

锂电负极行业利润收窄 企业两极分化倒逼降本增效

证券时报记者 叶玲珍

2024年上半年,受终端需求增速放缓、产能短期供需错配影响,负极材料市场价格持续低迷,行业盈利整体承压。

在供给阶段性过剩背景下,锂电负极行业竞争趋于白热化,两极分化趋势愈演愈烈。头部企业依托客户、规模及成本优势,订单持续放量,产能趋于饱和,盈利逐步修复;中部、尾部企业却迫于资金、成本压力,游走于亏损边缘,行业洗牌正在加速。

多数业内人士认为,当前负极材料价格虽然下行空间不大,但行业产能何时出清仍需谨慎判断。后续,降本增效将成为共识,拥有一体化生产能力、具备更优产品结构的企业有望在竞争中占得先机。

行业盈利整体承压

“今年上半年,负极材料价格在底部持续阴跌,不断逼近成本线,行业整体处于薄利,甚至微亏状态。”隆众资讯负极材料分析师梁淑婷告诉记者。

隆众资讯数据显示,上半年各类型负极材料价格均有不同程度下跌,以中端人造石墨负极材料为例,6月末市场均价在2.7万元/吨左右,较年初下降超10%。

近日,多家锂电负极上市公司披露半年度业绩情况,受困于产品单价下行,盈利普遍承压。

璞泰来上半年营收净利双降,实现营收63.32亿元,同比下滑18.89%,净利润8.58亿元,同比下滑34.24%;尚太科技半年度增收不增利,录得营收20.93亿元,同比增长6.45%,净利润3.57亿元,同比下滑11.86%;翔丰华上半年业绩亦呈下滑态势,营收、净利分别为7.07亿元、3824.08万元,同比分别下降28.75%、44.92%;杉杉股份预计2024年上半年净利润为1500万元至2250万元,同比降幅达97.78%至98.52%。

不过,伴随着价格跌幅趋缓,叠加下游去库加速,锂电负极利润在今年二季度有所修复。

具体来看,尚太科技二季度实现营收12.32亿元,同比增长21.52%,单季净利为2.08亿元,同比增长19.4%,系近6个季度以来同比增速首次转正。翔丰华二季度录得净利2542.63万元,同比增长73.96%,环比增速为98.42%。杉杉股份预计二季度单季净利润为8828万元至9578万元,环比实现扭亏为盈。中科电气二季度盈利区间为3244.25万元至5118.25万元,环比增长36.5%至115.35%。

梁淑婷表示,二季度市场需求增长主要来自动力及储能,多家车企密集推出新车型,带来了一部分需求前置;另一方面,业内普遍认为负极价格已接近底部,下游补库积极性有所提升。

