

加班加点保障抗疫物资供应 圣湘生物发挥产能扩张优势

■本报记者 何文英

近日,全国多地出现新冠肺炎病例,部分地方紧急关闭旅游景点、暂停部分娱乐场所的营业。与此同时,各地对疫情区域进行全员核酸检测的大排查行动再次启动。

圣湘生物是一家集诊断试剂、仪器、第三方医学检验服务为一体的体外诊断整体解决方案提供商。公司作为2020年的抗疫先锋,此次也在第一时间调配抗疫物资,组织数十支抗疫队伍紧急支援。

圣湘生物副总经理邓中平对《证券日报》记者表示:“此次全国多地疫情发生以来,公司员工加班加点,所有生产线满负荷工作,全力以赴地保障试剂和仪器等设备生产供应,第一时间送达抗疫一线。”

守护家乡驰援全国

“我们以前总是给别人加油,这次是给自己加油了。”虽然抗疫任务艰巨,但圣湘生物的工作人员小李在接受《证券日报》记者采访时还是表现得很自信。此时,盛夏的长沙,气温高达38℃,采样任务十分繁重。

记者在采样现场看到,采样人员身穿厚厚的防护服,一边挥汗如雨,一边滴水未进,有人甚至出现中暑症状。但是,为了提高采样效率,采样人员在休息片刻后,仍在继续坚持工作。

在湖南省张家界市,圣湘生物的3个“战斗士”移动方舱实验室已经入驻。据了解,这3个方舱实验室可为市民及滞留旅客提供24小时新冠核酸检测服务。另外,圣湘生物

还建设了2个实验室,机动支援长沙市和株洲市。每个实验室日检测量为5000管,按10混1的方式,日检测量可达5万人份,5个实验室随到随检,可以满足政府紧急批量集中检测筛查需求。

除了守护家园外,就在几天前,圣湘生物还迅速组建了南京抗疫支援团队,发送了数百万人份新冠核酸检测试剂及数百台核酸检测仪器及设备,驰援南京抗疫。

此前,圣湘生物曾因驰援广州抗疫,收到钟南山的亲笔签名感谢信。钟南山在信中表示,圣湘生物积极参与抗疫,发挥检测试剂、技术等方面的优势,为“猎鹰号”气膜实验室的建设和运营提供了极大支持和便利。

精准检测变异病毒

据官方通报,此次暴发的疫情主要是由德尔塔毒株引起,疫情传播链现已蔓延至江苏、辽宁、湖南、四川等诸多省市。世卫组织总干事谭德塞表示,德尔塔变异株是迄今为止发现的最容易传播的新冠病毒变异株,传染性极强,14秒就能人传人。

面对来势汹汹的新冠病毒变异株,加大核酸筛查力度,防止漏检导致疫情扩散尤为重要。

“公司已完成现有新冠核酸检测试剂引物探针与目前主要流行突变株(被世界卫生组织标记为“需要关注VOC”的新冠变异病毒)的序列进行生物信息对比和性能验证,针对这些突变株不会出现脱靶和漏检。公司还在实时关注国际上新冠病毒的变异情况,保证试剂特异性、



圣湘生物工作人员穿着厚厚的防护服进行采样。 何文英/摄

准确性和灵敏度。”圣湘生物副总经理兼生命科学研究院执行院长刘佳对《证券日报》记者介绍。

据了解,为保障各地新冠核酸检测试剂的供应,公司所有生产线满负荷工作,生产团队“两班倒”爱心接力,24小时不间断地保障产品质量和生产供应。物料团队通宵达旦地装车发货,源源不断为抗疫一线输送“弹药”。

邓中平表示:“自去年抗疫之后,公司产能已大幅提升,目前新冠核酸检测试剂产能可达300万人份/天。”

圣湘生物在上海以及长沙打造的新基地,也为公司产能扩张奠定了坚实基础。去年12月,圣湘生物位于上海莘庄工业区的产业园就已开工建设,要打造“精准智能分子诊断系统生产基地”。今年1月,公司通过收购杭州海兴全资子公司湖南海兴100%股权,获得湖南海兴持有的地块及物业所有权,欲打造长沙新产业园。

