

风电、新能源汽车产业推动 钕铁硼行业迎来发展新机遇

□本报记者 钟志敏

在经历企业业绩普遍下滑后,2014年永磁材料再次引起业内关注。中国证券报记者从2014年宁波钕铁硼国际会议上了解到,由于风电、新能源汽车等新兴产业的强劲需求,稀土永磁材料发展将获得有力推动,稀土应用增长最快的将是永磁材料。业内人士表示,随着国家稀土大集团组建步伐加快,以及稀土收储预期,稀土价格有望趋于稳定,利好永磁材料上市公司。

钕铁硼迎来新机遇

稀土永磁是战略新兴产业中用量大、对相关产品性能、效率提升明显的重要材料,其应用范围和应用量在一定程度上反映了一个国家的高技术发展水平。

“最近钕铁硼成为稀土行业中最受关注的材料,主要由于国家对环保、节能日益重视,而高性能稀土永磁材料在新能源领域的应用较为广泛,发展潜力巨大。”一位参会嘉宾表示。

中国稀土学会副秘书长张安文告诉中国证券报记者,今后稀土应用增长最快的三个领域分别为永磁、石油催化裂化、汽车尾气净化,预计到2018年复合增长率分别为10.1%、8%和6%,涉及的稀土元素有镧、铈、镨、钕和铈。

一位参会企业家认为,以风电、新能源汽车为代表的新兴产业的强劲需求,将有力推动稀土永磁材料的科研、生产和销售。以风能为例,张安文表示,与传统齿轮箱比,永磁直驱机组年成本略高,但发电量能提高3-5%,低电压穿越能力强,并网比较容易。而且永磁直驱机组故障较少,维护成本比传统齿轮箱降低20%。

摩根斯坦利预计,今后永磁直驱将占海上风电装机量的70%;2015年全球永磁直驱将占全部风电机组的15-20%。

而根据全球风能理事会的预测,在2013-2017年期间,风电累计装机容量将实现翻倍,到2017年达到536GW;年新增容量从2013年的40GW,增长至2017年的61GW。亚洲将继续成为世界上最大的市场,在五年内约装机112GW,到2017年底总容量超过200GW。

申万研究报告预计,2014年风电用钕铁硼需求量为4074吨,同比增速为28%。“此外,起重机械、采油泵用电机、磁选机、电动工具、轨道交通,特别是工业用各种类型稀土永磁电机、微特电机都对稀土永磁材料的需求数量也将有稳定增长。预计5年后中国稀土永磁需求将达15万吨。”张安文告诉记者。

企业业绩下滑明显

在业内普遍看好永磁材料的同时,2013年永磁材料上市公司的业绩令人尴尬。

据中国证券报记者统计,截至3月5日,5家磁性材料上市公司公布年度业绩预告,3家扭亏,1家预增,1家预减和1家首亏。



CFP图片

分析师表示,稀土永磁企业的业绩与市场需求有很大关系。“横店东磁预计净利润增幅较大,是因为公司其他业务有所发展。而降幅最大的太原刚玉,其净利润的降幅就与市场需求低迷有关。”

横店东磁2013年业绩预告显示,公司预计,2013年净利润达到2.5亿元-2.8亿元,实现扭亏,一是因为未有大幅计提;二是2013年公司永磁钕铁氧体9材系列产品在销售额中比例大幅提升;三是公司太阳能事业部市场开拓有所进展。

太原刚玉预计亏损1.2亿元-1.5亿元,净利润跌幅达1128%。公司表示,业绩下降原因是钕铁硼产品受国内外市场需求不旺影响,产品销售价格同比下降,毛利率降低。

造成市场需求低迷很大的原因是产能过剩。据统计,2013年中国钕铁硼产能增幅为10%,达到33万吨以上,而需求预计在8.5万吨以下,产能过剩成为阻碍钕铁硼企业前行的一座大山。

“下游产业链需求不足,导致钕铁硼产能堆积,再加上企业对市场缺乏了解,盲目扩张,又缺乏有效的监管机制,导致行业出现了极度过剩的局面。”一位钕铁硼行业人士告诉记者。

“而最为关键的是中国钕铁硼行业技术水平落后,中低端产品竞争激烈,当前低端产能利用率仅有30%。”上述业内人士表示,“虽然中国钕铁硼材料产量占比快速增长,目前接近全球90%,但高性能材料占比不到总产量的20%,在全球仅占40%左右。而高端产品的价格大约是低端的3-5倍。”

