

多地“海铁联动”抢抓RCEP机遇 上市公司乘东风积极走出去

■本报记者 肖伟

3月8日,在黄埔海关所属沙田海关的监管保障下,搭载着397个集装箱共3000吨货物的船舶“泓润18”轮驶离东莞港,前往RCEP成员国越南。如今,东莞港已经开通了出口印度尼西亚钢结构专线、出口越南钢材专线及印度尼西亚进口铁矿专线。

今年以来,随着RCEP协议成员国下调关税,印度尼西亚落地协议,菲律宾大力推动协议进程,对我国外贸构成利好,并在多地海关统计数据中得以体现。

分析人士表示,RCEP协议再度发力,叠加国内科技制造企业蓬勃发展,有望为我国制造业出口注入活力,电子产品、成套设备等拥有比较优势的产业有望先行受益。

多地打造“RCEP专列”

近期,湖南、江西、贵州、湖北等地也借助内陆铁路网络便利,与广东、广西、上海、山东等地港口对接,形成海铁联动模式,有针对性地开通印度尼西亚、马来西亚、越南、老挝、泰国、新加坡、日本、韩国等地海铁联运专列。由于上述目的地均为RCEP协议目的地,业内甚至称其为“RCEP专列”,与中欧班列遥相呼应。

RCEP协议加速落地,也为稳外贸、促出口带来积极因素。海关总署发布的数据显示,东盟是

RCEP协议覆盖面广泛的地区之一,且是我国第一大贸易伙伴;今年前2个月,东盟与我国贸易总值达9519.3亿元,增长9.6%,占我国外贸总值的15.4%。今年2月份,青岛海关等发布数据显示,自2022年RCEP生效以来,截至今年1月份,青岛海关、济南海关以及山东省贸促会系统累计签发RCEP原产地证书16.4万份,数量居全国首位,出口受惠货值446.6亿元,有关企业可享受RCEP其他成员国关税减让约4.5亿元。3月1日,天津海关也发布消息称,今年前2个月,天津口岸RCEP项下进出口受惠货值达到7.88亿元,同比增长52%。

企业乘势开拓市场

今年以来,从湖南产地前往RCEP协议地区的货物有增无减,消费电子产品、新能源汽车及零部件、新能源电池、成套工程机械等产品受惠力度较大。比亚迪、宁德时代、三一重卡等均有成套产品发往RCEP协议地区。三一集团还开发专用于矿山的大吨位挖机、宽体矿车等,并开发RCEP协议地区的新市场。

三一重工工作人员向记者列举了有关情况,“今年1月份,RCEP协议对印度尼西亚生效,为我们出口成套工程机械创造了更有利的条件。印度尼西亚国内多镍、铜等金属矿,又多天然气、石油等能源资源。结合上述有利条件,印度尼西亚正在大力扶持本



自RCEP生效以来,截至今年1月份

青岛海关、济南海关以及山东省贸促会系统累计签发RCEP原产地证书16.4万份,数量居全国首位,出口受惠货值446.6亿元

王琳/制图

土工业企业,全力提升该国基础设施水平,对性价比较高的中国工程机械成套设备及综合解决方案极为青睐。”

科力远是一家从事新能源电池材料的上市公司,近年来深耕印度尼西亚镍资源,对印度尼西亚与中国之间的新能源产业协同发展感受颇深,对印度尼西亚RCEP协议落地欢欣鼓舞。该公司工作人员向记者介绍,“印度尼西亚镍矿资源丰富,我国新能源产业繁荣,两者构成上下游合作

关系。近年来,前往印度尼西亚设厂、开拓新能源上游精深产业的国内企业不断增加。RCEP协议落地减少了两国企业经贸的时间成本和交易成本,不仅为激活海外矿产资源创造了条件,更为打通国内外市场、延长新能源产业链创造了空间。”

湖南大学经济与贸易学院院长曹二保教授积极评价RCEP协议带来的经济效益,“RCEP协议落地一年多来,带来了明显的全球示范效应。今年是协议各

方下调关税的窗口期,降低关税所带来的经济效益明显,也推动印度尼西亚、菲律宾等加快落地RCEP协议。今年2月份,菲律宾国会参议院正式批准RCEP核准书,菲律宾加入RCEP又前进了一大步。从全球产业分工和技术比较优势来看,中国新能源汽车、光伏电池、风力发电、消费电子、成套工程机械、成套轨道交通设备无疑是制造业出口的领军梯队,有望稳住中国整体出口基本盘,实现高质量增长。”

中国联通：拟分拆智网科技至科创板上市 打造车联网领域的专精特新能力

■本报记者 李乔宇
见习记者 彭衍松

3月8日,中国联通发布公告称,拟将间接控股子公司智网科技分拆至科创板上市。本次分拆后,智网科技将实现独立上市,促进智网科技技术水平的提升和业务规模的扩大,进一步增强公司在车联网领域的影响力,进而为公司的做优做强培育增长引擎。

