锂电板块延续涨势 业界认为行业周期拐点将近

本报记者 王镜茹

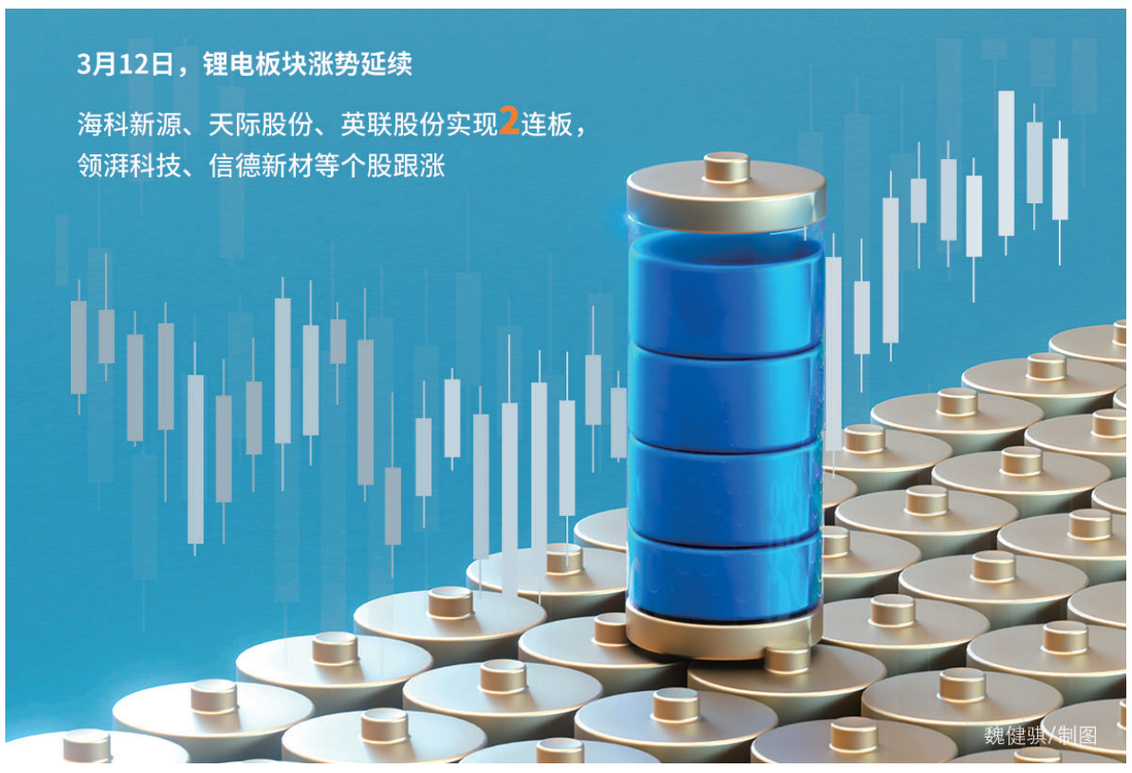
3月12日,锂电板块涨势延续。海科新源、天际股份、英联股份实现2连板,领湃科技、信德新材、天赐材料、科达利等个股跟涨。

消息面上,以摩根士丹利为代表的投资机构对宁德时代评级上调至超配,目标价上调至210元。

摩根士丹利方面表示,目前已看到宁德时代在基本面的多个拐点,通过新一代大规模生产效率提升,预计宁德时代在一季度盈利放缓后,将在接下来数个季度内恢复同比增长。

多位受访人士对《证券日报》记者表示,尽管现阶段锂电产业链仍处于产能出清和价格稳定阶段,但下行底部已逐渐清晰,行业周期拐点临近。

以竞争较为激烈的电解液环节为例,龙头挺价意愿较强。3月8日晚,天赐材料披露,根据化工企业生产装置运行周期要求,为保障液体六氟磷酸锂生产装置正常运行和安全稳定生产,公司拟按照年度计划,于3月11日开始对年产3万吨液体六氟磷酸锂产线进行停产检修,预计检修时间不超过30天。