行业整合有望提速

近两年来,稀土行业经过一系列兼并重组,目前已基本形成了以包钢集团、中国五矿、中铝公司、广东稀土、赣州稀土和厦门钨业6家企业主导的行业发展格局。而工信部在今年1月部署进一步加强稀土行业兼并重组、治理整顿工作时曾明确表示,未来将重点支持上述6家企业分别牵头进一步推进兼并重组,组建大型稀土企业集团。

盛和资源3日公告,公司控股子公司乐山盛和稀土股份有限公司,于2月28日与中国稀有稀土有限公司、有研稀土新材料股份有限公司和四川汉鑫矿业发展有限公司(盛和稀土托管公司)就稀土产业整合、稀土矿开发、冶炼分离等方面开展战略合作签订了《合作意向书》。

业内人士表示,四川稀土资源整合的难度

较大,既有本地的龙头企业盛和资源,又有四川江铜稀土有限责任公司(江西铜业集团子公司)和乐山有研稀土新材料有限公司(有研稀土新材料股份有限公司子公司)。此次合作,意味着四川稀土整合路径明确,国家稀土整合步伐开始提速。

至此,各大稀土龙头企业整合区域基本明确。包钢集团整合内蒙古、甘肃和山东稀土,赣州稀土整合江西稀土,广晟有色整合广东稀土,厦门钨业整合福建稀土,五矿集团整合湖南稀土,中铝整合广西和四川稀土。

“稀土大集团组建对打击非法走私稀土,稳定稀土价格具有重要作用,对永磁企业是利好。由于永磁高端产品的定价权取决于日本,原材料成本成为永磁高端产品价格高低的重要因素。如果中国非法开采稀土现象能够得到抑制,稳定稀土价格,就能进一步提升国内永磁企业的竞争力。”上述分析师进一步表示。

分析师表示,目前业界普遍认可的氧化钕错的波动范围在25万-40万元/吨之间,过去两年也都在这个范围,低于25万将会触及国家对稀土的定价底线,从而触发政策保护,高于40万元,下游需求将会萎缩。目前对价格最敏感的需求领域为风电和节能家电。

原油强势难敌成品油疲软

油市回暖或待3月下旬

□本报记者 王小伟

自2月27日发改委调价政策落实后,国内主营单位纷纷上调成品油价格。但中国证券报记者发现,从调价第二日开始,多数主营单位开始转手下调成品油售价,成品油市场疲软态势尽显。业内人士向中国证券报记者表示,油市企稳或要等待3月下旬。

开工欠佳致低迷

根据机构提供的数据,虽然2月底迎来今年首度成品油价格上涨,但是截至3月4日,国内主营单位93#汽油车提批发均价为9266元/吨,与2月27日均价持平;0#柴油车提批发均价为8129元/吨,较2月27日下跌18元/吨。

卓创资讯相关分析师对记者表示,自2月27

日发改委调价政策落实后,国内主营单位积极上调成品油价格,然从调价第二日起,由于成品油需求市场异常低迷,多数主营单位不得不再度转手下调。

隆众石化网分析师张萌对记者表示,即便在上调当日,中石油、中石化等主营单位也只是挂牌价格上涨,实际成交价并没有上涨。

张萌介绍说,市场无法与发改委“同步”上调成品油价格,与低迷的需求有关。国内成品油市场近来需求持续萎缩,主要是受到两方面影响。一方面,刚刚进入3月份,各地气温依旧偏低,汽油市场需求有限;另一方面,受春节、雨雪天气以及政府的有关治理环境污染和淘汰落后产能等政策因素的影响,各地工况基建开工情况欠佳,导致汽柴油市场需求低迷。

3月下旬或有转机

业内人士向记者介绍说,目前成品油市场整体库存消化缓慢,主营商皆以消化前期库存为主。为缓解日渐增长的库存压力,北京、广东、陕西等部分地区主营单位开始降价促销,或增施量大优惠的政策。

该人士指出,目前汽柴油主营销售公司批发环节利润表现不佳,其中华北、华东及华南等个别市场的销售公司以低于大区调拨价的价格销售汽柴油,相当于批发环节处于小幅亏损状态。即使如此,市场仍成交萎靡,社会单位库存高,短期内补库需求下滑,多以消化自身库存为主。

