

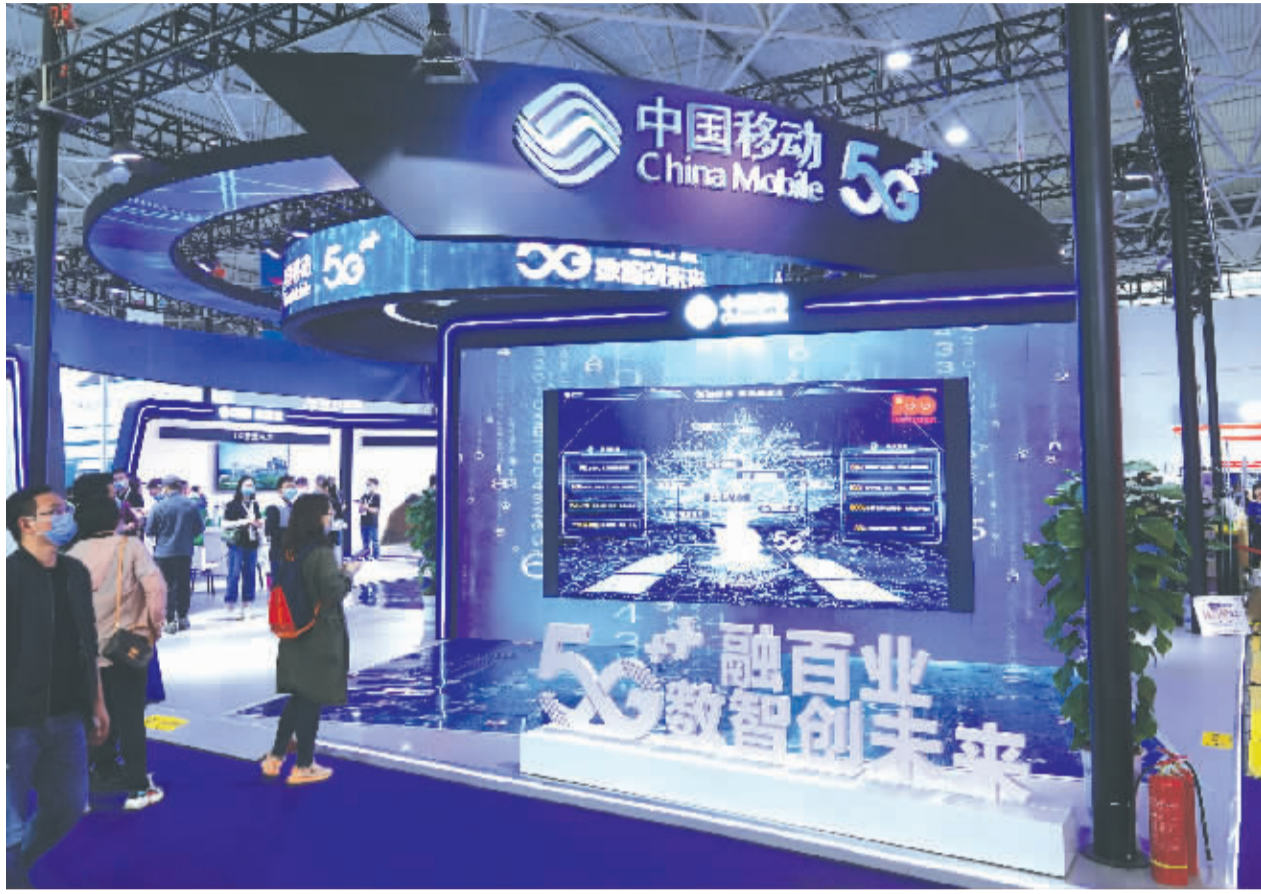
中国移动百亿规模光缆集采启动

行业供需结构有望改善

中国移动近日公告2021年-2022年普通光缆集中采购项目启动,让低迷已久的光纤光缆行业感到振奋。本次集采普通光缆预估规模为447.05万皮长公里,折合1.432亿芯公里,最高投标限价98.59亿元,集采规模相比2020年提升20%、比2019年提升36%。