作为2020年抗疫先锋的圣湘生物,经营业绩也呈现爆发式增长。在2020年度业绩同比暴增65倍的基础上,公司今年一季报业绩更进

一步。在报告期内,公司实现营业收入11.63亿元,同比增长191.01%;实现净利润6.22亿元,同比增长222.21%。

一位长期跟踪圣湘生物的券商分析师在接受《证券日报》记者采访时认为:“公司是国内分子诊断行业的龙头企业,作为首批获批的6家新冠病毒检测试剂企业之一,在国内新冠病毒检测试剂中市场份额排名前列,随着疫情防控常态化以及基于分子诊断的其他疾病检测赛道的开拓,公司未来发展空间值得期待。”

聚焦港股上市

网易云音乐3年巨亏70亿元 内容成本居高不下

■本报记者 谢若琳

网易于2000年在美股上市时,曾有记者发问:“有钱了最想做什么?”丁磊回应称,“我想做一家唱片公司。”

21年之后,怀揣着音乐梦的丁磊再次叩响资本市场大门。2021年8月1日,港交所官网显示,网易云音乐已通过上市聆讯。

网易云音乐上市的背后,恰恰是数字音乐市场的变革之际。7月24日,国家市场监督管理总局责令腾讯音乐解除网络音乐独家版权。作为腾讯音乐主要竞争对手的网易云音乐,却在此时选择赴港上市,是巧合还是有意为之?

虽然,网易云音乐方面表示“对上市不予置评”,但苏宁金融研究院高级研究员孙扬在接受《证券日报》记者采访时表示,网易云音乐需要获得资金,以缓解成本和竞争的压力。“一方面,目前网络音乐版权成本越来越高,网易云音乐2018年和2019年的内容成本分别是营收的1.7倍和1.2倍,2020年的内容成本也占营收的97.8%。与之相比,腾讯音乐在多设备端的控制力越来越

强,网易云音乐明显逊色。另一方面,抖音、快手等短视频平台的音乐内容发展迅猛,不排除未来拆分进军音乐市场的可能。”

在线音乐服务 一季度付费率13.3%

从收入模式来看,网易云音乐收入主要由“在线音乐服务”“社交娱乐服务及其他”两部分构成。

在线音乐服务是公司的收入支柱,该板块的细分收入来源包括会员订阅、广告服务及其他。过去3年(2018年-2020年),该板块收入分别为10.26亿元、17.77亿元、26.23亿元。其中,会员订阅服务的收入分别达到4.47亿元、9.66亿元、16.04亿元。

网易云音乐的社交娱乐服务板块于2018年下半年推出,之后发展迅速,2018年至2020年收入分别达1.22亿元、5.41亿元、22.73亿元。

截至2021年一季度,网易云音乐两大板块收入占比已经趋于平衡。其中,在线音乐服务收入占比50.9%,社交娱乐服务及其他收入占比49.1%。

“在线音乐服务就是传统意义

上的听歌平台,比如网易云音乐App;而社交娱乐服务更倾向于互动产品,商业模式包括线上K歌、音频直播等,比如LOOK直播App、声波App等。”一位券商行业分析师告诉《证券日报》记者,后者通常是数字音乐平台收入增长的关键,“因为听歌平台的收入模式有限,除了会员就是广告。会员的客单价较低,提升空间也有限,一个付费会员单月贡献在10元以内,而一个社交音乐产品的付费用户当月贡献能达到500元左右。”

用户规模层面,截至2021年一季度,网易云音乐在线音乐服务的月活跃用户达1.83亿人,其中付费用户2429万人,付费率为13.3%。不过,公司社交娱乐服务的付费用户仅为43.81万人。

华安证券研报认为,相较于其他流媒体音乐平台,网易云音乐以独特的“社区属性”形成差异化:一方面,平台调性吸引大量年轻用户及独立制作人,2020年平台MAU(月活跃用户数)1.81亿人,其中90后用户规模占比近90%,播放量45%以上的音乐曲目由平台注册的独立音乐人制作;另一方面,电台、

