

# 两大光伏龙头联手敲定超百亿元大单

证券时报记者 韩忠楠

5月10日晚间,通威股份(600438)公告称,通威股份旗下6家子公司(简称“卖方”)近日与隆基绿能及其9家子公司(简称“买方”)签署高纯晶硅产品销售合同,约定2024年~2026年期间,买方合计采购卖方不少于86.24万吨高纯晶硅产品,采购价格按月协商确定,合同交易总额以最终成交金额为准。如以中国有色金属工业协会硅业分会最近一期(2024年5月8日)公布的国内N型料成交均价4.53万元/吨的价格测算,本次合同预计总金额约为391亿元(含税)。

对于此次合作,通威股份方面表示,本合同的签订有利于公司高纯晶硅产品的稳定销售,符合公司未来经营规划,对公司的经营业绩有积极影响。

不过,从2023年年初以来,随着高纯晶硅环节新增产能的集中释放,产业链的供需关系已逐步从紧缺转至宽松。2024年,多晶硅供需形势仍进一步宽松,而这在一定程度上影响到了相关企业的利润水平。通威股份披露的2023年年报显示,公司2023年硅料销量同比增长50.79%至38.72万吨,全球市场占有率超过25%,单吨净利润超4.5万元,但受价格快速走低影响,公司高纯晶硅及化工板块营业收入同比下降27.57%至447.99



亿元,毛利率同比减少21.87个百分点至53.26%。

通威股份2024年一季度报显示,2024年第一季度实现营业收入195.7亿元,同比下降41.13%;净利润为亏损7.87亿元,上年同期净利润86.01亿元。通威股份方面表示,当前光伏产业链竞争加剧,中小企业生存空间进一步被压缩,行业落后产能面临加速出清,新产能规划面临无法落地风险。在此背景下,更加考验企业在产业链“洗牌”过程中的抗风险能力,行

业呈现强者恒强的市场格局。

据悉,目前通威股份的N型产品正在迅速起量。有行业分析显示,N型技术全面替代P型技术已势不可挡。同时,由于N型产品质量标准更高,生产工艺更复杂,细分技术更为多样性,使其对企业的技术研发实力、工艺控制水平、生产管理能力和提出更高的要求。按照通威股份的规划,公司将持续扩充硅料和TNC产能,2024年底硅料、N型电池产能有望达85万吨、100GW。

光大证券判断,通威股份作为硅料绝对龙头扩产节奏行业领先,未来市占率将进一步提升,且在电池新技术、新组件环节的布局也有望给公司盈利带来额外增量。

平安证券也判断,短期来看光伏组件产业链供需形势剧烈波动,各主要环节盈利水平明显承压甚至亏损,通威股份在硅料、电池片、组件等环节技术和成本优势突出,结合精细化管理能力有望穿越行业低谷并扩大竞争优势。

# 楼市利好带动建材价格回暖 大宗市场现温和拉动预期

证券时报记者 赵黎昀

近日,各项楼市优化政策频发,地产市场回暖预期再度增强,而与地产市场关联紧密的黑色系、建材商品市场也因下游需求增长趋势迎来暖意。

4月至今,黑色系商品及建材系商品纷纷止跌反弹,逆转一季度大幅下跌的趋势。其中,螺纹、热卷和铁矿石活跃合约价格反弹幅度分别达到4.8%、4%和14.8%,建材系的玻璃和纯碱活跃合约9月合约反弹幅度达到14.9%和24.9%。

作为建筑重要材料之一,水泥下游市场应用主要集中在基建和地产行业。近年来,受地产市场整体低迷影响,水泥价格从高位回落,行业企业陷入亏损。受地产开工和施工面积持续下降拖累,2024年一季度,水泥市场量价齐跌、低开低走。在此背景下,多家水泥上市公司2024年一季度营业收入及净利润均同比下滑,甚至陷入亏损。以海螺水泥为例,2024年一季度归属于上市公司股东的净利润15.02亿元,同比下降41%。

不过,在今年一季度大幅下跌之后,水泥价格4月同样出现大幅反弹,其中水泥基准价从3月底的302元/吨,反弹至5月9日的318元/吨,上涨5.3%。“目前黑色系及建材系商品都处于减产及去库存阶段,正在消化过剩的产能压力,需求还处于温和和恢复阶段。”对于当前的市场供需格局,广州金控期货研究中心副总经理程小勇分析。

