

多家光伏企业2023年净利预增 头部公司将持续受益

证券时报记者 刘灿邦

1月23日晚间,多家光伏行业上市公司披露了业绩预告,净利润增速普遍较为可观,涉及石英砂、金刚线、铝边框等多个细分领域。

其中,石英股份(603688)预计2023年实现净利润为47.5亿元到53.3亿元,同比增加351.44%到406.56%,扣非净利润为47.2亿元到53亿元,同比增加374.47%到432.77%。

石英股份表示,受益于下游半导体、光伏等行业快速增长的需求拉动,公司2023年经营业绩实现较快增长。光伏领域用石英材料市场需求同比大幅增长,产销两旺;半导体用石英材料受益于公司近年来不断通过国际半导体设备商的认证及多年来持续的研发投入,市场也快速放量,主要产品盈利水平明显优于同期。

记者注意到,在2023年三季度业绩说明会上,石英股份董事长兼总经理陈士斌曾表示,随着光伏行业的快速发展,高纯石英砂及各类石英制品都有较高需求和较好增长。同时,随着半导体产业的快速发展,公司在半导体领域的石英材料也有亮眼表现,近年来公司在半导体用石英材料业务增长较快,均有超预期增速,公司在半导体用石英材料领域具有较强竞争力。“未来,在半导体高端石英应用领域将会有非常好的表现。”

值得一提的是,石英股份于2023年12月14日审议通过了股份

回购议案,同意公司以自有资金通过集中竞价交易方式回购部分公司股份,回购的股份将用于实施股权激励或员工持股计划。本次回购资金总额不低于1亿元(含本数),不超过2亿元(含本数),回购价格不超过130元/股(含本数)。

主责金刚线及硅片代加工业务的高测股份(688556)预计,公司2023年度实现净利润14.4亿元到14.8亿元,同比增加82.6%至87.67%;扣非净利润为14亿元到14.6亿元,同比增加86.61%到94.61%。

关于业绩变化,高测股份谈到三点原因。一是2023年全球光伏新增装机需求持续旺盛,公司充分发挥“切割设备+切割耗材+切割工艺”技术闭环优势不断提高产品竞争力,光伏设备、金刚线、硅片切割加工服务各项业务均持续快速发展,业绩实现大幅增长。光伏设备订单大幅增加,龙头地位稳固;金刚线产能及出货量大幅增加,基本实现满产满销,竞争力持续提升;硅片切割加工服务业务产能持续释放,专业化切割技术优势持续领先,出货规模大幅增加。

二是公司保持技术优势持续领先的同时进一步实现降本增效,高测股份2023年第四季度盈利情况虽受到光伏行业波动的一定影响,但凭借产品和服务的领先竞争优势及精细的成本控制能力,公司第四季度光伏设备仍实现了大规模稳定交付,金刚线产能利用率基本饱和,硅片切割加工服务仍保持较高开工率,各项业务



图虫创意/供图 翟超/制图

多家光伏行业上市公司披露了业绩预告,净利润增速普遍较为可观,涉及石英砂、金刚线、铝边框等多个细分领域。

保持了较好的盈利能力。

三是2023年半导体、蓝宝石、磁材及碳化硅等创新业务设备及耗材产品竞争力持续领先,高测股份订单稳步增长,业绩实现大幅增长。碳化硅金刚线切片技术领先,订单规模大幅增长,市场渗透率快速提升;磁材订单规模增长迅速,市占率快速提升;半导体及蓝宝石设备及耗材保持持续领先优势及高市占率。

在近期的机构调研中,高测股份表示,目前,光伏行业各环节出现开工不足及价格低迷情况,短期内各环节均面临盈利下滑的风险,行业可能迎来一轮产能出清的竞争。在如此激烈的竞争中,高成本的落后产能可能面临更大的经营压力,而具有技术优势、成本优势和资金优势的企业抗

风险能力相对较强。预计本轮竞争之后将带来光伏度电成本的进一步下降,也将进一步刺激下游装机需求,同时光伏行业的竞争格局可能进入相对稳定的新阶段,整体上有利于光伏行业更健康发展。

此外,鑫铂股份(003038)预计2023年净利润为2.9亿元—3.4亿元,同比增长54.23%—80.83%,扣非净利润2.58亿元到3.08亿元,同比增长67.41%—99.92%。公司表示,业绩增长主要受益于新能源光伏行业的高速发展,公司产能扩充速度较快,同时公司积极拓展客户,不断提高管理水平,降本增效,营业收入和盈利实现稳步增长。

