

# 同业竞争问题有望解决 中国铝业拟66.62亿元收购云铝股份19%股权

■本报记者 向炎涛  
见习记者 李如是 刘钊

7月24日晚间,云铝股份发布公告称,公司控股股东云南冶金集团股份有限公司(以下简称“云南冶金”)拟通过非公开协议方式将其所持有公司6.59亿股无限售流通股股份转让给中国铝业,占云铝股份总股本的19%。本次转让价格为10.11元/股,转让总价为66.62亿元。交易完成后,中国铝业将成为云铝股份控股股东;公司穿透后的间接控股股东仍为中国铝业集团,实际控制人仍为国务院国有资产监督管理委员会。

对于收购云铝股份股权一事,中国铝业有关人士告诉《证券日报》记者:“此次收购云铝股份主要是为了解决中铝集团同业竞争问题,目前中铝集团的铝业资产板块主要包括中国铝业和云铝股份两家上市公司,且两家公司存在同业竞争,中铝集团承诺将在2023年解决同业竞争问题。”

## 曾承诺五年内 解决同业竞争问题

中国铝业在相关公告中表示,本次交易有利于进一步解决公司与云铝股份的同业竞争问题,有效减少公司的日常关联交易。同时,可以更好发挥公司与云铝股份在业务和管理上的协同性,实现铝产业一体化、集约化管理,为公司带来持续的投资回报。

公告显示,云铝股份与中国铝业在氧化铝、电解铝业务方面存在同业竞争,中铝集团作为云铝股份的间接控股股东及中国铝业的直接控股股东,为妥善解决前述同业竞争问题,已于2018年12月份出具《关于避免与云南铝业股份有限公司同业竞争的承诺函》(以下简称“承诺函”)。在承诺函中,中铝集团承诺将在2019年内开始筹划同业竞争业务整合工作,并承诺在五年内解决二者之间的同业竞争问题。

“此次收购完成后,将进一步提升中国铝业的行业集中度和市场竞争力,有利于解决同业竞争问题。”厦门大学中国能源研究院院长林伯强在接受《证券日报》记者采访时表示,“这意味着中国铝产业的格局正在加速调整,中国铝业在国际市场的话语权和议价权也将得到提高。”

上海有色网大数据部总监刘小磊告诉《证券日报》记者:“此次股权转让更像是中国铝产业的资源整合。短期来看,对市场不会造成太大影响。”

## 提升绿色产能占比 增强“铝实力”

上述中国铝业相关人士透露:“收购完成后,云铝股份将纳入公司合并报表范围,进一步增厚中国铝业业绩。”

云铝股份2021年年报数据显示,自2019年以来,云铝股份业绩实现了

### 专家表示

此次收购完成后,将进一步提升中国铝业的行业集中度和市场竞争力,有利于解决同业竞争问题,中国铝业在国际市场的话语权和议价权也将提高

快速成长。公司营业收入从2019年的242.84亿元增长至2021年的416.69亿元,净利润从4.95亿元提高至33.19亿元,电解铝产能从210万吨增长至305万吨,处于行业领先水平。

中国铝业在公告中表示,公司将依托云铝股份在清洁能源上的优势,进一步提升公司绿色铝产能占比,这有利于推动中国铝业绿色低碳高质量发展。上述中国铝业人士透露,目前,云铝股份电解铝主要采用的能源是水电。

云铝股份2021年年报显示,公司已经形成年产氧化铝140万吨、电解铝305万吨、阳极炭素80万吨、铝



崔建岐/制图

合金140万吨、铝板带13.5万吨、铝箔3.6万吨的“绿色铝材一体化”完整产业链。以水电为能源生产原铝是云铝股份的一大优势,公司已实现全流程生产100%使用水电能源;与同样规模的煤电铝相比,每年可减少二氧化碳排放约2500万吨,减排幅度达90%以上。

国信证券认为,2022年云铝股份电解铝产量有望继续提升。随着5月

份之后丰水期到来,公司产能利用率有望进一步提高。根据云铝股份在年报中披露的生产经营计划,公司2022年电解铝产量目标约269万吨,相较于2021年的产量增加了约39万吨。

林伯强表示:“与其他铝企不同,云铝股份在生产过程中使用水电作为能源来源,中国铝业将云铝股份纳入旗下,有利于实现其绿色低碳的发展目标。”

# 上游原材料涨价下游中小企业发愁 光伏行业整合有望加速

■本报记者 李春莲 施露

年初以来,硅料价格涨势凶猛,硅片价格也随之上涨,下游企业压力进一步加大,有不少中小企业不得不停工停产。《证券日报》记者采访多家光伏行业组件厂后发现,停产的多为小厂商,大厂基本维持正常运转。