“一季度库存压力大多在钢厂,贸易商库存没有往年那么大,这也是一季度铁矿石跌幅超过成品钢材跌幅的主要原因。”程小勇分析,由于库存压力较大,钢厂一度出现明显减产。以铁水产量作为指标衡量铁元素的产出,春节后第一周,及2月16日当周,247家钢厂铁水日均产量达到224.56万吨,低于去年同期的230万吨左右的水平,且在2月中旬至3月中旬,日均铁水产量持续下降,最低降至220.8万吨。成品钢厂中建材产量下降明显,尤其是螺纹钢。

楼市宽松政策频发,能否拉动建

材商品的需求,从而推涨价格?

程小勇认为,近期多个一线城市限购松绑在一定程度上是符合预期的。经过2022年~2023年连续两年的大调整,一度出现众多房地产企业爆雷,居民资产负债表受损、人口红利消失等因素导致地产进入长周期拐点,房地产进入新的发展阶段,放松限购符合产业发展的新形势。

“从政策效果来看,楼市宽松政策将有利于稳定房地产行业的预期和信心,对股市拉动比较明显,对大宗商品影响也是偏积极的,但提振力度很难与2016年、2017年那一轮地产复苏相提并论。”他表示,长周期来看,人口红利的消失和居民可支配收入增长偏弱是制约地产回升的最大阻力,并非限购政策。放松限购,刺激居民购买,带来地产开发资金来源中的定金及预付款、按揭贷款回暖是政策稳定地产的重要逻辑,但这一逻辑能否传导还需居民收入增长配合。

他认为,未来地产行业看点在于改善型住房需求,刚性的增量需求不

多,多数是存量置换。此外,从商品房销售到开发资金回暖,再到新房开工面积和施工面积回升,需要时间来传导。数据显示,2024年一季度,房地产开发资金来源同比下降26%,降幅较2023年全年扩大。因此地产底部可能逐渐探明,温和复苏可能性很大,不会出现强势反弹,对于大宗商品需求回暖拉动是正面的,但是温和的。

兰格钢铁研究中心分析师王国清也认为,当前一、二线城市逐步取消限购,对地产销售预期有所改善,但短期内难以带动地产投资及用钢需求明显改善。

她分析,从季节性来看,5月份雨季逐步来临,下游用钢需求释放有所承压。从成本来看,4月中旬起原料价格筑底回升,带动生产成本逐步增强。随着各项政策不断推进落实,重大项目资金到位,设备更新及消费品“以旧换新”推动,市场心态有所企稳。多空因素交织影响下,钢价涨跌空间有限,短期内钢价或小幅走弱,后期需求释放如有超预期表现,不排除价格再现阶段性反弹。

# “以旧换新”逐步落地 家居企业把握政策红利

证券时报记者 张一帆

近期,各级政府纷纷出台政策,落实消费品“以旧换新”行动方案,不少家居行业上市公司也纷纷响应,抢抓政策红利。

美凯龙(601828)最新发布的公告介绍,公司已联合上下游的商户,打通了“以旧换新”的全套流程链路,以应对短期的租金、管理费下滑。

5月10日晚间,美凯龙发布公告,2024年4月,美凯龙自有商场的合计合同约定租赁租金及管理费为5.32亿元,较上月下滑2.88%。美凯龙将此次环比下滑定性为“短期的阶段性下滑”。

上市公司解释,本次租金下滑的主要原因为部分自有商场3月末合同续签,因涉及整体品类规划的调整,与商户就商务条款仍在进一步磋商中。从长期来看,美凯龙认为此次事项不会影响公司的持续经营能力及长期发展。

据了解,美凯龙已经采取三项措

施,应对短期租金、管理费下滑:一是加快续签进度,与待续签商户签订租赁合同,提升出租率;二是积极育商、招商、稳商、留商,推动主营产品类出租率快速提升;三是随着国家着力扩大国内需求,公司已联合上下游的商户,打通了“以旧换新”的全套流程链路。

据了解,2024年美凯龙已在15城32家商场大规模开展家电“以旧换新”活动。美凯龙认为,通过家电“以旧换新”活动,公司将在加强消费者到红星美凯龙购买高端电器的品类心智的同时,以换新需求为触点为商场获得精准的到店流量,并通过精细化运营,引导家电与其它品类间的关联销售。

