

2021年-2035年产业发展规划发布

2025年新能源汽车新车销量占比将达20%

□本报记者 崔小粟

2025年销量料超500万辆

《规划》提出,到2025年我国新能源汽车市场竞争力明显增强,动力电池、驱动电机、车用操作系统等关键技术取得重大突破,安全水平全面提升。纯电动乘用车新车平均电耗降至12.0千瓦时/百公里,高度自动驾驶汽车实现限定区域和特定场景商业化应用,充换电服务便利性显著提高。

相比征求意见稿中的“新能源汽车新车销量占比达到25%、智能网联汽车新车销量占比达到30%”的表述,《规划》明确,新能源汽车新车销量达到汽车新车销售总量的20%左右。

按照中国汽车工业协会公布的2019年全年汽车销量2577万辆估算,2025年我国新能源汽车年销量将超过500万辆。国家新能源汽车创新工程项目专家组组长王秉刚向记者表示,该销量目标较为务实。“今年下半年以来,新能源汽车市场好转,预计今年新能源汽车销售量接近去年水平。随着政策的支持及企业的有力举措,新能源汽车未来销量增长可期。”

《规划》要求,充分发挥市场机制作用,促进优胜劣汰,支持优势企业兼并重组,做大做强,进一步提高产业集中度。落实新能源汽车相关税收优惠政策,优化分类交通管理及金融服务等措施,对作为公共设施的充电桩建设给予财政支持,给予新能源汽车停车、充电等优惠政策。2021年起,国家生态文明试验区、大气污染防治重点区域的公共领域新增或更新公交、出租、物流配送等车辆中新能源汽车比例不低于80%。

同时,鼓励新能源汽车、能源、交通、信息通信等领域企业跨界协同,围绕多元化生产与多样化应用需求,通过开放合作和利益共享,打造涵盖解决方案、研发生产、使用保障、运营服务等产业链关键环节的生态主导型企业。在产业基础好、创新要素集聚的地区,发挥龙头企业带动作用,培育若干上下游协同创新、大中小企业融通发展、具有国际影响力和竞争力的新能源汽车产业集群,提升产业链现代化水平。

王秉刚认为,《规划》的一大亮点是强调多领域跨界协同。“强调新能源汽车与能源、交通、通信融合发展。”中泰证券分析师苏晨指出,电动汽车进入优质车型供给驱动增长时代,未来十年电



新华社图片

动汽车产业发展速度将持续超预期。

构建新型产业生态

《规划》部署了5项战略任务:一是提高技术创新能力。坚持整车和零部件并重,强化整车集成技术创新,提升动力电池、新一代车用电机等关键零部件的产业基础能力,推动电动化与网联化、智能化技术互融协同发展。二是构建新型产业生态。以生态主导型企业为龙头,加快车用操作系统开发应用,建设动力电池高效循环利用体系,强化质量安全保障,推动形成互融共生、分工合作、利益共享的新型产业生态。三是推动产业融合发展。推动新能源汽车与能源、交通、信息通信全面深度融合,促进能源消费结构优化、交通体系和城市智能化水平提升,构建产业协同发展新格局。四是完善基础设施体系。加快推动充电桩、加氢等基础设施建设,提升互联互通水平,鼓励商业模式创新,营造良好使用环境。五是深化开放合作。践行开放融通、互利共赢的合作观,深化研发设计、贸易投资、技术标准等领域的交流合作,积极参与国际竞争,不断提高国际竞争能力。

乘联会秘书长崔东树对中国证券报记者表示,《规划》将引领中国新能源汽车产业未来发展方向。目前,汽车产业零部件体系支撑、关键技术等方面仍存在短板,下一步应切实做好强链补链、技术攻关等,“应把制造业转型升级和强链

11月2日,《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》发布,提出到2025年纯电动乘用车新车平均电耗降至12.0千瓦时/百公里,新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右。力争经过15年的持续努力,我国新能源汽车核心技术达到国际先进水平,质量品牌具备较强国际竞争力,纯电动汽车成为新销售车辆的主流。

