

中国移动光缆集采量增价跌

前五名候选厂商获得70%份额



新华社图片

中国移动2020年普通光缆集采日前公布中标候选人,长飞光纤、亨通光电、烽火通信等14家厂商中标。其中,长飞光纤以19.44%的份额夺得第一,前五名候选厂商获得总份额的70%。

中国移动此次拟采购普通光缆1.192亿芯公里,较去年集采量增长13.5%。需求量提升,但价格下降。中国证券报记者了解到,此次光缆采购平均报价在去年大幅下滑的基础上再度下滑27%左右,光纤均价同比下降33%。

采购价格下探,意味着相关厂商的利润空间受到挤压。一位中标候选公司人士向记者介绍:“从这次报价看,光纤光缆行业产能过剩,竞争态势处于价格战。同时,运营商5G大规模资本开支面临成本压力。”

□本报记者 杨洁

价格下滑约三成

光纤光缆从业者介绍,运营商直接采购的是光缆。2019年中国移动光缆集采均价大约为55元/芯公里(不含税),今年的价格下滑至40元/芯公里左右。

至于光纤价格,今年大约是20元/芯公里,2019年集采均价30元/芯公里,2018年的集采价格超过60元/芯公里,可谓先腰斩,再打七折。6月份中国移动发布集采公告时,不少券商研究员对价格预期比较乐观。“2019年光缆集采价格已经腰斩,预期今年价格下滑不会太多,但结果出乎意外。”华西证券通信行业分析师宋辉告诉中国证券报记者。

中金公司认为,降价体现头部企业加速产

业链出清信念。2019年光缆集采招标价格大幅下滑,行业经历了一年多的供给侧改革。尾部厂商迫于行业景气度压力,出现光棒产能建设计划未完成的现象;同时,部分中标厂商因低价难以正常交付光缆产品,导致实际份额下降。而头部厂商得益于产能利用率的灵活部署、光棒生产工艺的优化,在行业变革中表现出更强的抗压能力。若价格继续下滑,可能导致现有分散格局加速出清,长期利好行业头部企业份额提升。

库存维持高位

2020年是我国5G大规模建设元年,预期运营商将建设60万-70万座5G基站。5G建设是带动光纤光缆行业需求的重要抓手,中国移动此次光缆集采规模同比上涨13%也说明了这一点。

新增的5G需求为何没能驱动光纤光缆行业量价齐升?

宋辉指出,光纤光缆行业彻底反转有难度。受到FTTH(光纤到户)叠加4G大规模建设等因素拉动,光纤光缆行业在2015年-2017年享受了一轮高景气周期。但2018年之后,三

大运营商4G建设基本进入尾声期,且FTTH渗透率维持高位,光纤光缆需求大幅下滑。2019年新增光纤光缆里程434万公里,为近5年最低需求。从供给层面看,光棒产能经过2-3年扩产,2019年国内主要光棒厂商产能超过10万吨。光棒供给过剩导致光纤价格腰斩。

宋辉表示,光纤光缆需求的核心驱动要素主要是接入网层面,城域网及骨干网难以拉动大规模光纤光缆需求,新建5G无线接入网络建设有望成为下一轮光纤光缆行业增长的重要驱动力。考虑到国内10G PON升级对于光纤光缆的边际需求拉动有限,在光棒没有主动去产能的情况下,以5G为驱动的光纤光缆需求预计较难超过上一轮周期。

“光纤光缆行业进入到供给过剩期。从我们的统计看,国内光棒产能过剩,哪些会退出市场,怎么退,现在还不好说。”宋辉表示,从光纤光缆厂商的库存看,存货维持高位,行业去库存周期仍不明朗。

产业形势严峻,多元化转型成为光纤光缆企业的选择。根据中金公司研报,建议关注光纤光缆厂商的行业整合能力,关注头部厂商更具成长性的业务。

产业链公司压力大

长飞光纤、亨通光电、烽火通信、富通鑫茂等厂商均拥有光棒—光纤—光缆的一体化制造能力,能更好应对竞争形势,在此次集采中合计获得约70%的份额。长期看,光纤光缆行业市场整合加速,头部厂商将从5G升级周期中获益。

