

碳酸锂主力合约盘中跌破7万元/吨 未来有望加速去库存?

■本报记者 陈 潇

9月6日,碳酸锂期货主力合约盘中一度跌破7万元/吨整数关口。截至当日收盘,该合约以7.12万元/吨报收,创上市以来历史新低。

多位业内人士告诉《证券日报》记者,8月份在以往换新政策驱动下,新能源汽车消费表现亮眼,带动锂电池需求持续提升,但由于供给端产能充裕,碳酸锂供过于求的格局仍然存在。预计随着下游排产扩张及消费旺季驱动,碳酸锂未来有望加速去库存。

期货价格年内跌超30%

数据显示,9月6日,碳酸锂期货主力合约盘中最低触及69700元/吨,截至当日收盘,该合约以71200元/吨报收。而该合约今年年初的报价为10.77万元/吨,以此计算,合约价格年内跌幅已超过30%。

上海钢联新能源研究员郑晓强向《证券日报》记者表示,碳酸锂价格下跌的主要原因是供应过剩。

事实上,当前碳酸锂供需两端正在持续改善。供给方面,国内产量有所下降,SMM最新数据显示,国内碳酸锂周度产量已下滑至1.3万吨附近;需求方面,“金九银十”新能源汽车消费表现亮眼,带动锂电池需求持续提升。

据中国有色金属工业协会锂业分会统计,2024年7月份,全国碳酸锂产量约5.3万吨,环比下降7.5%,8月份国内锂盐厂开工率明显下降。根据SMM数据,6月份至8月份国内冶炼端开工率分别为63%、57%、54%,预期的减产行为正逐步兑现。

“需求方面,随着‘金九银十’来临,电动车消费表现较好,且后续多地置换更新补贴将陆续出炉,可以起到强化消费者换购电动车意愿的作用,有助于加深旺季成色,故9月份碳酸锂需求存在一定支撑。”中信建投期货分析师张维鑫向《证券日报》记者表示。

“在产销旺季背景下,碳酸锂库



9月6日,碳酸锂期货主力合约盘中最低触及**69700元/吨**,截至当日收盘,该合约以**71200元/吨**报收

王琳/制图

存增长速度放缓,SMM最新数据显示,碳酸锂周度库存已表现为去库。而近期行业内利好因素偏多,例如,新项目投产延迟、澳矿指引下调矿山产量预期、8月份新能源汽车零售高增长等。”张维鑫表示,碳酸锂在长期下跌中或被充分定价。

“‘金九银十’的销售热潮已经反映到了终端数据中,目前的锂电池库存比(累计库存/时限内销售均值)在持续下降。”郑晓强说。

矿企多措并举保盈利

综合来看,尽管近期供需两端有所改善,但多位业内人士认为,碳酸锂中长期供给过剩的背景下,市场震荡运行概率较大。

此外,当前的锂价已经逼近不少自有矿企的生产成本线,如何保住盈利正成为锂矿企业普遍面临的问题。

“目前盐湖端生产成本在3.5万元/吨至5.5万元/吨之间;锂辉石端一

体化产线成本在5万元/吨至7万元/吨之间;云母一体化产线成本在6万元/吨至8万元/吨之间。”郑晓强表示,矿企有一定的盈利压力。

据了解,一些矿企在主动暂停高成本矿山的开采、加大成本控制以及优化开采工艺的同时,也在积极运用套期保值工具,为企业盈利提供保障。

“矿山端情况有一些分化,新开的矿山(非洲居多)由于没有前期的资本积累,且设备折旧损耗较高,导致目前价格与生产利润倒挂,只能暂时停产。”郑晓强表示,而一些老牌矿山由于开发较早,设备折旧等费用已均摊较多,且此前已经有了一定的资本积累,目前出货压力不大,暂无大规模减产、停产计划。

作为锂矿行业的“新人”,紫金矿业相关负责人在8月底的业绩说明会上表示,在当前碳酸锂价格水平下,公司难以完成2024年初制定的碳酸锂当量产量指引。

同时,不少锂企也在持续探索碳酸锂套期保值。例如,雅化集团8月份表示,由于锂盐产品价格波动巨大,为降低产品价格波动给公司带来的经营风险,保持公司经营业绩持续、稳定,公司拟根据生产经营计划择机开展套期保值业务,有效降低产品价格波动风险,保障主营业务稳步发展。

“不少锂盐企业因前期做了充足产品套保,近期价格下跌也并不影响其产能计划。”郑晓强说。

此外,永兴材料表示,2024年上半年,公司碳酸锂单吨营业成本仅为5万元,同比下降10%以上。报告期内,公司做了原矿精准开采和分类、选矿产率和收率提升技术突破、优化冶炼工艺配方、提高冶炼收率和转晶率、优化采购方式、增加副产品销售收入等一系列工作。未来降本的重点,主要是持续进行技术研发,进一步提高高收率的收率和加强副产品综合利用技术研发。