双碳目标下,在光伏行业加速发展的同时,产业链不平衡的问题逐渐显现。多位接受《证券日报》记者采访的业内人士表示,光伏产业链上游的硅料、硅片在下半年甚至明年年初都将处于供不应求,价格上涨的状态,竞争力不强的组件企业或将被整合或淘汰出局。

## 硅料与硅片 短期仍供不应求

受益于光伏行业的高景气度,硅料价格持续上涨。中国有色金属工业协会硅业分会(下称“硅业分会”)公布的最新多

晶硅价格显示,硅料价格已涨至31万元/吨,相比2021年年初的8万元/吨,价格大涨近3倍。

由于硅料价格持续上涨,硅片龙头企业也多次对产品进行提价,隆基绿能今年以来已先后7次上调硅片价格。7月21日,TCL中环再次宣布上调单晶硅片价格。

硅料供应不足,硅片更是处于供不应求的状态。在此背景下,不少企业都提前锁定订单。

双良节能7月22日发布公告称,公司再次签订90.92亿元单晶硅片长单销售合同。去年10月份至今,双良节能先后与通威股份、天合光能、爱旭股份等多家主流电池厂商签订硅片供应长单。预计上述硅片合同订单总额达779亿元(含税),加上7月份签订的订单,双良节能在不足一年时间内,签订了超900亿元的销售订单。

由此可见,随着光伏行业快速发展,硅片等原材料需求随之增长。从

目前来看,硅料仍将处于供不应求的状态,价格也将处于高位。

“供应方面,主要硅料企业的新增产能基本按计划陆续投产,实际供应量的增加主要集中在下半年。但对于颗粒料新产能规划与实际达产之间的差异,以及产品质量,仍需时间来观察和验证。”有光伏行业上市公司高管向《证券日报》记者表示,价格方面,硅料在2022年仍将维持供不应求的局面,预计后续硅料价格不会大幅、快速下跌。

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤向《证券日报》记者表示,近年来,光伏行业的发展变量确实很多,单晶硅技术对多晶硅技术的碾压成就了一些企业,硅料阶段性的供不应求让上游硅料厂家赚得盆满钵满。

## 中小组件企业 将面临更大挑战

由于硅料、硅片价格大涨,部分

光伏行业组件厂因承受不住上游涨价而停产。

王勃华表示,今年6月份,组件招标量已降至年内最低,上半年新增装机中有70%为对价格敏感度相对较低的分布式电站,对价格敏感度高的集中式电站已受到抑制。

据智汇光伏统计,5月底以来,主流组件价格涨至1.95元/W以上,国内运营商对组件价格接受度降低,6月份的组件招标量降至年内最低。目前部分国内电站针对此轮价格上涨已考虑暂停项目。

“随着硅料价格上涨,硅片、电池片相关企业相继提价,对下游短期需求形成压制。”光大证券分析师刘杰表示。市场人士表示,6月底不少组件厂家暂缓发货2天至5天,一线垂直整合厂家仍未下调7月份预期开工率。

“单晶182电池片,当前单月供应量约为16GW,一线厂家采购量暂未下调,电池片厂家仍有维持价格的底气。”某光伏企业内部人士对《证券日报》记者表示。

中泰证券研究所政策组负责人杨畅对《证券日报》记者表示:“停产的多为只做组件的小厂,头部的一体化龙头企业可以从硅片或电池片环节的利润填补,组件企业竞争力较弱,对上下游议价能力都不强。”

上述光伏企业人士对记表示,在供应链上游涨价的背景下,垂直一体化厂家在成本等方面的优势进一步显现。

“产品升级不及时、规模效益释放不出来的中小企业很可能被淘汰。”祁海坤表示,目前光伏行业的整体竞争格局已基本形成,行业即将进入规模化效益比拼阶段,行业整合不可避免,产能小和工艺落后的企业面临更大挑战。

# 整车企业调侃“为宁德时代打工” 折射新能源汽车产业链成本压力

■本报记者 李婷 曹琦

7月21日,宁德时代公告称,为进一步满足市场需求,公司拟在山东济宁投资建设新能源电池产业基地,总投资不超过140亿元。同日,宁德时代官微发布消息称,宁德时代与福特汽车建立全球战略合作关系,将从明年起为其供应磷酸铁锂电池,供应范围包括中国、欧洲及北美。

此前,有消息称宁德时代正在考虑投资50亿美元(约合337亿元人民币),在墨西哥建立两座以上工厂,为特斯拉和福特汽车供应动力电池。业内人士认为,济宁基地的落地和北美基地的“呼之欲出”主要缘于需求的持续快速增长。

由于原材料价格飙升,产业链上下游博弈加剧。广州汽车集团董事长曾庆洪在2022世界动力电池大会上调侃道:“目前动力电池成本占到汽车总成本的40%至60%,我现在不是给宁德时代打工吗?”

