

隆基绿能董事长拟今日实施首次增持

■本报记者 殷高峰

1月29日晚间,隆基绿能发布公告称,公司于1月29日接到董事长钟宝申通知,其拟于2024年1月30日实施首次增持,后续将持续实施其增持计划。

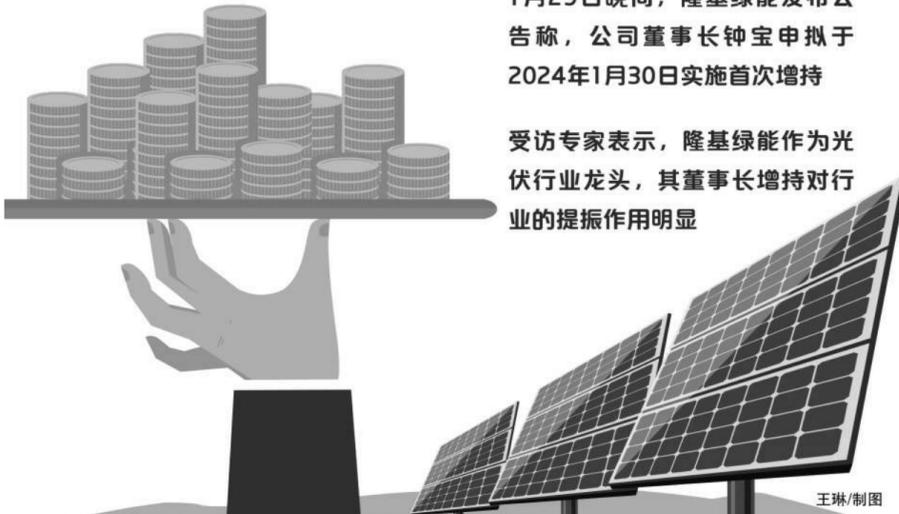
根据此前披露,钟宝申计划自2023年10月31日起12个月内通过上海证券交易所系统允许的方式增持公司股份,增持金额不低于1亿元,不超过1.5亿元。

“目前,无论是光伏产业链价格还是二级市场表现均处于下行阶段,隆基绿能作为光伏行业龙头,其董事长增持对行业的提振作用明显。”上海济慈资产合伙人丁炳中博士对《证券日报》记者表示。

根据光伏产业链上市公司最近发布的业绩预告,多家上市公司去年第四季度业绩环比下滑,其中硅片龙头TCL中环去年第四季度净利润预计亏损13.88亿元至19.88亿元。

“2023年以来,光伏产业链各环节的产品价格持续下行,尤其是进入下半年,硅料、硅片、组件等价格更是大幅下跌,尽管去年全年装机规模大幅增长,但产业链利润却受到严重挤压。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示。

隆基绿能近日在接受机构调研时表示,从2023年第四季度到现在,光伏产业链价格已经降至非常不理性位置,这样的价格水平不利于光伏行业的长期健康发展。



王琳/制图

1月29日晚间,隆基绿能发布公告称,公司董事长钟宝申拟于2024年1月30日实施首次增持

受访专家表示,隆基绿能作为光伏行业龙头,其董事长增持对行业的提振作用明显

据记者了解,随着光伏产业链价格的不断下行,一些企业已开始控产减产。

“从目前的情况看,由阶段性产能过剩带来的市场竞争加剧还将持续一段时间,一些成本控制能力不足的企业和落后的产能将面临被淘汰的风险,而一些在技术、成本控制等方面具有优势的企业将更具竞争力,这有利于行业的健康发展。”王铁山表示。

隆基绿能表示,从2023年第四季

度开始,不同制造环节已有企业宣布延期扩产的节奏,如果行业盈利压力持续,可能会出现普遍性扩产延期现象,一定程度上可以抑制供给过剩压力的升级。同时,电池技术迭代加快, TOPCon和BC等新技术加速取代P型PERC技术,相应的落后产能也将得到出清,推动行业供需格局的逐步好转。