业内人士指出,目前汽车产业零部件体系支撑、关键技术等方面仍存在短板,下一步应切实做好强链补链、技术攻关等,推动新能源汽车产业持续发展。

补链组合到一起,推动新能源汽车产业持续发展”。

苏晨认为,操作系统、快充等成为支持的重点方向,智能底盘的电控制动加主动悬挂、操作系统和算法等是目前国内电动车产业链短板,未来国产替代空间大。

产业链迎发展机遇

随着购置补贴、充电补贴、优化使用环境、汽车下乡等促进新能源汽车消费的措施推出,我国新能源汽车销量于7月迎来今年以来首次正增长。

中汽协数据显示,7月国内新能源汽车产销量分别达到10万辆和9.8万辆,同比分别增长15.6%和19.3%。9月新能源汽车产销两旺,产销量分别为13.6万辆和13.8万辆,同比分别增长48.0%和67.7%,并刷新9月份销量历史纪录。

新能源汽车成为近期市场一条投资主线。Wind数据显示,新能源汽车指数7月以来累计涨幅超过15%。

相关龙头企业股价表现抢眼。截至11月2日收盘,近期宁德时代连续收出6根阳线,股价创历史新高,市值突破6000亿元。创业板首次出现市值超过6000亿元的公司。

同时,比亚迪股价和市值不断攀升。截至11月2日收盘,比亚迪收报167.98元,今年以来股价涨幅超过235%,总市值突破4420亿元人民币。

美股市场的三家造车新势力头部企业陆续发布10月份的交付量数据。其中,蔚来10月交付5055辆,同比翻倍,自今年3月以来连续8个月实现同比增长。小鹏汽车10月总交付量达到3040辆,同比增长229%。理想ONE在10月交付3692辆,连续三个月刷新单月交付量纪录。

“吃干榨净” 恒力石化高效加工原油

□本报记者 宋维东

日前,中国证券报记者跟随上交所走进恒力石化,参与“诚实守信,做受尊敬的上市公司——沪市上市公司云走进”活动,深入了解公司高质量发展之路。

恒力石化始终瞄准全球领先目标,用技术推动生产变革,“要做就做到行业最好”的发展原则,使得恒力石化以先进的工艺技术装备水平和全产业链竞争优势占据行业领先地位。公司探索出了一条“吃干榨净”式的生产模式,对原油高效加工和充分利用。

全产业链优势

恒力石化此前公告,下属公司恒力石化(惠州)拟投资114.95亿元建设年产500万吨PTA项目。“该项目将进一步巩固公司上游产能规模优势,强化公司在聚酯化纤产业链上游PTA行业的技术、规模与成本竞争优势,优化全产业链结构。”恒力石化董秘李峰说。

该项目投产后,恒力石化PTA产能将增至1660万吨/年。即便不算上这个项目,恒力石化现有PTA产能合计1160万吨/年,已是全球产能规模最大、技术工艺最先进、成本优势最明显的PTA生产供应商和行业内唯一的一家千万吨级以上权益产能公司。

聚酯主要原材料来自于石油炼化工业。为了不被上游原材料掣肘,恒力石化控股股东恒力集团决定进军石化产业。2010年,恒力石化(大连长兴岛)产业园开建,恒力集团正式进军PTA产业。

恒力石化是恒力集团最重要的子公司,也是恒力集团最重要的资本运作平台。2015年底,恒力石化以108亿元的价格注入大橡塑,实现借壳上市。上市后,恒力石化通过一系列重组,相关产业链资产逐步注入上市公司。

2017年,恒力石化推出重大资产重组方案,以115亿元购买恒力投资100%股权和恒力炼化100%股权,将PTA资产注入上市公司。同时,募集不超过115亿元配套资金,用于恒力2000万吨/年炼化一体化项目建设。

本次重组实施,意味着恒力集团“原油—芳烃—PTA—聚酯—民用丝及工业丝”完整产业链注入上市公司,为恒力石化全面进军上游炼化环节奠定了坚实基础,成为恒力集团整体架构重置及恒力石化跨越式发展的标志性事件。

我国石化行业低端产能过剩,高端产能不足,石油炼化产业推进供给侧结构性改革势在必行。

“在此背景下,先进型炼化企业更应该抓住机遇,扩建高端产能,提供差异化、高端供给。”业内人士表示,新建的优质产能上马后,要按照同等规模淘汰落后产能,加速行业出清,推动结构调整和产业升级。

恒力石化抓住机遇,先后投资了2000万吨/年炼化一体化项目、150万吨/年乙烯项目、年产250万吨PTA-4项目、年产250万吨PTA-5项目、年产135万吨多功能高品质纺织新材料项目和惠州500万吨PTA新项目等,全面向上下游拓展,以优质产能巩固并扩大大行业领先地位。