## 急速扩产下 优质产能依然稀缺

据悉,宁德时代预计,到2025年公司规划产能将达到670GWh以上。

从未来的产能需求和公司现有产能情况来看,公司2025年产能缺口不低于390GWh。公开信息显示,宁德时代已经在全球确定了十二大基地(包括印度尼西亚、中国洛阳),而新增的山东济宁或将成为其第13大基地。

另据SNEResearch机构7月18日发布的报告,今年上半年,共有6家中资动力电池企业入围全球前十,装机量同比增长均超过100%。而在前十名榜单中,除了宁德时代,比亚迪和蜂巢能源的2025年产能规划目标也达到了600GWh,中创新航2025年的产能目标为500GWh。仅这4家动力电池企业的产能之和在2025年就超过2300GWh。

对于电池产能的急剧膨胀,中国科学院院士欧阳明高在2022年中国电动汽车百人会论坛上曾表达过对产能过剩的担忧。他认为,基于产业投资信息预测,我国电池产能在2023年可能达到1500GWh,2025年可能达到3000GWh,电池出货量2025年预计会达到1200GWh,其中约百分之八十会用于国内市场,百分之二十出口海外市场,预计2025年会出现电池产能过剩。

对此,宁德时代在5月份的投资交流会上坦言,“优质有效产能依然是稀缺的,同时存在无效产能过剩

问题。”

作为动力电池“一哥”,和众多核心车企的“一供”,在原材料涨价、需求增长的背景下,市场上开始出现“宁德时代过于强势”的声音。在此背景下,曾庆洪一句“给宁德时代打工”的玩笑话,引发各方关注。

## 产业链陷入 “为上游打工”魔咒?

2022世界动力电池大会上,宁德时代首席科学家吴凯也表示:“公司今年虽然还没亏本,但在盈利的边缘挣扎,非常痛苦。”

造成上述情况的原因或是上游原材料涨价、供需错配等因素。记者注意到,2022年一季度,宁德时代营业收入同比增长198.66%,超过营业收入44个百分点,毛利率只有14.48%,创下2年来新低,而毛利率有所下滑主要系原材料涨价压力所致。

今年二季度以来,锂盐价格一直保持高位运行,生意社数据显示,当前碳酸锂价格稍有上探,7月21日电池级碳酸锂华东地区均价为478600元/吨,与月初(7月17日)的478000元/吨)相比上涨了0.13%。

“都说我们是在给上游原材料企

业打工,确实如此。今年以来涨得最疯的非锂盐莫属。”多家电池厂商对《证券日报》记者表示,在这种情况下,他们不得不随行涨价。

公开信息显示,去年下半年以来,宁德时代已涨价至少两次,幅度约为1万元左右。有业内人士认为,相较于二线动力电池厂商,宁德时代更具话语权,议价能力更强。

数据显示,今年上半年,电池级锂盐产品价格处于历史高位,锂盐厂商普遍挣得盆满钵满。此前,赣锋锂业公告称,2022年上半年预计净利润72亿元至90亿元,同比增长408.24%至535.30%。天齐锂业也发布了半年度业绩预告,预计2022年上半年归属上市公司股东的净利润为96亿元至116亿元,同比增长110倍至134倍。

## 产业链上下游 需通力合作、互利共赢

对于一些三四线动力电池厂商来说,要消化层层传导的压力并非易事,甚至出现了在新能源汽车市场前景一片大好的情况下,部分动力电池厂商6月份装车量环比下滑的现象。

“上游原材料涨价将对产业链造成短期扰动,但事实上,锂资源并不

是产业发展的瓶颈。”宁德时代董事长曾毓群在2022动力电池大会上表示,目前已探明的锂资源储量可以生产160TWh的锂电池,完全满足全球对动力电池和储能电池的需求。电池的绝大部分材料可以重复利用,目前公司镍钴锰的回收率已达99.3%,锂的回收率达90%以上。到2035年后,我们循环利用退役电池中的材料就可以满足很大一部分市场需求。

另一方面,宁德时代还在向更多上游细分领域延伸布局,以高度整合供应链资源,降低生产成本。如今年2月份,锂电铜箔供应商嘉元科技公告称,为规划建设年产10万吨高性能电解铜箔项目,公司拟与宁德时代共同设立合资公司;今年3月份,联创股份公告称,子公司华安新材正式进入宁德时代供应链体系,主要为其提供锂电池级PVDF产品。

“在传统燃油车时代,车企在产业链中长期处于强势地位,但进入新能源车时代,这种格局正在发生改变。”相关人士如是说。

清晖智库创始人、经济学家宋清辉对《证券日报》记者表示,“产业链上下游需通力合作、互利共赢,合理控制各个环节利润,推动新能源汽车行业健康发展。”

