

铝材出口强劲 行业库存去化提速



新华社图片

机构数据显示,自3月下旬以来,国内铝加工厂收到的海外订单明显增加。中国证券报记者多方采访了解到,铝行业出口产品主要是型材,汽车轻量化、航空航天、船舶、散热器专用型材出口数量增多,海外汽车用铝及电网用铝需求最为强劲。多家券商研报认为,5月铝材出口订单更为旺盛,国内将正式进入库存去化阶段。

● 本报记者 董添

中信建投研报显示,4月份,国内未锻轧铝及铝材出口59.75万吨,相比去年同期51.8万吨增长15%,环比3月猛增11.24万吨,由此,铝材出口填补海外市场电解铝短缺的逻辑得以验证。5月铝材出口订单更为旺盛,叠加中国铝锭进口量的减少(因外盘价格显著高于内盘),5月国内将正式进入库存去化阶段,压制在国内铝价上的“大山”终

将被移除,铝价获得向上的动能。中国有色金属工业协会预测,今年中国铝产品出口有望创历史新高。与此同时,铜线缆、太阳能电池及锂离子电池出口也在同步大幅攀升,3月单月数据均录得强劲增长。面对传统建筑铝型材市场持续萎缩,一些上市公司积极寻求海外市场发展机遇。

闽发铝业提到,公司将统筹国内外市场,国内聚焦高端系统门窗,力争入围更多央企国企及幕墙公司集采。海外重点开拓系统门窗、铝模板、光伏支架市场,着力开发中东、中亚、非洲、南美等新兴市场,力争海外业务实现新突破。加快产业升级,布局新兴赛道。推动高性能铝棒项目落地达产,积极拓展新能源汽车、机器人、3C、AI液

冷等高端领域的铝型材应用。把握“以铝代铜”机遇,进军高端卫浴、医养等行业,培育新的业务增长点。对于海外业务发展,有头部铝行业上市公司相关负责人告诉中国证券报记者,航空及汽车用铝是公司出口海外的主要产品,公司今年将延续之前的海外战略,并根据市场情况实时进行调整。

从近期铝行业上市公司接受机构调研情况看,不少上市公司积极扩产,且产能逐步得到释放。银邦股份在最新披露的投资者关系活动记录表中提到,公司的主要产品为铝热传输材料、多金属复合材料、铝钢复合材料及铝合金复合防护材料等,可应用于交通运输、空气分离、电

站空冷、工程机械、电力、家用电器、消费电子及储能等领域。淮北工厂的产能情况按项目计划正常释放,公司正在积极开拓相关领域业务。华峰铝业在投资者关系活动记录表中表示,目前公司重庆二期项目(年产45万吨新能源汽车用高端铝板带箔智能化建设项目)整体进展顺

利,各项建设工作均按既定规划有序推进。公司重庆三期项目(年产55万吨高端铝板带箔项目)是公司基于行业长远发展趋势制定的中长期战略规划项目。该项目选址紧邻公司重庆二期项目,未来建成后,可与一、二期项目实现公用配套设施、物流及管理资源的共享共用,形成一体化产业集

群,充分发挥规模效应与集成化协同优势。基于审慎研究、合理规划基础,三期项目规划于公司二期项目投产18个月内或该项目地块场平完成交付之日起18个月内启动建设,目前还处于初步筹备规划阶段,项目尚未获取相关土地使用权,尚未开展建设,不会对公司运营资金造成压力。

从上市公司披露的2026年一季度报看,受铝价上涨等因素影响,一季度铝行业上市公司业绩整体表现不俗。Wind数据显示,2026年一季度,铝行业上市公司总体营业收入、归属于上市公司股东的净利润同比增幅分别达到12.84%和74.16%。具体来看,报告期内,28家铝行

业上市公司实现营业收入同比增长,3家营业收入同比下滑;23家铝行业上市公司实现归属于上市公司股东的净利润同比增长,8家同比下滑。宁波富邦、万顺新材、闽发铝业、丽岛新材、银邦股份、云铝股份、中孚实业、神火股份等13家上市公司归属于上市公司股东的净利润实现了翻倍式