中国联通方面相关人士在接受《证券日报》等媒体记者采访时表示,“我们希望智网科技分拆上市后作为独立上市公司,充分利用资本市场支持,推动创新发展,提升经营质量与竞争力。”

分拆完成后 中国联通仍是间接控股股东

公开资料显示,中国联通最早于2021年8月份就发布了智网科技拟分拆上市的公告。

根据公告,本次拟将智网科技

分拆至科创板上市将有利于优化公司的产业布局,打造车联网领域的专精特新能力;同时,也能充分发挥业务价值和市场价值的叠加效应,释放中国联通创新领域多年深耕的价值,实现价值最大化,为改善公司在资本市场的形象和表现带来积极影响。

本次分拆完成后,中国联通仍是智网科技的间接控股股东,智网科技的财务状况和盈利能力仍将反映在中国联通的合并报表中。

通信运营行业资深观察人王征南告诉《证券日报》记者,中国联通选择智网科技单独上市意味着智网科技具有更明确的市场前景和进一步加码研发投入的需求。他认为,三大运营商均在产业互联网领域有所深耕,但中国联通在车联网领域更具优势。

2015年8月份,联通运营公司出资设立智网科技有限公司,注册资本为1.7亿元,联通运营公司持有智网科技有限公司100%股权;

2019年6月份,智网科技有限公司注册资本增加至约2.47亿元,新增7679.61万元注册资本由9名股东分别认缴并实缴,联通运营公司持有智网科技有限公司68.88%股权;2021年6月份,整体变更设立为股份有限公司。

截至3月8日,智网科技拥有7家分公司,1家控股子公司,2家参股公司。智网科技2022年度总资产、营收、净利润分别为16.69亿元、8.09亿元、1.00亿元。

车联网行业近年来在政策支持下实现了快速发展,国家“十四五”规划和2035年远景目标纲要明确提出加快建设交通强国,积极稳妥发展车联网,在智能交通等重点领域开展5G应用场景和产业生态的试点示范。

公开资料显示,专注于车联网领域的智网科技,业务包括车联网联接、车联网运营及创新应用。针对车联网联接业务,智网科技面向车企提供车联网智能接入、通信全生命周期管理、云网车融合等一

体化智能车联网管理服务,并根据车企需求进行联网管理平台的定制化开发。针对车联网运营业务,智网科技针对车联网用户不同场景和行为特征,为车主和车企等提供精准智能的车主数字化运营及车企数字化运营,在提升车主服务体验的同时帮助企业客户扩增收,助力车企数字化转型。

针对创新应用业务,智网科技积极拓展基于5G、V2X、MEC等新一代信息技术的创新应用,包括车路协同、车队管理及智能座舱等应用方向。

三大运营商 积极推动子公司上市

除中国联通以外,其他通信运营商亦曾明确透露将推动子公司单独上市的计划。

比如,中国电信表示,将在符合监管规则的前提下,积极探索天翼云分拆上市的可能性。王征

南告诉记者,对于三大运营商而言,子公司体量相对较小,因此剥离优质资产无从谈起。子公司单独上市能够为三大运营商在产业互联网建设以及6G研发等领域提供更多的资金弹药,同时单独上市也能有助于子公司扩展融资渠道,并专注于细分场景的研发和深耕。

在王征南看来,三大运营商积极推进旗下子公司单独上市,意味着国企改革逐步深入。近期,三大运营商在A股市场上屡有活跃表现,这一方面意味着三大运营商近几年来战略转型的成功,另一方面也意味着市场对于三大运营商国企改革认可。

“子公司相对规模较小,在细分市场具有较大的影响力,同时市场前景较为明朗,预计能够在二级市场上出现更为活跃的表现。”王征南认为,同时,子公司作为三大运营商集团部署的重要组成部分,也有望对三大运营商在二级市场上的表现构成利好。

肉鸡养殖市场持续高景气 “超强鸡周期”来临?