“此次产业链价格一路走低以后,必然会使一些企业退出行业或减产。而隆基绿能作为行业龙头,竞争

优势明显,预计将会迎来新的发展机会,基本面将得到改善。”丁炳中分析称,这也可能是其董事长此次增持的信心所在。

“从历史经验来看,光伏行业的发展具有周期性波动的特点,因此在经历一段时间的低位后,有望迎来新的发展机遇。随着全球对可再生能源的重视程度不断提升,光伏市场的需求有望持续增长。”中国信息协会常务理事朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示。

主要稀土产品价格震荡下行
北方稀土2023年净利预减超60%

■本报记者 马宇薇

1月29日晚间,北方稀土发布2023年度业绩预告。报告期内,公司预计实现归属于母公司所有者的净利润21.7亿元到23.3亿元,同比减少61.00%到63.67%;预计实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润20.4亿元到22亿元,同比减少64.50%到67.10%。

对于业绩预减原因,北方稀土表示,2023年,受稀土行业市场供求关系影响,以镨钕产品为代表的主要稀土产品价格自年初以来持续震荡下行,全年均价同比降低。从供给方面看,国家稀土总量控制指标同比增长,市场稀土资源回收再利用产能稳步释放,进口矿增量加大了对市场供需的影响,稀土产品市场供应量稳中有增;从需求方面看,行业下游需求增长不及预期,需求拉动效应不足,稀土市场整体呈弱势走势。

稀土行情整体走低

稀土被誉为“工业维生素”,广泛应用于先进制造业、现代国防军工等多个领域,是不可再生的重要战略资源,在国民经济和社会发展中具有非常高的应用价值。

2023年,稀土行情整体走低。中国稀土行业协会相关数据显示,2023年稀土价格指数由年初的297.02下降至年末的198.03,降幅约为33.33%,年内价格指数最低点下探至187.42。

从主要稀土产品来看,以镨钕产品为例,根据同花顺iFinD数据,2023年1月底,氧化镨钕产品平均价约为74.8万元/吨,到2023年11月底则下降到48.1万元/吨,跌幅约35.7%。而镨钕合金的现货价则是从2023年2月初的90万元/吨降至12月底的54.5万元/吨,降幅为39.4%。

“稀土行业2023年整体走低主要原因是周期性过剩,目前全球稀土市场处于供大于求的状态。尽管稀土在许多高科技领域都有重要应用,但由于技术进步和产业升级,一些传统的稀土消费领域的需求出现了下滑,而新的消费领域的需求增长尚未完全填补这一缺口。”厦门大学中国能源研究院院长林伯强在接受《证券日报》记者采访时表示,未来,随着新兴产业的发展,尤其是新能源汽车、风电、机器人等领域的发展,稀土材料的需求将会进一步增长。

“尽管公司统筹谋划、综合施策,努力降低不利因素对公司经营业绩的影响,但受稀土产品价格下跌影响,2023年度实现归属于母公司所有

者的净利润同比下降。”北方稀土表示。

积极布局高端应用

进入2024年,稀土价格暂未回暖。今年1月份,北方稀土公告称,根据稀土精矿定价方法及2023年第四季度稀土氧化物价格,经测算2024年第一季度稀土精矿交易价格调整为不含税20737元/吨(干量, REO=50%), REO每增减1%,不含税价格增减414.74元/吨。据此计算,2024年第一季度稀土精矿交易价格较2023年第四季度上调了201元/吨,环比涨幅为0.98%;相较去年同期下调14576元/吨,同比下降41.79%。

“近期稀土氧化物价格下行受市场供需、信心等多重因素影响,未来价格走势还需进一步观望下游消费的情况。稀土产品市场价格主要受供需影响,近几年公司始终致力于促进行业长期健康稳定发展。”北方稀土在互动平台表示。

面对市场不及预期,北方稀土也在积极应对。2023年11月份,北方稀土完成了内蒙古自治区科技重大专项、国内稀土行业首台(套)外热式低温焙烧冶炼稀土精矿示范线“白云鄂博稀土精矿”绿色环保冶炼新工艺工业