从目前情况看,光纤光缆公司业绩或继续承压。2019年光纤光缆价格下滑,国内主要光纤光缆厂商光通信相关收入均出现下滑。其中,光纤光缆业务占比高且光通信业务较单一的长飞光纤、亨通光电等厂商收入下滑幅度与价格下滑幅度较接近。

野村证券指出,根据中国移动公布的2020年光缆集中采购招标结果,长飞光纤夺得了此次竞标的最大竞标份额为19.44%,而在2019年的招标中其所占份额只有4.4%。野村表示,长飞光纤在降价幅度超过预期的情况下重新获得中国移动光纤招标的第一名,低于预期的平均售价虽然可能会对公司盈利能力造成下行压力,但公司销量的增长或对冲价格产生的负面影响。

风电板块 业绩维持高增长

□本报记者 刘杨

抢装潮导致风电行业景气度攀升,风电板块业绩维持高增长。据Wind统计数据,截至7月22日,15家风电公司发布了半年报业绩预告,预喜率达86.67%。5家公司预计利润翻番,5家公司预计利润增长介于50%至100%。

装机量持续走高

在上述15家公司中,预增、略增的公司分别为10家、2家,预喜率达86.67%,延续了一季度业绩高增长态势。另有1家公司续亏,1家首亏,1家略减。

预计净利润增长幅度在一倍以上的公司5家,分别为大金重工、中闽能源、金雷股份、泰胜风能和大连重工;净利润预增幅度介于50%至100%之间的公司5家,分别为天能重工、双一科技、天顺风能、通裕重工和明阳智能。

业绩增长主要来自风电市场抢装,装机量持续攀升。7月21日晚,风电主轴制造商金雷股份公告称,上半年公司实现营收6.07亿元,同比增长23.38%;实现归母净利润1.79亿元,同比增长121.88%。公司表示,风电主轴及其他配件的销量增长32.44%。同时,受风电主轴大型化等因素影响,产品售价有所提升。自产原材料经济效益逐步显现,主营业务毛利率提升。

天能重工从事风机塔架制造和销售。公司预计上半年实现盈利为1.43亿元到1.64亿元,同比增长70%到95%。公司表示,国内风电行业整体保持快速发展态势,装机量持续提高。公司风机塔架及锚栓等风电设备在手订单饱满,上半年销售发货量和营业收入同比均有较大幅度增长。

风电塔筒龙头天顺风能预计,上半年净利润将达到5.01亿-6.01亿元,增长幅度为50%-80%。公司表示,新能源设备制造板块的风塔、叶片、模具产销量同比上升,新能源开发服务板块的风电场并网运行规模同比上升。

企业扩张产能

业内人士指出,抢装潮导致行业景气度快速攀升。行业持续供需紧张,零部件企业提早着手扩张产能。

风机铸件龙头日月股份指出,今年上半年公司产品销量均价均有一定提高,营业收入预计增长45%左右。今年上半年公司已完成扩建项目,年产18万吨海装工程产能开始释放,产销规模预计将持续扩大,预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比增加约1.72亿元-2.15亿元,同比增长80%-100%。

明阳智能预计,2020年半年度实现归母净利润为4.5亿元到5.6亿元,同比增长34.8%至67.75%。公司主营大型风力发电机组及其核心部件制造、风电场运营。

今年上半年,国内风电建设加快,产业链需求旺盛,零部件企业产能持续释放。同时,电缆类风电配套零部件企业从中受益。东方电缆预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润为3.65亿元左右,与上年同期相比增长约103%。扣除非经常性损益后,公司预计2020年上半年归属于上市公司股东的净利润为3.24亿元左右,同比增长约83%。

恒润股份主业为风电塔筒法兰的研发及生产,且国内优质客户采用“预付款+现金提货”模式,公司资金使用效率显著提高。恒润股份预计,上半年归属于上市公司股东的净利润同比增长160.09%到208.91%。公司表示,2019年下半年完成110KV变电站建设,解决了关键生产工艺的可同步性,公司风电塔筒法兰的产能、生产效率大幅度提升。2020年上半年,公司通过技改、设备更替等方式将产能进一步释放,产销规模比2019年上半年进一步扩大。