■本报记者 桂小笋

3月9日晚间,晓鸣股份发布了2月份销售数据,其中鸡产品销售1952.12万羽,销售收入6680.53万元,环比变动分别为4.25%、45.67%,同比变动分别为37.01%、24.81%。公司方面表示,受市场需求影响,公司商品代雏鸡销售均价较上月有所上涨,本月营收较上月有所改善。

晓鸣股份2月份的销售状况也是当前肉鸡养殖市场高景气度的一个缩影。多位分析人士在接受《证券日报》记者采访时表示,肉鸡养殖行业有望迎来“超强鸡周期”。

肉鸡养殖利润回归

上海钢联农产品事业部鸡业

分析师王欣宇告诉《证券日报》记者,2月份以来,受商品代苗量不足和整体鸡源存在缺口的影响,商品代苗价和白羽肉鸡价格均处震荡快速上行走势,供应面对肉鸡价格形成强力支撑。而相对于产业链上游的火热,鸡肉消费面恢复速度未达预期,“分割品综合售价始终难以匹配毛鸡的上涨幅度;经销端周转较慢,库存风险转移到屠宰环节,屠宰端长期走货低迷,库存处于高位。”

布瑞克农产品集购网高级分析师沈园冰告诉《证券日报》记者,肉鸡养殖和生猪养殖一样,有明显的周期性波动。一轮“鸡周期”通常持续3年到3年半的时间。而在此前的一轮周期中,由于在2019年获得空前丰厚养殖利润,不少养鸡

场乘势扩张。随后,“鸡周期”进入下行通道,行业开始亏损,在行业持续亏损的状态下,不少当初扩张的养殖场现金流难以维系,主动淘汰产能。目前来看,肉鸡行业已经经历2年多的持续亏损。

卓创资讯分析师孙亚男在接受《证券日报》记者采访时表示,根据卓创资讯统计数据,截至3月9日,2月份至3月份白羽肉鸡养殖利润为2.67元/只,环比涨幅227.14%,同比涨幅522.58%。受养殖成本下滑,收入涨幅较大双面拉动,3月份肉鸡养殖持续处于盈利状态。

此轮“鸡周期”将稳中上行?

“鸡周期”运行与肉鸡行业产能传递情况密不可分。“从2022年

祖代种鸡引种量看,受多重因素影响,去年的5月份至7月份、10月份至11月份,国外祖代种鸡引种的养殖现金流难以维系,主动淘汰产能。但短期内国外种鸡引种不足带来的缺口仍存,预计2023年四季度起至2024年国内白羽肉鸡市场供需端仍会处于相对偏紧状态,叠加下游屠宰环节产能扩张,及禽肉需求消费预期发展向好,预计未来中长期内,鸡周期仍处于上行阶段。”孙亚男告诉记者。

华创证券研报显示,短期看,经济修复有望提振餐饮场景需求,下游养殖盈利预期背景下鸡苗企业订单需求远大于计划生产量,鸡苗价格有望维持高位;中长期看,前期价格下跌导致的“不敢养、不

愿养”将扩大供给缺口,在2022年下半年祖代产能短缺并未传导到商品代的情况下,商品代鸡苗及鸡肉价格表现已较为强势,随着需求层面消费的边际复苏,预计商品代鸡苗以及鸡肉价格也将冲击历史新高。

孙亚男认为,当前肉鸡市场供应量偏紧,叠加下游屠宰产能扩张及释放,供不应求导致肉鸡市场整体仍处于“鸡周期”的上行阶段。在肉鸡市场周期运行过程中,除自身供应量偏低外,上游原料豆粕及玉米价格高位运行,也会支撑整个肉鸡产业链成本居高不下,是促使“鸡周期”上行的另一关键因素。目前,此轮“鸡周期”整体呈现稳中上行态势。

赣锋锂业董事长李良彬:

“锂盐有60万元一吨的昨天,也可能有10万元一吨的明天”

■本报记者 曹琦

自成立以来,赣锋锂业数次跨过低谷、穿越周期,从一家名不见经传的乡镇企业,逐步成长为全球锂业的领导者,凭借的是“务实进取、小步快跑”。

今年以来,锂价大幅回调引发市场关注。经历了去年的大涨,今年锂价走势如何,企业如何应对?带着这些问题,近日,《证券日报》记者走进赣锋锂业,专访公司董事长李良彬,了解赣锋锂业如何百炼成钢,未来又如何以不变应万变。

做“稳健型”选手

赣锋锂业是一家诞生于21世纪初、土生土长的江西企业,公司“掌门人”李良彬技术出身,有着理工男特有的认真和执着,一直专注于锂业。

一路走来,李良彬和赣锋锂业并非一帆风顺。“最初公司是做金属锂起家的,由于工业级金属锂作为基础锂产品,技术含量并不高、行业壁垒比较低,伴随资本蜂拥而至,很快就出现了产能过剩。”

2008年金融危机来袭,有着强烈危机意识的李良彬果断停止了工业级金属锂产品的扩建,决定对产品结构进行升级,转向电池级金属锂、电池级锂化合物生产。2016年至2017年,由于碳酸锂市场接近饱和,李良彬决定全力研发、提产当时新的行业风口氢氧化锂,得以成功躲过危机。