化”试验项目竣工投产。2023年12月份,北方稀土绿色冶炼升级改造项目通过前期专家评审,该项目以建成全球规模最大、质量最好、效率最高、技术最强、环保最优为总体目标,以高端化、智能化、绿色化为发展具体要求,不断推动我国稀土产业健康可持续发展。下一步,公司将聚焦促进稀土在航空航天、电子信息、新能源等领域高端应用。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星对《证券日报》记者表示:“短期内,由于供应压力仍然存在以及需求增长放缓的影响,稀土产品价格可能会保持低位震荡。长期来看,随着科技产业的不断发展以及新能源汽车、风力发电等领域的持续增长,稀土产品的需求有望持续增长。”

北方稀土表示,公司将不断优化产业发展规划,强化科技创新,加快产业链补链强链,打造全球领先的稀土新材料和应用产业集群,切实保障国家稀土产业链供应链稳定安全,推动稀土产业在建设国家重要能源和战略资源基地中发挥更大作用。在“十四五”期间,公司将持续关注及布局中重稀土,同时将发挥自身优势,不断提高综合竞争力,打造世界一流稀土领军企业。

贵州茅台拟定向开放海外经销权
白酒龙头加速国际化布局

■本报记者 冯雨瑶

近日,一则有关贵州茅台将开放部分经销权的消息引发关注。随后,有关知情人士辟谣,贵州茅台只是面向海外资源的部分国内签约经销商开放海外经销权,允许他们提交海外茅台专卖店开设的意向申请,以扩展海外市场,并非针对社会大众开放经销权。

1月29日,一位接近贵州茅台的相关人士向《证券日报》记者透露:“海外市场的有关政策目前尚在制定中,具体需以后续实际执行政策为准。”此外,一位负责茅台进出口工作的相关人士也表示:“鼓励国内经销商出口茅台酒的相关实施细则发布还需要一定的时间。”

白酒专家、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对《证券日报》记者表示,国内茅台经销商的很多资源可供整合,用于拓展国际市场。“但上述政策是鼓励茅台国内经销商做国际市场,并不是放开社会力量做国际市场。”

2024年是贵州茅台国际化的关键破局之年。在去年底召开的茅台集团国际化市场工作会上,茅台集团董事长丁雄军表示,从2024年开始,将逐步增加茅台酒、酱香系列酒和集团家族产品的出口量,力争在2027年实现国际出口市场规划目标。同时,还将兼顾好国内、国际两个市场,推动形成

电影市场复苏
横店影视预计2023年扭亏为盈

■本报记者 吴文婧

1月29日晚间,横店影视公告称,预计2023年实现归属于上市公司股东的净利润为1.35亿元至1.80亿元,将实现扭亏为盈。

对于业绩预盈的主要原因,横店影视表示,2023年,院线行业经营环境好转,全国电影市场复苏,供给端、放映端、需求端较上年同期均有明显的改善,优质内容持续供给,保持着正常的影片定档和宣发节奏,春节档、暑期档等多个档期票房表现突出,观众观影需求释放,观影人次、上座率增加,公司的放映业务收入及其他相关收入因此实现增长。

中国青年剧作家、导演向凯在接受《证券日报》记者采访时表示:“预计2024年中国电影市场将呈现强劲复苏态势,有望迎来一个高峰。”

在市场景气度抬升,行业持续向头部集中的背景下,横店影视在日前的业绩说明会上表示:“公司与知名商业地产公司及商业管理公司建立了良好的战略合作关系,拥有充足的影院项目储备,计划每年新建直营影院30家至50家。通过提升横店影视的品牌影响力,改善横店院线的服务质量,加强宣传横店院线的资源优势吸引更多影院加盟横店院线。”