长飞光纤等上市公司人士接受中国证券报记者采访时表示,此次中国移动集采透露出需求提升,未来行业供需结构有望进一步改善。

●本报记者 杨洁



视觉中国图片

5G建设加快

天风证券认为,中国移动本次集采相比上次1.13亿芯公里同比增长20%,反映5G规模建设与流量高速增长驱动光纤光缆需求持续快速增长,且未来有望持续。

值得注意的是,中国移动此次普通光缆集采启动时间相较于前两年有所推迟,主要在于上半年5G建设进

度相应放缓。三大运营商上半年5G相关资本开支较“审慎”,均未达到全年资本开支预算目标的50%。但三大运营商纷纷强调,会维持全年5G投资计划不改变。这意味着下半年运营商5G投资建设步伐将加快。

除了5G,国内双千兆光纤网络建设不断加速。截至2021年6月末,全国光缆

线路总长度达到5352万公里,比上年末净增1828万公里,推动光纤网络进一步优化升级。今年发布的《“双千兆”网络协同发展行动计划(2021-2023年)》要求,要用三年时间基本建成全面覆盖城市地区和有条件乡镇的“双千兆”网络基础设施,实现固定和移动网络普遍具备“千兆到户”能力。

海外光纤光缆需求持续增长。国泰君安认为,全球后疫情时代的5G建设、宽带接入给光纤光缆市场带来新风口。据英国商品研究机构CRU2021年7月发布的报告,预计2021年上半年全球光缆需求量相比去年同期增长11.1%;到2025年全球光缆需求量将超过6亿芯公里。

光纤行业回暖

长飞光纤相关工作人员告诉中国证券报记者,中国移动此次集采释放出需求增长的动向。这与公司在半年报中判断整个行业迎来需求回暖可以相互佐证。公司认为,近期行业供需结构有比较好的改善,未来将持续向好。

对于此次中国移动普通光缆集采竞标规则将不再以最低价为中标价格的传闻,上述人员表示,没有收到正式竞标规则文件,但不排除这种调整的可能性。

长飞光纤表示,自2018年下半年起,光纤光缆行业进入调整期。电信运营商需求的萎缩叠加前期扩产产能释放,对行业供需关系产生不利影响,进

而导致光纤光缆价格阶梯式下行。公告显示,2019年上半年,国内主要电信运营商进行的针对普通光缆产品的集中采购公告中,产品平均单价下降近50%;而在2020年下半年运营商进行的集中采购中,普通光缆平均价格进一步下降约30%。2021年上半年,国内运营商集中采购的普通光纤光缆产品平均单价相比去年同期下降约30%。这给光纤光缆行业企业经营带来较大压力。

长飞光纤指出,目前的极限价格水平致使行业规模有效产能下降,厂商供给意愿不足。随着需求恢复增长,行业已出现光纤短缺的状况,供需结构有所改善。

从2021年上半年情况看,长飞光纤、亨通光电等行业企业因为多元化业务以及国际化战略已一定程度上实现业绩改善。据国泰君安统计,光纤出口数据以及主要企业海外营收增速均创下今年以来高点。同时,海外业务毛利率情况大幅改善,主要企业将产能调整到供应海外的意愿加强,进一步加剧国内涨价需求。

中国移动集采规模和价格对于其他两家电信运营商有一定基准参考性。天风证券认为,从中国移动价格和中标份额分配看,以本次招标最高投标限价计算,每芯公里单价与去年持平,每单位芯公里普通光缆约69元。以十家厂商中标为例,分配较去年将更

