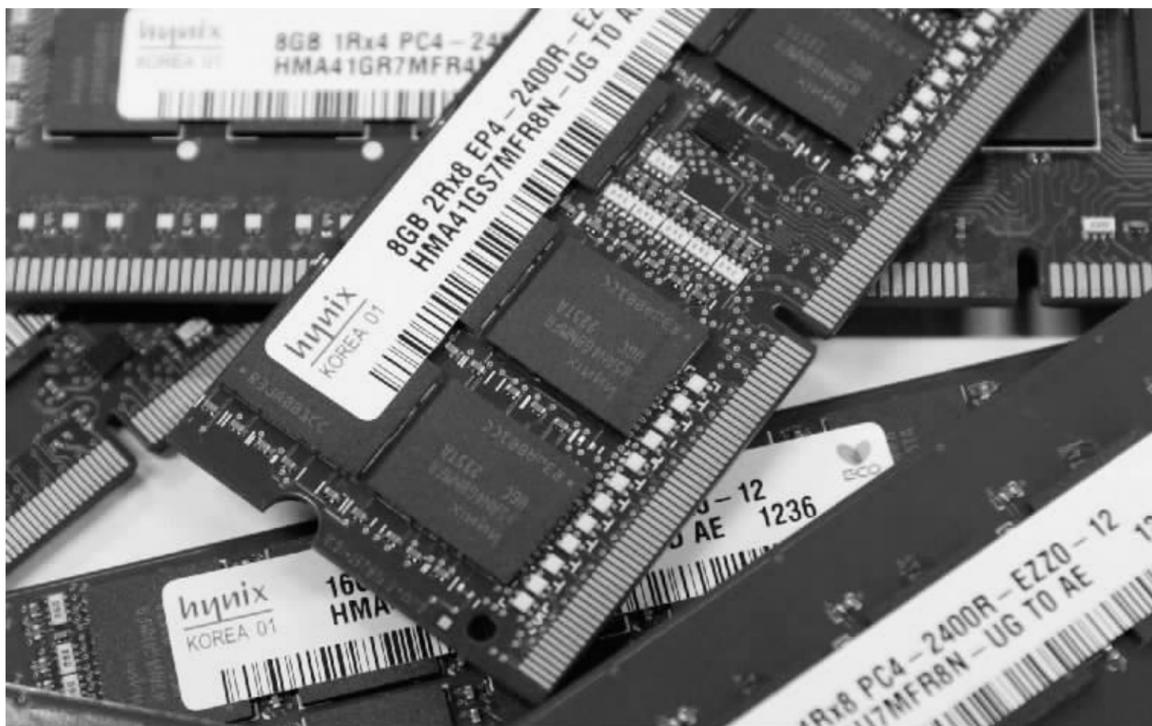


全球存储器价格步入下行通道

□本报记者 吴科任



新华社图片

日前,中国证券报记者多方采访了解到,上半年受疫情影响,为保证产品交付或出于谨慎考虑,SK海力士、美光等存储器原厂的下游客户加大备货力度,产品量价齐升,公司业绩走高。但下半年以来,下游需求不振已传导至上游原厂,产品价格下跌趋势不可避免。业内人士预计,今年三季度末到明年一季度,原厂在库存和业绩双重压力下,将进行降价促销,而DRAM价格的下跌力度将超过NAND Flash。

业绩和库存均上升

除了设备和原材料外,存储供应链还包括原厂、模组、封装、主控及接口环节。其中,在原厂环节,SK海力士、美光和三星这三家公司占有全球90%以上的市场份额。去年四季度以来,存储器产业景气度回升,带动相关公司业绩走高。日前,全球三大存储器原厂之一的SK海力士发布的第二季度财务报告显示,公司第二季度收入为8.61万亿韩元,同比增长33%,环比增长20%;净利润为1.26万亿韩元,同比增长135%,环比增长95%。SK海力士表示,尽管疫情带来的不确定性持续,但服务器市场需求旺盛,形成了有利的价格环境,并且旗舰产品的良率提高导致成本降低。公司的DRAM(动态随机存储芯片,内存产品之一)和NAND Flash(除内存及CPU缓存以外的存储器)的ASP(平均售价)在二季度分别环比增长15%、8%。稍早前,美光发布了2020财年第三季度(2020年3月-5月)的财报,当季实现收入

