

聚焦涨价受益上市公司

# 轮胎涨价潮背后：天然橡胶减产致原材料成本上涨

■本报记者 矫月

受成本抬升影响，轮胎行业自2020年7月份便开启了涨价潮。进入2021年后，轮胎涨价潮并没有偃旗息鼓，反而更进一步。在行业龙头中策橡胶的引领下，玲珑轮胎、正新轮胎、三角轮胎等公司先后宣布，从2021年1月1日起上调产品价格，涨价幅度介于2%—5%之间。除了本土轮胎企业外，普利司通、固特异、韩泰等外资轮胎企业也纷纷涨价，各家累计涨价幅度均超5%。

一位轮胎行业上市公司相关负责人向《证券日报》记者分析称：“这轮轮胎涨价的根本原因就是原材料上涨。其中，天然橡胶减产，导致橡胶价格上涨，传导至轮胎企业，导致轮胎产业的价格不得不涨。”

## 原材料上涨推动轮胎涨价

追根溯源，橡胶、炭黑等上游原材料涨价是推动本轮轮胎涨价的根本因素。以橡胶为例，东南亚地区是橡胶主要产地，中国进口的天然橡胶有超过95%来自东盟十国，但受台风、降雨等极端天气和橡胶树病虫害等因素影响，东南亚地区出现橡胶减产的情况，天然橡胶生产国联合会(ANRPC)预计2020年全球天然橡胶产量约为1260万吨，同比下降9%，由此推动了橡胶价格的上涨。

另有业内人士表示，汽车行业已进入主动“加库存”阶段，随着换季周期的到来，汽车行业未来2至3年有望延续复苏趋势。作为汽车的重要配套产业，轮胎行业自然会受益于汽车景气度的提升，也对轮胎涨价起到了催化效果。

根据乘联会的数据，2020年11月国内乘用车市场零售达到208.1万辆，同比2019年11月增长8.0%，连续5个月实现8%左右的增速。2020年1—11月，乘用车零售累计增速为-8.3%，较同年1—10月累计-10.2%的增速提升

约2个百分点；12月份主要厂商累计零售为日均6.8万辆，环比11月增长14%，体现出乘用车市场稳步回暖的态势。

不过，上述轮胎行业上市公司相关负责人向记者表示：“汽车销量增长对轮胎价格的影响比较小，因为一台新车销售后，能开5年甚至更长时间才需要换轮胎。汽车保有量对轮胎的价格影响才是最大的。”

“一般来说，出租车一年需要换两次轮胎，而家用车开的比较少，平均需要5年换一次轮胎。”上述人士介绍称。

## 4家上市公司市值超百亿元

轮胎涨价通知接连发出，也刺激了A股市场，一波轮胎股行情也扑面而来。

据同花顺统计数据，截至2021年1月17日，在9家轮胎上市公司中，总市值过百亿元的共有4家，均来自山东省。其中，玲珑轮胎以563.8亿元总市值位居第一，赛轮轮胎、森麒麟分列第二、三位，市值分别为237.8亿元、164.8亿元。

在9家轮胎上市公司中，玲珑轮胎最受机构青睐。截至2020年9月30日，共有111家投资机构持仓该股。排名第二的赛轮轮胎，则被11家机构持仓。

对此，有券商研究员向记者分析称：“玲珑轮胎是国内唯一同时进入奥迪、大众、通用、福特等世界知名车企供应商体系的自主胎企。此外，公司提出‘6+6’发展战略，国内新增增长春基地，持续加大产能布局，从而更好地满足市场开发与产销增长的需求，实现中长期成长为竞争力强的国际知名胎企的目标。”

在这波轮胎板块股价大涨的行情中，赛轮轮胎的涨幅最为喜人。去年12月31日，赛轮轮胎的股价开盘后快速涨停；1月4日该股再次涨停报收；1月13日，该股

股价又一次涨停；1月14日盘中，按照前复权计算方式，赛轮轮胎的股价创出9.21元/股的历史新高。1月15日，赛轮轮胎股价再创新高，触及9.38元/股高位，当日最后报收8.81元/股。

有业内人士分析称，赛轮轮胎自今年下半年以来就不断迎来利好消息，股价飙升是短期利好和长期利好叠加的结果。

2020年11月4日，赛轮轮胎曾发布公告称，作为赛轮轮胎的创始人，公司现任董事长袁雪成为公司新的实控人。此次股权变更后，公司的董事长、总裁、实控人合一。

上述业内人士分析称，这将进一步优化公司治理结构，有利于公司在创始人和董事长的带领下进一步高速发展。同时，实控人溢价受让股权，也彰显了对企业发展的信心。

据一位熟悉赛轮轮胎的人士向《证券日报》记者透露，袁雪本是1985级青岛科技大学管理工程专业，现兼任青岛市工业和信息化重点实验室主任、中国化学学会橡胶委员会理事、全国橡胶机械信息站高级顾问等职位，对橡胶领域的研究非常透彻。

