

锂电行业重磅文件出台 低端重复产能加速出清

■本报记者 何文英

5月8日,据工业和信息化部网站消息,为进一步加强锂离子电池行业管理,促进行业高质量发展,工业和信息化部电子信息司对《锂离子电池行业规范条件(2021年本)》《锂离子电池行业规范公告管理办法(2021年本)》进行修订,形成《锂离子电池行业规范条件(2024年本)》《锂离子电池行业规范公告管理办法(2024年本)》(以下简称《征求意见稿》),现公开征求意见。

《征求意见稿》显示,本规范条件是鼓励和引导行业技术进步和规范发展的引导性文件,不具有行政审批的前置性和强制性。《征求意见稿》从产业布局和项目设立、生产经营和工艺水平、产品性能、安全和质量管理、资源综合利用和生态环境保护、卫生和社会责任、监督和管理等八大方面给出了指导意见和具体建议,适用于锂电池、正极材料、负极材料、隔膜、电解液生产企业。

湖南长沙望城区先进储能产业链链长李卫锋在接受《证券日

报》记者采访时表示:“《征求意见稿》优化了锂电池及主材的技术标准,引导行业企业减少单纯扩大产能的制造项目,避免无序竞争,将助推行业健康发展。”

加速行业劣币出清

近年来,基于行业发展的良好预期,各路资本纷纷涌入锂电赛道,导致全产业链产能迅速扩张。中航证券研报显示,2018年至2022年,锂电池产业链各环节产能扩张的复合年均增长率分别为——上游锂资源33.6%、中游材料57.1%、动力电池66.8%、下游新能源汽车53.5%。

由于产能扩张与终端需求错配造成的阶段性产能过剩,近两年行业开启了“内卷式”库存出清。在此背景下,整个产业链上的企业经营状况均受到了不同程度的影响。为引导产业加快转型升级和结构调整,推动我国锂电池产业健康发展,《征求意见稿》在产能布局上提出了“一降一升”的规划建议,致力于降低重复产能建设,提高新

人产能门槛。

在产能布局和项目设立方面,《征求意见稿》提出,锂电池企业及相关项目要符合国家产业政策和相关产业规划及布局要求,并提出要引导企业减少单纯扩大产能的制造项目,加强技术创新、提高产品质量、降低生产成本。

在生产经营、技术条件、工艺水平方面,《征求意见稿》也提出了若干条指导意见。比如,企业每年用于研发及工艺改进的费用不低于主营业务收入的3%;申报时上一年度实际产量不低于同年实际产能的50%等。

“目前有些企业实际产量达不到50%的条件,意味着很多企业的项目准入门槛将提高;再比如正负极企业,磁性异物标准要达到10ppb级别,这需要非常高的控制水平,也进一步提升了工艺要求。”中南大学冶金与环境学院教授张峰对《证券日报》记者坦言。

李卫锋表示,《征求意见稿》对锂电行业的高质量发展有三重意义:“一是有助于解决产能过剩问题。二是有利于国际竞争力的提

升。企业为了达到新的技术标准,将增加研发投入,推动锂电池技术的创新,下游企业也将选择更高质量的原材料供应商,从而提升中国锂电池企业在国际市场上的竞争力。三是有利于实现绿色发展。产能的合理控制和技术创新,有助于推动锂电池行业减少资源浪费和环境污染,实现绿色发展。”

龙头企业将迎发展良机

随着《征求意见稿》的发布,低端重复产能将被加速出清,而已在锂电行业有先发优势的龙头企业以及有前瞻布局的产业集群将迎来发展良机。

湖南裕能作为磷酸铁锂正极材料龙头企业,去年磷酸铁锂产品的国内市场占有率超过30%。公司董秘汪咏梅在接受《证券日报》记者采访时总结了公司的几大优势:“首先公司拥有一体化优势,围绕‘资源—前驱体—正极材料—循环回收’一体化发展思路,公司在产业链各个环节进行了规划和布局;二是公司的技术创新优势,

公司新产品差异化优势明显,研发能力更强;三是公司精细化管理的优势,有助于公司对市场情况进行快速反应;四是公司的规模优势,产能利用率较高,有利于降低单位生产成本,同时在采购环节更有议价优势。”

长锂锂科是国内最早从事三元正极材料相关研发、生产的企业之一,其三元正极材料市场占有率近年来始终保持在行业第一梯队。公司董秘曾科对《证券日报》记者表示:“未来公司将持续紧跟市场发展趋势,提高产品技术含量,不断增强盈利能力及市场竞争力。”

此外,已提前进行规划布局、形成锂电产业集群的工业园区将站上行业高点。李卫锋表示,以望城经济开发区(以下简称“园区”)为例,锂电产业是其主导产业链之一。“新办法实施后,将助力园区企业进一步巩固市场地位。下一步,园区将围绕先进储能产业链进行强链补链,并鼓励园区产业链企业加大研发投入,提升产品质量,实现高质量发展。”