魏健骐/制图

行业排产也在持续回升。根据高工产研锂电研究所数据,在今年1月份至2月份的排产低迷期后,3月份锂电企业排产回升表现强势,部分企业甚至出现环比超70%的排产回升。

中金公司预计,考虑到各环节、不同客户降价执行期不同,2024年二季度报表端会持续反映降价,但降价幅度有望收窄,产业链各环节盈利或在2024年中触底。

真锂研究首席分析师墨柯对《证券日报》记者表示:"2024年锂电产业链发展态势将趋于好转。上半年企业业绩预计仍将承压,下半年随着新能源汽车去库存结束,动力电池订单转旺,产业链在四季度有望开启补库周期。"

在此背景下,出海、研发成为行业发展主线。随着出清速度加快,在各赛道已形成规模效应的头部企业,与中小企业的差距将进一步拉大。

例如,今年2月份,龙蟠科技控股子公司常州锂源与海外电池巨头LG-ES签订了2024年至2028年16万吨的磷酸铁锂正极材料订单;同月,博格华纳公司发布声明称,已与比亚迪子公司FinDreams Battery达成战略合作协议,将共同生产磷酸铁锂电池组,用于商用车领域;3月份多氟多宣布,拟于韩国设立六氟磷酸锂合资公司,海外布局落地。

此外,头部企业也正筑牢企业"护城河"。例如,璞泰来于近期披露,公司负极材料盈利能力持续改善,四川紫宸工厂落地实现真正意义上的一体化;而在产品创新方面,CVD硅碳产品已受到头部重点客户的认可。容百科技则表示,预计2024年将在海外市场放量,进一步提高其三元正极单吨利润。

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示:"锂电池产业链有望持续发展,但各企业盈利水平会有所不同。现如今,相关产品价格已逼近中小企业成本线,部分中小企业陷入恶性循环,头部企业则有望凭借技术壁垒、规模优势等,获得更大盈利空间,单位盈利有望于2025年逐步迎来拐点向上。锂电产业也将迈入由技术创新、全球化战略主导的新阶段。"

雅化集团与澳洲矿商签订承购协议 确保未来三至七年锂精矿稳定供应

本报记者 蒙婷婷

3月12日晚间,雅化集团发布公告称,近日,公司与澳大利亚锂矿生产商Pilbara Minerals Ltd.(以下简称"Pilbara")的全资子公司Pilgangoora Operations Pty Ltd.(以下简称"Pilgangoora")签订了《锂辉石精矿承购协议》(以下简称"承购协议"),公司将在2024年至2026年期间向Pilgangoora采购锂辉石精矿。

清晖智库创始人宋清辉在接受《证券日报》记者采访时表示:"上述承购协议签订后,对雅化集团的影响深远,一方面有助于稳定锂辉石精矿供应,另外一方面则有助于提升公司的核心竞争力和盈利能力。"

公告显示,Pilbara系澳大利亚证券交易所上市的领先锂公司,也是世界上最大的独立拥有硬岩锂的公司。而其全资子公司Pilgangoora位于西澳大利亚资源丰富的皮尔巴拉地区,主营业务为生产锂辉石和钽精矿。

承购协议显示,Pilgangoora2024年向雅化集团供应锂辉石精矿2万吨至8万吨,2025年至2026年期间每年均向雅化集团供应锂辉石精矿10万吨至16万吨。且协议有效期为2024年1月1日至2026年12月31日。经双方书面同意,供应期限最多可延长2次,每次延长时间为2年,从当时的供应结束日期开始。

雅化集团表示,上述承购协议的签署为公司现有锂盐产能的释放和未来产能的扩张提供又一锂资源保障渠道,能确保锂精矿3年至7年的稳定供应。随着该协议的有效履行,能够更好地满足公司生产需求,为下游国内外客户提供较好的订单保证,将对公司经营成果产生积极作用。

明牌珠宝斩获58亿元TOPCon电池片订单

预计对经营业绩产生积极影响

本报记者 吴文婧

3月12日,明牌珠宝公告称,公司全资子公司浙江日月光能科技有限公司(以下简称"日月光能")与天合光能及其4家子公司(以下统称"天合光能")签订了《电池采购框架合同》,天合光能预计于2024年至2026年向日月光能合计采购210系列TOPCon双面太阳能电池片产品约13亿片。

公告显示,若按照当前市场价格测算(基于PV InfoLink最新公布的电池片均价测算),预估上述合同销售总额约为58亿元(含税)。

明牌珠宝表示,本次签订的合同符合公司未来经营规划,合同若顺利履行,将对公司光伏电池销售业务创造良好开端并形成有效支持,预计对公司本年度及未来经营业绩产生积极影响。受此消息影响,3月12日,明牌珠宝涨停。