该人士向记者介绍称，传统工业一直是山东省支柱产业，轮胎又是其中最具代表性的细分领域之一，因此，位于山东的赛轮轮胎具有一定的地理优势。

统计数据，2019年，山东的轮胎产量占全国总产量的50%以上，出口额占全国的60.27%。美国《轮胎商业》统计出的“2020年度全球轮胎企业75强”中，有33家中国轮胎企业上榜；这33家企业中有18家来自山东，占比过半。截至目前，A股市场共有9家轮胎行业上市公司，其中有5家来自山东，分别为玲珑轮胎、赛轮轮胎、三角轮胎、森麒麟和青岛双星。根据《中国橡胶》杂志社发布的《2020年度中国轮胎企业排行榜》，以上5家上市公司均排在前十15名，其中玲珑



轮胎和赛轮轮胎分列第二、三位。

截至2020年三季度末，9家A股上市轮胎企业合计实现营收508.98亿元，实现归母净利润50.15亿元。其中，5家山东轮胎上市公司合计实现营收374.06亿元，占9家上市企业总营收的73.49%；合计实现归母净利润43.12亿元，占9家上市企业总利润的85.98%。盈利规模排在前三名的分别为玲珑轮胎、赛轮轮胎和三角轮胎，均来自山东。

## 轮胎行业出清落后产能

在业内人士看来，当前地方政府严格要求轮胎行业出清落后产能，提升行业集中度，为轮胎行业提供了重新洗牌的机会。

“现在的轮胎行业与以前有所不同，不是投点钱买点原材料就能搞轮胎企业，而是需要不断根据客户需求创新产品，提高产品质量才行，那些偷工减料、不注重环保的企业都将被淘汰。”一位轮胎行业公司相关负责人向记者介绍称。

回顾中国轮胎产业，基本在2014年达到产能巅峰。自2015年以来，国内轮胎行业先后经历“双反”政策的打压和环保监管趋严的冲击，叠加过去3年内汽车行业整

体处于下行期，轮胎产业有过一段时间的阵痛期。在此过程中，落后产能逐步出清，与此同时，实力强劲的公司纷纷选择在海外建设工厂，以此来规避贸易摩擦风险。

根据中国轮胎商务网的统计，2020年国内有41家轮胎企业相继破产或被拍卖。中国橡胶轮胎协会的数据也显示，2020年纳入统计部门监测的轮胎工厂从过去的500多家已下降至390家，通过CCC认证的汽车轮胎工厂从300多家减少到225家。

中小企业产能出清的同时，伴随头部企业产能的扩张。根据公开披露的信息，玲珑轮胎、赛轮轮胎、通用股份、贵州轮胎等头部上市公司均在2020年实施了扩产计划。

“行业集中度提升是各个产业发展的大势所趋，轮胎产业也不例外。头部企业的竞争力日渐凸显，而中小企业的生存空间不断被压缩，分化还在加剧。”上述轮胎行业上市公司相关负责人向记者分析，“未来轮胎企业竞争的关键在于产品创新，能否为客户提供优质轮胎。现在的代理商进货，已经不看产品价格是否便宜，而是看产品质量是否优良，产品规格是否全面，能否及时供货。”

# 动力电池企业订单暴增 锂电开启新一轮价格上涨

■本报记者 李春莲

临近春节，动力电池企业的订单仍旧持续增加。

日前，宁德时代发布招聘公告称，因年终订单暴增，为鼓励大家春节继续留守加班工作，以保证公司出货，特设重大奖金激励。

除了宁德时代外，不少动力电池企业也都在互动平台表示，公司订单饱满。

由于新能源汽车行业持续回暖，动力电池企业订单暴增。受益于此，碳酸锂、磷酸铁锂等原材料价格也持续上涨。

“这主要是受新能源车需求大增所致。”真锂研究首席分析师墨柯向《证券日报》记者表示，2021年新能源汽车销量可能达到200万辆，电动自行车销量要达到6000万辆(含铅酸版)。

## 动力电池企业订单饱满

宁德时代的激励方案显示，不

仅春节3天有法定3倍工资，2月份每天还额外奖励200元，该月不回家过年的一线工人纯收入有望达到13100元。由此不难发现，作为全球动力电池装机量最大企业的宁德时代在手订单非常充足。