## 行业透视

# 网红“近视神药”暂停网售 相关公司销售模式将迎挑战

■本报记者 张敏

网红“近视神药”低浓度阿托品滴眼液正式暂停网售。

7月22日,何氏眼科在回复投资者提问时表示,公司的0.01%硫酸阿托品滴眼液已在互联网医院暂停销售,但在沈阳何氏医院院内正常销售。同日,欧普康视在回复投资者提问时表示,按照刚发布的通知,需要到医院来就诊才能凭处方取药(低浓度阿托品)。记者发现,山东省眼科医院在互联网平台上发布通知称,该院互联网医院不开具低浓度硫酸阿托品滴眼液院内制剂处方及调剂。

“阿托品滴眼液对于部分假性近视的儿童和青少年有延缓近视的作用,但需要在眼科医生指导下使用。”一位不愿具名的眼科医生向《证券日报》记者表示,目前该产品属于院内制剂,不能对外流通。

## 低浓度阿托品滴眼液 网售暂停

2021年10月份,国家卫健委发布的《儿童青少年近视防控适宜技术指南(更新版)》(简称《指南》)指出,近视儿童青少年,在使用低浓度阿托品或者佩戴角膜塑形镜(OAK镜)减缓近视进展时,建议到正规医疗机构,在医生指导下,按照医嘱进行。

据了解,相关医疗机构和上市公司纷纷布局“低浓度阿托品”。据国家药品临床试验登记与信息公示平台,目前有8个关于“硫酸阿托品滴眼液”的临床试验正在进行,其适应症多为“延缓儿童近视进展”。

值得一提的是,国内尚未有低浓度阿托品滴眼液获批上市。此前,该药品均以院内制剂的形式销售,患者可通过部分医疗机构的互联网医院平台远程购药。然而,对于院内制剂销售有着严格的规定,“通过网售渠道销售院内制剂产品是否会引发过度使用”引发各方热议。

6月10日,国家卫生健康委和国家中医药局联合发布的《互联网诊疗监管细则(试行)》指出:“医疗机构开展互联网诊疗活动,处方应由接诊医师本人开具,严禁使用人工智能等自动生成处方;严禁在处方开具前,向患者提供药品。”

“低浓度阿托品滴眼液属于院内制剂,按照现行的法律规定,医疗机构配制的制剂不得在市场上销售或者变相销售,只能在院内根据患者病情由本院执业医师或者执业助理医师开具处方购买,网上寄售院内制剂确实存在较大争议。”巨丰投顾高级投资顾问谢后勤向《证券日报》记者表示。

“低浓度阿托品滴眼液在完成规范的临床试验评估后,才能正式获批上市。同时,儿童青少年用药是非常严肃的问题,新加坡在批准低浓度阿托品滴眼液作为校园用药时,设置了长达5年左右的观察期。从国内来看,低浓度阿托品滴眼液也需要几年才能通过临床试验,上市之后可能也会设置观察期。”巨丰投顾高级投资顾问翁梓驰向记者表示。

## 或影响相关上市公司 短期业绩

相较于早已获批销售院内制剂、通过互联网医院销售低浓度阿托品的企业,欧普康视等则赶了“晚集”。

2022年6月1日,欧普康视发布公告称,其控股子公司合肥康视眼科医院获得了安徽省药品监督管理局颁发的《医疗机构制剂注册批件》。本次注册的完成,使得公司控股子公司合肥康视眼科医院可以开始配制和销售低浓度阿托品用于儿童青少年近视防控,以满足临床对该品种的需求。

值得一提的是,欧普康视旗下安徽医科大学康视眼科医院已获得互联网医院执业资质。5月16日,欧普康视旗下安徽医科大学康视眼科医院,已完成互联网医院全部执业登记手续,获得互联网医院执业资质,可以让患者足不出户在线上预约挂号、在线复诊、开药缴费。6月7日,欧普康视在回复投资者提问时表示,“销售上会借鉴同行的经验。”

彼时,针对前述《互联网诊疗监管细则(试行)》,欧普康视在回复投资者提问时表示:“这不是说互联网医院不能开具药品,更不是针对阿托品,只要满足互联网在线诊疗要求即可。”

然而,随着阿托品滴眼液暂停网售“实锤”,相关上市公司的销售模式将迎来挑战。“暂停网售意味着切断了上市公司针对该产品最主要的销售渠道,产品销量大幅降低,对业绩影响不言而喻,近期相关上市公司股价变化也体现了悲观预期。但随着临床实验的推进,产品销售渠道的拓宽,相关产品的销售业绩有望得到改善。”翁梓驰向记者表示。