

低空经济腾空起 飞行汽车“从0到1”成果几何？

■本报记者 贺玉娟 殷高峰

近期低空经济频传政策利好。今年《政府工作报告》提出，积极打造生物制造、商业航天、低空经济等新增长引擎。多地也接连发布促进低空经济发展相关政策。

低空经济是以各种有人驾驶和无人驾驶航空器的各类低空飞行活动为牵引，辐射带动相关领域融合发展的综合性经济形态。例如直升机、无人机、eVTOL(电动垂直起降飞行器)都是低空经济的关键载体。

在A股市场，飞行汽车概念板块热度高涨。截至3月13日收盘，中信海直以涨停报收，万丰奥威、卧龙电驱、天成自控、商络电子涨超4%。

多家公司布局飞行汽车

有机构预计，在政策与技术突破共振之下，2024年有望成为低空经济元年。以eVTOL为代表的飞行汽车产业正蓬勃发展，目前已有数家公司发布代表eVTOL产品，并进入试飞测试和适航取证阶段。

3月8日，小鹏汇天宣布，飞行汽车“旅航者 X2”顺利完成城市CBD“天德广场—广州塔”区域的低空飞行。

同日，广汽飞行汽车GOVE也在广州CBD上空进行飞行展示，首次完成在城市公众复杂低空环境进行飞行验证。据介绍，广汽飞行汽车GOVE是广汽集团自主研发的纯电动垂直起降飞行汽车，目前最大起飞重量550kg，最大航程30km，累计已开展验证300余次。

广汽集团表示，按照规划，公司将在2025年启动飞行汽车示范运行工作，2027年在粤港澳大湾区两到三座城市实现“多元站点—地面交通—空中交通”全链条立体智慧出行服务。

而在不久前，全球首架跨海跨城电动垂直起降航空器航线的公开演示飞行成功，电动垂直起降航空器“盛世龙”从深圳蛇口邮轮母港起飞后，降落在珠海九洲港码头，全程用时约20分钟。据了解，获取适航证后，该航空器预计将于2026年开启载人飞行，在粤港澳大湾区开设的数百条航线和上干



在政策支持和科技推动下，低空经济正迅速发展

eVTOL飞行器具有环境友好、经济性高、便捷性强、安全性高和效率高等优势，且适合城市间的快速运输

崔建斌/制图

个起降点进行商业化运营，单座票价预计300元左右。

多款代表eVTOL产品的飞行测试成功，让低空经济照进现实。济慈资产合伙人丁炳中博士表示，目前市场对于飞行汽车的概念主要围绕电动垂直起降飞行器展开，这些飞行器承诺提供快速、环保且高效的都市和城际交通解决方案，展现了巨大的发展潜力，因此受到市场关注。

开源证券预计，eVTOL大规模应用后单座成本有望降低至200元至300元，相比当前出租车的单程价格降低50%，通行性价比明显提升，有望成为未来重要交通出行方式。载人客运市场应用场景打开，有望为eVTOL市场提速。

在政策支持和科技推动下，低空经济正迅速发展。排排网财富管理研究部副总监刘有华表示，考虑到eVTOL飞行器具有环境友好、经济性高、便捷性强、安全性高和效率高等优势，加之适合城市间的快速运输，因此看好其未

来发展潜力。

多个核心问题待解决

多位接受《证券日报》记者采访的分析人士均认为，尽管飞行汽车展现出了巨大的发展潜力，但其目前仍处于“从0到1”的发展阶段，多个核心问题待解决。

刘有华表示，在“从0到1”的发展阶段，eVTOL还面临电池技术限制、法规和安全、技术挑战以及市场接受度等问题。目前的电池技术限制了飞行器的有效载荷、航程和续航时间，eVTOL的监管框架尚不完善。此外，消费者可能对这种新型交通工具还存在心理障碍。

“相对传统飞行器，eVTOL的优势主要体现在成本端及安全特性上，但目前这些优势也只是纸面优势。”畅力资产董事长李尧对《证券日报》记者表示：“在成本端，现有的低空技术还不足以把成本降到一个大众可接受的

层面，短期内难以普及，且不同于地面事故的极低耗损率，以现有的低空技术在保障产品安全性的情况下，难以做到大规模应用，而现有的法规也需要做进一步调整才能适配eVTOL。”

在李尧看来，eVTOL暂时还处于技术积累阶段，现有的技术积累还远不够支撑起低空经济的宏大蓝图，目前阶段更多的技术突破也可能处在某个细分链条上。

丁炳中也提到，在技术成熟方面，虽然eVTOL技术取得了进展，但要实现商业化运营，仍需在能源效率、电池技术、飞行控制系统等方面取得更大突破。此外，确保飞行汽车的安全和可靠性是技术发展的首要任务。这不仅涉及飞行器本身的安全性，还包括空中交通管理系统的完善，以避免空中碰撞并确保紧急情况下的安全着陆。同时，飞行汽车需要相应的起降基础设施，比如垂直起降场(vertiports)的建设和维护，这是实现商业化运营的前提。