评论区、个人空间等社区化板块提升用户黏性,平台每个活跃用户日均使用时长达76分钟。

内容成本高昂 导致连年亏损

在音乐行业版权战的背景下,网易云音乐过去几年一直处于亏损状态。资料显示,2018年至2020年,网易云音乐净亏损额分别为20亿元、20亿元、30亿元。2021年一季度,公司亏损程度进一步扩大,净亏损额达17亿元,去年同期为5亿元。

在招股书的风险因素中,网易云音乐表示,“公司实现盈利及产生正经营现金流的能力取决于多个外界因素,其中有很多并非公司所能控制。以往,向我们的音乐厂牌(唱片公司)合作者及其他内容合作者支付的授权费占收入所需成本的大部分。我们预计成本将会增加,因为我们致力于提供更优质及更受欢迎的內容来丰富用户体验。”

艾德证券期货持牌代表陈刚对《证券日报》记者表示,网易云音乐亏损的主要原因是居高不下的内容

成本。2018年至2020年,公司内容成本分别为19.7亿元、28.5亿元和47.9亿元,占收入比例分别为171.7%、123.1%和97.8%。其次是其他成本,2018年至2020年,该项成本分别为4.94亿元、5.22亿元和7.03亿元,占收入比例分别为43%、22.5%和14.4%。

“因此,网易云音乐未来扭亏的关键在于‘开源节流’。开源方面,首先要进一步增加付费用户规模以及单个付费用户平均收益(ARPU)的提升;其次,要保持公司社交娱乐服务收入的大幅增长。节流方面,主要在于控制内容成本和其他成本。”陈刚表示。

孙扬认为,网易云音乐盈利的关键是持续孵化变现能力强的产品,目前公司主要现金流仍是依靠会员订阅和虚拟物品销售,变现能力强的产品不足,在这种情况下,产品创新就至关重要。

网易云音乐在招股书中表示,“此次募资主要用于继续深耕音乐社区,丰富多元音乐内容,继续创新并提高技术能力;以及用于甄选合并、收购及战略投资,运营及一般企业用途。”

三一重工45款成套新品提前达标国六B 券商看好工程机械行业前景

■本报记者 肖 伟

2021年7月31日,“三一国六混凝土机械成套设备暨S系列泵车上市发布会”在线上召开。三一重工在发布会上宣布,公司旗下的拳头产品已提前3年达到“国六”B阶段排放标准。公司本次推出的新品,主要为提前布局“国六”B阶段市场需求。

对此,有行业分析师认为,得益于“国六”B阶段即将带来的增量市场,叠加大宗原料市场涨势将歇、部分企业积极开拓海外市场等利好因素,工程机械行业及龙头企业的发展前景值得看高一线。8月2日,三一重工股价大涨9.99%,报收于27.30元/股。

45款成套新品 提前达标国六B

据三一重工副总经理、泵送营销公司总经理陈静介绍:“早在2018

年,三一重工就筹划布局‘国六’标准准的增量市场,将绿色化、智能化、无人化确定为公司产品重要的战略发展方向。2019年,三一重工推出了首批‘国六’产品,在市场中取得良好反响。本次发布的混凝土机械产品共有45款成套新品,均已提前3年达到‘国六’B阶段排放标准,可帮助客户完成混凝土施工的全流程作业,在基础设施建设过程中可实现环保化和绿色化。与‘国五’产品相比,这批新品的碳氢化合物和氮氧化物排放量同比降低77%,颗粒物排放量同比降低67%以上。”

三一重工总工程师易小刚介绍称:“公司在综合技术、生产和市场诉求之后,果断跳过‘国六’A阶段,直取‘国六’B阶段市场。在技术方面,我们使用三一道依茨发动机,泵送系统吸收德国普茨迈斯特在控制、液压、泵送等领域的成熟经验,优化技术120多项。在生产方面,公司拥有众多‘灯塔工厂’,在流水线上一台泵车可在45分钟内组装完毕