奥优国际董事长张玥向《证券日报》记者表示:"此次合作显示了明牌珠宝在光伏领域的实力和竞争力,有助于提高公司在光伏行业的知名度,进一步拓展市场份额。并有望显著提升明牌珠宝的营收和利润水平,有助于公司业绩的提升。"

事实上,明牌珠宝跨界入局光伏赛道时间并不算久,2023年2月4日,明牌珠宝公告称,与绍兴柯桥经开区管委会签订了《投资合作框架协议》,投资建设日月光伏电池片"超级工厂"项目,计划总投资约100亿元,一期建设10GW产能的TOPCon技术电池片,二期建设6GW产能的TOPCon技术电池片及4GW产能的HJT技术电池片。

科方得智库研究负责人张新原向《证券日报》记者表示:"随着光伏行业的不断发展,TOPCon电池片市场需求不断增加,技术也在不断进步,市场前景广阔,未来有望成为光伏行业中的主流技术之一。明牌珠宝电池片工厂加快建设,将有利于公司在光伏行业的竞争力提升和可持续发展。"

值得一提的是,明牌珠宝采用了多元化的发展战略进军光伏产业。2023年12月6日,明牌珠宝宣布拟以自有资金出资1000万元投资设立全资子公司,开展光伏电站EPC(工程总承包)建设服务和BOO(自建自持)项目。未来与光伏电池业务可以形成垂直一体化的价值链,有望为明牌珠宝打造光伏产业提供更广泛的商业机会和可持续发展的可能性。

此外,明牌珠宝于3月6日公告称,对两家光伏板块业务的子公司增资。其中,以自有资金对全资子公司日月光能新增3亿元注册资本,对全资子公司明豪科技新增4000万元注册资本,帮助日月光能、明豪科技进一步提升资产规模、改善财务结构,满足其业务经营需要,促进持续稳定发展。连续的动作彰显出明牌珠宝对光伏业务的看好。

"光伏行业技术更新迅速,TOPCon电池片面临HJT、IBC等其他技术的竞争。要想在市场中保持竞争力,企业需要持续投入研发,提高产品性能和降低成本。"张玥表示,"TOPCon电池片在短期内市场前景较为乐观,长期发展仍需关注行业技术动态和市场变化。"

积极落实"提质增效重回报"行动

恒力石化控股股东提议2023年度高比例派现

本报记者 李 勇

3月12日,恒力石化披露《关于收到控股股东2023年度利润分配预案提议暨落实"提质增效重回报"行动方案的公告》,公司控股股东恒力集团有限公司(以下简称"恒力集团")提议2023年度拟派发现金红利总额(含税)占公司当年归母净利润的比例为50%以上。

"对于投资者来说,现金分红是实实在在的回报,不仅能证明上市公司的盈利能力,而且还体现了公司愿意与股东共享经营成果。对于上市公司而言,现金分红表明了公司管理层对未来发展充满信心,并且公司具备稳定的现金流和盈利能力。对于资本市场整体来说,上市公司积极进行现金分红有助于提升市场的稳定性与成熟度,鼓励价值投资,使市场更加关注公司的基本面和长期发展潜力。"中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访表示,"健康、稳定的资本市场需要上市公司、投资者和监管部门的共同努力,倡导及积极进行现金分红,正是这一努力的重要体现。"

已累计现金分红185亿元

恒力石化目前主营业务囊括炼化、石化以及聚酯新材料全产业链上、中、下游领域,是行业内首家实现"原油-芳烃、烯烃-PTA、乙二醇-聚酯新材料"全产业链一体化的化工新材料上市公司。

据恒力石化此前披露的业绩预告,公司预计2023年度实现归母净利润约69亿元,同比增长197.63%。这也意味着,如果分红预案最终获得通过,恒力石化2023年度派现总额预计将超34亿元。

公开信息显示,重组上市以来,恒力石化已累计现金分红185亿元。如果此次分红提议最终施行,届时公司累计分红总额将超219亿元。

公告显示,此次分红提议,主要是基于对公司未来发展的坚定信心,更好地回报投资者,与全体股东共享经营发展成果。同时,也是为践行"以投资者为本"的上市公司发展理念,维护全体股东利益,结合公司实际情况,在符合《公司章程》规定的利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下提出的。