投资热情不减

泰胜风能披露,今年上半年陆上风电装备业务收入预计同比增长超过35%,带动公司整体销售业绩提升,并使得毛利的绝对额以及归属于母公司的净利润较去年同期有较大增长。

通裕重工表示,今年上半年公司采取有效措施做好疫情防控,同时依靠充足的订单储备,保障生产经营有序开展,风电类产品收入较去年同期有较大增幅。预计报告期内归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长40%至70%之间。双一科技表示,上半年把握住风电行业快速发展的机遇。同时,公司新增产能二季度得到释放,推动营业收入及净利润增长。

广发证券指出,北方地区弃风现象明显改善,打开了新增装机空间。同时,随着已核准的大规模存量项目逐渐落地,海上风电装机进入快车道,未来风电行业市场需求仍有较好支撑。

国家能源局公布的数据显示,今年1-5月,我国风电新增装机容量为490万千瓦,较去年同期下降198万千瓦,同比下降幅度为28.78%。尽管如此,今年上半年风电投资热度仍然不减,今年1-5月,我国风电工程完成投资达623亿元,同比增幅达165.7%。

国窖1573停货 终端价格上涨

□本报记者 康曦

就国窖1573全国总经销商泸州老窖国窖酒类销售股份有限公司停货通知的传闻,成都一家白酒经销商7月22日告诉中国证券报记者,该文件属实。

“国窖1573全国停货,是为了更好地去库存,为后续提价做准备。”一位业内人士表示,“随着五粮液等酒企涨价,国窖1573提价也是为了稳定价格体系。”

停货或意在涨价

上述通知称,7月21日起对经销客户、各大区、各片区、各子公司停止接收国窖1573订单,

暂停国窖1573货物供应。

事实上,这类通知已不是第一次发出,市场也早有预期。7月2日,泸州老窖国窖酒类销售股份有限公司下发《关于停止接收西南大区国窖1573订单及暂停国窖1573货物供应的通知》。7月3日,泸州老窖国窖酒类销售股份有限公司西南大区下发《关于调整52度国窖1573经典装产品零售价建议的通知》,即日起建议52度国窖1573经典装产品零售价为1399元/瓶,此前为1099元/瓶。

中金公司指出,随着国窖1573库存降低、动销恢复,公司将成熟和优势区域西南大区国窖1573建议零售价大幅提升300元至1399元/瓶,与竞品相当,意在借助氛围进一步拉升品牌势能,辐射全国。

中国证券报记者走访终端卖场发现,目前国窖1573的价格已出现上涨。在成都某白酒专卖店,国窖1573的标价为969元/瓶。但销售人员告诉记者:“969元的价格是停货前的价格,现在签还没来得及更换,该价格已经买不到货了,价格在最低团购价是980元/瓶。国窖1573价格会继续上涨,大概率会在1000元/瓶以上。”

终端需求恢复增长

一位不愿具名的业内人士告诉中国证券报记者:“高端白酒都在涨价,国窖1573提价也是为了稳定价格体系。”

在泸州老窖召开的2019年度股东大会上,公司总经理林锋曾明确表示,未来高端三大品

牌发展态势不会变。“茅台、五粮液能发展多快,我不会差到哪里。茅台批价2400元-2500元/瓶,五粮液和国窖1573批价1200元-1300元/瓶没有问题。”

华创证券指出,高端白酒在需求端稳定性、利润贡献、现金流支撑等方面优势尽显。据渠道调研反馈,国窖1573动销4月份开始逐渐恢复,目前库存水平在1个月以内,终端需求恢复正增长,补库存阶段提前到来。国窖1573坚定发力高端,量价均有较大空间。华创证券表示,高端白酒消费场景稳固,能够穿越大部分的波动周期。未来一段时间,高端酒量价两方面均能保持相对较快的增速。三家头部品牌均将持续受益,茅台价格维持高位,泸州老窖高端产品价格仍有向上空间。

生物制品中成药带量采购或提上日程

□本报记者 傅苏颖

近日,国家医疗保障局召开座谈会,就生物制品(含胰岛素)和中成药集中采购工作听取专家意见和建议,研究完善相关领域采购政策,推进采购方式改革。

业内人士认为,座谈会传递出继续加强药品支付管控,进一步扩大集中采购范围的信号,预计单抗生物类似药、胰岛素等重组蛋白生物制品以及部分非独家中成药将率先纳入集中采购。集采扩面将继续强化优势赛道的估值溢价,看好创新药、创新器械、CXO(医药外包)、医疗信息化、疫苗、连锁药店及医疗服务的投资机会。