值得注意的是,近来随着俄罗斯和乌克兰之间的局势越发紧张,市场对于后期原油供应产生疑虑,导致原油期货近来大涨,现货价格也

迅速跟涨。根据中宇资讯向记者提供的数据,本轮计价周期第四个工作日,模型测算估测原油现货均价为108.913美元/桶,较基准价上涨0.140美元/桶,原油变化率为+0.13%,成品油调价趋势逆转,暂为上行。

中宇资讯分析师高承莎向记者分析说,中国最新出台的成品油定价机制目的为遏制投机,尽管在市场中多次面临“尴尬”,但通过运行1年多来的实践来看,的确避免了忽涨忽跌的市场混乱。

对于成品油市场后市,业内人士表示,终端需求提升不能一步到位。通常而言,过完春节1到2个月内需求会慢慢恢复,随着后期天气转暖,用油单位将陆续开工,待下游消化库存到一定程度时,成品油市场或将有所好转,但时间节点或要等到3月下旬。

两部门开展节能减排科技行动

□本报记者 李香才

科技部、工信部联合印发《2014-2015年节能减排科技专项行动方案》的通知,方案将围绕重点行业、关键领域和典型区域节能减排科技需求,攻克重点行业关键共性技术,加大关键领域技术集成应用力度,提升节能减排相关产业科技创新能力,推动新技术、新产品的大规模应用,提升节能减排产业技术创新能力和产业化水平。

加快共性关键技术研发

作为主要目标,方案提出,至2015年末,科技创新对国家实现节能减排目标的支撑能力明显增强,自主知识产权节能减排技术和装备体系初步形成,节能减排相关技术标准与规范体

系进一步完善,节能减排科技创新与服务能力体系初步建立,节能减排技术推广应用形成规模效应。

具体来看,突破共性和关键技术150项,相关关键设备能效提高10%以上,制修订国家或行业标准100项;在重点行业组织推广先进适用技术300项,实施节能减排重大技术示范工程100项,应用普及率提高30%;建设20个国家节能减排科技创新示范基地,具备技术创新、集成服务和产业化推广能力;形成节能减排相关产业技术创新战略联盟20个以上,形成一批节能减排国家重点实验室、国家工程技术研究中心和创新团队,完善国家节能减排技术创新平台。

作为重点任务,方案要求,围绕工业、能源、交通、农业、建筑、资源环境等相关领域节能减

排和优化升级的重大科技需求,加快电力、钢铁、建材、有色等重点行业能源梯级利用、源头减量化、资源循环利用等共性关键技术研发,突破交通运输工具的燃料利用效率、轻量化、尾气污染物削减等关键技术,加快农业面源污染控制、小型分散污染物处理等技术研发,加强绿色建筑与建筑节能新技术、新材料、新装备的研发,推进再生资源利用、生活垃圾和污染能源化资源化关键技术及成套装备研究。

推动新能源汽车发展

在交通领域,方案提出,将重点突破车用能量型动力电池产业化技术瓶颈,攻克轨道交通列车再生能量利用和大型综合交通枢纽节能技术,研究载运工具氮氧化物等污染物排放控制技术、高效通用航空器发动机技术和航空

器轻量低阻技术,发展节能船型及其关键装备技术。

方案要求,重点推进新能源汽车在公共交通等领域的规模化推广示范,结合青奥会等大型运动会和大型活动,实施新能源汽车示范项目。继续推进“十城千辆”节能与新能源汽车示范工程,推动新能源汽车技术进步和产业发展。

方案还提到大气污染治理水平的提升,要求结合北京市大气污染治理的重点需求,加强新技术研究和新产品的集成示范应用,提高大气污染治理能力和水平。开展以治理细颗粒物(PM2.5)为重点的技术创新示范项目,实施烟气脱硝、挥发性有机物废气治理、机动车污染治理、清洁生产工艺和绿色产品开发的综合示范,以及高效燃煤工业锅炉技术创新与应用推广。

林州重机 拟建机器人技术中心

林州重机将涉足工业机器人产业。公司公告,3月4日,林州重机与中国科学院自动化研究所签署了《共建“工业机器人技术工程中心”协议书》。根据协议,该工程中心将致力于工业用智能机器人和高技术领域的核心技术研发、产品研制、生产应用等。林州重机每年度支付给中国科学院自动化研究所人民币伍拾万元作为工程中心的经费。