54.4亿美元,同比增长13.6%,环比增长13.4%;净利润为8.05亿美元,同比下降5.41%,环比增长97.79%。公司的DRAM和NAND Flash的ASP在二季度实现了环比个位数增长。

值得注意的是,在业绩增长的同时,公司库存水位上升。SK海力士方面,自2019年一季度末开始,公司各期存货余额便维持在5万亿韩元以上,今年6月底已升至5.81万亿韩元。美光方面,公司存货余额从2019年8月底的51.18亿美元增加至今年5月底的54.05亿美元。

SK海力士在二季度业绩说明会上表示,展望下半年,特别是进入第三季度,公司预计DRAM的库存水平与上半年相比不会有重大变化。由于出货量低于计划,第二季度末的NAND Flash库存水平比第一季度末略有上升,考虑到第三季度的容量增长前景,预计NAND Flash库存水平会在第三季度小幅下降。

价格下降难以避免

目前,疫情带来的负面影响已蔓延至

上游存储器原厂。集邦咨询7月30日发布的报告称,NAND Flash的合约价格于三季度初出现下跌,虽然凭借SSD(固态硬盘)的支撑,跌幅较小,但仍能察觉厂商降价求售的压力日益明显。预计今年第三季度供过于求比例为102.6%,第四季度扩大至107.8%。

中国证券报记者从海外一家大型存储器原厂了解到,价格下跌不可避免,其中DRAM的下降力度将超过NAND Flash,但此轮调整周期不会持续太久。

下游客户备货力度减弱。SK海力士表示:“年初开始,客户开始备货是因为对前景持乐观态度。但进入第二季度,由于疫情在全球蔓延,客户继续增加库存,是因为担心供应链风险。”目前,尽管全球疫情仍在持续,但供应链的风险已较疫情之初大为减小,客户将进入去库存阶段。

国科微副总裁康毅在接受中国证券报记者采访时表示:“需求确实差一些。今年前两个季度,云和笔记本作为主力需求基

本已经消耗完。后两个季度,没有看到有很强的行业需求,其中游戏机会有一部分。需求减弱会带来一部分的价格回调,尤其是低端颗粒。”

集邦咨询认为,即便第三季度有传统销售旺季与苹果新机备货加持,但受到上半年疫情冲击,终端销售库存堆积,NAND Flash价格平均跌幅将高达10%,加上供应端128层NAND Flash良率不断提升,第四季度供过于求态势将会加剧,预期NAND Flash均价跌幅将持续扩大。该机构分析师吴雅婷告诉中国证券报记者,预计DRAM的ASP在第三季度跌幅会接近10%,第四季度跌幅会扩大至15%,下跌状态将维持至少三个季度。

群智咨询移动事业部研究副总监张亚利认为,尽管嵌入式存储器价格在二季度全线触底反弹,但由于需求持续疲软,原厂在库存和业绩压力下,预计会在三季度末开始降价促销,平均降幅预计在5%至8%。随着5G智能手机价格下沉至千元,拉动换机需求,明年一季度价格有望止跌。

药品集采影响逐渐递减

□本报记者 傅苏颖

7月29日,药品第三批带量采购正式启动,涉及56个品种,较前两批大幅扩容,覆盖多个亿元级品种。基于集采逐渐趋于常态化,对医药板块的影响边际递减。

业内人士认为,随着企业产品线的持续扩容和产品结构的升级,再加上市场对集采已有较为充分的预期,集采对公司业绩和市场情绪的影响逐渐减弱。

集采品种扩容

上海阳光医药采购网7月29日发布的第三批国家药品带量采购相关文件显示,本次集采共涉及56个品种,较前两批的25个和33个,大幅扩容。最高中标数为8家,不同品种采购周期从1年到3年不等,将于8月20日在上海开标。

根据文件,本次药品集中采购周期自中选结果实际执行日起,以年为单位。各品种各地首年约定采购量按以下规则确定:全国实际中选企业数为1家、2家、3家、4家及以上的,分别为首年约定采购量计算基数的50%、60%、70%和80%。