与此同时，宁德时代还在持续扩张，日前发布不超过390亿元的投资计划，建设福鼎基地锂离子电池生产项目、江苏时代动力及储能锂电池研发与生产项目(四期)、动力电池宜宾制造基地扩建项目，以进一步完善产能布局。

除宁德时代外，其他动力电池企业的订单也较为饱满，产品供不应求。

鹏辉能源在互动平台表示，公司动力电池在持续出货中，目前动力电池产线已满产，动力电池的销量在持续增加。公司目前生产销售的新能源汽车动力电池全部为磷酸铁锂电池。

1月14日，凯中精密也在互动平台向投资者表示，公司核心客户的

动力电池组件等定点项目已开始量产，公司订单充足，生产任务繁忙。公司为全球众多知名品牌新能源汽车配备了新一代平台接口关键核心零部件，同时还是换向器行业的龙头企业。

对此，北京理工大学能源与环境政策研究中心张祥教授向《证券日报》记者表示，包括动力电池企业在内的整个制造业订单都比较多，其中一个重要原因是我国疫情防控工作以及复工复产工作做得好，国内最有条件能够全面开工，世界各地的订单都转了过来。

2020年以来，新能源汽车行业持续向好，带动动力电池销量不断增加。中汽协数据显示，去年12月我国动力电池销量共12.2GWh，同比增长56.9%。其中，三元锂电池销售6.5GWh，同比上升9.3%，占总销量53.2%；磷酸铁锂电池销售5.6GWh，同比增长244.2%，占总销量45.8%。

浙商证券分析师邓伟表示，下

游新能源汽车去年下半年销量保持较高增速，超出此前市场预期，已回到正增长通道。在新能源汽车市场复苏的带动下，2020年全年动力电池装机63.6GWh，同样回到正增长通道。从全球装机量排行看，宁德时代依靠下半年国内旺盛需求重回第一，LG化学紧跟其后，全球动力电池厂商同样呈现向头部集中趋势。

张祥也表示，2020年以来，三元锂电和磷酸铁锂在动力电池装机量中继续保持主导地位，动力电池行业集中度稳中略升。

## 锂电材料价格进一步上涨

动力电池处于供不应求的状态，锂电价格也不断上涨。

根据生意社数据监测显示，从2020年第二季度开始，碳酸锂价格处于持续走低中，跌幅逐渐累积增大。直至去年11月份，碳酸锂价格全面回升，且呈现供不应求的状态。

最终，2020年碳酸锂价格整体呈现上行趋势。

\*ST江特在披露股票交易异常波动公告时称，锂电业务外部环境趋好，碳酸锂产品下游需求量增长强劲，近期价格有较大幅度上涨，将对公司未来业绩的提升产生积极影响。

银河证券指出，自去年下半年国内新能源汽车行业景气度逐步回暖，产销量大增，拉动上游资源需求。据草根调研反映，锂盐厂2020年四季度订单充足，电池级碳酸锂价格已从7月份的3.95万元/吨低位上涨至目前的4.4万元/吨。

卓创资讯分析师韩敏华也向《证券日报》记者表示，去年下半年以来，新能源汽车产销数据向好，动力电池需求回升。在下游需求大涨的带动下，碳酸锂、磷酸铁锂等价格均迎上涨。

“碳酸锂价格今年会持续上涨，我个人保守预测，会涨到8万元/吨。”墨柯向《证券日报》记者表示。

# 限塑令催生“风口” 道恩股份抢跑可降解塑料赛道谋发展

■本报记者 赵彬彬

2020年，作为口罩概念股龙头，道恩股份因亮眼市场表现备受外界关注。2021年，面对限塑令带来的市场需求与发展机遇，道恩股份在可降解产品产业化的基础上，继续向上游基材合成领域挺进，持续发力可降解材料发展赛道。

1月17日晚间，道恩股份公告称，公司与中国纺织科学研究院有限公司(以下简称“中纺院”)达成战略合作协议，签约投资建设年产12万吨生物可降解树脂(PBAT)项目，其中一期投资建设6万吨连续聚合生产装置。这意味着，道恩股份将借此完成可降解塑料的全产业链布局，为可降解塑料时代实现领跑奠定基础。

## 最严限塑令落地 开启巨量市场空间

随着塑料应用的日益广泛，废弃塑料对环境的污染压力也在不断加大，限制传统塑料的使用，开发可

降解塑料也逐步引起社会的重视。2021年1月1日起，史上最严限塑令正式落地实施：全面禁止生产、销售部分塑料制品，推广绿色塑料制品，探索新业态，并规范塑料废弃物回收、处置，专项处理塑料垃圾。