下线,生产周期同比压缩40%,产能同比提升50%。在市场方面,我们为客户算了一笔经济账,不仅可节约客户从‘国六’A阶段到‘国六’B阶段的换购成本,还可帮客户节约油料、保养等方面的开销。从使用情况反馈层面来看,平均泵送油耗最高可降低10%,行驶油耗最高可降低5%,假设一年打6万立方米的混凝土,一台泵车每年可为客户节省油料开支约4万元。既能省下换购成本和油料开销,还能支持基建过程中的碳减排,这绝对是一举多得的好事。”

海外市占率 有很大提升空间

今年以来,通胀等因素推动大宗原材料价格上涨,导致工程机械行业普遍面临较大的成本压力。

但陈静对此保持谨慎乐观的态度:“最新月度数据显示,混凝土机械设备行业总体呈现良好发展态势,龙

头企业领先优势有望进一步加强。我们预计,随着‘国六’B阶段标准渐行渐近,增量需求逐步产生,龙头企业内在价值必然再上一个新台阶。”

7月31日,海通证券发布《短期急跌是情绪面波动,风雨后见彩虹》的研究报告,详解大宗原料未来走势,并表达出积极观点:“大宗商品价格上涨分两波:第一波是流动性宽松驱动;第二波是基本面改善驱动。第一波大宗商品涨价潮已经过去,第二波涨价潮还未到来,下半年通胀压力将有所缓解。从成本端看,目前通胀压力开始消退,LME3个月铜期货价格已从5月份的高位10747.50美元/吨回落至当前的9775美元/吨附近。”该研报提示投资者,“建议关注中下游制造业的修复。往后看,我们认为中下游制造业估值和盈利匹配度不错,可能会迎来修复机会。从需求端看,下半年基建增速有望改善。2021年,公共财政支出的预算是25万亿元,上半年的支出占比大概在34%,比过去几

年都低。预计下半年政策加码,GDP增速高于一致预期,市场将迎来修复机会。”

浙商证券分析师王华君对上述观点表示赞同,进一步认为:“工程机械为中国当下优势产业,国内企业有望通过规模经济、产业链优势、运营效率优势取得全球龙头地位。三一重工等行业龙头在完成国内进口替代后,已在全球取得相当市场份额,开始从中国龙头迈向国际龙头。以2020年为例,虽然面临疫情考验,三一重工的海外市场仍逆势实现营收141亿元,其中挖机海外销量突破1万台,同比增长30%以上。截至目前,三一重工在北美、欧洲、印度等主要市场份额大幅提升,在东南亚部分国家的市场份额已上升至第一位,展现出与国际一流企业一较高下的能力。据我们测算,三一重工海外市场的市占率约为3%,对标卡特彼勒的海外市场占有率,三一重工至少还有2倍多的提升空间。”

晶澳科技备货步伐加速 签署约46亿元光伏玻璃采购合同

■本报记者 赵学毅 见习记者 张晓玉

在光伏行业高景气度下,晶澳科技豪掷百亿元进行垂直一体化扩建后,储备原料步伐也同步加速。

晶澳科技在7月31日发布公告称,与福莱特签署《战略合作协议》,公司将在未来3年内向福莱特及其指定的全资控股公司采购约2.3亿平方米组件用光伏压延玻璃,预估合同总金额约46.18亿元。

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤在接受《证券日报》记者采访时表示:“光伏玻璃是光伏组件产品的刚性原材料。从全球光伏装机规模来看,2021年光伏玻璃市场已进入供需平衡状态。随着今年年底和明年年初各大组件厂商的扩产,未来将逐步进入达产释放阶段。2022年光伏玻璃供应有可能出现紧缺,尤其是随着182和210大尺寸组件产品以及双玻组件市场占有率的提升,500瓦以上的大尺寸光伏玻璃市场更有可能出现供应缺口。在当前背景下,两家上市公司深度捆绑战略合作,可保证光伏玻璃货源及时稳定的供应,这对双方业务的开展都有积极意义。”