中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅认为,相比股价的短期波动,现金分红为投资者提供了稳定的收入来源,有助于降低投资风险。此外,持续稳定的现金分红也反映了上市公司良好的盈利能力和稳健的经营策略。

"现金分红是投资者获得投资回报的重要方式之一。"IPG中国区首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示,通过分红,投资者可以获得实实在在的现金收益,增强投资回报。同时,高比例分红也能吸引更多市场关注和投资,从而促进资本市场的活跃度和稳定性。

中国金融智库特邀研究员余丰慧向《证券日报》记者表示:"高分红股票通常被视为稳健投资的代表,特别是在市场波动较大时,稳定的股息收入为投资者提供了某种程度的安全垫。"

多举措"提质增效重回报"

此次公告中还同时披露了恒力石化落实"提质增效重回报"的行动方案,提出了包括深耕全产业链持续打造行业领军企业、创新驱动发展打造公司发展强劲"引擎"、完善公司治理提升公司规范运作水平、加强运营优化持续提高公司盈利能力、完善信息披露体系多渠道传递投资价值以及重视股东回报共享高质量发展红利等六项具体举措。

公告显示,恒力石化现拥有2000万吨/年炼化一体化项目、500万吨/年现代煤化工装置、150万吨/年乙烯项目和7套合计1660万吨/年的PTA装置四大产能集群,已成功打通上游的"卡脖子"业务环节,打破原料供给瓶颈,构筑了"世界级化工型炼厂+现代煤化工装置"集成的现代化产业体系,实现了"油煤化"深度融合的"大化工"战略支撑平台。同时,在差异化纤维、功能性薄膜、工程塑料和可降解新材料等下游化工新材料领域拥有完善的产能布局,进而具备"大化工平台"和"新材料延伸"的体系化产业格局。

近年来,恒力石化还不断夯实上游"大化工"的平台作用和运作效率,深度锚定高技术壁垒、高附加值的高成长赛道,积极构筑"大连长兴岛"精细化工与新材料产业链生态圈,全力打造平台型化工新材料研发与制造全产业链领军企业。

恒力石化在公告中称,自重组上市以来,公司始终保持较高比例的现金分红,在兼顾可持续发展的前提下,利润分配一直保持连续性和稳定性。未来,随着在建项目的陆续竣工投产,公司将结合实际经营情况和发展规划,统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡,持续完善"长期、稳定、可持续"的股东价值回报机制,让股东切实感受公司的发展成果,增强广大投资者的获得感。

朱克力认为,只有赚取足够的利润,并拥有充足的现金储备,才能够持续地进行高比例的现金分红。长期坚持高比例分红的上市公司也向市场传递着积极的信号。不仅展示了公司的经济实力,也证明了其经营策略的有效性与可持续性。

柏文喜认为,长期坚持高比例分红的上市公司通常具有稳定的盈利能力和良好的经营状况。这表明公司管理层有足够的信心和耐心,认为公司的未来发展前景良好,因此愿意与投资者分享更多的利润。

平高电气中标9.55亿元国家电网项目

本报记者 肖艳青

3月12日晚间,平高电气公告称,公司及子公司中标国家电网项目合计约9.55亿元,占2022年营业收入的10.30%,项目签约后将对公司未来经营发展产生积极影响。

根据公告,平高电气及其子公司中标"国家电网有限公司2024年第一批采购(输变电项目第一次变电设备(含电缆)招标采购)"项目共计28个包,金额合计9.38亿元,产品为组合电器、断路器、隔离开关、避雷器、开关柜、互感器。此外,平高电气及其子公司中标"国家电网有限公司2024年第二批采购(输变电项目第一次变电设备单一来源采购)"项目,共计10个包,金额合计0.17亿元,产品为组合电器、开关柜。

清晖智库创始人宋清辉对《证券日报》记者表示:"平高电气拿下国家电网9.55亿元大单,不仅有助于进一步提升公司的盈利能力,而且也有利于提升公司的品牌影响力。国家电网今年将继续加大电网投资,在此背景下,平高电气面临着前所未有的发展机遇,业绩有望再上新台阶。"

平高电气是国内开关行业领军企业,公司产品能够满足我国电网建设对开关设备及配套服务的全部需求,其核心业务为中压、高压、超高压、特高压交直流开关设备研发制造、销售安装、检修服务。