轮胎市场需求保持旺盛 三角轮胎一季度净利润再创新高

■本报记者 王 倩

5月9日下午,三角轮胎举行2023年度暨2024年一季度业绩说明会。2023年,轮胎行业快速复苏,公司紧抓内需需求恢复和外贸需求旺盛的市场形势,持续优化产品结构,创下历史最好业绩。2024年一季度,公司依旧保持稳定的盈利能力,报告期内实现归属于上市公司股东的净利润约2.94亿元,同比增长26.92%,再创历史同期新高。

对于2024年轮胎行业面对的整体环境,三角轮胎总经理林小彬在回答《证券日报》记者提问时表示:“目前来看,轮胎行业市场需求比较稳定,其中,外贸需求仍然比较旺盛。”

国内市场轮胎需求稳定

“全球汽车保有量仍在逐年增长,轮胎替换市场庞大且需求在日渐增加。我国新能源汽车产量以及出口的快速增长为中国轮胎行业带来新的发展空间。”林小彬表示,“公司将持续与头部新能源车企合作,加大新能源汽车专用产品的开发与市场推广,提升产品品质。”

虽然三角轮胎2024年一季度实现净利润同比增长26.92%,但环比2023年第四季度仍有一定幅度降低。对此,三角轮胎副总经理、财务负责人兼董秘钟丹芳在回答《证券日报》记者提问时表示:“这主要是受一季度春节期间停产检修,公司产销受到一定影响。不过当前国内市场需求相对稳定,外贸需求也依旧保持旺盛状态。”

卓创资讯分析师陈晴晴在接受《证券日报》记者采访时表示:“从半钢轮胎2024年以来的出口表现看,2024年一季度延续了2023年的强劲趋势,累计出口量达到近年来最高水平,二季度我国半钢轮胎出口利好支撑或将延续,叠加二季度逐渐进入出口旺季,预计将对第二季度轮胎行业整体销量形成较大支撑,或超过去年同期。”

谈及今后一段时间公司的发力方向,钟丹芳表示,三角轮胎将提升大规模轮胎产品的配套份额,持续优化产品结构,提升主流产品的性能和市场竞争优势。同时发挥海外团队的地理优势,积极开发国际市场上的终端用户、集团用户、招标项目及零售渠道。

多维度开展产品迭代

林小彬表示,去年以来的亮眼业绩,离不开公司从多维度开展的产品迭代,以及渠道与品牌建设等市场拓展活动。根据公司2023年年报,报告期内公司加强产品迭代进化,全年累计投放新产品117个。

“2023年以来,公司在商用车方面重点推出了高耐磨中长途货运高性能全轮和驱动产品,提升了货运产品的耐磨和安全性;完善了矿用产品系列,增强防爆、抗载能力。”林小彬表示,在乘用车胎方面,公司针对国内外高性能轮胎及新能源汽车专用轮胎市场需求,重点推出了三个系列的高性能轮胎产品(含EV及静音棉系列)并全面推向市场;在工程胎方面,则通过工艺、结构、材料和配方的优化调整,使产品使用寿命等综合性能得到进一步提升。

在行业保持高气度的同时,整个轮胎产业链向绿色、低碳、可持续发展升级的脚步也在提速。行业头部企业玲珑轮胎、赛轮轮胎等都相继推出环保概念胎,或加大绿电使用比例等。

林小彬表示,除了在生产各个环节采取可持续发展措施外,三角轮胎也注重加强产品性能提升、轻量化设计、新材料新工艺技术创新等科研,从技术设计角度推进节能减碳;在新材料创新方面,提高材料循环利用效率。

下游需求持续向好 集成电路封测上市公司一季度业绩亮眼

■本报记者 王 倩

今年以来,随着下游需求持续向好,A股市场集成电路封测(以下简称“封测”)板块内多家企业在第一季度实现业绩大幅增长。

具体来看,长川科技2024年一季度报显示,公司报告期内实现营业收入约5.59亿元,创历史同期新高,同比增长74.81%,实现归属于上市公司股东的净利润约407.52万元,同比扭亏为盈;通富微电子第一季度实现营业收入约52.82亿元,同比增长13.79%,实现归属于上市公司股东的净利润约0.98亿元,同比增长2064.01%。

封测厂商扩产的消息也在近期多次出现。例如,3月28日,天水华天电子集团在浦口签约落户华天南京集成电路先进封测产业基地二期项目,追加投资100亿元。

排排网财富研究部副总监刘华向《证券日报》记者表示:“近年来,国内封测企业技术得到快速发展,并逐渐向国际先进水平靠拢,先进封装和国产化趋势为封测行业带来了新的增长机遇。此外,下游厂商库存已逐步消化的同时,在全球人工智能浪潮推动下,AI和机器学习技术对数据处理能力提出了更高的要求,使得市场对高性能半导体芯片的需求持续增长,带动了封测行业的盈利增长和企业扩张积极性。”