其中,阿莫西林颗粒剂、利奈唑胺口服常释剂型、莫西沙星氯化钠注射液、左氧氟沙星滴眼剂、环丙沙星口服常释剂型、头孢地尼口服常释剂型、头孢克洛口服常释剂型、克拉霉素口服常释剂型各地首年约定采购量另行规定为:全国实际中选企业数为1家、2家、3家、4家及以上的,为首年约定采购量计算基数的40%、50%、60%和70%。

文件要求,各品种各地采购周期按以下规则确定:全国实际中选企业数为1家或2家的,本轮采购周期原则上为1年;全国实际中选企业数为3家的,本轮采购周期原则上为2年;全国实际中选企业数为4家及以上的,本轮采购周期原则上为3年。其中,阿扎胞苷注射液、莫西沙星氯化钠注射液、左乙拉西坦注射液用注射液本轮采购周期原则上为1年。

竞争格局重构

平安证券认为,带量采购对品种竞争格局具有明显重构作用。第三批带量采购中销售规模靠前的品种有卡培他滨、莫西沙星氯化钠、二甲双胍、甲钴胺、来曲唑、非布司他、头孢地尼、缙沙坦、替格瑞洛、阿那曲唑等。这些品种样本医院销售额都在4亿元以上,实际市场规模在20亿元以上,且大部分原研企业市占率较高。应重点关注集采给大品种相关企业带来的挑战和机遇。

兴业证券认为,本次集采对部分相关公司的影响表现在:中国生物制药共有9款产品被纳入本次集采目录,这些产品在公司收入中的占比均不大,集采降价对业绩整体影响较小。同时,部分产品(如孟鲁司特钠颗粒等)于近期获批,销售尚未起量,有望通过本次集采较快打开市场。石药集团共有7款产品被纳入本次集采目录,根据样本医院的统计数据,公司这些产品的市场份额均不高,若能在本次集采中中标,公司将以较低成本获得市场份额。翰森制药共有6款产品被纳入本次集采目录,根据样本医院2020年一季度的统计数据,公司的阿哌沙班、普芦卡必利、头孢替尼等产品已占据一定的市场份额,或在本次集采降价中受到一定影响,但这些产品在公司收入中的占比不高,对业绩影响有限。东阳光药的奥氮平口崩片和克拉霉素缓释片被纳入本次集采目录,这两款产品的市场份额均极低,若本次集采中标将助力其市场份额的快速提升,进一步优化公司的收入结构。

医药板块仍被看好

国信证券高级研究员张立超对中国证券报记者表示,7月30日医药板块走强,主要缘于中报业绩兑现,投资者普遍看好医药行业的长期机会。同时,由于前期市场对药品集中采购已有充分的预期,特别是经过了前两轮全国范围的集采,已具备充足的经验,采购规则也已趋于稳定。因此,短期来说第三批全国集采不会对整体医药板块带来较大影响,看好创新药及配套产业链、特色原料药及体外诊断制剂企业。

平安证券认为,集采成为常态,对资本市场的影响将趋于减弱。首先,目前市场对带量采购政策预期已较为充分,且在目前医药行业整体估值高企背景下,低估值的仿制药龙头短期内具备一定的估值修复空间。同时,一些产品占市场份额不高的企业可能通过以价换量实现弯道超车。从中长期看,建议紧抓“抗疫”和“自主定价”两大投资主线。

东吴证券认为,对于国产厂家来说,国家集采是实现份额反超原研药企业的绝佳机会,带量采购降低了企业推广费用和营销费用,可以重点关注通过一致性评价大品种较多的企业。与第三方化药集采相比,生物制品集采只是听取专家意见和建议,短期不会落地。生物制品里,胰岛素和生物类似药集采的概率较高,而血制品、疫苗集采的可能性较低,继续看好疫苗、血制品龙头企业。