鑫铂股份自成立以来一直专注于铝型材及铝部件行业,公司已成

功进入新能源光伏行业第一梯队企业隆基绿能、晶澳科技、晶科能源的供应体系,在新能源光伏行业客户中具有较高的认可度。

在此前机构调研中,鑫铂股份表示,组件价格下跌会进一步刺激下游光伏发电装机需求;同时倒逼企业降本增效,公司通过向上游延伸降低原材料成本,不断进行工艺改进,提高自动化程度和生产效率,将价格传导对公司的影响降到最低。2023年第四季度,公司在头部组件厂的份额处于行业领先地位,与主要客户的黏性逐步增强,通过在头部组件厂份额的逐步提升,在保证产能利用率的饱和度和降本的效率 and 效果,公司有信心在未来3到5年保持业绩的稳定增长。

数据要素市场政策不断 诸多难题待解

证券时报记者 余胜良

“我们积累了很多数据,这些数据很有商业价值,有人上门寻求合作,但我们比较谨慎,一直没有对外合作。”一位大型互联网公司员工表示,“现在政府在大力推动数据要素市场,国有平台可能会率先突破”。

截至目前,今年已有江苏省数据局、四川省数据局、广东省政务服务和数据管理局、天津市数据局等10个数据主管部门正式挂牌。

去年10月份国家数据局正式揭牌,在此前后,多省市数据管理机构相继挂牌,政策条文和管理机构都已成型。

政策推动数据市场的力度不断加大。不过,关于这个市场依然有不少疑问,诸如数据资产大户心态谨慎、数据权属有疑问、入表缺少实践,数据如何流通以及交易如何定价等。

谨慎

人们的衣食住行生老病死和各种交易,都会产生数据,这些数据盘活起来,可以推动效率提升,成为数据资产。

“我们的客户有很多是世界500强,这些企业会产生出很多数据,比如客户购物数据等,他们委托我们对数据进行加工,加工之后,这些数据才会发挥作用。”一家从事数据处理的上市公司工作人员表示,“比如销售数据交给我们,我们经过分析,对平台上的商户很有用,这些商户可以根据这些数据进行有针对性的广告投放,让投放更有效率。”

这已经是比较成熟的模式。在国家提出要建立数据要素市场之前,这个市场早就存在,从数据生产、搜集、加工、销售到存储都有专业公司。

“不过这个市场也有不规范的地方,一些数据来源不明,每年都有因此而进入监狱的。”上述工作人员表示。

这也是数据市场的难题之一,有大量涉及个人隐私的黑产存在。一些头部企业可能挖掘了数据潜力,但也不可能精确,比如在某个平台搜索并下单了某产品,在其他网

络还会碰到该平台投放的相同商品广告,这就造成了浪费。一些头部企业拥有大量个人信息,但很难将这些个人信息提取出来,比如社交媒体广告并不精准,需要依赖用户反馈作出调整。

有媒体报道,2018年初腾讯总办会上,公司总裁刘炽平提出一个数据共享计划,通过搭建一个中台集中资源来提升腾讯的算法能力、商业化能力等。字节跳动被认为是将这套体系发挥得最为极致的公司。腾讯数据精华主要在微信,不过与会者最终认为这件事情涉及数据安全,有风险。

这牵涉到底归谁所有的问题。曾经有一个公司在后台修改用户储存的资料,引起轩然大波。一般而言,用户拥有数据隐私。很多平台在用户刷脸时都会调用身份信息,但是这些信息并不归平台所有,用户消费会在购物网站留下记录,用户在某个平台上传播分享沟通信息,也会留下记录,但这些记录都涉及隐私。平台可以掌握用户各种信息,但是这些信息是否能用来商业开发,这一点并不明确。

“我们对此很谨慎,大平台做事情首先要合规,宁可走得慢一点。”上述大型互联网公司员工表示。

价值

除了个人和企业数据,还有一种是公共数据,行政机关以及事业单位、公共事业国企等公共机构在履行职责或者提供公共服务都会产生数据。比如人口统计、各种经济数据、公立医院的病例数据、地铁客流量数据、民政局的结婚离婚数据等等。