在此背景下,多家封测产业链企业在先进封装技术上抢占先机。截至2023年末,通富微累计申请国内外专利达1544件,先进封装技术占比超六成;此外,封测设备厂商新昌昌长年专注相关技术研发,已储备多项半导体封测设备技术。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示:“中国市场先进封装占比低于全球,但近年呈现逐步提升的态势。面对封测市场回暖、技术种类增多的现状,国内各大封测企业在不断与其他半导体产业链上企业加强合作,有望推动本土半导体供应链的成长。”

头部电商平台“618”促销不约而同取消预售

■本报记者 谢 岚
见习记者 梁傲男

今年“618”年中大促的序幕逐渐拉开,取消预售成为传统电商平台做出的一大重要调整。

据京东黑板报5月8日消息,今年京东“618”将于5月31日晚8点全面开启,进行现货售卖。淘天集团也于5月6日宣布,今年天猫“618”取消官方预售,改为直接售卖模式。

“天猫、京东的举措,反映了消费者对于简单、直接购物体验的偏好,以及对预售模式潜在问题的担忧。”网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青表示,电商平台正在不断探索和创新销售模式,以更好地满足消费者的需求并保持自身的市场竞争力。

预售为何取消?

在电商领域,预售机制是一种灵活的销售策略,它允许消费者通过支付定金来提前锁定心仪的商品。这种机制不仅有助于商家减少库存风险,降低生产成本,并加速资金周转,还为后续的正式销售打下了坚实的基础。

一家乳制品电商负责人对记者表示:“通过预售,我们可以提前掌握消费者的购买意向,从而更精准地安排生产和物流计划。这不仅降低了库存风险,还让我们能够提前回笼资金,有效缓解资金压力。”

但实际上,预售制度屡被消费者诟病。截至5月9日,黑猫投诉平台上关于预售的投诉已超过8万条。有消费者反映,在购买商品时明明是标注为现货,但在下单后却变成了预售商品,导致等待时间延长,甚至错过使用时机。还有网友

投诉,购买了预售商品,但商家却迟迟未发货。

与此同时,消费者发现在不同的销售渠道(如直播间、各平台官方旗舰店等),同一预售商品价格不统一的情况时有发生,甚至还会出现提前购买预售商品并没有获得预期的优惠,反而价格更高的情况。“选择网购就是为了省时省心,可网购预售却上省心事变成了糟心事。”有消费者在黑猫平台上表示。

对此,业界普遍认为,预售被天猫、京东等电商平台逐渐放弃,核心原因是其机制存在漏洞。

零售电商行业专家、百联咨询创始人庄帅对《证券日报》记者表示,随着大促规模的加大,参与预售的商家和消费群体不断扩大,问题也开始出现。例如,预售的商品不能按期发货,补差价时出现涨价情况,售后服务与普通商品不一致等,甚至出现金融风险。使得消费者的消费体验变差、消费风险上升,使平台口碑和平台其他正常售卖商品的商家都受到了影响,所以京东和淘天集团才会不约而同取消预售制。

今年1月份,中国消费者协会发布2023年全国消协组织受理投诉情况显示,电商平台预售模式亟待规范,同时指出电商平台预售模式存在五大问题——“尾款”涨价不诚信、预售商品不价保、承诺赠品不兑现、承诺时间不发货、“最低价”宣传不属实。

在电商行业,虽然消费者的购买习惯和消费理念已经发生了显著的变化,但是低价依然是消费者不变的追求。而预售制作为消费市场快速增长时期的一种促销工具,其初衷是为了满足平台、商家以及消费者的共同需求。

预售制度屡被消费者诟病

截至5月9日

黑猫投诉平台上关于预售的投诉已超过8万条



“随着电商行业逐渐迈向成熟以及生产制造能力的提升,商家应对大促的能力也在不断提升,预售所带来的优势逐渐消失,因此取消预售成为在当前时局下的合适选择。”Sandalwood分析师对《证券日报》记者表示。

价格、商品力仍是核心

在存量博弈时代,平台和商家面临着如何留住用户的巨大挑战。

从当前的市场趋势和业内人士的观点来看,低价策略、现货销售、缩短活动周期以及提升商品服务附加值,正成为电商平台在大促期间替代预售的新手段。

据记者了解,面向商家,今年

天猫“618”简化报名环节,满足要求的商家可直接进行商品报名;针对消费者,淘宝天猫推出全程价保、提供运费险等一系列举措,并拉长了“618”活动周期。淘宝方面表示,取消预售是顺应时代变化,以用户为中心,回归消费本质。

