

鲁股看门道

净利润三连降

石大胜华何时走出业绩颓势?

石大胜华表示,未来将持续狠抓降本增效,抓住新能源锂电行业发展机遇,积极向下延伸产业链,同时不断扩大公司在电解液市场的份额,实现公司的战略转型

◆导报记者 杨佳琪 济南报道

近日,石大胜华(603026.SH)发布2024年年度报告称,公司2024年实现营业收入55.47亿元,同比下降1.56%;归母净利润为1641.96万元,同比下降12.32%;扣非

部分产品价格下降

近几年,石大胜华业绩持续下滑。财务数据显示,2022年和2023年,石大胜华分别实现营业收入83.16亿元、56.35亿元,分别变动17.86%、-32.24%;实现归母净利润分别为89052.70万元、1872.60万元,分别变动-24.43%、-97.90%。

年报中,石大胜华提到,虽然新能源汽车锂电行业持续增长,但碳酸酯行业产能扩张、电解液价格低迷且供应过剩,甲基叔丁基醚行业也面临盈利收窄情况。而这些因素共同影响了石大胜华营业收入。

从产品结构来看,公司主营业务收入主要来自碳酸二甲酯系列产品、甲基叔丁基醚系列产品、其他产品等。报告期



后归母净利润538.78万元,同比下降59.29%。

经济导报记者注意到,石大胜华归母净利润已连续三年下跌。其中,2024年归母净利润仅相当于2022年的1.84%。此外,石大胜华还存在一定的现金流压力。

内,碳酸二甲酯系列产品实现收入23.51亿元,同比下降5.85%;甲基叔丁基醚系列产品实现收入11.99亿元,同比下降1.63%;而其他产品系列虽然收入大幅增长206.50%,但毛利率却为-3.52%。整体来看,公司在部分传统产品上受到市场竞争冲击,而新兴业务虽有增长,但尚未能完全弥补传统业务下滑的缺口。

产品收入减少主要和价格有关。石大胜华发布的经营数据显示,2024年碳酸二甲酯系列的平均售价为5524.22元/吨,甲基叔丁基醚的平均售价为5712.90元/吨,分别同比下降8.13%、10.54%。

费用方面,石大胜华成本也有所增加。2024年公司期间费

用为4.52亿元,较上年同期增加4575.27万元。其中,销售费用为8187.03万元,同比减少5.39%;管理费用为1.28亿元,同比减少

项目建设取得进展

公开资料显示,石大胜华成立于2002年,围绕碳酸酯类产品,聚焦新能源、新材料领域,打造立体化完整产业链,纵向延伸精细化工产品业务,横向开拓锂电新材料产品,形成锂电池溶剂、电解液、高端新材料三大业务板块。

报告期内,石大胜华经营活动净现金流持续下降,现金流存在一定压力。数据显示,2022年到2024年,公司经营产生的现金流量净额分别为8.48亿元、-4.32亿元、-4.48亿元。

此外,2022年到2024年,石大胜华应收账款期末余额分别为8.7亿元、6.13亿元、13.89亿元,2024年末应收账款余额较2023年末增长126.72%,营业收入同比下降1.56%,应收账款增速明显较高。

尽管业绩承压,但石大胜华也取得了一些积极进展。2024年,石大胜华武汉基地20万吨电解液及22万吨锂电一体化项目一期顺利投

产,并成功产出合格产品;东营基地电解液产能逐步提升,并且同国内头部锂电池企业建立了战略合作关系,全年出货量6万多吨。

此前,石大胜华发布公告称,公司控股子公司与宁德时代签订了《战略合作框架协议》。协议约定,自协议生效之日起至2025年12月31日,宁德时代向胜华连江采购电解液的需求预计10万吨。

“对于该协议的营收规模,按照目前的市场价格,10万吨电解液的市场价值在20亿元左右。”有业内人士对经济导报记者表示,此次协议对于上市公司可能产生的经济效益较为可观。

对于2025年,石大胜华表示,未来将持续狠抓降本增效,抓住新能源锂电行业发展机遇,积极向下延伸产业链,同时不断扩大公司在电解液市场的份额,实现公司的战略转型。

投资者调研时透露,2025年力争新能源收入实现同比翻倍以上增长。

潍柴动力表示,为了实现上述目标,公司将推进新能源产品技术创新及平台迭代升级,形成产品的差异化优势。另一方面,加大市场开拓力度,首先保障集团内客户产品交付,加速推动车型拓展和推广;同时,加快推进集团外客户的配套对接工作。

山东玻纤上市归母净利润首次亏损

新能源汽车成玻纤行业未来重要增长点

从行业发展趋势来看,随着新能源汽车和风电等新兴市场的兴起,玻纤产品的应用领域将不断扩展,新能源汽车等是未来业绩增长的重要机遇点

◆导报记者 于婉凝 济南报道

玻纤下游市场持续低迷,山东玻纤(605006.SH)归母净利润自2020年上市后首次亏损。在年报中,该公司坦言,“2024年是公司成立以来最为艰难、也是极为难忘的一年。”