为平滑,厂家低价争取份额意愿有望减弱。叠加供求关系持续改善,本次集采中标价格有望上涨。

不过,企业能否尽快走出行业调整期需考量更多因素。富通信息在半年报中表示,公司因2020年运营商中标集采份额大幅增加,实现销售收入5.12亿元,同比增长9.83%。其中,光通信产品占比95.32%,同比增长9.58%,石英管材制品占比3.36%,同比增长22.79%;因光通信产品的占比较高,且报告期内执行的光缆产品集采价格下降较大,光通信产品产销量规模增长和成本控制不足以抵减价格变动的影响,上半年实现净利润-4957.85万元,同比由盈转亏。

8月新能源汽车市场渗透率提升至17.8%

●本报记者 崔小爽

9月10日,中国汽车工业协会发布的数据显示,8月汽车销量179.9万辆,同比下降17.8%;8月新能源汽车销量持续高速增长,首次超过30万辆,渗透率提升至17.8%,1-8月渗透率提升至近11%。

汽车产销连续下滑

8月,汽车产销分别完成172.5万辆和179.9万辆,环比分别下降7.4%和3.5%,同比分别下降18.7%和17.8%。1-8月,汽车产销分别完成1616.6万辆和1655.6万辆,同比分别增长11.9%和13.7%。

乘用车市场方面,8月乘用车产销分别为149.7万辆和155.2万辆,同比分别下降11.9%和11.7%。前8个月,乘用车产销分别为1289.1万辆和1311.2万辆,同比分别增长15.2%和16%。市场需求相对稳定,但供给端由于芯片短缺减少了一定生产量。

8月,商用车产销分别完成22.9万辆和24.7万辆,环比分别下降27.5%和20.9%;同比分别下降46.2%和42.8%。1-8月,商用车产销分别完成327.5万辆和344.4万辆,同比分别增长0.6%和5.5%。对此,中汽协方面解释称,由于重型柴油车国六排放标准在今年7月1日切换,市场需求出现较大波动,呈现明显的前高后低态势。

中汽协方面表示,8月汽车产销同比继续下降,降幅进一步扩大。供应链风险提升,导致减产压力进一步加大。此外,产销波动也与去年同期基数较高有关。需要注意的是,虽然芯片短缺显著影响了企业生产计划,但汽车累计产销与2019年同期数据相比仍呈现微增。目前,主要是汽车产品供给不足,终端市场需求保持平稳。重型柴油车国六排放标准切换造成商用车市场波动,但轻客销售继续保持快速增长,拉动

客车继续增长。

自5月份以来,我国汽车产销量已经连续4个月下滑。中汽协此前预测,2021年汽车总销量为2700万辆左右,同比增长6.7%。从目前情况看,中国汽车工业协会副秘书长陈士华认为,初步预判全年市场或将弱于预期。

新能源车市增速高

新能源汽车市场呈现高速增长态势。8月,新能源汽车产销分别完成30.9万辆和32.1万辆,同比均增长1.8倍。其中,纯电动汽车产销分别完成25.2万辆和26.5万辆,同比均增长1.9倍;插电式混合动力汽车产销均完成5.6万辆,同比分别增长1.4倍和1.7倍。

1-8月,新能源汽车产销分别完成181.3万辆和179.9万辆,同比均增长1.9倍,累计销量的渗透率接近11%。

陈士华透露,8月新能源汽车渗透率已提升至17.8%。按照这样的发展态势,我国有望提前实现2025年新能源汽车20%市场份额的中长期规划目标。

动力电池产量和装车量保持快速增长。8月,动力电池产量共计19.5GWh,同比增长161.7%;装车量12.6GWh,同比上升144.9%。其中,磷酸铁锂电池装车量大幅增长。8月,磷酸铁锂电池共计装车7.2GWh,同比上升361.8%;三元电池共计装车5.3GWh,同比上升51.9%。