公司表示,协议签署有利于公司在工业用智能机器人方面获取核心竞争力,促进公司产业化结构调整,拓展并培育新的利润增长点,对公司未来的发展会产生一定的积极影响。

同日,公司还发布公告,拟将所持有徐州科博机电有限公司51%的股权以2520万元的价格转让给王秀元,将所持有徐州中矿科光机电新技术有限公司51%的股权以4150万元的价格转让给王秀元;同时分别拟以3000万元和2000万元的价格,受让徐州中矿科光机电新技术有限公司、徐州科博机电有限公司持有林州生元提升科技有限公司60%和40%的股权;受让上述股权后,林州生元提升科技有限公司将变成全资子公司。(王小伟)

推进品牌营销战略 王老吉新版广告语亮相

3月4日,王老吉在广州召开媒体沟通会,正式对外发布2014年“品字形”发展战略,将从时尚、文化、科技三大板块进行品牌营销战略部署。新广告词“怕上火,认准正宗王老吉”同日正式发布。

王老吉2014年“品字形”发展战略主要包括时尚、文化、科技三大板块。其中,时尚板块,王老吉将娱乐、体育、影视三管齐下,携手湖南卫视、央视综艺频道等强势媒体做大娱乐营销,同时与核心网络平台着力影视推广、结合巴西世界杯进行体育营销;文化板块将以“凉茶博物馆”为核心,在世界范围内推广凉茶文化;科技板块,2013年6月,王老吉与诺贝尔奖得主穆拉德博士联手启动了凉茶国际标准研究项目,有望在2014年显露雏形。

据了解,王老吉新版广告语“怕上火,认准正宗‘王老吉’”发布是王老吉“品字形”战略的首个动作。品牌专家分析,王老吉新版广告语继续强调其产品定位,加深与同类产品的品牌区隔,深化消费者对王老吉品牌历史与品牌文化的自然联想,强化其凉茶行业领导者形象。(黎宇文)

楼市小阳春或成色不足

3月小阳春来临,中原地产经理指数和报价指数却呈现下跌趋势。中原地产数据显示,今年前两个月一线城市涨幅环比全部回落在1%以内,同比涨幅基本都在20%以内。

中原研究中心认为,近期因一些城市的新房传出降价销售的消息,看空楼市的声音此起彼伏,市场预期发生了微妙的变化,加之近期信贷持续收紧对于需求释放以及市场信心的影响显著,双重不利因素影响下,3月份的小阳春可能成色不足。

目前,一线城市和小部分二线城市的涨幅过大,掩盖了全国整体房地产市场冲高回落的趋势。从全国房地产市场看,很多城市的库存积压已经非常严重,局部三四线市场酝酿崩盘风险。

中原地产首席分析师张大伟表示,3月份将是市场风向标。一方面在于1、2月为传统成交淡季,市场积累了充足的潜在需求;另一方面,政策对国内楼市影响巨大,“两会”将为全年楼市政策“定调”。

基于目前的市场大环境,张大伟预计今年3月40个主要城市新建住宅成交面积将低于去年同期水平,预期同比跌幅为17.5%。(姚轩杰)

去年家电网购市场规模逾1300亿元

3月4日,在第二届中国家电网购高峰论坛上,《2013年家电网购分析报告》发布。2013年我国B2C家电网购市场规模(含手机、平板电脑)首次超过1000亿元,达到1332亿元,其中,平板电视、冰箱、洗衣机、空调四类家电产品约占25.9%,达到345亿元;空气净化器产品销售金额达28亿元;手机产品达到786亿元。

《报告》显示,家电网购渠道集中度在提升。京东、天猫、苏宁易购依然占据绝对优势,三者的销售额之和占整体家电网购的90%以上,其中京东在家电和3C数码领域的市场份额达到55.6%,首次夺下“半壁江山”。

具体产品方面,2013年平板电视线上销量占整体销量的12%,零售额占比达到9.8%。白电方面,空调线上市场表现强劲,全年零售量和零售额双双实现翻倍;洗衣机、空调线上零售量约300万台,零售额近42亿元,同比增速分别为135%和127%;在大白电中,冰箱线上零售量增长最快,将近350万台,增幅同比高达140%,销售额约为61亿元,同比增长145%。去年国内市场手机销售突破4亿部,其中网购市场约5300万部,占比13%。平板电脑网购市场的销量约为560万台,占比28%。

2013年家电网上销售出现一些新特点。首先,产品档次逐渐向中高端迁移。其次,价格因素影响有所下降,物流快捷程度、购物平台的体验等影响越来越大。(张玉洁)