企业两极分化加剧

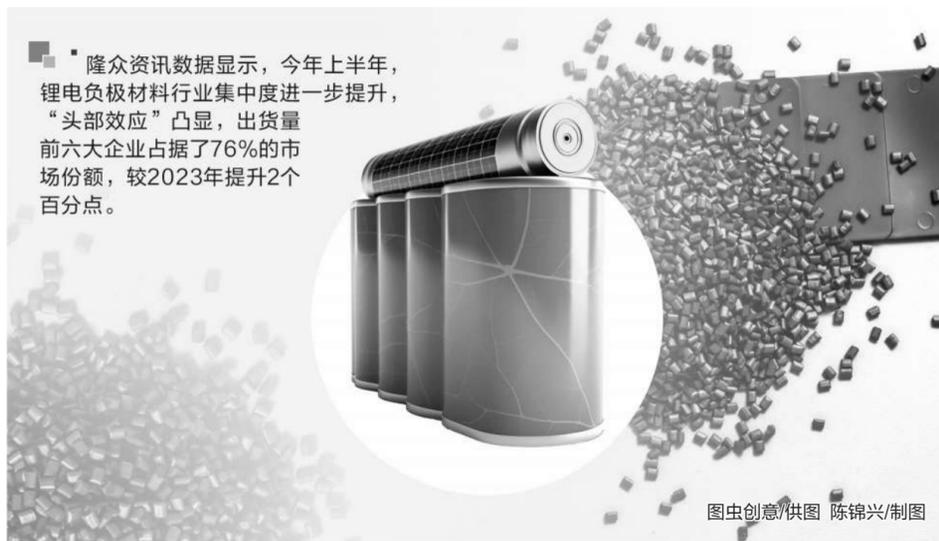
当行业盈利空间收窄,普涨行情不再,锂电负极竞争愈发激烈,市场格局正加速重塑。

彤程新材上半年光刻胶业务收入增超五成

证券时报记者 王一鸣

8月21日晚间,彤程新材(603650)发布半年报,报告期内,公司实现营业收入15.76亿元,同比增长15.11%;归属于上市公司股东的净利润3.13亿元,同比增长40.35%;扣非净利润2.28亿元,同比增长2.73%。

报告期内,彤程新材电子材料业务得到了快速发展,上半年,公司半导体光刻胶业务实现营业收入1.28亿元,同比增长54.43%;公司显示面板光刻胶产品实现销售收入1.59亿元,同比增长27.8%。公司KrF光刻胶产品增长率超过60%;化学放大型I线光刻胶得益于存储行业的飞速发展,增长率超过500%;ArF光刻胶已



隆众资讯数据显示,今年上半年,锂电负极材料行业集中度进一步提升,“头部效应”凸显,出货量前六大企业占据了76%的市场份额,较2023年提升2个百分点。

图虫创意/供图 陈锦兴/制图

“目前行业大都集中在头部企业,中部、尾部的企业只能在夹缝中求生存,部分企业减产停产,但因为量级较小,减产并不能改变当前行业供过于求的格局。”梁淑婷告诉记者。

隆众资讯数据显示,今年上半年,负极材料行业集中度进一步提升,“头部效应”凸显,出货量前六大企业占据了76%的市场份额,较2023年提升2个百分点。

尚太科技近日在接待机构调研中亦表示,负极材料市场呈现较为明显的“两极分化”格局,行业内具备较强研发、生产实力,能够紧跟行业技术发展路线,批量生产新产品的负极材料厂商逐渐脱颖而出,业务规模快速上升,市场份额持续提升。

今年上半年,尚太科技实现负极材料销量8.38万吨,同比增长55%,远高于行业整体增速。此外,杉杉股份、中科电气、翔丰华等头部企业均表示上半年实现了销量大幅提升。

从产能利用率来看,行业分化更为直观。“据我们统计,头部厂家产能利用率普遍在70%以上,而中小厂家开工率能达到50%就已经不错了。”梁淑婷表示。

尚太科技表示,目前公司处于满产状态,预计2024年第三季度仍将维持满产。今年上半年,由于负极材料销售数量快速增加,尚太科技石墨化产能无法满足需求,公司甚至还加大了外协加工采购规模。

另据翔丰华半年报,公司上半年产能利用率也高达87.8%;贝特瑞、中科电气都曾公开表示,产能利用率处于较高水平。

相比于头部厂家的产销两旺,中小负极企业生存境遇颇为艰难。“现在我们的开工率也就在30%至40%,生产线不敢开多,也不敢不开,至少得维持日常生产运营嘛。”华中地区一家负极材料厂内部人士告诉记者,市场价格不稳,我们议价能力又差,低价订单不敢多接,生产越多可能亏得更多。目前公司的策略是紧抓优质客户,严控库存,用一定的开工率稳住现金流。

前述厂家坦言:“今年身边有很

多友商因为各种各样的原因熬不下去,有的是没有团队,有的是没有客户,还有的是迫于资金压力。”

华中地区一位锂电投资人告诉记者,当前负极材料价格整体处于低位,下游客户对价格敏感度有所降低,负极企业之间的竞争策略逐步由此前的“低价”转向“优质”,这有助于引导行业向更为健康的方向发展。