下游终端需求提升 硫酸价格上涨明显

■本报记者 黄群

作为“工业之母”，硫酸在大宗商品市场中具有举足轻重的地位。2月中下旬以来，硫酸价格出现明显回升，引发市场关注。卓创资讯数据显示，截至3月12日，国内98%硫酸的市场主流日均价在307.34元/吨，较上月同期上涨39.30%。

卓创资讯硫酸分析师范晓莹在接受《证券日报》记者采访时表示，近期硫酸价格快速上涨，与市场供应收缩、下游开工提升、买涨心理推动等因素有关。春节过后硫酸下游终端需求提升，为其价格上涨带来支撑。

往前回溯，2023年7月下旬，硫酸价格曾跌至152元/吨，创2010年以来新低。此后硫酸价格迅速回升，于2023年9月底反弹至330元/吨附近，随后又在今年2月初回落至220元/吨左右。2月

中下旬，硫酸价格出现明显回升。3月份以来，国内硫酸价格涨幅达12.78%。

中国银行研究院研究员叶银丹在接受《证券日报》记者采访时表示，硫酸价格波动主要受成本利润和供需关系影响。1月份和2月上旬，下游化肥、钛白粉等行业处于需求淡季，加上假期运输受限等因素，导致多地硫酸价格下行。2月中下旬开始，酸企库存不高，看涨心态回暖。进入3月份，受原材料铜精矿紧张影响，部分冶炼酸市场供应出现紧张。而下游磷肥市场得到国内刚需支撑，采购积极性较强，带动硫酸价格普遍上调。

在范晓莹看来，供应方面，由于每年二三季度是国内酸厂集中检修的时期，因此部分酸厂提前储备库存为检修做准备，市场供应呈缩减预期。需求方面，春节过后主力下游企业开工率提升，采购行为增加。此外，在买涨心理

推动下，下游企业采购积极性偏强，为硫酸价格上涨带来支撑。

对于未来硫酸价格的变化趋势，范晓莹认为，受下游需求预期向好以及多数酸企库存处于中低位影响，市场看涨情绪明显，预计3月份国内硫酸价格继续上涨。进入二季度，随着国内主力酸厂集中检修开启，化工下游进入生产旺季，硫酸出口预期向好，预计价格呈进一步上涨走势。

叶银丹也表示，3月中下旬，下游磷酸一铵市场行情小幅上涨，下游客户对硫酸的采购积极性增加。在供需及原料等多方面影响下，硫酸市场价格或以小幅震荡上涨为主。

整体来看，受硫酸价格上涨影响，推动下游多个相关行业也出现了涨价情况。

根据卓创资讯不完全统计，硫酸市场下游的化工产品数量多达25种，且还

不含其在酸洗设备、洗涤、医药、实验和冶金冶炼等领域的应用。在工业领域，钛白粉是硫酸的最大消费群体，占总消费量的比重约16%。今年以来，钛白粉厂家已率先完成两轮提价。

龙佰集团证券部相关人士对记者表示，受原材料钛矿和硫酸的成本推动，以及3月份需求旺季的综合因素影响，公司对钛白粉已经进行了提价。此前，安纳达相关负责人也表示，成本推动确实是今年钛白粉提价的一个因素。

在农业领域，磷肥是硫酸的最大消费群体，占硫酸总消费的约35%。国内某化肥上市企业相关负责人对记者表示，今年年初，公司硫酸采购价格较低，目前采购价格涨幅较大，因此公司磷肥和化肥的销售价格也在上涨，但涨幅不大。

“目前春耕销售并未完全展开，4月份旺季来临后，根据以往惯例，公司化肥价格或继续小幅上调。”该负责人说。

物企2023年业绩前瞻：地产母公司拖累业绩 风险正逐步出清

■本报记者 王丽新
见习记者 陈 潇

上市物企正陆续公布2023年“成绩单”。Wind数据显示，截至3月13日，共有7家物企发布2023年业绩预告。有3家预计去年净利润实现增长，另有4家净利润均出现下滑或亏损。

整体来看，不少上市物企仍未走出关联地产母公司的阴影，关联方应收账款计提、商誉减值仍在继续。不过可喜的是，作为“现金奶牛”，大部分物企自身的业务并未停止，同时，其对多元化业务的探索也有望逐步构建第二增长曲线。

对此，多位业内人士向《证券日报》记者表示，当前物企的风险出清已进入尾声，未来，基础物业服务收入依旧是物企的基石，拓展服务边界和服务内容也必不可少，行业内企业或将加速分化。