目前,地方政府在试探此类数据商业化的可能性。去年年末,湖南衡阳就试图拍卖当地政务数据资产的独家使用权。

她负责此项业务的工作人员表示,他们探索数据要素资产商业化已有3年时间,主要客户是到当地开拓市场的商业机构,特别是银行、保险等金融机构。

“我们开发了几十个产品,包括交通类的、医疗类的、金融类的,针对某些金融机构开发出风控模型和

基础模型,可以给这些金融机构引流,新增贷款,控制不良率,我们可以用对赌的方式来收费。”该工作人员表示。

据了解,当地政务数据主要来源于地方国土局、房产部门、法院、工商、交通、民政等系统,可以查询客户名下是否有车辆,是否有违法记录,查询公积金、养老金、银行贷款、罚款记录等,如果要做抵押贷款,不用再出国土局等部门查询,只在网上登记就可以评估贷款。

金融机构愿意使用这些数据,是因为可以减少调查成本,减少坏账。该工作人员举例,有地方金融机构坏账率原来位居全省前列,现在大幅下降超过九成,所以这些金融机构愿意以新增贷款的千分之二到千分之三支付费用。一些原来单个机构掌握的数据,因为交叉共享,也变得非常快捷高效。

在这个过程中,政府会将数据脱敏,保护客户隐私,只会给出计算结果。

对于衡阳数据资产挂牌底价18.02亿元。上述工作人员解释,这是25年时间的运营权,是按照未来收益法进行评估。据介绍,已经有同类城市实现了协议转让,有一个地方人口和面积只有衡阳一半,30年数据运营权的价格是38亿元;另外一个城市经济总量和衡阳相差不大,10年数据运营权价格为19.8亿元。

据了解,当地政府并没有将独家运营权交给外来主体,而是转让给当地的国资平台。通过转让,地方会多出一份不菲的资产。

这么做的政策依据主要是2022年年底出台的《中共中央 国务院关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》(业内称“数据20条”),以及去年8月财政部发布《企业数据资源相关会计处理暂行规定》明确数据资源的确认范围和会计处理适用准则。

财政部文件确认数据可以作为资产入表,地方国资平台是企业运营,入表后就可以增加地方政府净资产。

这也让地方政府增加了化债手段。这是土地财富之外的一个新增量,提高了地方政府化解债务风险的能力。

不过,衡阳当地最终取消了公

开招标,工作人员称接到上级通知,上级肯定了当地的做法,但是希望更稳妥推进此事。

脱敏

“数据20条”指出,对数据的利用,要以维护国家数据安全、保护个人信息和商业秘密为前提,尤其对于公共数据,要在保护个人隐私和确保公共安全的前提下加以利用。

脱敏是在数据要素话题中被频繁提到的关键词,就是在保护隐私的情况下开发商业价值。一位从业者表示,微信个人信息要保护,但某条图文下的点赞基本上可以做到脱敏。脱敏是削减掉用户的个人信息,调取某个群体的共性。

北京市京师(上海)律师事务所数字经济中心主任杨振律师分析,数据的原始形式表现为客观事物未经处理和简化的直接记录,在人们无意识的行为活动中产生。对于这些原始数据提供者而言,作出浏览、关注、点赞、转发之类行为的难度极低,分摊到每单位数据上的成本也可以忽略不计,并且在这一过程中只是生产出了作为行为附属品的分散数据,它们的使用价值并不高;再加上这些数据并不是严格意义上由生产性劳动所创造,因而它们也不具有价值。而原始数据在经过采集、聚合、加工等处理流程后,其可用性大幅提升,演化为能够发挥经济效益的数据资源。

数据脱敏是数据处理过程中的一项技术手段,能够有效规避敏感信息泄露、被窃取、被滥用所带来的不利后果,保障数据安全合规的高效利用和流通。目前,最为常见的隐私计算技术,就是在不暴露数据本身的前提下,实现数据的共享、互通、计算,最终产生超出数据本身的价值,保障数据在流通融合过程中的“可用不可见”。

入表

在数字经济时代,数据已成为继土地、劳动力、资本、技术之外的第五种“生产要素”。随着数据要素市场不断推进,围绕数据资产化的探索明显提速。

数据资产入表是个很重要的历

春节临近仔猪价格大幅攀升 产能显著去化或仍需时日

证券时报记者 赵黎昀

经历了2023年四季度的旺季不旺,随着春节临近,近期国内生猪市场出现回暖迹象,全国生猪出栏均价连续多日突破14元/公斤,仔猪价格更是在市场预期向好的背景下,呈现大幅攀升局面。