增长。业绩增幅较高的铝行业上市公司中,部分公司布局了新能源汽车产业链,业绩由此得以提振。闽发铝业2026年一季度共实现营业收入约3.6亿元,同比增长20.26%;实现归属于上市公司股东的净利润约1053.52万元,同比增长

410.96%。报告期内,新能源汽车铝型材产品毛利率较高,叠加销量较快增长,产品结构持续优化;建筑铝模板产品出口规模同比增长较多,带动整体盈利水平提升;报告期内铝锭价格整体呈上涨趋势,而公司前期储备了较多低成本铝锭,主营业务成本显著下降,产品毛利率有所提升。

创源股份联手酷乐潮玩：以生态平台破解潮玩同质化困局

当情绪消费从风口变为常态,潮玩行业正从野蛮生长步入残酷洗牌。同质化门店不断涌入商场,优质IP生命周期缩短,原创力量散而不聚——这几乎是所有从业者面临的共同困境,也是创源股份与宁波酷乐潮玩文化创意有限公司战略合作直拍的核心。近日,创源股份公告,拟收购酷乐潮玩旗下新设子公司浙江创酷未来文化创意有限公司90%股权,计划以30家“创酷未来”门店为起点,探索一条“品牌+渠道+IP+科技”的潮玩零售新路径。创源股份总裁叶晋盛在接受中国证券报记者专访时表示:“破局之道,不是做另一家泡泡玛特,而是搭建一个让原创IP和制造能力都能生长的生态平台。”

生产基地,主营文化创意与运动健康两大产业。年报显示,公司2025年营收21.44亿元,归母净利润6073万元,但约98%收入来自境外,其中北美洲占比高达86.77%。“外贸红利在逐渐消失”,叶晋盛坦言,“我们希望通过IP原创和潮玩零售,为企业注入第二次生命,也为国内市场布局创造新机会。”正是这一迫切诉求,促成了与酷乐潮玩的深度绑定。根据公告,创源股份拟收购酷乐潮玩旗下创酷未来90%股权,酷乐潮玩则将30家以上成熟盈利门店及运营团队装入“创酷未来”。交易以2025年模拟净利润的8倍PE定价,并设置四年业绩承诺。目前,创源股份已支付3000万元意向金,并获授权使用“酷乐潮玩”知识产权不少于10年。

市场占有率第一的公司份额达21.8%。“十几年前商场里只有两家潮玩店,现在有几家,但除了头部品牌能被消费者一眼认出,其他门店辨识度趋同。”叶晋盛表示,同质化竞争、优质IP生命周期短、原创设计薄弱,成为全行业的共同焦虑。面对这样的市场竞争格局,叶晋盛给出的答案是——用生态平台重构竞争逻辑。他认为,市场并不缺原创者,尤其在AI赋能下,设计师越来越多,“缺的是一个能够容纳他们、赋能他们的开放生态”。为此,创源股份与酷乐潮玩的合作并非简单的“资本+门店”,而是要整合IP开发、AI技术、供应链管理 and 渠道资源的一体化平台。酷乐潮玩恰好补上了其中最关键的一环——线下渠道与IP运营能力。其拥有近300家门店,覆盖全国一、二、三线核心城市,自2018年起布局IP合作,已覆盖迪士尼、宝可梦等头部IP,并成功孵化出自有IP“豚豚崽”,2024年该IP销售额已占酷乐潮玩总销售额的10%左右。创源股份则可凭借上市公司的资本平台和全链条制造能力,为这些门店注入更具差异化的产品与IP资源。叶晋盛透露,首批门店将覆盖长三角、大湾区及京津冀三大城市圈。