在今年3月,国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》之后,各地方政府近期陆续出台政策落实消费品“以旧换新”行动。不少家居行业上市公司积极响应,把握此次“以旧换新”的政策红利。

5月10日,吉林省商务厅等15部

门联合发布《吉林省推动消费品以旧换新行动方案》,通过补贴等政策引导居民开展汽车、家电及家装消费品等耐用消费品以旧换新。在家电方面,吉林省将对符合条件的参与家电以旧换新消费者给予单件成交价10%的补贴,鼓励销售企业优惠不低于5%。在家装消费品方面,制定《吉林省家装消费品换新工作方案》,通过政府鼓励、金融支持、企业让利等多种方式,促进旧房装修改造,培育家居消费增长点,提升便民服务水平。

同在本周,5月8日,安徽也宣布全面启动消费品“以旧换新”行动。围绕家装厨卫“焕新”,安徽提出,鼓励各地采取发放消费券(消费补贴)等方式促进家装厨卫“焕新”。各地财政对个人消费者购买绿色智能家居产品、消费券(消费补贴)补贴标准最高可达销售价格10%。同时,鼓励金融机构针对家居、家装等消费优化金融产品和服务,适当简化贷款申请

材料,推广线上即时办理。

顾家家居认为,对消费品以旧换新,要坚持中央财政和地方政府联动,统筹支持全链条各环节,更多惠及消费者。存量需求占比的提升,成为未来家具需求的重要支撑,头部家具企业有望通过品牌心智打造、渠道创新、旧改套餐设计,提前抢占存量蓝海市场。该公司已形成《焕新无忧服务标准》《以旧换新投流模式》《以旧换新外呼标准》《以旧换新用户画像》等一系列业务模式。

美克家居方面表示,美克美家多年来积累了30万左右的优质客户资源,部分客户已处于需要换新的消费周期,今年将加大早期客户拜访力度,开展维护与线索获取,为客户提供多样化的焕新方案以增加会员复购。

居然之家介绍,公司正加大推广“家具家电以旧换新”“旧房焕新颜”和“家有困难找居然”三大营销IP,利用营销IP抢占消费者心智。

# 三年不分红 方大炭素拟大手笔购理财产品

证券时报记者 张一帆

5月10日,方大炭素(600516)发布公告,公司及控股子公司拟使用自有资金购买安全性高、流动性好的理财产品。自股东大会审议通过之日起12个月内,购买理财产品总额不超过40亿元。

方大炭素表示,此举是在保证公司正常经营所需流动性和有效风险控制风险的情况下,提高资金使用效率,合理利用自有资金,创造更大的经济效益。在理财产品存续期间,公司会跟踪资金的运作情况,加强风险控制和监督,严格控制资金安全。方大炭素投资理财产品的议案尚需提交公司股东大会审议。

方大炭素的账目上确实有如此大规模的存量现金。2023年年报显示,截至报告期末公司持有货币资金61.9亿元,比上年同期增长了96%,方大炭素解释称是收到的投资款增加所致。拆分现金流指标,方大炭素的投资活动产生的现金流量净额达8.09亿元,上年同期为-53.5亿元;筹资活动产生的现金流量净额为15.11亿元,因发行GDR取得投资款增加所致。

回顾历史,拨出大笔预算用于购买理财产品是方大炭素的经营常态。2019年至2021年,方大炭素均曾宣布计划使用总计不超过60亿元额度的自有闲置资金购买理财产品。在2023年,方大炭素计划用不超过30亿元购买理财产品,不超过20亿元用于证券投资。

方大炭素的投资收益如何?2023年财报显示,方大炭素当期实现投资收益1.52亿元,其中交易性金融资产在持有期间的投资收益为1453万元。截至报告期末,公司持有金融资产(以公允价值计量)12.97亿元,股票、私募基金、其他类金额分别为5.87亿元、3.09亿元、4.01亿元。

虽然账上有多余资金用于理财,不过,在2021年至2023年期间,方大炭素均未提出现金分红方案,3年间方大炭素每年均实现盈利。

方大炭素回应2023年未分红原因为,在报告期内,公司使用自有资金2.8亿元用于实施股份回购,回购金额视同现金分红,以此计算公司2023年度现金分红占公司2023年度合并报表归母净利润的比例为67.27%。公司未分配利润累积滚存至下一年度,以满足公