此外,从自身发展情况来看,2023

“互为支撑、互为补充”的新格局。

近年来,贵州茅台的国际化持续提速。数据显示,截至2023年第三季度,贵州茅台在国内的主营业务收入为998.80亿元,国外的主营业务收入仅29.84亿元,来自国外的收入占比仍较低。

据了解,目前贵州茅台国际市场覆盖了全球64个国家和地区,有106家国际渠道商,建有44家专卖店、3家茅台文化体验馆。此前,如何做好国际化的保障措施,丁雄军曾表示,要紧紧围绕2027年目标规划,实行清单管理,研究成立“茅台国际化”工作领导小组,建立“1+1”工作协同机制,形成“指挥有力、协调高效、落实有力”的组织保障体系。要持续优化国际化人才培养体系,夯实国际化发展人才基础,加快推进海关“AEO”认证,维护贸易安全,提升出口效率等。

事实上,就目前中国白酒的国际市场表现而言,国内白酒出口到境外的市场份额并不高,白酒开拓国际市场仍有很长的路要走。在业内看来,口味、价格、国际主流人群对中国白酒缺乏认知等是白酒国际化面临的主要难题。

在此背景下,除贵州茅台外,五粮液、洋河股份、泸州老窖、山西汾酒等头部白酒企业近年来均加速国际化布局,通过开拓海外市场,提升国际品牌影响力等方式力求与国际接轨。

年横店影视强化经营管理,持续降本增效,加强内部控制,提升综合竞争力。放映业务与内容板块的经营情况向好。

事实上,近年来公司着力向产业链上游拓展,发力内容制作,出品了大量优质作品。2023年,横店影视全资子公司浙江横店影业有限公司(以下简称“横店影业”)参与出品的《流浪地球2》《保你平安》等影片在各大档期上映,取得了较好的社会和经济效益。

“近年来,横店影视主动向内容输出转型,发展突飞猛进,在电影制作发行上取得了不错的成绩。”向凯表示。

随着春节临近,一众国产影片陆续定档在春节档上映,其中包括了横店影业参与出品的《飞驰人生2》《熊出没·逆转时空》《我们一起摇太阳》3部影片,《飞驰人生2》更是被不少影评人预测为本次春节档票房冠军。

传播星球App专家冯洋洋向《证券日报》记者表示:“横店影视在旗下发行业务上强调优质内容,这符合当前电影市场对高质量作品的需求。近年来公司已成功推出了多部优质影片,积累了良好的口碑和市场影响力。在未来发展中,横店影视有望继续保持增长势头,市场份额有望进一步扩大。”

据悉,横店影视目前还储备多部投资影片,并不断强化内容板块与院线板块的协同效应,凭借专业视角,借助院线渠道优势,投资优质影视作品。

优化业务结构
乔治白2023年净利或增超40%

■本报记者 吴奕萱

1月29日晚间,乔治白发布2023年度业绩预告,预计实现归属于上市公司股东的净利润1.7亿元至2.1亿元,同比增长39.96%至72.89%,扣除非经常性损益后的净利润1.6亿元至2亿元,同比增长31.30%至64.12%。

乔治白表示,2023年公司沿着“以中高端商务职业装为主,零售为辅,战略进军校服”的发展方向,努力开拓市场,优化业务结构,销售增长带动了整体业绩提升。

传播星球App联合创始人付学军表示:“中高端商务职业装市场具有较高的利润空间 and 市场需求,乔治白通过多年布局已在这一领域占据了一席之地,业务发展稳定,而零售业务作为辅助,有助于增强公司盈利能力和抗风险能力。”

职业装市场的目标客户群体主要为企事业单位客户,具有一定的延续性和稳定性。不过,现阶段职业装行业在品牌创新方面力度较弱,行业内知名品牌数量还较少。深度科技研究院院长张孝荣表示,随着我国经济的高质量发展,高档化、专业化、品牌化和集中化将是职业装发展的主要趋势。