汽车出口继续保持高速增长,单月出口量再创新高。8月,汽车企业出口18.7万辆,环比增长7.5%,同比增长1.6倍。1-8月,汽车企业出口118.9万辆,同比增长1.3倍。

展望四季度,陈士华表示,汽车消费需求保持稳定,但供给端出现较大波动,芯片供应短缺问题依旧存在。同时,商用车市场需求的波动以及原材料价格持续高位都将进一步加大企业成本压力。

新能源车市“带货” 锂资源需求大增

●本报记者 张军

新能源汽车产业“带货”,锂资源需求大增,价格攀升。锂储量成为“财富密码”,企业“抢矿大战”升级。机构认为,本轮锂盐价格仍处上行区间,涨势或延续至明年全年。

“抢矿大战”升温

对于公司拟收购加拿大锂企Millennial Lithium的交易因出现更高报价而面临变数的传闻,赣锋锂业相关人士9月10日对中国证券报记者表示,公司知道加价一事,并不会因为对方加价公司就放弃收购,需待谈判情况看后续进展。

赣锋锂业此前公告,拟作价不超过3.53亿美元收购Millennial Lithium公司。Millennial是一家在多伦多证券交易所上市的公司,主要从事收购、勘探及开发锂矿业务,旗下主要资产是位于阿根廷的Pastos Grandes盐湖项目及位于阿根廷的Cauchari East 锂盐湖项目。Pastos Grandes盐湖主产品为含锂盐湖卤水生产的电池级碳酸锂,碳酸锂资源量为2262000吨。Cauchari East盐湖项目处于勘探初期,若将来完成勘探后成功开发,其主要产品为锂盐湖卤水生产的锂化合物产品。

赣锋锂业表示,该收购将有利于公司业务拓展,增强核心竞争力。得益于下游需求带动,锂资源成为“兵家必争之地”,“家里有矿”成为不少公司开启财富的“钥匙”。今年以来,赣锋锂业先后布局青海柴达木一里坪盐湖、

阿根廷两处盐湖和非洲马里Goulamina锂辉石矿项目,收购涉及金额超41亿元。

盛新锂能日前在互动平台称,公司目前除奥伊诺矿业产出的锂精矿外,其他均为从外部采购。未来公司将积极推动奥伊诺矿业的建设、生产、增储等工作,同时持续关注境内外锂矿资源合作,不断提升锂精矿的自给率。

成本传导通畅

兴业证券指出,当前锂盐市场惜售情绪浓厚,调价意愿强烈。考虑到新增有效产能有限,预计下半年供应约13万吨,环比增长38%。上游原料紧张情况加剧,且受锂精矿拍卖价格创新高刺激,锂盐企业普遍看涨后市价格。

上海有色网数据显示,9月10日,锂辉石精矿均价报1005美元/吨,今年以来涨幅达140.7%;电池级氢氧化锂均价报138500元/吨,今年以来涨幅为182.7%;电池级碳酸锂均价报137500元/吨,今年以来涨幅为167%。有机人士表示,目前锂盐涨价对终端影响有限,成本传导通畅。

在资源增量相对有限的情况下,锂盐冶炼厂建设仍在加快,将推动锂辉石需求持续增长。

从供需平衡来看,兴业证券表示,本轮锂价仍处于上行区间,或延续至明年全年。新能源需求存在超预期的可能性,锂产业或处于较长景气周期。

安泰科高级分析师陈光晖告诉中国证券报记者,当前不少锂资源项目多处于前期勘探、技术选型阶段。这意味着未来1至2年的增量有限,预计2022年年中锂资源供应会更趋紧张。

快充技术带来“鲶鱼效应” 共享充电宝行业料迎来变局

●本报记者 康曦

共享充电宝行业快速发展,各路资本加快布局。9月10日晚间,品胜股份发布共享充电宝“闪葱”。业内人士指出,在共享充电宝行业痛点频多的当下,闪葱有望凭借领先的快充技术和全渠道运营模式,实现弯道超车,搅动行业格局。