降本增效成共识

在多数受访人士看来,经过一年多的大幅下跌,负极材料价格已处于底部区间,进一步下行空间较小。但是,从市场需求及下游补库热情来看,负极产能阶段性、结构性过剩局面或将在一定时间内持续,过剩产能出清尚需时日,价格拐点何时到来仍未知。

“当前中低端负极材料市场价格在反复磨底,高端负极材料价格或还有一定下探空间。”梁淑婷表示,根据统计,8月份负极材料厂开工率整体有所下滑,三季度市场需求能否持续放量还有待观察。

不过,可以预见的是,在供需错配背景下,锂电负极市场竞争压力将有增无减,如何通过资源优化配置,实现降本增效,成为业内企业必须面对的课题。

据悉,在负极诸多生产环节中,石墨化是成本最高的工序,约占总成本的50%左右。从头部厂商的在建产能及规划方向来看,通过一体化布局,提升关键工序石墨化的自给率是核心举措。

以业绩韧性较强的尚太科技为例,公司此前长期从事石墨化受托加工服务,石墨化和焙烧等工序优势突出,在转型为负极材料研发、一体化生产和销售企业后,成本控制能力一直领先行业,上半年综合毛利率达25.55%;璞泰来、中科电气近年来也在持续投建一体化产能,目前石墨化

自给率都已达到70%以上。

在布局一体化产能的基础上,头部负极企业对工艺和设备细节也极度考究。尚太科技表示,公司目前正在进行全生产周期的成本管控,特别是对电量、温度进行精细控制,探索“成本极限”;中科电气则从节能降耗、提高自动化程度、降低污染物排放等方面提升石墨化技术水平,公司应用“全自动智能型石墨化炉”的首条石墨化产线已完成建设并点火试产。

从产品策略来看,头部厂商都不约而同地转向差异化竞争,通过布局高端产线、提升产品极致性价比,以提升对下游的议价权。

尚太科技将目光瞄准快充、超充人造石墨负极市场,2023年已完成4C及以上产品的开发和导入,2024年一季度以来迎来大规模出货,拉动产销规模快速增长;璞泰来在中高端数码及动力电池领域占据领先地位,上半年适当减少和控制部分低价产品的出货,同时在客户端加快认证、导入差异化新产品;中科电气此前曾表示,基于负极材料需求的多样性,需要在技术领先性、品质稳定性、产品性价比等方面投入更多精力。

对新技术路线的前瞻布局也将为后续竞争抢得先机。当前,硅碳负极作为提高电池容量的重要方向,成为各负极厂商的“必争之地”。

贝特瑞硅碳负极材料已经开发至第五代产品,比容量达2000mAh/g以上。杉杉股份新一代硅碳产品在头部客户测试中保持领先,相关核心技术已获得美国、日本的专利授权,公司宁波硅基一体化项目一期项目预计今年下半年陆续投产,产品规划为硅氧和硅碳。璞泰来CVD沉积硅碳负极产品在消费类客户中导入顺利,出货量持续增长。尚太科技也组建了成熟的硅碳负极材料技术团队,并已构建相应中试生产线,向产品批量供应迈进。



三大运营商全面发力算力与AI 新兴业务培育初见成效

证券时报记者 刘灿邦

随着中国电信半年报的披露,三大运营商上半年成绩单均已亮相。三家运营商上半年营收、净利润等主要指标均实现了稳健增长,以产业数字化为代表的新兴业务也实现了不错增长。

三家运营商均强调了业务转型升级的重要性,当然,期间也伴有阵痛。例如,有运营商出现了经营净现金流有所减少的情况,年中应收账款也有所增加。另外,传统业务增长已经接近天花板的情况引起了运营商的警惕。

在半年报中,三家运营商对于算力及人工智能着墨颇多。大规模部署通算、智算等能力,研发通用大模型及面向特定行业的大模型,在加大相关资本开支力度的同时推动AI能力变现。