中国农机企业远赴非洲 助力提升农业现代化水平

截至目前,已有包括一拖股份、中联重科等在内的多家中国农机企业将产品、服务送入非洲多国,助力非洲提升农业现代化水平

■本报记者 肖伟

9月4日至9月6日,2024年中非合作论坛峰会(以下简称“峰会”)在北京举行。峰会围绕“携手推进现代化,共筑高水平中非命运共同体”的主题,共叙友情,共商合作,共话未来。

据记者了解,截至目前,已有多家中国农机企业将产品、服务送入非洲多国,助力非洲提升农业现代化水平。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授向《证券日报》记者表示,中非贸易当中,非洲出口中国的产品以矿产、农产品等为主。非洲土地面积广袤,地理条件优越,适宜生产种类繁多的特色农产品。非洲多国提升农业现代化水平,不仅能缓解甚至解决当地粮食供应紧张问题,还能带动就业创收,更能提升中非贸易的质量和规模,促进双边经贸往来。近年来,得益于中国工程机械企业进入非洲,为当地农田、水利、道路、港口等建设提供支持,奠定了非洲农业现代化道路的基础。同时,中国农机企业乘势而上,提供拖拉机、播种机、收割机、插秧机、省力农具及配套服务,为提升非洲农业现代化水平贡献了力量。

从事各类拖拉机设计和生产业务的一拖股份,近年来持续将非洲作为重点市场开发,产品畅销30多个非洲国家或地区。公司海外销售代表林道静向《证券日报》记者表示,非洲土地广袤,地理条件多样,部分国家具备地广人稀而机械化水平较低的特点,此类地区若要在短期内大幅度提升农业水平,就需要操作简单、马力强劲、综合成本低的农机装备。为此,公司开发了大马力高智能农机装备以满足其需求。另有部分国家处在高原边缘或丘陵地区,适宜种植特色农产品实现创收增收,为此,公司还开发了丘陵山区适用小型机械。

另据了解,中联重科在向非洲

出口工程机械及服务的同时,也向非洲输出成套农机设备,此外,公司还为非洲多国提供了培训服务。“把农机送入非洲农田,把知识送入非洲校园”是中联重科一贯坚持的经营理念之一。公司已与尼日利亚当地大学确立校企合作关系,设置农业机械远程教育课程、农业奖学金、专家讲座等一系列内容,还与肯尼亚当地大学签下了农业机械课程的合作协议,为学生提供农业机械设备案例研究、技术专家讲座及实地实习机会,助力非洲农业机械化人才的培养。

中联重科工作人员向《证券日报》记者表示,只有拥有了农机并且掌握了相关知识,农业生产才能迈开大步,朝向现代化方向发展。为了帮助非洲农友掌握农机,掌握知识,公司采取“走出去、请进来”两条道路,一起推动先进农机进非洲的工作,实现先进农机在非洲市场中“进得去、用得顺、干得好”。“走出去”是要公司的销售人员要走进非洲农田,技术人员走进非洲校园,服务人员走进非洲客户家里,切实了解非洲农友的现状、需求和期盼。“请进来”是要把非洲客商请到公司的工厂车间参观,请到研发部门沟通,把非洲员工请到公司的总部和分部来培训,把非洲学子请到公司的海外课堂来学习。

在曹二保看来,中国农机企业进入非洲,不仅能够促进非洲农业现代化水平的提升,也将带动当地多个行业共同发展。就以往的经验来看,随着一个地区农业现代化水平提升,将会释放出更多劳动力,进而促进工业及服务行业发展,最终提升该地区整体经济水平,“从我们的观察来看,近年来,随着非洲部分国家和地区的农业现代化水平提升较快,其中的部分农业劳动力被释放出来,开始从事食品加工、冷冻冷藏、分拣包装、物流运输、跨境电商等加工业及服务性工作,这表明非洲农业现代化水平的提升正在为诸多相关行业带来积极影响。”

生猪价格稳步上行 多家养殖企业8月份销售延续回暖

■本报记者 丁 蓉

近日,A股市场多家生猪养殖上市公司相继披露了8月份销售数据。牧原股份、温氏股份等公司报告期内销售收入延续了7月份的增长态势,实现环比增长。

中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示,受益于猪肉价格上涨,8月份生猪养殖行业景气度继续改善。预计在中秋、国庆传统旺季备货需求下,生猪出栏量有望迎来高峰期。下半年行业整体业绩有望好于上半年。

牧原股份近日披露的8月份生猪销售简报显示,公司报告期内销售生猪624.1万头,环比增长1.35%;实现销售收入140.24亿元,环比增长4.62%;商品猪销售均价为19.71元/公斤,环比增长