4月8日晚间山东玻纤发布的2024年年报显示,期内实现营业收入20.06亿元,同比下降8.89%;归母净利润从上一年的1.05亿元转为亏损9893.05万元,同比下降193.92%;扣非净利润自去年同期的7177.95万元变为亏损1.61亿元,亏损额进一步扩大。

该公司称,影响业绩的主要原因是报告期内受国内、国际宏观经济形势影响,玻纤下游市场仍处于低迷状态,玻纤产品价格略有回升但处于底部,同时产品销量未达预期;尽管公司采取降本增效等措施,但不足以抵消产品价格下降及销量减少带来的影响。

积极缩减费用支出

从财务数据来看,2024年前三季度山东玻纤亏损严重。因玻纤纱价格下降,该公司前三季度归母净利润亏损1.11亿元,同比下降204.56%。第四季度营业收入为5.19亿元,同比下降4.36%;归母净利润为1171.9万元,同比上升2498.04%;扣非净利润为-3883.1万元,同比上升21.1%。尽管第四季度归母净利润有所回升,仍难以抵消2024年前三季度的亏损。

从产品结构看,山东玻纤主营业务收入主要来自玻纤产品和电力及热力产品,玻纤主业有所下滑,但热力业务全年增速亮眼。报告期内,该公司玻纤产品实现收入15.51亿元,同比下降14.24%,毛利率为6.81%、同比减少3.76个百分点;电力及热力产品实现收入4.36亿元,同比增长18.65%,毛利率为9.64%、同比增加5.6个百分点。

分地区看,2024年该公司国内销售收入为17.03亿元,同比下降9.48%,毛利率为6.52%、同比减少1.78个百分点;国外销售收入为2.84亿元,同比减少3.68%,毛利率为12.85%、同比减少4.03个百分点。

从产销情况来看,2024年,山东玻纤主要产品玻纤纱的生产量同比增长10.00%至53.67万吨,销量同比下降8.09%至44.33万吨,库存量大幅增加165.93%至14.36万吨。

费用方面,可以看出山东玻纤积极缩减成本。其中,销售费

用为1996.17万元,同比下降7.39%,主要由于职工薪酬、办公费、差旅费减少;研发费用为9510.09万元,同比减少18.03%,主要系研发人员支出、材料领用、电费减少所致。不过因折旧费、聘请中介机构费和诉讼费增加,管理费用同比上升15.40%至1.20亿元;财务费用因汇兑损益减少,同比增加4.23%至5311.57万元。

项目建设取得进展

资料显示,山东玻纤主要从事玻璃纤维及其制品的研发、生产与销售,同时在沂水县范围内提供热电产品。该公司采用池窑法生产玻璃纤维,依托持续的研发创新和不断改进的生产技术,已经形成了玻纤纱和玻纤制品两大类产品。其产品应用领域较广,主要包括建筑材料、交通运输、电子电器、环保风电等领域。其子公司沂水热电提供的产品包括电力、蒸汽和供暖。

报告期内,山东玻纤经营活动产生的现金流量净额为1.62亿元,相比2023年减少了70.40%。该公司表示,这是由于年内收到的税费返还减少,购买商品、接收劳务支付的现金增加。

从资产状况来看,截至2024年末,该公司货币资金为5.84亿元,同比下降27.93%,长期借款较上年末增加66.13%,短期借款较上年末减少49.71%,其他非流动负债较上年末减少98.11%。

尽管业绩承压,但山东玻纤在2024年也取得了一些积极进展。管理层提到,面对严峻的市场形势,公司采取了多项措施以提高经营质量和效率。具体而言,包括优化生产工艺,加强过程管控,实施降本增效措施。在项目建设上,30万吨高性能(超高模)玻纤智造项目(一期)与年产17万吨ECER玻纤生产线数字化升级技改项目相继点火,为公司未来产能提升和产品结构优化提供了支撑。加强供应链管理,建立“供应-生产-研发”一体化协作机制,保障了原料稳定供应。外贸市场拓展成效初显,重点开拓日韩、欧洲等地需求,一定程度上缓解了国内市场的压力。

“从行业发展趋势来看,随着新能源汽车和风电等新兴市场的兴起,玻纤产品的应用领域将不断扩展,预计2025年将迎来更大幅度增长。”有业内人士对经济导报记者表示,新能源汽车等为玻纤行业提供了充足的市场需求,这对于山东玻纤来说,是未来业绩增长的重要机遇点。

<<上接1版

比如在燃料电池方面,2018年之后,潍柴先后投资加拿大巴拉德、英国希里斯、德国欧德思、瑞士飞速集团,掌握了氢燃料电池关键技术资源,建立起“单电堆-电堆-系统-整车”的氢燃料商用车完整产业链。