多家企业对关联方应收账款进行计提

“过去很多物业板块就是开发板块的‘现金奶牛’，通过关联业务及其他方式拆借现金流到开发板块。然而随着房地产行业深度调整，到期债务压顶，过去拆借的款项也难以收回。”同策研究院研究总监宋红卫向《证券日报》记者表示。

从已经发布的业绩预告来看，物企亏损仍主要来自对关联方应收账款的计提、商誉的减值，数额从数亿元到数十亿元不等。

其中，头部物企碧桂园服务减值数额最大。公司在公告中披露，出于谨慎性原则，已就关联方所欠的贸易应收款项进行计提减值准备约18亿至23亿元，同时就商誉及其他无形资产减值计提约14亿元至18亿元。

2023年碧桂园服务未经审计归属于公司股东的净利润约2.14亿元至3.4亿元，同比下降约82.5%至89%。剔除关联方贸易应收款减值拨备后的归属于公司股东的核心净利润约38.42亿元至39.68亿元，同比下降约21%至23.5%。

除碧桂园服务外，目前还有3家物企也对关联方应收账款进行了计提，分别为金科服务、雅生活服务以及弘阳服务。

其中，金科服务预计2023年亏损。公告显示，金科服务2023年拥有人应占净亏损约8亿元至11亿元之间，当期亏损主要是再次对金科地产所欠未偿还应收款项计提减值拨备所致，但减值拨备金额较2022年同期有所减少。

此外，由于过去大举并购的物业绩绩不达预期、行业环境变化等原因，商誉减值也侵蚀了物企的利

润。雅生活服务公告显示，出于谨慎性原则，商誉减值计提约4亿元至5亿元，主要由于过往年度收购的部分附属公司业务拓展未能如期开展。

物企可通过多种方式增加盈利

对于来自关联方的欠款，物企也曾采取协商、诉讼等方式进行追偿。今年开年，就有不少物企以各种方式追回了欠款。

1月2日，金科服务公布债务清偿框架协议，其关联方计划通过现金或停车位使用权等资产抵债的方式清偿约5.33亿元的应付款。1月12日，荣万家公告，公司已有条件同意收购荣盛发展位于国内外的10870个停车位、332套住宅、写字楼及商铺，总对价为5.67亿元，抵销应收款项。

此外，大部分物企今年的减值拨备金额均较2022年同期有所减少，从应收账款余额来看，来自关联方的应收款已得到较为充分计提，风险正逐步出清。以碧桂园服务2023年的中期报告来看，公司来自关联方的贸易应收款项约为23.01亿元；而此次全年减值拨备约18亿至23亿元后，其与母公司的关联款项大幅减少。

一方面，地产关联业务影响逐步减弱，另一方面，部分稳健物企的快速发展或暗示着物企基本面仍然稳中有升。

建发物业发布的业绩预告显示，2023年公司预计归母净利润较2022年增长不低于约70%，主要因为期内公司社区增值及协同服务中的房屋硬装业务收入增加，以及公司在管物业建筑面积增加。

华发物业服务同样实现了业绩增长，公司预计2023年归母净利润同比增长不低于20%。主要因为物业管理业务分部的收费总建筑面积增加。

金科服务也在公告中表示，虽然减值拨备将使集团产生较大的会计亏损，但于当期依然取得了稳健的经营成果，经营性现金流净流入约4.5亿元。

在宋红卫看来，物企具有典型的现金流充裕的特征，未来增强盈利有两条路，一条是管理效率的提升，另一条就是通过创新的社区增值服务提高利润率。

中指研究院物业总经理牛晓娟向《证券日报》记者表示，物企可以通过提高服务效率和质量、延伸服务、提升项目密度、控制成本等方式增加盈利。未来具有投资价值的物企可能是那些能够独立发展、市场化运营能力强、风险管理到位、业务多元化的物企。

凌钢股份拟开展期货套期保值业务

■本报记者 李 勇

作为受上下游大宗商品价格波动影响较大的行业，钢铁业几乎是“靠天吃饭”，经营业绩经常受到上游原料、燃料价格及下游钢材价格的较大影响。如何规避风险、稳健经营？部分钢铁企业把目光投向了期货套期保值业务。3月13日晚间，凌钢股份披露公告表示，拟在2024年度开展商品期货套期保值业务。

具体来看，凌钢股份拟开展的套期保值业务，交易品种包括铁矿石、焦炭、焦煤、硅铁、锰硅、螺纹钢、热轧卷板等期货品种，交易工具为境内期货、期权。按照计划，公司用于套期保值的原燃料和钢材的数量原则上不超过年度预算实货经营规模的90%。其中任一品种的套期保值交易保证金(含为应急措施所预留的保证金)实际占用资金总额不超过2亿元，并可在上述最高额度内，循环滚动使用。

