长、总经理王峰,董事、副总经理戴新西,副总经理、董事会秘书龙麒,监事会主席陈凯,监事李蓉、职工监事喻波之配偶夏海燕。合计拟增持金额不低于3240万元,且不超过4310万元。

永清环保公告表示,增持计划披露后,肖明智及王振国积极筹措资金,但因“投资压力、筹集资金困难以及自身流动资金状况不佳”等客观因素,导致增持实施困难。两人承诺拟在半年内筹集资金积极完成增持计划。其他增持董事、监事和高管都已完成增持计划。

传统环保业务承压

环保行业因其项目周期长、投资规模大等特点,许多企业普遍面临较高的债务压力。

在董事增持“爽约”背后,永清环保近年来的业绩表现持续承压,尤其是其传统环保业务面临严峻挑战。

回顾近几年业绩,2022年永清环保便陷入困境。

财报显示,2022年,永清环保实现营业收入7.13亿元,同比下降28.93%;归母净利润亏损3.87亿元(上年同期盈利7336.33万元);扣非净利润亏损4.60亿元(上年同期盈利6200.23万元)。

永清环保在2022年年报中解释,亏损主要原因在于危废板块受新冠疫情、市场和行业周期影响,处置量和价格双降,导致板块利润下滑约4000万元,并引发商誉减值损失约3亿元;同时,受客户结算回款和业务调整等综合因素变化影响,导致项目结算、资产减值损失约8500万元。

2023年,永清环保营业收入为6.46亿元,同比下降9.47%;归母净利润7984.66万元,虽同比扭亏为盈,但扣非净利润亏损1541.87万元(上年同期亏损4.60亿元)。

不过,在2024年永清环保实现扭亏为盈,但是传统环保业务下滑明显。2024年永清环保实现营业收入7.60亿元,同比增长17.71%,归母净利润9829.05万元,同比增长23.10%;扣非净利润195.17万元,同比扭亏。但结构分化显著,传统环保业务实现收入1.51亿元,同比下降56%;而新能源“双碳”业务收入达6.09亿元,同比增长101%。

永清环保主营业务是为高污



永清环保新余生活垃圾发电厂

公司官网/图

染、高排放企业提供污染治理修复、“双碳”咨询以及新能源投资建设运营解决方案。

“传统环保业务市场竞争白热化,叠加行业需求整体疲软,是永清业绩承压的主因。”一位业内人士表示,尤其在土壤修复、危废处置等领域,受地方政府环保支出收紧影响,导致项目获取难度加大、规模收缩,相关业务面临挑战。

记者注意到,环保行业因其项目周期长、投资规模大等特点,许多企业普遍面临较高的债务压力。在此背景下,永清环保的应收账款呈现增长态势。

2022年—2024年年末,永清环保应收账款分别为3.58亿元、3.69亿元和4.08亿元。与此同时,应收账款占资产总额比例也在持续增长,2022年—2024年年报显示,该比值分别为10.81%、10.86%、11.52%。

中研普华研究员李芬珍子在

接受记者采访时表示,永清环保应收账款不断增加的主要原因是其业务模式和客户结构的特殊性。公司部分业务依赖于政府或大型国企项目,这些项目的付款周期较长,导致应收账款增长迅速。此外,市场竞争加剧也可能使公司在项目结算时处于相对弱势地位,进一步影响应收账款的回收。

李芬珍子强调,应收账款增加会影响资金周转和财务健康。比如,影响经营活动现金流和资产负债率,导致资金链承压。为解决应收账款问题,李芬珍子建议,应从多方面入手,加强应收账款管理,优化项目结算流程,缩短付款周期。

近年来,随着经济环境变化及政策调整,化债成为企业优化财务结构、保障可持续发展的关键手段,这有助于环保企业减少应收账

款,改善现金流。

为此,李芬珍子表示,可以利用政府化债政策,优化应收账款结构。此外,还可以通过加强与客户的沟通协调,争取更多的预付款或分期付款,以缓解资金压力。

永清环保方面表示,其客户以政府或国资企业为主,这类客户一般具有良好的信用,但若应收账款催收不力或客户资信与经营状况恶化导致不能按合同的规定及时支付资金,将有可能给应收款项带来坏账风险。

同时,永清环保方面强调,其将通过对应收账款进行持续监控,加强客户信用管理和加大应收账款催收力度等手段,将应收账款的回收任务纳入销售和工程实施部门的关键考核指标,以实现应收账款的及时回收,避免发生重大坏账风险。

雅化集团资产腾挪:整合锂业务意欲何为

中经记者 李哲 北京报道

近日,雅化集团(002497.SZ)对外宣布,拟以全资子公司四川雅化锂业科技有限公司为整合

平台,将其更名为“雅化锂业集团”(具体名称以工商登记为准),并将涉及锂业务的5家子公司股权一并无偿划转至该平台。

《中国经营报》记者注意到,

此次拟划转的5家企业均掌握着雅化集团锂业务相关的核心资产,包括李家沟锂辉石矿、津巴布韦卡玛蒂维锂矿以及Kamativi矿区的主要锂矿资源,并具备锂

盐加工、制造能力。

然而,从业绩表现来看,2024年上述5家企业中有4家出现亏损,雅化集团锂盐业务整体营收同比“腰斩”50.40%,毛利率转负。

整合锂盐资源

公告信息显示,此次拟划转的5家子公司包括:雅化锂业(雅安)有限公司(以下简称“雅安锂业”)、甘孜州广盛矿业有限公司(以下简称“广盛公司”)、四川国理锂材料有限公司(以下简称“国理公司”)、四川普得科技集团有限公司(以下简称“普得科技”)以及四川能投锂业有限公司(以下简称“能投锂业”)。