“潍柴新能源在纯电动、混合动力、燃料电池三大技术方向全面布局,借助集团全产业链能力,基于终端场景、工况,精准

理解细分市场的客户需求,快速准确响应开发新能源产品。”祝成祥介绍,潍柴基于对商用车和工程机械应用场景的深刻理解,在动力电池热管理、智能管理及全生命周期可靠性等维度已取得突破性进展。

而从新能源在商用车等领域渗透情况看,2024年,新能源重卡行业销售8万辆,市场渗透率14%,新能源装载机渗透率25%,新能源轻卡渗透率16%。潍柴方面

判断,随着成本的不断下降以及续航、充电效率等技术的不断进步,新能源未来应用空间将进一步扩大,渗透率将进一步提升。

经济导报记者了解到,潍柴(烟台)新能源产业园一期正式投产,进一步扩大了潍柴新能源动力总成、电机、电机控制器、电池的规模化生产能力,为潍柴动力的新能源转型提供了有力支撑。公司在接受

对中国基础设施REITs常态化发行政策创新与市场效应思考

济南市科学技术协会 王晓

作为全球第二大基础设施大国,我国存量资产规模已突破130万亿元,但证券化率不足1%的结构矛盾突出。传统以债务融资为主的模式导致地方政府负债率攀升,2023年全国城投平台有息债务余额达65万亿元(财政部,2024)。在此背景下,2020年基础设施REITs试点启动,2024年7月《关于全面推动基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)项目常态化发行的通知》的出台,标志着我国基建投融资体系进入市场化改革深水区。本文基于制度创新理论框架,结合目前市场63只公募REITs的运营数据,系统解构常态化发行政策的制度设计逻辑,评估其对基建投融资生态的重构效应,为完善中国特色的REITs发展路径

提供支撑。

一、政策创新的制度突破

在审核机制层面,国家发展改革委建立的“申报即介入”预沟通机制将项目合规性审查前置于正式申报环节,使试点阶段平均审批周期从180天压缩至90天,申报材料从23项精简至15项。针对新型基础设施项目,专家咨询委员会快速评估通道的设立显著提升审核效率,2024年第三季度通过率较试点期提升40%。

资产范围方面,政策在原有收费公路、产业园区基础上实现多维拓展,涵盖数字基建、民生工程与新型收益权三大领域。其中,5G基站、绿色数据中心等数字资产被纳入发行范围;保障性租赁住房、县域医疗联合体等民生项目成为底

层资产新选择;污水处理费收益权、停车场特许经营权等创新证券化路径亦得到探索。

扩募机制改革突破原始权益人持有20%份额的限制,引入市场化竞价机制吸引战略投资者。“储架发行”模式允许优质REITs在12个月内完成3次扩募,实践中,中金普洛斯REIT通过扩募收购长三角物流园,管理规模从45亿增至112亿元,年化收益率提升2.3个百分点。

二、市场效应实证分析

从融资成本角度看,首批REITs加权平均发行成本4.2%,较同期AAA级企业债利率低120BP(Wind,2024)。典型案例显示,沪杭甬高速REITs发行后,项目公司资产负债率从68%降至52%,带动

集团综合融资成本下降0.8个百分点。

价值发现功能方面,苏州工业园区REITs上市后,其净运营收入资本化率从6.5%降至5.2%,带动周边工业用地溢价18%。深圳人才安居REITs的运营资金比率达22倍,较传统开发企业估值溢价超300%,凸显市场对稳定现金流的重估。

投资者结构优化趋势显著,保险资金持有占比从试点初期的12%升至35%(银保监会,2024),泰康人寿通过配置REITs实现久期匹配,年化波动率控制在3%以内。境外资本参与度同步提升,QFII持仓比例突破5%,新加坡政府投资公司增持招商蛇口产业园REIT至8.7%。

三、发展瓶颈与突破路径

当前市场面临流动性不足的挑战,REITs的日均换手率0.8%远低于股票市场2.5%。建议引入做市商制度并免征印花税,开发REITs指数衍生品,将REITs纳入融资融券标的以提升交易活跃度。

税收中性缺失制约市场发展,现有架构下原始权益人综合税负约25%,显著高于新加坡的10%-15%。亟须对资产重组环节土地增值税实行递延纳税,对机构投资者分红收益免征企业所得税,对个人投资者设定每年6万元免税额度。

专业能力建设方面,应建立“双牌照”管理机制,要求基金管理人必须具备基础设施运营经验。借鉴国际经验培育具有全周期管理

能力的专业机构,重点提升智慧交通、新能源等领域的运营管理能力。

基础设施REITs常态化发行标志着我国基建投融资范式的根本性变革。通过将沉淀资产转化为标准化金融产品,不仅破解了部分地方政府债务困局,更重塑了基础设施价值评估体系。未来可在绿色金融创新、跨境资本联通、数字技术赋能三大方向深化探索:发行碳中和REITs纳入碳收益测算,通过QFLP机制引入境外长期资本,运用区块链技术实现资产穿透式监管。监管部门可以考虑建立差异化激励政策,对欠发达地区基础设施项目给予发行费用补贴,推动REITs市场成为区域协调发展的重要金融基础设施。