我国是全球塑料生产和使用的大国。智研咨询研报显示，2019年我国塑料制品总产量8184.17万吨，需求量为6805.38万吨。其庞大规模仅从塑料袋的消耗量便可见一斑。据中国塑料加工工业协会(简称“中国塑协”)塑料再生利用专业委员会统计，我国每天使用塑料废弃物约30亿个，截至2019年，塑料袋年使用量超过400万吨。

在“限塑令”要求下，一些重点地区不可降解塑料产品正在梯度退市，这些塑料制品一旦退出市场，将会给替代品留下巨大市场空白。

“禁塑并非禁止整个塑料工业，而是通过可降解材料对部分不可降解材料进行替代和改进。”中国塑协

副理事长马占峰表示，以玉米、秸秆加工制成的聚乳酸材料为代表，具备降解功能的生物基材料快速进入大众视野。目前生物基材料产业化、标准化、产业化推进很快，近期全国多地发布了限塑具体期限和产品目录，为生物基材料产品的发展创造了市场空间。

据天风证券数据，限塑令施行前，可降解塑料在我国的市场需求为4.2万吨。政策全面落地后，仅外卖、快递、农膜三个领域的需求就将达到154.53万吨，对应可降解塑料市场规模约270亿元，市场增长空间达36倍。长期来看，可降解塑料存在千亿元级的市场空间。据国信证券测算，可降解塑料约有1017万吨的潜在需求空间，对应市场规模约1777亿元。

## 打造全产业链布局 培育业绩增长新动能

作为改性塑料领域的头部企业，早在国家限塑政策酝酿之初，

道恩股份便积极进行可降解塑料的技术研发和业务布局。通过不断创新，公司在可降解塑料领域已完成技术和产品的积累，蓄势待发。

“公司已储备了可降解塑料技术，形成了系列产品储备，包括全降解PLA/PBAT合金改性系列产品、全降解PLA/PBAT+淀粉合金改性系列产品等。”道恩股份董事会秘书王有庆告诉《证券日报》记者，部分产品已完成产业化，可降解改性材料已取得欧盟TUV生物降解认证；下游客户制品(包装袋)已取得欧盟、日本、美国等多种认证，并小批量出口。

此前，可降解塑料市场供求规模较小，面对当下骤然暴增的市场需求，产能将成为相关公司能否把握机遇、脱颖而出的关键。王有庆告诉《证券日报》记者，在实现技术研发和业务拓展的基础上，公司顺势而为，布局上游完成全产业链打造，为扩张产能、提升规模按下了

加速键。

中纺院在可降解塑料领域拥有技术优势，道恩股份一直积极布局可降解塑料并实现产业化。双方此次进行战略合作，将在多方面实现强强联合。上市公司表示，双方在可降解材料领域技术研发、产品应用、人才培养、市场推广等方面进行全方位合作，有利于双方发挥各自优势，加强资源共享，实现优势互补，为公司在可降解材料领域的产品升级、产业链延伸和市场推广提供技术支撑，将对公司整体的业务发展和业绩提升起到积极推动作用。

有业内人士分析称，道恩股份是国内改性塑料行业的龙头企业，受益于疫情下熔喷布订单的大幅增加，公司业绩实现爆发式增长。在熔喷料业务持续驱动的同时，公司在可降解塑料领域亦拥有突出优势及发展潜力。随着限塑政策落地实施，以及可降解塑料新增产能项目的建设投产，将进一步助力公司业绩高速增长。

# 潍柴动力再融资发力新业态 传统重卡业务仍有拓展空间

■本报记者 王 儒

开年以来，受不超130亿元定增预案、潍柴集团战略重组雷沃重工等重大事件影响，潍柴动力的股价也打开了上升通道，A股和H股价格上涨不停。潍柴动力A股1月14日盘中触及19.86元高位后，H股价格也在1月15日盘中达到21.25港元历史高点。截至1月15日收盘，潍柴动力(A+H)总市值已达1453亿元人民币，较年初已涨逾20%。

1月15日，潍柴动力相关负责人接受《证券日报》记者采访时表示，公司在“十四五”开局之年推出定增预案，目的就是要向市场传达公司全面发力新业态的规划与决心。

市场预期，重卡行业在经历2020年的高速增长后，2021年将大概率回归理性。这种预期是否会影响到今年的业绩？上述负责人向记者表示，“重卡行业的周期性已经在减弱，即使行业整体会有短期下滑，公司的市占率还要再往上走，可以保证自身业务不下滑，甚至保持增长。”