事实证明,强烈的危机意识和敏锐的战略眼光,是李良彬能够带领赣锋锂业一次次走出周期性低谷的重要原因。即便是在2019年锂价从年初超7万元/吨,大幅下降到年底不足5万元/吨,一众企业惨淡经营之时,赣锋锂业依然保持了盈利,甚至扩大了营收规模。

如今,锂盐价格大幅回调,实际成交价已从最高峰的50多万元/吨降至30多万元/吨,但李良彬始终保持清醒,他告诉记者,“锂盐”有60万元一吨的昨天,就可能也有10万元一吨的明天。”

经历过多次行业低谷的李良彬,看到的是全球电动化浪潮之下,锂资源自主可控是一项重要的战略需求。也正基于此,赣锋锂业于2010年登陆资本市场后,便马不停蹄地大举收购锂矿资源。

如今,赣锋锂业完成了全球范围内的资源布局。在澳大利亚、阿根廷、墨西哥、爱尔兰和中国青海、江西等地持有多处优质矿源。彼时由于锂价处于历史低位,这些锂矿都以较低成本被赣锋锂业收入囊中,尤其是近两年持续“大手笔”买矿,令赣锋锂业原料自给率稳步提升。

依托强大的锂资源优势,赣锋锂业的触角不断向产业链下游延伸。公司从2011年开始进军锂行业下游,投资设立赣锋电池科技有限公司。2016年,赣锋锂业又成立固态电池研发中心,并开始建设全自动聚合物锂电池生产线。同年,赣锋锂业还成立江西赣锋循环科技有限公司,切入废旧电池回收利用赛道。

目前,赣锋锂业已经形成了上游资源开采,中游提炼加工,下游电池制造、回收的全产业生态,产品应用在新能源汽车、储能电站、消费电子等多个领域。

最近,赣锋锂业固态电池又有新突破。信息显示,搭载赣锋锂电三元固液混合锂离子电池的纯电动SUV赛力斯-SERES-5将于今年上市。

“未来几年,这种固液混合的半固态电池将是主要趋势之一。”李良彬表示,“一体化布局可以有效提升企业的抗风险能力,更好把控行业发展方向。”

打造“技术赣锋”

过去的2022年,赣锋锂业取得了有史以来最好的业绩,公司预计2022年盈利180亿元至220亿元,同比增长244.27%至320.78%。

在李良彬看来,成绩属于过去,奋斗赢得未来,下一个十年,赣锋锂业将走“技术赣锋”之路,持续贯彻和践行“技术赣锋”的发展理念。

赣锋锂业解释:“技术赣锋”又分为技术宽度、技术深度、技术应用三个并行的方向,其中,技术宽度是指尽可能在更多相关领域掌握最先进的核心技术;技术深度是指在更多前沿领域有所建树;而技术应用则是指加快技术的商业化落地。

“公司刚刚成立的时候重点是做产品,那时候叫‘产品赣锋’,2010年公司成功上市后,慢慢解决了资源方面的问题,应该算作‘资源赣锋’。未来10年,公司必须要走‘技术赣锋’的路线,因为只有依靠技术才能提高产品附加值,赢得未来的主动权。”李良彬解释。

“技术赣锋”不仅包含了资源开发方面的一些技术,还包括了产品深加工方面的技术,未来公司也要依靠技术为先导入新的领域,比如依靠技术开发一些新的电池,不能说别人做什么电池,我们也跟着做什么电池,跟在后面就永远无法超越,也无法形成自己的核心竞争力。”他补充道。

今年,赣锋锂业将在技术研发方面加大投入,推出更多新产品,试验更多新工艺,如提升低品位锂矿的提取能力、优化超薄锂带制作工艺、加强对新型动力电池技术平台的研发投入、完善二代固态电池技术、攻关废旧电池自动拆解技术等。

对于公司固态电池产业化面临的挑战,李良彬坦言,“公司是做金属锂起家的,金属锂加工方面是强项,而二代固态电池负极材料用的就是金属锂。金属锂密度小、比容量高,这意味着金属锂负极具有更高的能量密度,不过金属锂要做成超薄锂带难度不小,一方面,其在挤压加工过程中容易变形;另一方面,它也容易拉断。除了攻克大规模生产更宽更薄的金属锂箔负极的技术难题,营造鼓励使用更安全和更高能量密度的固态电池的政策环境,也是固态电池产业化的重中之重。”

固态电池关键材料固体电解质、固态柔性隔膜及固液混合电池等产品,能提升动力电池的安全和耐低温性能,如今均已具备商业化能力。为进一步推动固态电池量产,今年两会,作为新晋全国人大代表,李良彬还建议国家对固态电池系列产品提供一定政策扶持,鼓励电池厂、车企将研发进程中的产品阶段性落地,从而形成以商业化推动技术研发的良性循环。