新兴业务份额提升

在三大运营商中,中国移动继续保持收入及利润规模上的领先。上半年,中国移动营业收入5467亿元,同比增长3.0%。总连接数超35.0亿,净增1.5亿。同期,中国移动实现净利润802亿元,同比增长5.3%。

营收、利润规模第二的是中国电信,上半年,公司实现营业收入2660亿元,同比增长2.8%,其中服务收入为2462亿元,同比增长4.3%。净利润为218亿元,同比增长8.2%,扣非净利润为217亿元,同比增长6.0%。

中国联通方面,上半年,公司营业收入1973亿元,同比增长2.9%。净利润60亿元,同比增长10.9%,连续8年实现双位数增长。

运营商部分新业务表现抢眼。例如,中国移动上半年5G专网收入达到39亿元,同比增长53.7%,数字政府累计项目签约金额超126亿元,同比增长13.8%;数字内容收入达到145亿元,同比增长11.3%。

中国电信上半年产业数字化收入达到737亿元,同比增长7.2%。天翼云收入达到552亿元,同比增长20.4%。中国联通的联通云实现收入317亿元,同比增长24.3%,数据服务也实现了32亿元收入,同比增长8.6%。

新兴业务份额越来越重的当下,运营商也面临新的挑战。例如,中国移动上半年经营活动产生的现金流量净额为1314亿元,而2023年同期为1605亿元,同比下降18.13%。

对于这一变化,中国移动执行董事兼财务总监李荣华说,当前环境下公司政企业务回款进度有所放缓,而且政企客户的特征是年底结账,从而导致公司截至上半年的应收账款上升较快,到了年末就会降下来;同时,为了支持上下游产业链打造好的生态,中国移动对外付款进度是比较快的,这一来一去导致出现了上述现金流下降的情况。

业内对于运营商新兴业务的发展较为乐观。招商证券通信行业首席分析师梁程加向记者表示,去年以来,三大运营商全面加大在5G专网、大数据、AI大模型、卫星互联网、5G-A、低空经济、量子技术等重点新兴产业、未来产业方面的布局力度。这些领域普遍具备较高的准入门槛,需要前期大量的研发投入与资源积累,三大运营商凭借在云网数算方面的深厚积累,可以与新质生产力重点产业产生良好协同,并在新质生产力重点产业布局中占据先机与主导地位。

传统业务存隐忧

从三大运营商半年报来看,基本盘依然稳固,新业务也有声有色,但一些主要指标的变动也引起了投资者的关注。例如,中国移动上半年息税折旧摊销前利润(EBITDA)为1822.7亿元,同比下降0.6%,EBITDA率为33.3%,同比下降1.3个百分点。另外,公司的移动业务ARPU(每月每用户平均收入)也从52.4元下降至51元,降幅约2.67%。

关于移动业务ARPU的下降,中国移动副总经理张冬做了详细说明,主要有两点原因,一是过去传统的依靠规模驱动增长的动力已经不足了,现在要从吃红利过渡到创造红利的阶段;二是流量增长情况在放缓,而流量对于个人用户ARPU又起着决定性作用。

从三大运营商半年报来看,基本盘依然稳固,新业务也有声有色,但一些主要指标的变动也引起了投资者的关注。例如,中国移动上半年息税折旧摊销前利润(EBITDA)为1822.7亿元,同比下降0.6%,EBITDA率为33.3%,同比下降1.3个百分点。另外,公司的移动业务ARPU(每月每用户平均收入)也从52.4元下降至51元,降幅约2.67%。

关于移动业务ARPU的下降,中国移动副总经理张冬做了详细说明,主要有两点原因,一是过去传统的依靠规模驱动增长的动力已经不足了,现在要从吃红利过渡到创造红利的阶段;二是流量增长情况在放缓,而流量对于个人用户ARPU又起着决定性作用。