与此同时,今年京东“618”在5月31日晚8点现货开卖,同步推出百亿元补贴日活动,还将先后推出9.9包邮日、超级直播日、PLUS会员日等主题活动。

速途研究院前院长、资深互联网观察家丁道师向《证券日报》记者表示,“低价”依然是2024年电商行业的关键词,也是所有电商平台重点发力的方向。

“直播的兴起和拼多多等以价

格驱动的平台机制,使得促销活动几乎每天都在发生,大部分品牌已不再过度依赖平台的大促来销售商品。”在庄帅看来,价格、商品力、服务力仍然是电商平台竞争的重点,直播电商、即时零售也将成为“618”的主要增长模式。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅在接受《证券日报》记者采访时表示,新营销、新玩法、新手段,或将成为今年“618”的一个明显特征。同时,商品性价比、产品力的竞争也将在今年“618”变得更为激烈,除了实惠的价格,对产品的创新或是驱动消费者以旧换新的重要手段,同时,满足消费者新应用需求和场景的尝试也值得关注。

充换电需求快速提升 新能源车企加码补能业务

■本报记者 龚梦泽

进入2024年,越来越多的车企加码新能源车补能业务,通过合纵连横的方式加速铺开超充桩和换电站,为未来的新能源汽车补能竞赛筹备“粮草”。

5月8日,国内换电阵营再添重量级汽车集团。蔚来汽车与广汽集团签署了换电战略合作协议,双方将在换电产业涉及的电池标准、换电车型研发及定制、换电服务网络建设及运营等领域开展全方位合作。

出行产业经济研究中心主任柴小冬表示,随着汽车行业央企国家队和头部民企接入换电体系,意味着采用换电模式的新能源车规模有望迅速扩大,“新能源车换电网络就像亚马逊的云服务,前期投资规模和时间大且漫长,但在规模效应达到后,投资回报将快速增长,并持续产生复利效应。”

充换电企业阵营持续扩容

早在2016年,我国就制定了新

能源乘用车动力电池、电芯等核心零部件8年或12万公里质保标准,到2024年,刚好是首批质保政策下的新能源车车主们质保期限到期的时间。

在过去的8年时间里,随着新能源汽车市场的飞速发展,我国新能源汽车保有量已经突破2000万辆大关。与此同时,根据麦肯锡最新发布的调查报告显示,中国二线、四线城市新能源车主对早期车型不满意率高达54%。其中,充电桩太少、续航里程短和电池衰减成为大部分以充电为主要补能方式的新能源车主们最为困扰的问题。

尤其是在春节假期、“十一”黄金周等出行旺季,高速公路上过于庞大的车流量让不少服务区“一桩难求”。在此背景下,凭借“可充可换可升级”和个人不负担电池衰减等优势,让越来越多的行业人士和消费者重新审视换电模式的优越性和商业机遇。

据记者观察,自去年底以来,蔚来的换电“朋友圈”持续扩容。

此前,蔚来已与长安汽车、吉利控股集团、奇瑞汽车、江淮集团以及路特斯先后达成充换电战略合作。与此同时,蔚来还与中国石化、中国海油、壳牌、国家电网、南方电网、皖能集团、中安能源等能源电力领域企业进行了全方位的换电合作,共同推动电动汽车换电生态的快速发展。

蔚来创始人、董事长兼CEO李斌在接受《证券日报》记者采访时表示,经过多年的发展,蔚来换电网络和蔚来能源云在研发、建设、运营等方面已经积累了丰富的经验,蔚来换电业务已经做好了向行业开放的准备。据他透露,对于单个车企而言,重新铺设换电体系是固定成本和时间成本过于高昂,选择直接接入成熟换电网络的做法是理性的。

谈及换电站的盈利情况,李斌坦言,如果单个换电站一天有60单,换电服务本身就能挣钱了。目前,全国已有20%的换电站能够做到60单,高峰期日单量更是高达195单。数据显示,今年4月份,蔚

来合计新增布局换电站14座;蔚来用户合计换电1973376次,日均换电约65779次。

多地加快充换电设施布局

随着国内新能源汽车保有量的增加,对充换电的用电需求也在快速提升,中国电力企业联合会最新发布的数据显示,今年一季度,我国充换电服务业用电量同比增长70.1%。

充电基础设施方面,数据显示,2024年一季度,我国充电基础设施增量为71.6万台,同比上升13.2%。其中公共充电桩增量为18.3万台,同比上升13.8%。截至2024年3月底,全国充电基础设施累计数量为931.2万台,同比增加59.4%。查阅各省、区、市运行情况来看,广东、浙江、江苏、上海、山东、湖北、安徽、北京、河南、四川上述10大地区建设的公共充电桩占比达70.3%。

与此同时,为响应国家“以旧换新”的号召,近日,商务部等14部