波文创产业的深厚积淀。叶晋盛表示,宁波拥有不少掌握原创IP或授权、兼具产品开发能力的特色公司,这正是宁波制造业多年积累的扎实基础。然而,“在目前的市场里,每一家企业单打独斗的竞争格局越来越艰难。”叶晋盛希望,通过国资控股的上市公司平台,叠加酷乐潮玩的零售能力,助力这些制造企业从幕后走向台前,形成产业协同。目前,创源股份国内文创板块已重点布局IP文创、祈福文创及智能玩具三大业务,与天络行、酷乐潮玩、谷子科技等伙伴达成战略合作,智能玩具已完成首轮小范围市场测试。在本地IP开发上,公司已与宁波天一阁、雪窦寺等文化地标展开合作,打造具有本地辨识度的文创产品。对于未来,叶晋盛表示不设短期营收数字目标,更看重将“创酷未来”打造为具有消费者辨识度的零售品牌。“我们要让年轻人在这里看到独有的IP、新鲜的产品、与众不同的品类。它不是酷乐潮玩的简单升级,而是一个全新的、开放的平台。”

搭建开放生态 重塑潮玩价值链

此次合作的背景,是潮玩行业高速增长与结构性矛盾并存的关键期。广东省玩具协会测算显示,2025年中国传统玩具市场规模约801.3亿元,同比增长约3.5%;而潮玩市场规模约879.7亿元,同比增速达21%,预计2026年将达1101亿元,年均增速超20%。但行业的另一面是极度分散的格局。据弗若斯特沙利文报告,按2025年平台交易总额计,中国潮玩行业前五大潮玩零售商的市场份额仅32.5%,其中

宁波制造基底 国资赋能产业聚合 这一平台化战略的底气,离不开宁

1130万股法拍成交 ST华谊控制权稳定性引关注

● 本报记者 杨梓岩

5月11日晚间,ST华谊披露控股股东王忠磊所持部分股份被司法拍卖的最新进展:合计1130万股已全部成交。与此同时,另一实控人王忠军所持2800万股股份亦将被推上拍卖台。若上述股份完成过户,王氏兄弟及其一致行动人持股比例将降至6.85%,虽仍为第一大股东,但公司已明确提示控制权不稳定风险。从昔日“影视第一股”到如今连续八年亏损、资不抵债,ST华谊正面临司法重整与股东结构变动的双重关口。一位熟悉上市公司困境重组的业内人士对中国证券报记者表示,司法拍卖并非短期炒作,而是市场对ST华谊隐性文化资产和重整价值的提前定价。

控股股东股份被司法拍卖

5月4日至10日,王忠磊持有的合计1130万股ST华谊股票在京东网络司法拍卖平台上分六场公开拍卖,现均已全部成交。根据公告披露的部分成交细节,其中5月7日至10日进行的三笔各190万股拍卖,分别以每股1.89元、1.93元和1.95元的价格成交,总成交金额约1093.56万元,竞得人为杨合翊、严佳炫等自然人。上述已成交股份占王忠磊所持股份的8.61%,占公司总股本的0.21%。目前拍卖尚需进行余款缴纳、法院出具裁定以及股权变更过户等环节,最终结果仍存在不确定性。

同日,ST华谊另有公告称,实际控制人之一王忠军持有的2800万股股份也被拟司法拍卖。若上述两批共计3930万股全部完成过户,王忠军、王忠磊及其一致行动人的合计持股比例将从目前的8.26%降至6.85%,但仍为公司第一大股东。不过,公司提示,由于第一大股东持股比例偏低,可能存在控制权不稳定的风险。因公司第二大股东并未担任董事职务,不会对董事会决策及实际经营造成实质性影响。公告还显示,截至公告日,王忠军和王忠磊所持公司股份已全部处于冻结状态,二人累计被轮候冻结股份达3.79亿股,累计被司法拍卖的数量分别达1.84亿股和1145.7万股。

从创业板明星到ST警示

2009年10月30日,华谊兄弟登陆深交所创业板,成为国内首家影视娱乐上市公司。上市首日收盘报70.81元/股(盘中最高达91.8元/股),公司多位明星股东身家大涨;2015年巅峰时期公司市值突破900亿元。此后数年,公司构建起覆盖电影制作、院线发行、艺人经纪、IP开发的全产业链,王忠军一度公开表示要“对标迪士尼”。