李峰表示,公司通过持续的大项目建设,大力拓展上下游一体化高端产能,推动各大业务板块协同发展,打造“原油—芳烃、烯烃—PTA、乙二醇—聚酯—民用丝、工业丝、聚酯薄膜、工程塑料”世界级全产业链一体化协同发展模式,推动公司从“一滴油”到“一根丝”实现全链条战略布局。“公司通过重大项目建设和精细化产品经营,以上中下游业务深度整合的战略协同,全力打造世界级的完整产业链业务体系,极大提升公司规范独立水平、产业协作能力、持续盈利空间与抗风险能力,支撑公司高质量发展。”李峰说。

技术打头阵

恒力2000万吨/年炼化一体化项目2019年5月投产,是公司发展过程中的标志性工程。这是全球一次性建设规模最大、技术工艺最复杂、加工流程最长、业务一体化程度最高、产业配套最齐全的重大石油炼化项目。

恒力石化下属公司恒力炼化常务副总经理、总工程师彭光勤参与了该项目从无到有、从投料开车到全面达产达效的全过程。

彭光勤介绍,恒力炼化项目包括国内首家一次性建成的每年2000万吨炼化产能和全球单体规模最大的150万吨/年乙烯化工配套等,产规模国内领先、世界一流。项目选用国际最先进的全加氢工艺和沸床技术,加工低廉的重质、高酸、高硫原油,生产出产品附加值高的高标成品油与高端化工品,提高全厂的石脑油收率,进一步提升高端化工品产出率和项目整体经济效益。“恒力石化的炼化项目探索出了一条原油‘吃干榨净式’的高效加工和充分利用的生产模式。”彭光勤说。

该项目的配套项目150万吨/年乙烯项目同样代表了行业技术巅峰水平,生产国内紧缺的乙二醇等高端化工品。项目98%以上原材料由上游炼化项目供应,乙烯48%收率全球最高,最大程度发挥了炼化一体化的规模集成优势,提升了恒力炼化项目的深加工能力与产品附加值。

一体化运营模式和先进的技术水平是成本领先的重要支撑。以PTA项目运营为例,李峰介绍,公司正在运营的PTA项目主工艺采用国际成熟和先进的工艺技术,具备行业领先的公用工程与配套能力。恒力石化相比行业平均水平会有200—300元/吨的超额盈利空间。

“恒力炼化项目以领先的技术水平及远高于现存炼油产能的平均规模和加工深度,有效降低了生产成本和原料成本,增强了市场竞争力和公司盈利空间,将倒逼如地炼等落后的作坊式小炼化产能加快出清。”业内专家表示。

循环经济样本

走进恒力石化(大连长兴岛)产业园,给人感觉“不像石化企业”。“该产业园以2000万吨/年炼化一体化项目等系列工程,彻底改变了人们对传统石化企业的不安全、不环保、有异味印象。这里是低耗能及绿色环保的超级生态工厂。”彭光勤说。

在这里,对原油实现“吃干榨净”,边角余料成为重要资源,在再加工中挖掘新效益。

管理方面,提升全员环保意识,兴建全封闭绿色煤仓、脱硫脱硝项目、残渣回收系统、污水处理系统等环保工程,坚守“环保红线”。

以水资源循环利用为例,彭光勤介绍,石化企业是耗水大户,公司充分发挥临海优势,创造性地开辟了“临海工厂工业冷却不用淡水还生产淡水”的新模式,一年节约淡水上亿吨。

近年来,恒力石化在环保方面投入数十亿元,建立了“软硬兼施”的环保体系。巨额的投入及全员参与,使得恒力石化成为炼化行业循环经济标杆。“建设安全、环保、内优、外美的世界一流石化企业,推动着公司可持续健康发展。”李峰说。

电话会议“挤满”机构投资者

生猪养殖头部企业三季度报业绩亮眼

□本报记者 潘宇静

生猪养殖企业三季度报全部实现盈利,头部企业业绩亮眼。一些公司采用电话方式举办业绩说明会,头部券商、明星基金、保险资金等机构投资者踊跃参加。

盈利维持高位

牧原股份前三季度营业收入为391.65亿元,同比增长233.79%,归属于母公司股东的净利润为209.88亿元,同比增长1413.28%。公司表示,1—9月公司销售生猪1188.1万头,较上年同期上涨49.80%。国内生猪市场仍存在供需缺口,