# 价格不稳 4月全国乘用车零售量环比下跌

证券时报记者 韩忠楠

5月10日,全国乘用车市场信息联席会(下称“乘联会”)发布数据。数据显示,今年4月,全国乘用车市场零售153.2万辆,同比下降5.7%,环比下降9.4%。今年以来累计零售636.4万辆,同比增长8.0%。

对于4月份乘用车零售市场的销量下滑,乘联会秘书长崔东树表示,价格不稳等因素导致消费者观望气氛浓厚,4月乘用车零售出现周期性环比下行走势。虽然新能源车的新车“价格战”带来一定增量,但持续性也不强,内部分化严重。同时,“价格战”之下,常规燃油车型没有持续降价的空间,市场被新能源车加速侵蚀,带来部分用户的观望,进一步抑制了销量提升空间。

展望5月,崔东树认为,随着国家“以旧换新”的政策落地实施,各地相应政策措施出台与跟进,加之车市新品价格阶段性降温,市场观望群体消费热情被激发,市场应进入相对较好的发展阶段。“常规燃油车消费的持续低迷是抑制车市全面回暖的重要因素。”崔东树认为,此次以旧换新、报废更新等政策,合理保证了燃油车消费群体的换购需求,对车市平稳发展的意义很大,有益于未来几个月的车市逐步走强。

近期,海通证券汽车行业首席分析师刘一鸣在接受证券时报记者采访时表示,从中长期来看,“价格战”会提升整个乘用车产业的市场集中

度,最后留下来的头部、优质车企,能够享受到一个相对比较高的利润率。参考历史上的周期,预估这一轮“价格战”进一步恶化概率不会特别大。

从销量结构上来看,4月乘用车市场中的各个细分板块均处于环比下滑的态势。数据显示,4月自主品牌零售88万辆,同比增长11%,环比下降5%。总体销量略有下滑的过程中,头部车企的市场份额则进一步提升,特别是比亚迪、奇瑞汽车、吉利汽车、长城汽车4月份的销量表现都比较抢眼。

合资品牌方面,4月主流合资品牌零售45万辆,同比下降26%,环比下降9%。具体来看,4月德系品牌零售份额19%,同比下降2.2个百分点;日系品牌零售份额15.2%,同比下降3.6个百分点;美系品牌市场零售份额达到5.9%,同比下降2.6个百分点。出口仍然是4月份乘用车市场的一大亮点。海关数据显示,4月,国内汽车出口55.6万辆,同比增长31%,1-4月汽车出口187.8万辆,同比增长26%。其中,比亚迪汽车出口4.10万辆,特斯拉中国出口3.07万辆,上汽乘用车出口6048辆,哪吒汽车出口4990辆,奇瑞汽车出口4310辆。

乘联会发布的信息显示,从监控的自主品牌出口的海外市场零售数据看,A0级新能源车占比近50%,是自主出口的绝对主力。崔东树表示,除了传统的出口车企在海外市场的表现抢眼,近期新势力的出口也在逐步增量。

而在2021年至2022年,方大炭素未有回购事项。公司曾表示,拟将未分配利润累积滚存至下一年度,主要用于公司新产品技术研发、设备升级改造、产品结构调整、市场开发、环保投入、对外投资等相关资金需求。

与方大炭素同属方大集团旗下大方特钢(600507)也有类似情况。2023年财报披露后,大方特钢连续两年未进行现金分红引发舆论关注。上交所发布问询函指出,公司2023年度实现归母净利润6.89亿元,2022年度实现归母净利润9.26亿元。截至报告期末,母公司报表中期未未分配利润21.22亿元,货币资金余额达60.45亿元。上交所要求大方特钢说明,连续两年未进行现金分红的原因及合理性。

在收到前述问询函后,大方特钢快速提出了一份“每股派发现金红利0.10元(含税)”的利润分配预案,并在4月底快速落地实施。本次利润分配总派发现金红利2.33亿元,现金分红比例为33.84%。

大方特钢同样有大手笔预算用于购买理财产品的习惯。2019年,大方特钢曾宣布使用总计不超过55亿元额度的自有闲置资金购买低风险理财产品,在2023年这一额度为25亿元。