强强联合降低原料价格波动风险

光伏玻璃的强度和透光率将直接决定光伏组件的寿命和发电效率,因此,光伏玻璃是晶硅光伏组件生产的必备材料,其发展情况与光伏行业的发展息息相关。

2020年下半年以来,光伏玻璃供给紧缺,导致价格持续上涨。其中,3.2mm镀膜玻璃的价格由年中的24元/平方米上涨至年末的43元/平方米,涨幅达79%。

进入2021年以来,随着新增产能陆续释放,叠加组件环节开工率下降,光伏玻璃价格在一季度末快速回落。卓创在7月29日公布的周报数据显示,当前3.2mm光伏玻璃均价为22元/平方米、2.0mm光伏玻璃均价为18元/平方米。

中钢经济研究院首席研究员胡骥牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“在‘双碳’目标下,伴随能源结构的调整,未来光伏装机量将会大幅增长,对光伏玻璃的需求巨大。光伏玻璃上游原料的价格今年也出现大幅波动,晶澳科技在看到光伏玻璃未来巨大市场前景的同时,也应当考虑原材料成本风险,以及光伏玻璃价格波动的风险。”

“晶澳科技此次与福莱特签订长期订单,有利于公司通过产业链上下游联动,锁定下游需求,规避市场风险,让晶澳科技把资源和精力集中在生产和研发环节,提高产品品质,降低生产成本。”胡骥牧进一步表示。

智慧芽相关分析师向记者表示,晶澳科技在光伏组件出货量方面保持稳健增长,位列全球前三;福莱特则是国内领先的玻璃制造企业,光伏玻璃是其最主要的产品之一。在全球能源转型大势下,中国光伏产业发展日趋成熟。此次两家公司的合作,是行业优势企业之间的强强联合。

“备货”步伐加速

在此次大手笔购买光伏玻璃之前,近一年来,随着组件产能逐渐释放,晶澳科技频频签署长单,进行“备货”。

据《证券日报》记者统计,自2020年9月份以来,晶澳科技与7家厂商分别签订涉及多晶硅、硅片及光伏玻璃的9个采购长单。其中,多晶硅长协保障比例达到75%以上;硅片总采购量12.6亿片;光伏玻璃总采购量3.1亿平方米。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示,“晶澳科技先后与多家企业签订多晶硅等光伏组件原料订单,一方面,有利于保障晶澳科技原材料的长期供应以及供应链的安全与稳定,从而对后续盈利能力达到维稳效果;另一方面,也有助于匹配产业链产能投放节奏,避免产能浪费。与此同时,上下游产业链龙头联手扩产,保障了产能利用率,也提高了行业壁垒。”

晶澳科技表示,按照公司新建的一体化产能项目建设进展,预计到2021年底,公司组件产能将超过40GW,硅片和电池环节产能达到组件产能的80%左右。根据公司对未来产能的规划,后续将会继续扩大硅片、电池及组件的产能优势。

光伏板块受资本市场青睐

当前,全球能源转型是大势所趋。据统计,目前已有130多个国家提出了“零碳”或“碳中和”的气候目标。2020年,我国明确提出,力争2030年前实现碳达峰,2060年前实现碳中和。国务院国资委明确指出,要加快发展风电、光伏发电,对新能源的支持政策也持续落地。

在“碳中和”背景下,随着光伏度电成本持续下降,以及新技术路线的研发突破,光伏发电将加速替代其他传统化石能源发电方式。

根据国际可再生能源署(IRENA)预测,2050年全球可再生能源发电占比可达86%。其中,光伏发电占比达25%,截至2050年光伏累计安装量可达8519GW。未来30年,光伏将引领全球能源革命,成为全球电力来源的重要能源之一。

国元证券预计,在“碳中和”目标下,未来光伏产业的扶持政策将持续加码,推动光伏产业链快速扩张。

映射到二级市场,光伏产业也受到资本市场的青睐。据东方财富choice数据显示,2021年以来,光伏板块累计涨幅达20.07%。其中,晶澳科技今年以来股价累计涨幅达52.79%,截至8月2日收盘,晶澳科技股价报收62元/股,总市值达991亿元。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示,光伏板块今年表现比较出色。在“双碳”目标下,我国光伏应用空间巨大的优势正在逐渐体现。政策不断加码是光伏行业发展的最大驱动力,未来光伏板块仍将是值得关注的赛道之一。