广州发展董事长伍竹林:以清洁能源护航绿色发展

□本报记者 万宇

作为区域发电龙头企业,广州发展近年来的发电结构正在发生质的变化,传统火力发电装机由燃煤机组向燃气机组转变,以风力和光伏发电为主的清洁能源装机规模成倍增长。对于未来的发展,广州发展董事长伍竹林在接受中国证券报记者专访时表示,公司近年来向清洁能源供应商转型取得一定成效,新能源装机规模大幅增长,项目管理经验不断增加,未来将继续加大新能源投资力度,围绕建设华南地区有重要影响力的大型清洁能源供应商的目标,全面完善清洁能源产业体系,推动能源结构调整优化,为粤港澳大湾区乃至全国提供清洁、低碳、安全、高效的能源保障。

顺应趋势 大力发展新能源业务

按照国家“十三五”规划,能源领域发展的方向是产业结构的调整和优化,在此背景下,转型升级成为传统能源企业面临的课题。

广州发展成立于1992年,是广州市最大的发电企业,也是广东省重要的地方性综合能源企业,服务范围主要在粤港澳大湾区内,并向外扩展至华北、华东、华中、西南等地区。经过多年的发展,公司已由原来业务较为单一的火力发电企业,发展成为以火力发电、城市燃气、能源物流和清洁能源为主的综合能源供应商。

谈及公司的业务发展路径,伍竹林表示:“在传统发电领域,公司从供应链到市场层面都积累了竞争优势。近几年,煤电受国家能源和环保政策影响,在某些区域控制新增煤电机组。为适应形势,公司大力拓展新的能源服务形式。”

2013年,公司开始发展分布式光伏发电业务,2015年公司第一个风电项目投产,2016年第一个地面光伏项目投产。其中,惠东风电一期49.6兆瓦项目实现当年投产当年产生效益。2017年,公司一批新能源项目密集投产,除了自建项目外,公司当年首次尝试通过并购获得项目。到2018年底,公司清洁能源业务已逐步形成规模效应,已投产风电和光伏项目达到24个。

经过几年的发展,公司新能源业务在2019年迎来爆发。广州发展2019年年报显示,截至2019年年底,在公司电源种类中,新能源可控

装机容量864.5兆瓦,同比增长281%。

“2020年公司仍将加大清洁能源的投资力度,努力实现装机规模倍增,使清洁能源装机比重不断增大。”伍竹林表示。

强化管理 实现快速规模化发展

新能源产业是一个资源型产业,项目用地、开发建设、投产运维等环节均需要协调得当才能保障效益。同时,竞价上网时代,通过竞争方式配置资源和确定上网电价成为趋势,企业能力、技术方案、申报电价等多个因素成为考核标准,管理落后、协调能力不足的电力开发企业可能丧失良机。广州发展依托多年积累起来的管理经验,精确测算项目经济收益,通过优中选优开发和收购新能源项目,不断降本增效,实现新能源业务高效、规模化发展。

2018年“5·31”政策出台后,光伏行业补贴加速退坡,全国光伏行业普遍出现观望或退缩现象,但是公司新能源团队仍然积极储备项目开发项目。在2019年国家竞价政策出台时,新能源团队迅速抓住机遇,成功进行一批项目竞价申报,并全部入选国家竞价补贴范围,占广东省竞价上网项目总容量的30%,位居全省第一、全国第六;同年公司项目还入选第一批光伏发电平价上网试点示范项目,占全省第一批光伏发电平价项目总容量的23%,位居全省第一、全国第七。

在伍竹林看来,越来越多的传统能源企业向新能源领域转型,电价、补贴下调是必然趋势,光伏指标越来越紧,竞争将会越来越激烈,新能源项目开发难度将不断加大。面对光伏项目申报时遇到的困难,广州发展充分利用平台优势以及公司在光伏行业内的影响力,吸引了一批有实力的地方企业参与项目前期开发工作,抢占土地和接入资源,成功申报了一批分布式项目。

关于新能源项目的兼并收购,则是另一项艰巨的挑战。伍竹林介绍,并购项目具有时间紧、竞争大、变化快和风险隐蔽的特点,效率是关键因素。公司始终坚持“效率就是成功率”的理念,针对各个并购项目的特点,通过组建联合小组、上下快速联动、加速决策流程等措施,高效推动项目并购工作。公司2020年收购河南兰