## 定增发力新业态

《证券日报》记者了解到，在本次披露的不超130亿元的定增预案中，潍柴动力的新业态涉及燃料电池项目、大缸径高端发动机产业化项目、液压力总成和CVT动力总成项目及后市场智能服务体系建设，合计使用募集资金预计占募投总额的70%，充分表明了公司全力发展新业态的决心。

以燃料电池业务为例，据行业相关预测，2030年“碳达峰”时，中国燃料电池商用车将占行业的15%—20%，技术、产品、资源等准备最齐全的潍柴动力剑指行业半壁江山，以此计算，仅燃料电池业务就可为潍柴动力带来上千亿元收入。

天风证券汽车行业首席分析师邓学对《证券日报》记者表示，潍柴动力的燃料电池项目的目标是建成全球领先的燃料电池产业链基地；其高端液压力总成和大型CVT动力总成业务已完成市场验证，实现了关键核心技术的储备。邓学认为，“新业态的落地，将给潍柴动力提供长期的业绩增长点。”

上述新业态在2021年会有哪些亮点值得期待？上述负责人向《证券日报》记者介绍称，首先是新燃料电池的推广。近两年，公司对氢燃料电池车的运营推广比较顺利，“目前全国已有多个城市投放230多辆氢燃料电池车，且整体运营稳定。”该负责人透露，公司近期还将发布氢燃料在重卡应用上的重大突破。“近年来，公司先后投资并成为巴拉德和锡里斯第一大股东，巴拉德在合资公司的推进上比较顺利，锡里斯的合资公司也会在落地落地中国。未来几年，公司在新能源方面的收入规模会有明显增长，按照公司整体规划，新能源业务收入到2025年要达到200亿元，目标是做氢燃料电池商用车的世界级龙头。”

在液压力总成和CVT动力总成业务上，公司本次募投将形成年产10万套高端液压力总成和1万套大型农业装备CVT动力总成的生产能力，推动潍柴动力非道路动力总成全面发力，预计带来的收入和盈利占比将达20%。“液压力总成方面，预计挖掘机市场接下来会有爆发式增长。潍柴集团在战略重组雷沃重工后，将给潍柴动力在农机领域的配套销售方面带来较大增长。”该负责人表示。

## 传统业务仍有拓展空间

2020年，潍柴集团累计产销各类发动机超过100万台，同比增长33%，发动机总销售量首次跻身全球第一。上市公司潍柴动力虽然目前还没有披露具体产销数据，但潍柴集团的发动机业务主要通过潍柴动力体现。2021年，潍柴动力的传统主业还能否延续销量高增长态势？

市场普遍预计，经历了2020年的销量高速增长后，重工行业在2021年会有一定滑坡。但潍柴动力方面认为，即使行业整体会有一些销量下滑，但公司不仅要保证今年销量不下滑，市场占有率反而要再往上走。

公司认为，从行业角度看，如今的重卡行业已不再是强周期行业。“从目前重卡分类来看，重卡行业有31个细分市场，周期性比较强的更多集中在工程机械、基建等领域。目前有近60%的重卡是物流车，对于日常拉货、冷链运输等呈现多元化用途的物流车来说，其本身周期性就很弱，因此也带动整个重卡行业的周期性在减弱。”上述负责人如是表示。

该负责人预估，2021年陕重汽因新车型推出，销量会有所拉升；潍柴动力与中国重汽的配套也会在2021年有较大增量。“公司的重卡液压力总成预计不会下滑，可能还会有所增长。即使2021年整个行业销量有所下滑，对我们影响也会有限，反而会给我们提供更多机会。”

另外，公司通过此次定增，将重点生产H平台高端产品，尤其是为50%以上热效率发动机、国六及以上排放标准发动机的大规模批量化生产做好准备。潍柴动力坚定看好道路用动力总成高端化和大排量化发展趋势，这也是潍柴动力目前重要的利润基石之一。

公司的此次再融资，还将发力高端大缸径发动机。对此，上述负责人表示，5G带来的大数据中心、基站备用电源等市场空间得到拓展，此次募投用于生产已批量化的高端大缸径发动机产品，将推动潍柴动力全面实现发动机产品的结构性调整，预计带来的收入和盈利占比将达30%。

中金汽车研究的分析师陈植对《证券日报》记者分析称，“潍柴动力的大缸径发动机产品具备较强的性价比优势，且全球渠道逐步完善，随着产能增加与产能利用率的爬坡，大缸径发动机的收入与毛利率均有较大提升空间，有望对公司业绩产生较强的边际带动。”