胰岛素可能性大

国信证券高级研究员张立超对中国证券报记者表示,目前生物制品和中成药尚无一致性评价。特别是中成药的研发、临床、审批体系不同于化学药,药材产地、加工工艺、制剂剂型等因素影响成药属性,较难形成统一的质量评价标准,具体涉及品种的中标规则、区域选择、执行时间等方面均存在较大不确定性。预计单抗生物类似药、胰岛素等重组蛋白生物制品以及部分非独家中成药将率先纳入集采;而血制品、疫苗及中成药独家品种大范

围集中采购短期尚不具备推广条件,今年推出的可能性不大。

华融证券医药行业分析师张科然指出,相对于化药而言,生物药与中药实行带量采购有难度。首先,难以标准化,生物药均为类似物,很难像化药一刀切做一致性评价。其次,生物药中的疫苗与血液制品进入带量采购的可能性较低,一类疫苗已经免费,二类疫苗多为自费品种,医保贡献很小;血液制品属于严格监管的领域,且供不应求,多数品种难以医保,在血液制品领域实行带量采购难以优化产能结构。

生物制品方面,华金证券预计,胰岛素和生物类似药将成为带量采购重点品种。胰岛素作为慢性病用药,市场较大且生产企业数量满足带量采购要求,且已在今年1月纳入武汉的带量议价谈判,后续纳入全国集采可能性较大。生物类似药产品单价较高,竞争格局不清晰,外资企业仍主导市场,目前阿达木单抗、贝伐珠单抗两个产品有3家以上企业生产,其他产品国内公司布局较多,预计获批后可能纳入带量采购范畴。华金证券表示,生长激素产品今年1月河南濮阳对其进行带量采购,但由于生长激素医保支付有限,且剂型较丰富,预计市占率不高的粉针可能带量采购,自费的水针、长效水针等短期集采可能性较低。

中药相对更特殊

此前部分地区将中药纳入集采。张科然表示,中药从种植、药材加工再到中成药,每道工序均难以做一致性评价。另外,中药大品种多数为独家品种或独家剂型,不像化药生产厂家众多,带量采购可以优化企业竞争格局。

国信证券认为,中药受药材产地、加工工艺、制剂剂型等因素影响,较难形成一致的质量层次,且药品通用名、标准的统一和规范化仍有待提升。同时,目前销售排名较前的中药品种多为独家或准独家品种,注射剂品种,不排除国家医保局选择少数竞争性、口服品种探索集采试点的可能性。当前,中成药集采的前提条件尚不成熟。

华金证券表示,中成药由于工艺、原料的差异性,质量的均衡性较难评判,且中成药适应症较广泛,临床应用范围较广,集中采购复杂程度较高。预计生产企业较多,临床范围比较明确,临床使用量较大的中成药纳入集采可能性较大。此外,此次座谈会仅涉及中成药,未涉及中药饮片和配方颗粒。

落地尚需时日

张立超认为,参考化学仿制药集采前后的市场竞争格局,纳入集采有利于鼓励形成公平

竞争的行业规范环境,有利于相关生物制品、中成药企业加快产业升级与进口替代,腾笼换鸟,优胜劣汰。

张科然表示,集采是未来大趋势,可以帮助药企挤掉多余的销售费用水分,有利于医保控费。未来开展的生物药和中药带量采购,不会像化药一样做一致性评价,更可能在慢性病领域内下工夫,针对适应症推行带量采购的可能性更大。

中信建投认为,本次出现非过评品种集采方案的讨论,背后体现的是希望加快集采扩面的信号。但非过评品种的集采,最大障碍来自于质量标准的确定及评价,从探讨到落地的时间会较长。

华金证券表示,此前集中采购主要集中在化药领域,对于生物制品及中成药的带量采购还停留在地方层面。随着我国化药领域带量采购的常态化,对于生物制品和中成药的带量采购将逐步推进。此次医保局座谈会仅为组织相关专家进行初步研讨,对于生物制品和中成药的分类问题、质量标准一致性问题、具体执行细节等还需后续持续进行讨论,形成相关细则落地,预计仍需要较长时间。预计短期对于生物制品及中成药市场情绪将带来一定影响。长期看,带量采购的深入推进利于龙头企业提升市场份额。