猪价小幅抬升,加之成本逐步回落,近期生猪养殖亏损幅度也较前期有所收窄。行业分析人士认为,在养殖端全面亏损过后,生猪产能步入去化阶段,但今年供给端压力仍存,猪价连续上涨空间相对有限。

仔猪价格大幅攀升

伴随春节临近,北方猪肉消费进入传统旺季阶段,采购猪肉及杀年猪需求开始升温。近日生猪市场出现回暖迹象之时,仔猪价格出现了明显抬升。

上海钢联数据显示,截至1月19日当周,规模场7公斤仔猪的均价为222.14元/头,创下自去年10月份以来的新高,相较于前一周环比上涨10.15%,部分高价地区7公斤仔猪价格已经超过300元/头,而去年10月份最低均价仅140元/头。

据卓创资讯数据监测,截至2024年1月22日,全国7公斤仔猪交易均价为333.63元/头,环比上一工作日上涨41.69%。

“业者看涨2024年下半年行情,加之仔猪前期跌至成本线之下,部分逢低补栏带动市场成交量增加,而养殖端为缓解标猪出栏亏损,多数挺价出售,提升养殖盈利空间,导致仔猪价格涨幅扩大。”卓创资讯分析师邵煦表示。

上海钢联生猪分析师王海蓬也分析,看好2024年下半年行情,故采购量增加,但北方仔猪外销量有限,多前往南方采购优质仔猪苗,仔猪开启南猪北调,仔猪价格顺势涨价。

节前市场回暖养殖亏损收窄

2023年生猪价格持续低位运行,导致养殖端陷入全面亏损。不过,春节备货提振生猪需求,对价格形成利多支撑,使得养殖端亏损收窄。

据上海钢联农产品数据监测,截至1月22日,国内生猪自繁自养头均亏损在42元左右,较月初106元/头的亏损值大幅收窄。

“饲料原料价格不断回落,养殖端成本压力已逐步缓和。”上海钢联生猪分析师王凌云表示,玉米市场在国内及国际谷物供应宽松的背景下,价格重心逐步走低。同时,豆粕在全球大豆预期供应宽松的格局下,重心不断下移。生猪市场随2023年生猪产能逐步去化,猪源供应或逐渐收紧,带动今年上半年生猪价格跌后回升,低成本养殖企业有望止亏。

邵煦对此并不乐观。她认为,近期猪价上涨主因是降温降雪天气导致下游屠宰收难度增加,养殖端存盼涨情绪导致抬价出售,但下游接受能力有限,短时价格再涨动力欠佳。“目前养殖盈利仍处于亏损状态,虽考虑粮价下行,成本略微降低,但上半年多数时期处于消费淡季。从卓创资讯监测样本能繁母猪去化情况来看,产能去化并不明显,养殖单位具备较强产能恢复能力。”邵煦认为,上半年生猪供应能力尚可,但下游需求提振有限,一季度养殖端仍面临亏损风险,二季度或较一季度好转,但猪价并不具备持续性上涨能力,随下半年理论生猪出栏量或有明显的减幅,有望止亏盈利。

产能显著去化或仍需时日

在养殖端持续亏损影响下,进入2024年后,市场对于供给端产能去化预期逐步增强。但卓创资讯分析师李晶认为,2023年能繁母猪产能的释放、规模化程度的提升以及屠宰产能的增加,带动生猪出栏及猪肉产量均达到10年内的次高值。受长期亏损和猪病影响,养殖端减产由主动转为被动。2024年能繁母猪存栏缩减,但规模化程度的提升以及产能效率的提升,或导致2024年生猪出栏量同比降幅有限。

“2022年—2023年期间,养殖端主动减产意愿并不高。”李晶分析,2023年因亏损导致的能繁母猪产能主动去化有限,去化过程中,中小散户去化程度远大于规模养殖场去化程度,进而带来生猪养殖规模化程度以及生产效率的双重提升。结合规模化程度的提升、生产效率的提升,以及出栏周期内能繁母猪基数推算,预计2024年生猪出栏量同比降幅或仅有0.99%,上半年集中出栏情况暂难改善,下半年出栏量或同比下滑,届时生猪行情或相对偏强。

王凌云也对生猪市场的回暖持谨慎态度,她表示,春节作为最大的传统节日,下游需求会有一定增量,对于猪价起到一定支撑作用;但由于在今年供给端充足压力下,猪价连续上涨空间相对有限。2024年生猪月度价格呈现先跌后震荡上涨趋势,下半年消费预期向好带动市场情绪上涨,预计猪价或在三季度进入全年高点。