7.7%。

温氏股份公告显示,公司8月份销售肉猪235.4万头,环比增长1.32%;实现销售收入58.63亿元,环比增长9.73%;毛猪销售均价20.45元/公斤,环比增长7.92%。

以上两家生猪养殖龙头8月份的销售收入,均延续了7月份的环比增长趋势。

此外,根据金新农公告,公司8月份生猪销量为10.02万头,环比增长7.74%;实现生猪销售收入1.72亿元,环比增长28.91%;商品猪销售均价20.24元/公斤,环比增长5.03%。

今年年初以来,生猪价格稳步上行。国家发展和改革委员会价格监测中心公布的数据显示,全国生猪出场价格从去年年末的14.71元/公斤逐步上涨,

截至8月28日最新数据为20.27元/公斤。

同时,未来生猪价格的走势也受到了业界的广泛关注。牧原股份近日在接受机构调研时表示,由于前期产能去化影响逐步显现,今年下半年生猪供应仍偏紧,叠加传统消费旺季在需求端的支撑,生猪市场供需将存在一定缺口,公司对后续生猪市场价格较为乐观,预计会维持在较好水平。

对于明年的猪价,温氏股份表示,从当前时点来看,明年猪价行情很大程度上取决于今年下半年价格走势。若今年下半年行情持续处于高位,行业利润异常丰厚,行业整体扩产积极性增强,或造成明年供给量增加,对明年猪价产生一定的抑制效应。若今年下半年行情处于中等水平,行业整体较为理性,明年猪价可能有所支撑。

山西证券发布研报称,受企业自身财务状况、融资约束和4年猪价反复磨底等因素影响,2024年产业整体对能繁母猪补栏的能力和意愿或已减弱,预计生猪养殖行业后续盈利时间的持续性或有望超出市场预期。

奥优国际董事长张明在接受《证券日报》记者采访时表示,生猪养殖企业可通过整合来推动养殖和屠宰的规模化,以进一步实现降低成本、提高效率、提升产品质量。此外,生猪养殖企业还可以考虑向产业链下游的猪肉加工等环节寻求利润。

星图金融研究院研究员武泽伟表示,从公司长远发展的角度来看,生猪养殖企业需向下游业务延伸,加强业务之间的协同,提高产品的附加值,这对公司发展具有积极意义。

山东潍坊围绕元宇宙产业链成立产业基金群

■本报记者 王 佳

近日,潍坊市工信局发布《关于加快推动元宇宙产业发展的若干政策》(以下简称《若干政策》)提出,将围绕元宇宙产业链,针对不同生命周期阶段的企业,联合社会资本成立总规模不低于100亿元的元宇宙产业基金群,首期规模不低于20亿元,重点用于投资和招引“强链、补链、延链”企业和项目。

进一步完善产业链

早在2022年末,潍坊市就提出要打造元宇宙技术创新与产业之都,力争到2026年元宇宙产业规模达到3500亿元。

距离实现该产业规模还有不到2年之际,潍坊市发起成立总规模不低于100亿元的产业基金群,目标也非常明确,就是要以“母基金”的形式,来推动当地元宇宙产业链的进一步完善构建。

《若干政策》显示,潍坊市将在鼓励国有企业联合成立元宇宙产业专项

基金的同时,探索“股+债”相结合的直投模式,5年内可按不低于银行贷款同期利率退出,5年以上的按市场化方式退出,市级引导基金可将增值收益让渡给出资的国有企业。同时,将加大招引力度,吸引市场化的元宇宙领域相关基金落户。

中国电子商务专家服务中心副主任、资深人工智能专家郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,潍坊市采用母基金的方式推动元宇宙产业链落地,能够集中社会资本力量,形成较大规模的资金池,为当地元宇宙产业的发展提供充足的资金支持,这将有助于吸引和培育一批具有竞争力的元宇宙企业,推动产业快速发展。

“同时,母基金通过专项投资、直投模式等灵活多样的投资方式,能够精准对接元宇宙产业链上的‘强链、补链、延链’企业和项目,促进产业链上下游的协同发展。”郭涛表示,而通过加大招引力度,吸引市场化的元宇宙领域相关基金落户,也可以进一步丰富资金来源和投资渠道,为元宇宙产

业提供更加广阔的发展空间。

持续推进产业集聚

据悉,潍坊市打造“元宇宙技术创新与产业之都”的底气,主要是来自有歌尔股份等行业头部企业“坐镇”,在这些领军企业的引领下,潍坊市近年来迅速集聚了众多硬件制造、软件开发、内容创作等关键环节的创新企业,形成了较为完整的元宇宙产业链生态体系。

歌尔股份方面向《证券日报》记者表示,近5年来,公司围绕元宇宙产业“卡脖子”技术难题开展技术攻关,实现了多项高新技术突破和关键零部件、装备的国产化替代。此外,公司还在推进元宇宙生态建设方面,开展了众多联合创新的工作。