乔治白对此也深感认同,近年来,公司不断朝着这个方向进行设计和研究。据悉,公司在上海和温州均设立了产品设计研发的队伍。

宁沪高速拟收购苏锡常南部高速公路65%股权

■本报记者 曹卫新

宁沪高速近两个月资本动作不断。继2023年12月27日宣布拟投资32.5亿元建设无锡至太仓高速公路无锡至苏州段项目后,1月29日,宁沪高速发布公告称,公司与控股股东江苏交通控股有限公司(以下简称“江苏交控”)于近日签署《股权转让协议》,拟向江苏交控收购其持有的江苏苏锡常南部高速公路有限公司(以下简称“苏锡常南部高速公司”)65%股权,交易对价为52.01亿元,最终价格以国有资产管理部门备案估值为准。

两个月内两次出手

作为国内公路行业资产规模最大的上市公司之一,宁沪高速除宁沪高速公路江苏段外,还拥有宁沪二级公路江苏段、锡澄高速公路、广靖高速公路、宁连高速公路南京段等位于江苏省内的收费路桥全部或部分权益。

根据公告,收购标的苏锡常南部高速公路截至评估基准日的公允价值为

81.3亿元,对应65%股权的公允价值为52.845亿元,交易作价为52.01亿元,转让对价将以现金方式支付,并以公司的自有资金或符合资金用途的融资款项拨付。第一期转让对价为18亿元,于协议约定的六项先决条件达成后5个工作日内支付。剩余转让对价34.01亿元于交割日后90日内支付。

宁沪高速表示,交易完成后将巩固苏南路网运营商领先地位,把握客车流快速成长趋势,分享长三角一体化深化发展带来的交通需求增长红利。同时,将减轻路网分流影响,承接苏南路网集中改扩建时期流量溢出的机遇。

记者梳理公告获悉,一个多月前,宁沪高速也曾官宣一项大手笔投资。

2023年12月27日,公司发布公告称,为聚焦主责主业,缓解宁沪高速公路无锡-苏州段交通压力,消除区域平行道路交通分流影响,进一步巩固在苏南路网中主导地位,公司拟以自有资金出资本金32.5亿元投资建设无锡至太仓高速公路无锡至苏州段项目(以下简称“锡太项目”)。项目公司初

期注册资本为65亿元,公司投资32.5亿元,占股50%;无锡市投资主体出资23.5235亿元,占股36.19%;苏州市投资主体出资8.9765亿元,占股13.81%。

“锡太项目目前正在筹备组建项目公司,预计春节前开工。”宁沪高速相关负责人向《证券日报》记者介绍。

标的公司尚未实现盈利

公告显示,苏锡常南部高速公路主要负责苏锡常南部高速常州至无锡段的建设、管理、经营和养护。苏锡常南部高速自2021年12月30日正式开通以来,其车流量处于快速增长期,2021年、2022年及2023年前10个月,通行费收入分别为160.7万元、3.83亿元、4.95亿元。

依据最新披露的审计报告,2023年前10个月苏锡常南部高速公路营业收入4.98亿元,净利润-1.7亿元,相较于2022年同期亏损2.49亿元有所收窄。

宁沪高速表示,2021年和2022年税前亏损主要归因于营业成本和财务

费用,2023年1月份至10月份税前亏损主要来自财务费用。随着收费公路的运营,建设贷款等融资还款期已开始,标的公司2023年前10个月财务费用2.24亿元已较2022年同期减少2700万元,预计此次收购可在短期内获取收益。在未来会成为上市公司的利润增长点。

“苏锡常南部高速公路目前的确处于亏损状态,根据公司预测,标的公司2024年实现盈利。”宁沪高速相关负责人表示。

香颂资本董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示,作为地方国资性质的基础设施上市公司,宁沪高速的定位不仅仅是投资经营基建项目,同样承担了为基建投资进行融资和分散风险的责任。

“高速公路是具有长期稳定现金流的项目,虽然回报周期长,但回报相对固定、可预期。高速公路行业公司可以充分利用较高的信用基础,将资产转换为REITs等投资产品,引入社会资本,优化公司的财务结构。”沈萌建议。