据张冬介绍,流量增长放缓的背景有两点,一是用户每周上网时长已经稳定在26小时左右;二是大流量产品市场还需要进一步培育,如云手机、云电脑、裸眼3D、大视频产品等。此外,移动互联网编码技术的变化,家庭市场、人车家等场景的发展,以及社会上出现的大流量卡,都对流量增长产生了分流等不利影响。“这种情况下,中国移动坚持量的合理增长及质的有效提升,没有盲目地应对恶性竞争。”

在三大运营商半年报披露后的业绩说明会上,运营商负责人的表态均显示出了改革与转型升级的紧迫感。

中国移动董事长杨杰提出,信息服务市场呈现新变化,在需求侧,传统通信需求更趋饱和,语音、短信年年负增长,甚至流量收入也呈现负增长,其拉动作用趋于减弱,然而,新的潜在信息服务需求还需进一步挖掘激发;在供给侧,运营商无线上网、ICT、DICT等传统增长动能也有所减弱,而AI等新动能培育还需要时间,“面对这一发展态势还需要不断地有新的转型升级举措。”

中国电信董事长柯瑞文也提到了中国电信在改革方面的相关考虑。他认为,过去运营商缺乏云、AI、量子安全等提供专业服务的平台能力公司,原来最强的省市公司,由于其组织流程主要用于销售和提供标准化的服务和产品,已经不能完全适应综合信息服务的发展需要。

中国联通董事长陈忠岳对于运营商当前新旧动能转换面临情况的表态也很有代表性,他提到,联网通信业务是公司经营的基本面,占主营收入的四分之三,发挥着稳盘托底作用。算网数智业务是发展的增长极,占主营收入的四分之一,发挥着扩盘牵引作用。

持续布局算力及AI

毫无疑问,算力网络部署、推动人工智能应用及能力部署是电信运营商持续发力的重点,在半年报中,三家运营商对于算力及人工智能都有较大篇幅的着墨。

中国移动介绍,公司通用算力规模达8.2EFLOPS,智能算力规模达19.6EFLOPS。同时,“N+X”多层次、全覆盖智能能力布局不断完善,京津冀等区域首批13个智算中心节点投产;建成全球首个规模最大、覆盖最广的400G全光骨干网,及“1-5-20ms”三级低时延算力服务圈。

在“AI+”方面,中国电信的“息壤”一体化智算服务能力已接入39家算力合作伙伴,各类智能算力合计22EFLOPS,天翼云全面升级产品及生态矩阵,迈入智能云的新发展阶段。

中国联通的算力及人工智能相关业务同样快速增长,上半年,公司算力规模和产品能力均实现突破;并实现元景大模型体系迭代,推动参数量级由千亿向万亿演进;加速模型应用,形成超过35个行业大模型,赋能城市治理、经济运行等领域取得初步成效。

杨杰表示,中国移动“AI+”行动的重点之一是充分发挥规模效应,在他看来,随着算力和数据的增长,大模型性能将呈现指数级增长,因此要充分发挥AI在技术能力上的规模效应。为此,中国移动正在推进“三个万”,一是万卡智算集群,现在已经投产运行;二是万亿级token数据,已经投入训练5万亿数据,后面还有十几万亿数据逐步投入;三是万亿参数大模型。

运营商加码算力及人工智能的另一个表现在于资本上的投入。“上半年公司资本开支增长了13.5%,看似和其他指标不完全匹配,但我们还是要去投资,特别是上半年智算增加了11EFLOPS,相当一部分投资用在了这里。”柯瑞文表示,虽然大模型短期不会有太多的直接商业变现,但领先的人工智能企业如果没有大模型研发和自己的万卡集群将是非常被动的。

梁程加表示,算力基础设施建设将是后续三大运营商云业务持续增长的重要基础,一方面,算力基础设施建设将助推云业务智能化发展,特别是大模型时代对于公有云服务提出了全新要求,需要通过算力基础设施建设,为客户提供算力支持、训推工具、运维工具、多方算力调度等服务;另一方面,算力业务也将持续提升运营商收入规模,大模型时代下AI相关业务将有效夯实云业务核心竞争力。