考项目自启动前期工作到签订股转合同历时仅两个半月,在国内同行中并不多见。

身处能源基础设施领域,广州发展在追求规模化发展的同时也注重社会效益。2019年,公司完成收购的四川美姑黄茅埂150兆瓦风电项目,每年可提供超过4亿千瓦时的绿色电力,节约标煤约12万吨,减排二氧化碳30万吨,氮氧化物128万吨,烟尘38万吨,有力地推动凉山州乃至四川省节能减排和生态文明建设,产生了显著的社会经济效益。

随着相关政策的推进,伍竹林预计行业将加速优胜劣汰,未来将会出现不少项目退出的案例,这为公司扩大规模带来机会。公司将发挥优势,积极开展项目建设和并购工作,积极参与与新能源竞价项目工作,着手在河南、湖南以及四川等地建立新能源基地,推动新能源产业快速、纵深发展。

储备多种业务 开发新品种

除了风电和光伏外,广州发展布局多年的天然气业务也进入收获期。2019年,广州发展销售天然气15.9亿立方米,同比增长25.47%。随着工商业用户用户的增加,天然气业务的增长空间很大。

广州发展的天然气业务立足本土,是广州市高压燃气管网投资建设和管道天然气购销的唯一主体。在气源方面,其有中石油、中海油及广东大鹏等气源,并积极开展广东大鹏和珠海金湾两个LNG接收站代加工权益,实现采购海外LNG现货作为气源补充,目前已初步建立海外气源采购渠道。正在建设的天然气四期工程项目和广州LNG应急调峰气源站项目,主要对广州市天然气高压管道系统进行扩容,为天然气用户完善配气管网。项目建成后将完善多层次、多渠道气源体系,既可保障广州市天然气稳定、安全供应,也将为公司搭建直接承接海外天然气资源的平台,增强议价能力。

伍竹林介绍,实现上游气源、管道建设和销售一体化运营在行业里比较少见,通过一体化运营模式可以统筹运营,降低成本。公司的气价在行业中处于较低水平,具备较强竞争力。

“下一步广州发展将利用更为完善的基础设施,进一步完善燃气产业链,开展天然气贸易等业务,扩大销售规模。”伍竹林表示,公司将

积极开拓燃气电厂、天然气分布式能源站和工商业客户等用户,同时关注新的用户类型。通过天然气应急调峰气源站及管线项目建设,促使燃气业务实现较快增长。

此外,伍竹林介绍,公司也在开拓新的能源品种,沿着减碳和零排放的方向研发,较为看好氢能源和可燃冰的发展前景,目前正积极推动相关研究开发。

加码研发 提升智能化水平

面对能源领域的新形势,发电企业必须加强技术创新,不断提升发电效率,实现降本提效,增强核心竞争力。“行业从‘粗放式管理’转向‘精细化管理’,技术必须要不断升级跟上形势。”伍竹林表示。

近年来,广州发展不断加码研发投入,旗下研究院在推进节能环保、清洁低碳、安全智能等领域的研发项目高达350余项。千吨级内河新能源电动船舶项目完成验证和研发验收;南沙珠啤光伏组件自动清洗机器人正式投运;燃气集团积极拥抱物联网技术,打造智慧燃气,其在广州市投放物联网智能燃气表超过百万台,单一城市商用规模目前全球第一,为粤港澳大湾区的智慧城市建设提供了支持。

另外,公司还建成了华南地区首套风、光、充电桩一体智能集控系统,实现对新能源各场站的集中监控和远程管理,大大提升电站的数字化、网络化和智能化运行水平。

从火力发电到多种能源齐头并进,广州发展始终坚持清洁能源的发展方向,项目管理稳扎稳打,资产规模稳步扩大。Wind数据显示,从2010年底到2019年底,广州发展营业收入从88.6亿元增至296.4亿元,年复合增长率为14.36%;总资产从173.1亿元增至423.85亿元,年复合增长率为10.46%。在保证业务稳步发展的同时,广州发展在分红方面也保持领先,上市21年来坚持每年分红,累计实现现金分红近70亿元,分红率达41%。

伍竹林表示,作为一家国有企业,公司将可持续发展战略融入到生产经营的每一个环节,未来在股东层面会坚持分红,在业务方面将保持创新,不断完善清洁能源产业体系,实现高质量发展。