国信证券研报分析认为,2023年以来电网招标保持较高景气度,主要企业收入、盈利能力同比显著提升,2024年至2025年将迎来电网设备交付高峰。

根据平高电气此前发布的业绩预增公告,受益于新型电力系统加速建设,电网投资稳步提升,平高电气预计2023年实现归属于上市公司股东的净利润为8.15亿元左右,同比增长284%左右。

据悉,今年国家电网将加大电网投资力度,加快建设特高压和超高压等骨干网架,预计2024年电网建设投资总规模将超5000亿元,有望迎来新一轮行业增量。

平高电气近年来不断加大研发投入,财报显示,2021年、2022年公司研发支出分别为2.74亿元、3.66亿元,2023年前三季度研发费用为2.79亿元。公司已经具备"交直流、全系列、全电压等级的开关系列产品自主研发、试验和制造"能力,具有强大的核心竞争力。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林对《证券日报》记者表示:"当前能源结构发生变化,电网需要升级改造来匹配能源供需两端模式的改变,所以需要进一步加强电网建设。尤其是我国新能源电力主要分布在西部,需要加大西电东送的力度。平高电气是特高压输电的代表性企业,将受益于电网改造,尤其受益于西电东送和特高压、变压电站建设。"

维达国际收购案尘埃落定 金鹰集团斥261亿港元入主

本报记者 李 静

维达国际收购案终于尘埃落定。3月12日,维达国际发布公告称,新加坡金鹰集团旗下亚太资源集团以每股23.5港元的价格收购维达国际,要约收购中所列举的先决性条款已经全部达成,要约已经宣布为无条件。至此,维达国际正式进入"金鹰"时代。

公告显示,本次收购总价值261.026亿港元,为目前最大的中国纸品行业股权交易。

据了解,金鹰集团由印尼前首富陈江和创立于20世纪70年代,业务涉及林浆纸、棕榈油、特种溶解木浆与纤维素纤维、能源开发等多个领域。

IPG中国区首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》采访时表示,金鹰集团收购维达国际是对中国市场生活用纸行业的看好,以及金鹰集团希望扩充其业务板块。

对于本次收购,浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受《证券日报》记者采访时称,收购方具有产业整合的能力,有自己的造纸产业,能够和维达国际的业务形成协同效应。

据了解,维达国际易主事宜历时近一年时间。2023年4月份,维达国际控股股东、瑞典个人护理制造商爱适瑞(Essity)对外公告称,为减低消费类纸巾业务占比,启动策略检视,可能出售其维达持股及欧洲私人品牌的消费性纸巾业务。

此次要约收购之前,Essity作为维达国际第一大股东,持有上市公司约6.21亿股股份,占比约为51.59%,创始人李朝旺持股比例在21.04%左右。以每股23.5港元的要约价格计算,Essity和李朝旺将分别套现146亿港元、59亿港元。

对于Essity为何考虑出售维达国际?柏文喜分析称,一方面,可能是因为不看好维达国际目前的业绩和未来发展;另一方面,是出于自身投资战略和业务布局调整。

据了解,近三年,维达国际的业绩表现并不乐观。营业收入层面,增速持续放缓,2021年至2023年维达国际分别实现营收186.8亿港元、194.2亿港元、200亿港元,分别同比增长13.11%、3.97%、2.99%。净利润层面,维达国际则连续三年下跌,2021年至2023年,分别实现净利润16.38亿港元、7.06亿港元、2.53亿港元,分别同比下滑12.59%、56.91%、64.14%。

对于业绩下滑的原因,维达国际多次在财报中称,原材料成本持续上升,给公司业绩带来负面影响。

广科咨询首席策略师沈萌对《证券日报》记者表示,主要产品的生产成本持续增加,同时管理成本、竞争成本也大幅增加。维达国际对收益增加值的赋能有限,无法抵消成本,进而造成业绩的下滑。

"维达国际连续三年的业绩下滑,主要是由于原材料价格上涨及市场竞争等因素。"柏文喜称,易主后,维达国际的业绩有望好转。金鹰集团拥有丰富的产业链资源及财力,可以帮助维达国际在纸浆等上游供应链中获得成本优势,提升品牌形象,扩大市场份额,并优化产品结构,从而加强整体竞争力。

金鹰集团也表示,会为维达国际注入更新的管理理念、战略规划和市场洞察,更好地应对市场变化、提高运营效率,实现可持续发展。