2014年,为解决业务单一化问题,华谊兄弟提出“去电影化”战略。但公司选择的路径不是培育新的内容力量,而是大举进军与影视主业相去甚远的文旅地产。郑州、苏州、海口、长沙……实景娱乐项目在全国铺开,仅郑州电影小镇一地的预计总投资就高达45亿元。影视公司本是轻资产的内容生产机构,文旅地产却是重资产、长周期、高运营门槛的生意。大量实景娱乐项目从落地之初就陷入亏损,化作吞噬现金流的沉重包袱。此外,资本运作上的冒进直接触动了财务底线。为绑定明星与导演资源,公司于2015年以天价收购东阳浩瀚、东阳美拉等明星工作室,签下高额业绩对赌协议。短期看似锁住了核心人才,实则提前透支了

未来利润。对赌期内,业绩承诺无法完成,巨额商誉减值逐年计提。2018年,公司出现上市以来首次亏损;2019年亏损规模进一步扩大,亏损额近40亿元。

内容生产能力的流失,也在一定程度上动摇了公司安身立命之本。随着冯小刚创作影响力减弱,公司未能有效培育新生代导演梯队。当互联网平台和短视频内容重塑行业格局,公司昔日依托院线发行构建的护城河已不复存在。

上述危机体现在财务上则是自2018年至2025年,华谊兄弟连续八年亏损。公司2025年全年营收仅3.10亿元,同比下滑33.43%。2026年一季度,营收同比再下滑40.88%,降至6262万元;归母净利润资产转负,至-1146万元,陷入资不抵债状态。34个银行账户遭冻结,逾期债务超5600万元,资产负债率高达98.03%(2026年一季度末)。4月30日,因连续三个会计年度扣非净利润为负且审计提示持续经营重大不确定性,公司股票正式更名为“ST华谊”。

多方因素推动竞价

“ST华谊某种程度上是文化传媒行业首家尝试通过化债重整模式来解决主要萎缩、增长乏力等历史问题的公司。”博雅春芽投资董事长赵伟栋对中国证券报记者表示,若能通过市场化、法治化的方式将此种模式跑通,将为行业内同类困境企业探索出一条摆脱困境的可行路径。法拍背后,是三重底层逻辑的叠加。第一重,是经典的困境反转型投资。司法重整不同于破产清算,其目标恰恰是挽救企业、恢复持续盈利能力。北京工商大学法学院教授刘冰对记者表示,虽然预重整不代表公司一定会重整成功,但其预示了政府、法院和公司等多方主体在积极挽救企业。一旦重整成功引入产业投资人并完成债务重组,股价从清算预期的阴影走出,二级市场将重新对公司股票进行定价,买受人所拍股票可能获得较好的收益。

在赵伟栋看来,ST华谊过往的作品积淀、行业口碑及隐形文化资产具备稀缺性,这种价值低估、超跌反弹与重整预期的叠加,为资金提供了用市场化方式进行风险定价的可能性。第二重,涉及潜在的控制权博弈。刘冰认为,一般情况下上市公司破产重整中引入的产业投资人,都是以获得公司实际控制权为目标,原实控人持股比例下降与否,整体上不太影响产业投资人的决策。若原实控人的持股比例影响新的产业投资人获得公司控制权,则可以通过协商解决。预重整期间,实控人持股被司法拍卖持续稀释,客观上为具有产业背景的战略资本入场打开了窗口。

第三重,源于司法拍卖工具本身的特性。司法拍卖所得股份为“干净”的无限售流通股,买受者可正常办理过户手续,享有完整的股东权利,不受原股东与第三方之间债权债务关系的影响。对于机构而言,通过二级市场竞价方式吸筹,不仅受ST个股单日买入额度限制、推高持仓成本,还需避免触碰合规红线;而司法拍卖以“包”为单位出售股权,一次拍卖即可锁定大量股票,对二级市场价格没有即时冲击。其付出的溢价,本质上是对司法效率与流动性的合理对价。此外,刘冰表示,预重整阶段获得股东身份后,机构还可了解重整计划草案的磋商、投资人遴选等信息,为后续是否以重整投资人身份深入参与留出充分的决策空间。



视觉中国图片