同时,为进一步促进产业集聚,潍坊市精心规划并建设了多个元宇宙产业园区,如元宇宙科创产业园、坊子区元宇宙产业配套园等。截至目前,潍坊市已汇聚超过160家元宇宙相关企

业,形成了充满活力的“雨林型”产业生态圈,2023年元宇宙产业营收已达到1178亿元。

另据了解,潍坊市目前在工业、文旅、教育等多个方面的元宇宙应用落地已初见成效。例如,潍坊市潍城区的中科华宏集团有限公司,已成功打造了一系列具有自主知识产权的人工智能产品和服务,实现“元宇宙+文旅”的深度融合;潍坊高新区XR教育试点项目中,歌尔创客(潍坊)数字创意科技与潍坊高新区合作,一同建设2个元宇宙教室,通过布置XR体验项目,体验航空航天、航海海洋、自然科学等数字科普内容。

据郭涛介绍,目前元宇宙产业在游戏娱乐、教育培训、商业营销、医疗健康、工业制造等领域的应用已经取得了一定的成果,并且具有较大的市场潜力。

潍坊市政府方面表示,将紧盯前沿,打造生态、沿链聚合、集群发展”,把元宇宙产业与产业结构升级结合,为山东省构建元宇宙时代下的数字经济新业态贡献潍坊力量、潍坊方案。

多家A股医药公司 积极布局非洲市场

■本报记者 丁 蓉
见习记者 张美娜

近日,艾迪药业通过其官方微信公众号表示,公司与中非发展基金、金石科技、尼日利亚上市医药企业非森药业在北京共同签订了《关于尼日利亚新建药厂项目之战略合作备忘录》,四方将积极发挥各自优势,共同合作推进尼日利亚新建合资药厂项目。

有业内人士表示,近年来,非洲的经济和医疗市场整体呈现快速增长的趋势,市场潜力大,值得深入耕耘。

据中国医药保健品进出口商会统计,2024年上半年,中国在全球市场的医药产品进出口贸易额为977.55亿美元。其中,出口额为525.79亿美元,同比增长1.91%。非洲市场方面,我国医药保健品(含中药类、西药类、医疗器械类)出口额为21.76亿美元,同比增长8.59%。

据记者了解,包括复星医药、人福医药、上海医药、迈瑞医疗、上海医药、东阳光、华大基因等在内,多家A股医药上市公司近年来通过药品直接出口、股权并购、投资建厂等多种方式积极布局非洲市场。

例如,复星医药的科特迪瓦园区项目一期,计划于今年建成。预计项目全部竣工后,药品产能将达到每年50亿片,配备的仓库存储能力达到1万个托盘容量;人福医药2024年上半年报告显示,公司已在非洲各国累计获得150多个药品注册文号,参与所在国及周边国家政府招标采购。报告期内,公司在非洲市场实现年度销售收入约1.44亿元,与上年同期基本持平。

东阳光董秘办相关人士向《证券日报》记者表示,东阳光此前已获得来自阿尔及利亚的订单,合同总

金额约2亿元,目前该批订单产品已陆续发货。

值得关注的是,中国药企开拓非洲市场也面临着商业环境复杂、政策不确定性、基础设施建设不足以及语言文化差异等诸多挑战。

德邦证券分析师傅涛向《证券日报》记者表示,药品要进入非洲市场,首先需要完成世界卫生组织的预认证(PQ)。通过PQ认证的产品,可以参与联合国大宗公立采购,并将药品发放到以非洲国家为主的贫困国家和地区。PQ认证的门槛相比于美国食品和药品监督管理局(FDA)、欧洲药品管理局(EMA)的监管标准要高,但是耗时较长,这也是中国药企进入非洲市场的痛点之一。非洲市场虽然潜力巨大,但是具体到每个国家都有一套自己的新药注册体系、医保准入体系和政府采购体系,药企需要熟知各个环节规则,采取相应策略。

联影医疗海外业务部副总裁黄兆麟坦言:“非洲当地人更熟悉欧美品牌的医药产品,而对中国品牌了解较少。因此,药企前期的市场拓展成本,如品牌认知和服务成本等是无法避免的。同时,人才也是一个关键挑战,公司在快速扩展海外市场时,常常面临跨文化沟通的难题。此外,中国医药企业在非洲市场的投资短期内可能不会带来显著收益,需要在未来两年、三年甚至五年后才能看到回报。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示,企业需要提前做足功课,深入了解非洲市场的需求和特点,制定针对性的市场策略。同时,企业需要加强与非洲当地企业的合作,共同开发市场,降低投资风险。此外,企业还需注重品牌建设和质量控制,提升在非洲市场的竞争力。