雅化集团方面表示,整合是为拓展锂业务发展空间,将勘探、采选、研发、生产、销售等集中统筹,提升运营效率,降低协同成本。

上述5家公司业务覆盖矿物洗选加工、碳酸锂及氢氧化锂加工、危险化学品生产、发电、输电、供电等。从股权结构来看,雅安锂业、广盛公司是雅化集团全资子公司,国理公司为雅化集团的控股子公司,雅化集团直接持有国理公司56.26%股权。能投锂业则为雅化集团的参股子公司,雅化集团直接持有其37.25%股权。兴晟锂业直接持有普得科技80%股权,前者是雅化集团的全资子公司。

在2014年,雅化集团通过国理公司进入锂行业,并实质控制四川阿坝州金川县李家沟锂辉石矿。为加快该矿的开发,2017年雅化集团与四川省能源投资集团有限责任公司合作,对股权进行重组,目前雅化集团持有能投锂业37.25%股权,并享有优先供应权。

李家沟锂辉石矿已探明矿石资源储量3881.2万吨,平均品位



雅化集团子公司雅安锂业厂区

公司官网/图

1.3%;氧化锂资源储量50.22万吨,折合124万吨LCE(碳酸锂当量),并伴生钽、铌、铍、锡矿等稀有金属。李家沟锂辉石矿已于2023年开始试生产,该矿按年产105万吨采选规模进行建设,项目建成后将年产锂精矿18万—20万吨,未来有望在该矿区进行增储或扩勘。

在上述5家公司中,雅化锂业是专业从事锂矿山开采、锂资源采购、

产品研发、生产制造、销售与贸易的锂产品制造企业。雅化集团通过旗下公司拥有李家沟锂辉石矿和津巴布韦卡玛蒂维锂矿,以及三个高品质的锂盐产品生产基地(即雅安锂业、国理公司、兴晟锂业)。此外,其还与Pilbara、DMCC、Atlas等签署长单包销协议,以获得锂矿资源保障。

2022年7月,雅化集团通过兴晟锂业以自有资金不超过9290.47

万美元收购普得科技70.59%股权,进而间接持有普得科技控股子公司——KMC公司60%股权。KMC拥有位于津巴布韦西部北马塔贝莱省境内的Kamativi矿区锂辉钽铌矿等伟晶岩多金属矿的100%矿权。2024年11月,雅化集团进一步收购了普得科技9.41%股权,收购后持股比例增至80%。普得科技间接持有KMC的68%股权。

市场竞争白热化

值得注意的是,2024年上述5家企业的经营状况不容乐观,仅广盛公司实现了盈利,其余均出现亏损。其中,雅安锂业亏损1.86亿元,国理公司亏损1.24亿元,普得科技亏损6670万元,能投锂业亏损2.64亿元。

上述公司整合后,雅化集团计划如何提振其业绩表现?对此,记者联系雅化集团方面采访,截至发稿未获回应。

当前,锂电池市场竞争进入到白热化阶段。6月25日,上海钢联发布数据显示,电池级碳酸锂(早盘)均价报6万元/吨。事实上,碳酸锂价格已持续下跌了两年多时间,从2022年11月最高突破60万元/吨,一路下探至当前6万元/吨。

真锂研究院创始人墨柯向记者表示:“后续碳酸锂价格或将呈现出震荡向下的走势,中枢仍将进一步下探,预计下滑至5万元/吨。”

巨大的降幅来源于市场激烈的竞争。其中,供需关系对锂盐价格的下滑起到了主要的推动效应。

研究机构EVTank联合伊维经济研究院共同发布的《中国锂离子电池行业发展白皮书(2025年)》显示,2024年全球锂离子电池总体出货量1545.1GWh,同比增长28.5%。其中,中国市场的出货量达到1214.6GWh,同比增长36.9%。

而从供给方面来看,2024年全球锂资源供给宽松,澳大利亚、非洲、南美等地锂矿项目集中投产,导致市场供应大幅增加。根据宏源期货的数据,2024年非洲锂资源的供应量约为15万吨,同比增长233%;2025年或增至21.9万吨,同比

增长约45%。

同时,根据中国有色金属工业协会锂业分会数据统计,2024年中国碳酸锂、氢氧化锂和氯化锂总产能超200万吨,同比增长约13%。

受到市场竞争影响,雅化集团的锂盐业务营收下滑明显。在雅化集团的主营业务中,囊括了民用爆破业务和锂业务两个核心板块。2024年财报显示,雅化集团锂业务实现营业收入41.16亿元,在总营收中占比为53.35%。但该业务的营收较2023年同比下滑50.40%;毛利率为-0.07%,较上年同期减少5.69%。

在此背景下,雅化集团试图通过整合旗下锂盐资源,进而拓展锂业务发展空间。

“锂电池行业具有较强周期性,当前正处在下行阶段。但是下行的空间已经比较有限。这个时候对业务进行整合,后续待行业整体回暖,对这一业务板块的发展是有利的。”墨柯说道。

此前,雅化集团方面在回应投资者问题时提到,其位于津巴布韦的Kamativi锂矿第一和第二阶段项目已于2024年全线建成,目前可以达到年230万吨原矿处理能力,产品已陆续运回国内用于生产。另外,其通过参股李家沟锂辉石矿获得优先供应权;通过签订长协等方式获得锂矿包销权。与此同时,雅安锂业三期“高等级锂电新能源材料生产线建设项目”在2024年已完成一条3万吨碳酸锂产线建设并投产,目前正在建设一条3万吨氢氧化锂产线。预计到2025年年底,雅化集团的锂盐综合产能将达到近13万吨。