生猪价格较上年同期大幅上涨。

除了牧原股份,净利润增速超过100%的还有新五丰和罗牛山。新五丰前三季度净利润同比增长668.37%,罗牛山净利润同比增长340.77%。

长江证券农业分析师认为,生猪行业产能开始恢复,但整体速度仍然偏慢,且较正常年份仍存较大差距,预计明年生猪行业供应偏紧趋势将延续。

关注产能规划

养殖上市公司受到众多投资者关注。正邦科技的一场电话会议就有60家机构参与,普遍关注企业的产能规划。

牧原股份表示,公司的屠宰类子公司规划产能达3000万头左右。其中,位于内乡的200万头屠宰厂处于试运营阶段,正阳屠宰厂预计12月进入试运营。公司会根据未来养殖产能的布局,在养殖产能较密集的区域优先规划布局屠宰厂。截至9月底,公司生猪存栏量1800万头左右,其中能繁母猪存栏量221.6万头。

温氏股份表示,公司养殖业有序推进转型升级业务,成立了南方食品公司和北方食品公司筹建办。公司目前生猪单班屠宰产能约150万头/年,下一步将按照80%为毛猪、20%为屠宰产品来布局生猪屠宰业务。

正邦科技称,公司第四季度暂无种猪出栏计划,根据年底能繁母猪存栏情况,

公司预判明年出栏增速仍将很快。

牧原股份预计四季度的资本开支比三季度略低,主要受天气影响,进入冬季,东北区域的工地陆续停工。正邦科技表示,1—9月建设方面的资本开支20亿元左右,主要是加大了代建和租赁模式。该模式属于轻资产运行,可以快速提升产能,提高资金效率,加速占领市场份额。

顺鑫农业表示,目前生猪价格出现一定下滑,但仍在高位。2020年生猪出栏量有望增多,促进养殖板块利润提升。温氏股份称,明年上半年预计猪价仍处高位,下半年价格可能回落。正邦科技预计,公司四季度自产仔仔猪完全成本将降至18元—19元/公斤。

110家消费电子产业链公司前三季盈利

□本报记者 张兴旺

Wind数据显示,在A股消费电子产业链121家公司中,110家公司2020年前三季度实现盈利。

券商分析称,三、四季度为消费电子产品传统销售旺季,相关新机陆续发布,手机换机潮将带动整个产业链业绩改善。平板电脑、耳机、智能手表等需求提升,将提升产业链相关公司业绩。

31家公司净利超10亿元

Wind数据显示,在上述121家公司中,77家实现归属于上市公司股东的净利润同比增长,31家公司实现归属于上市公司股东的净利润超过10亿元。

环旭电子是苹果产业链公司,2020年前三季度实现营收294.79亿元,同比增长13.51%;归属于上市公司股东的净利润为10.01亿元,同比增长16.28%。中金公司指出,环旭电子通讯及消费电子业务仍会有强势表现。苹果iPhone、Watch、AirPods拉货动能稳步上行,10月营收规模有望再创历史新高,四季度整体表现值得期待。

大族激光是手机产业链公司,2020年前三季度实现营收88.59亿元,同比增长27.58%;归属于上市公司股东的净利润为10.20亿元,同比增长69.99%。10月26日,大族激光在互动易平台表示,公司前三季度业绩增长主要由消费电子及PCB等业务驱动。作为设备厂商,公司业绩与下游客户的产能规划和资本开支计

划高度相关,主流手机厂商今年以来推出各自的5G机型,带动公司消费电子业务快速增长。

安克创新主要从事自有品牌的移动设备周边产品、智能硬件产品等消费电子产品的研发、设计和销售,是全球消费电子行业知名品牌商。公司2020年前三季度实现营收60.19亿元,同比增长32.45%;归属于上市公司股东的净利润为5.33亿元,同比增长15.68%。安克创新表示,营收增长主要系公司无线音频类和智能创新类产品销售增长所致。

销售旺季已至

东吴证券指出,2020年第三季度以来,电子行业5G向上周期等产业逻辑持

续兑现,新兴应用催生增量需求,带动市场景气度持续提升。中信证券表示,尽管苹果手机发布延后,相关公司三季度表现承压,但仍看好5G换机及苹果降价促销后的高确定性,继续看好苹果产业链和声学链。三、四季度为消费电子传统旺季,相关新机陆续发布,看好消费电子端的需求好转,相关公司下半年表现有望显著改善。

中信证券认为,手机换机潮将带动整个产业链业绩改善,可以重点关注光学、传输及外观件三个细分方向。AIoT方面主要看声学耳机,下半年起智能手表有望接棒。兴业证券指出,远程社交、办公和学习将成为重要的交互方式,平板、笔记本电脑和电视等需求有望继续提升,面板需求有望继续超预期。