对此，新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示，目前国内期货市场发展相对比较成熟，对于钢铁行业来说，无论是下游的成品钢材，还是上游的原燃料，都有匹配度较高的产品品种可以进行套期保值操作。

对于拟开展套期保值业务的目的是，凌钢股份表示，为充分利用期货市场避险功能，规避由于原燃料和钢材价格的不规则波动所带来的风险，保证采购成本和销售价格的相对稳定。也可以通过期货市场的避

险功能，提前锁定钢材的销售利润和原燃料的采购成本。

公开数据显示，受上游原燃料价格及下游钢材价格变动等因素影响，凌钢股份近年来业绩波动幅度较大。据凌钢股份前期披露的业绩预告，公司预计2023年归母净利润亏损约6.77亿元。而影响业绩的主要原因，一方面系上游铁矿石价格继续维持高位运行，另一方面则是因为自2022年下半年钢价大幅下降后，2023年钢铁行业整体呈现供需弱态势，钢价也一直徘徊在低位。凌钢股份表示，尽管公司采取了调品种、优结构、降成本、压投资、降支出等多方面举措，但2023年仍未能摆脱亏损。

“上游原燃料价格及下游钢材价格已经成为影响钢铁企业经营业绩的主要外在因素。”李鹏岩表示，凌钢股份拟开展套期保值的品种，既包括上游的原燃料，如铁矿石、焦炭、焦煤、硅铁等，也包括公司的主要产品品类，如螺纹钢和热轧卷板等，且数量与生产经营有着较高的匹配度，均不超过年度预算实货经营规模的九成，相信相关操作将有助于公司提前锁定成本和利润，以显著减少企业自身经营管理的风险。

有不愿具名的市场人士向记者表示，钢企开展套期保值业务不仅可以规避价格波动产生的风险，还可以有效地根据市场变化灵活调节生产。但企业开展套期保值业务应严格坚守套期保值原则，特别要抵受住市场方面的诱惑。

N型TOPCon电池景气度持续 多家产业链公司业绩稳健增长

■本报记者 李雯珊

N型TOPCon电池持续火热，近期，多家产业链公司披露去年业绩表现。3月13日，光伏电池龙头公司钧达股份发布2023年年报，公司去年实现营业收入186.57亿元，同比增长60.9%；归母净利润8.16亿元，同比增长13.77%，业绩保持稳健增长。

“光伏行业迎来新一轮技术变革，叠加产业链价格下行背景，行业发展迅速，光伏需求持续保持高速增长。2023年第四季度起，光伏装机进入传统淡季，组件价格持续下行，一定程度上影响了产业链各环节盈利，同时刺激行业P型TOPCon电池产能加速淘汰出清，促进N型TOPCon电池技术转型升级。”钧达股份董秘办相关人士向《证券日报》记者表示。

据中信建投预计，2024年国内光伏新增装机增速上调至20%到30%，全年

光伏新增装机260GW到280GW，若2025年国内需求能够保持高速增长，部分环节供需格局可能会提前发生扭转，看好TOPCon电池、光伏玻璃。

当前P型电池效率已逼近理论极限且降本空间有限，行业纷纷瞄准下一代N型电池技术进行升级迭代。N型TOPCon电池凭借25.5%以上的高量产转换效率，以及更低的投资成本、生产成本逐步脱颖而出。

据InfoLink预计，2024年TOPCon电池市占率将达70%左右。未来几年将是N型电池产品加速取代P型电池的过程，新一轮行业竞争中，掌握N型电池技术能力、率先完成N型电池产能升级的企业，将获得更为有利的市场竞争地位。

“N型TOPCon电池凭借经济性得到快速推广，近一个季度国内地面电站招标渗透率近七成；目前TOPCon电池还在快速迭代，企业间差距也会比较大，

后续供需会相对有序。随着季节性需求恢复，N型TOPCon的价格与盈利情况会有显著修复。”招商证券相关研究员向记者表示。

除钧达股份外，近日，还有多家产业链公司发布了2023年全年业绩及对未来行业发展预期。

捷佳伟创预计2023年归母净利润15.75亿元至18.5亿元，同比增长50.45%至76.72%。公司表示，光伏行业需求不断增长，技术持续迭代，公司在TOPCon的市占率持续提升，带来公司订单的快速增长。

晶科能源业绩快报显示，2023年，公司实现营业收入1186.82亿元，同比增长43.55%；归母净利润74.86亿元，同比增长154.97%。晶科能源副总裁姚峰日前表示，公司N型TOPCon电池产品占比达到75%，2023年底组件产能规划超过了110GW，一体化率接近80%。

晶澳科技公司联席执行总裁李守