搅动行业格局

目前,共享充电宝市场集中度较高。天风证券研报显示,2020年街电科技、小电科技、来电科技、怪兽“三电一兽”占据高达83.1%的市场份额。其中,怪兽总收入排名第一,占市场份额的34.3%。

有券商电子行业分析师对记者表示,共享充电宝行业目前“痛点”很多。比如,充电速度慢、价格越来越贵、供大于求、运营效率低等,行业还存在很大的提升空间,也为新进入者提供了机会。

业内人士指出,新面世的闪葱有望凭借领先的快充技术和全渠道运营模式创新,实现弯道超车,搅动行业格局。

据悉,“充电速度慢”一直是共享充电宝的最大痛点。目前,市面上共享充电宝的输出基本上以5V-1A(5W)和5V-2A(10W)两种规格为主,充电速度相较于苹果(20W)和安卓新机(40-50W)差距明显。

相比之下,闪葱共享充电宝由品胜专为共享快充研发,使用全兼容快充技术,最大输出达5V-4.5A(22.5W),30

分钟便可充电60%,经测算充电速度可达5V-1A(5W)共享充电宝的3倍,大幅提升了用户体验。

同时,闪葱的快充模式大幅降低了单位电量的实际花费,且每天10元封顶,很大程度上解决了共享充电宝使用价格越来越贵这一“痛点”。

目前,共享充电宝的商业模式主要是通过高昂的进场费抢占点位,形成规模效应。财务数据显示,2019年和2020年,怪兽的进场费从1.06亿元增至3.8亿元,小电科技的进场费从1.41亿元增至3.02亿元。而共享充电宝要实现盈利,只能不断提高消费者的使用费用。

对此,品胜股份董事长赵国成认为,共享充电宝应该有更好的商业模式和用户体验。目前大部分手机都支持快充,市场上的共享充电宝却仍然选择传统的充电模式,耗时长、收费高,实质上是把成本转嫁给用户,牺牲了用户体验。“共享充电宝的初衷是一种便民服务。闪葱要让消费者都能用上既快又便宜的充电宝。”

除了领先的快充技术这一核心竞争力,闪葱还从多方面提升共享充电宝的性能。比如,8000mAh的超大容量,远高于目前市面上主流共享充电宝2800-5000mAh的容量。

运营方面,闪葱有望通过全渠道运营模式创新,提升共享充电宝的运营效率。

据悉,闪葱将依托品胜深度下沉的渠道网络,包括广泛分布全国的亲商

家、手机快修中心、手机快修授权服务商等,以及产业互联网数字系统,以全渠道模式,将共享充电宝的代理与运维分离,本地化解决运维与售后问题。

凭借较低的运维成本,商家最高可以拿到90%的订单利润分成。同时,品胜拥有供应链优势,可以满足商家深度定制需求,让共享充电宝在租借、归还的流动中成为重要的广告媒介。

发展前景广阔

目前,共享充电宝行业迎来新的机遇期,市场空间巨大。截至2020年底,注册用户约2.9亿,占移动互联网用户总数的29.4%,预计2020年-2028年年均复合增长率将达到36.9%,到2028年市场规模达1060亿元。

在此背景下,资本加速布局共享充电宝行业。值得注意的是,2017年暂停共享充电宝项目的美团,于2020年上半年重启该业务。而怪兽于今年4月赴美上市,借助资本市场的力量进一步加速发展。

作为共享充电宝市场“新来者”,闪葱背靠的品胜早已是充电宝市场的“老熟人”。2004年,品胜电池成为中国“7-2”南极登山探险队指定装备,成为充电宝市场的开拓者。

如今,品胜充电宝远销美国、加拿大、意大利、越南等国家和地区,年出货量超千万台,每天为数以亿计的智能移动终端提供电能续航,产品先后获得红点(RED DOT)、IF、CES等国际设计