

**小金属周报目录**

# 2021.7.2

责任编辑：朱海燕/于亚楠

电话：86-10-18513790749

传真：86-010-85725399

编辑邮箱：zhuhy@chinaccm.com

地址：北京市朝阳区高碑店东区B区8-1（邮编：100022）

[2021.7.2 1](file:///C%3A%5CDocuments%20and%20Settings%5CAdministrator%5C%E6%A1%8C%E9%9D%A2%5C144006.docx#_Toc76568908)

[一、小金属一周评述 3](#_Toc76568909)

[1、 硒评论：电解锰价格小幅上涨 二硒价格整体表现一般 3](#_Toc76568910)

[2、 铋评论：铋锭市场价格整体持稳 4](#_Toc76568911)

[3、铟评论：铟锭市场价格保持稳定 5](#_Toc76568912)

[二、价格行情 6](#_Toc76568913)

[1、国际价格 6](#_Toc76568914)

[2、欧洲鹿特丹小金属价格 6](#_Toc76568915)

[3、 国内一周小金属价格汇总 6](#_Toc76568916)

[三、 一周市场动态回顾 7](#_Toc76568917)

[中国未来铜市供应及缺口 7](#_Toc76568918)

[嘉能可首席执行官认为中国抛储影响铜价只能是暂时的 11](#_Toc76568919)

[铜箔公司加快企业新旧动能转换 12](#_Toc76568920)

[矿冶集团“唱响新时代 红歌迎华诞”大家唱红歌活动营造庆祝建党百年浓厚氛围 13](#_Toc76568921)

[人工智能数字助手帮助拉丁美洲采矿业现代化 15](#_Toc76568922)

[“双循环”新发展格局下的矿业之路 18](#_Toc76568923)

[全球半导体产区产能趋势：五大晶圆厂占全球市场大半 25](#_Toc76568924)

[“花式”产业投资配套：平价光伏难以承受之重 28](#_Toc76568925)

[移动制冷产业快速发展，看看有哪些增长点 32](#_Toc76568926)

[好消息！在深建冷库，有望获资助 35](#_Toc76568927)

### 一、小金属一周评述

### 硒评论：电解锰价格小幅上涨 二硒价格整体表现一般

中商网讯：截至到目前电解锰的报价在17300-17400元/吨，均价较上周五上涨400元/吨。本周国内电解锰市场小幅上涨。目前终端市场需求有所增加，下游消费商们的采购积极性普遍有所提高。预计未来一周国内电解锰市场价格将会继续小幅上涨。

硒粉国际市场最新报价在9.1-10.3美元/磅，最低价较上周五保持不变。欧洲鹿特丹市场硒粉报价为9.07美元/磅，均价较上周五保持稳定。本周国内硒粉市场价格为165-180元/公斤，均价较上周五持续保持平稳。本周粗硒市场价格为120-130元/公斤，均价较上周五下调5元/公斤。目前硒市场需求疲软，成交氛围清淡，多数国内供应商成交量不足，下游消费商采购意愿清淡，依然保持按需采购，更倾向于后市。预计未来一周国内硒市场价格将会保持稳定。

本周国内二氧化硒市场价格为100-110元/公斤，均价较上周五最低价下跌5元/公斤。目前国内二氧化硒市场整体表现一般，交投气氛较为清淡，市场需求持稳。鉴于终端市场需求在短期内难有改善，预期性采购较少，预计未来一周国内二氧化硒市场将会继续小幅下滑。

分析评述：本周硒市场报价稳定，电解锰市场价格持续上涨，粗硒市场价格小幅下跌，二氧化硒市场价格下滑走势。鉴于目前国内硒市场更倾向于观望后市，预计未来一周硒市场价格将会持稳运行。

### 铋评论：铋锭市场价格整体持稳

中商网讯：本周国内铋锭市场整体持稳，本周市场价格较上周有下跌趋势，现阶段国内铋锭整体气氛不活跃，市场交投量有限，维持按需采购为主，预计未来一周国内铋锭市场价格将会持续下跌。

本周国际市场铋锭报价为3.75-4美元/磅，均价较上周五保持不变。欧洲鹿特丹市场最新报价在3.9美元/磅，价格较上周五保持稳定。出口市场价格为3.4-3.5美元/磅，均价较上周五持稳。

本周国内铋锭市场主流报价为42000-43000元/吨，均价较上周五价格下跌500元/吨。目前市场需求不活跃，整体表现不佳，市场行情延续疲弱走势。成交量较少，多数供应商主动下调报价已获订单。目前国内氧化铋的市场价格为45000-46000元/吨，均价较上周五保持稳定。目前国内氧化铋市场运行稳定，虽然市场需求一般，但是多数供应商因成本坚挺拒绝降价，目前终端市场采购意愿不强，更倾向于观望后市，鉴于目前市场需求不旺，预计未来一周国内氧化铋市场价格将保持坚挺。

分析评述：本周国内铋锭市场整体平稳，供应商报价稳定。虽然市场交易清淡，但供应商们挺价意愿较强。鉴于市场需求疲软，预计未来一周国内铋锭市场价格将会继续坚挺。

### 3、铟评论：铟锭市场价格保持稳定

中商网讯：今日国内铟锭主流价格为1120-1150元/公斤，均价较上一交易日保持稳定。目前国内铟锭市场成交有限，多数下游消费商拒绝接受当前价格，等待价格低，而生厂商因原材料价格坚挺普遍坚挺价格，预计未来一周国内铟锭市场价格将会保持弱稳趋势。

据生产商表示，仍在坚挺报价，对于实盘也先鲜有供应商愿意降价，他们自上周初未达成任何交易，消费商拒绝高价采购，本周他们倾向于观望后市，仍在等待更低的价格，预计未来一周国内铟锭市场价格将会小幅下跌。

**4、碲评论：国内碲锭市场保持不变**

中商网讯：今日国内金属碲的主流报价为580-590元/公斤，均价较上一交易日保持不变。目前国内金属碲市场价格较为平稳，下游终端市场观望情绪较浓，消费商基本还是按需采购，市场整体表现不足，预计未来一周国内金属碲市场价格将会持稳。

国内金属碲整体表现坚挺，现货市场需求变化不大，下游消费商基本上保持按需采购。没有备货意愿，鉴于消费商观望后市的情绪较浓，预计未来一周国内金属碲市场成交价格将会平稳运行。

# 二、价格行情

### 1、国际价格

|  |
| --- |
| **国际小金属价格** |
| 日期 | 硒（美元） | 铋（美元） | 镉 | 镉 | 铟（美元） | 碲锭（美元） | 二氧化锗（美元） |
| （99.95美分） | （99.99美分） |
| 6月30日 | 9.1 | 10.3 | 3.75 | 4 | 100 | 115 | 105 | 120 | 195 | 210 | 75 | 85 | 720 | 825 |

### 2、欧洲鹿特丹小金属价格

|  |
| --- |
| **欧洲鹿特丹小金属价格一周汇总** |
| 日期 | 硒（美元/磅） | 铋（美元/磅） | 镉（99.95美元/磅） | 镉（99.99美元/磅） | 铟（美元/公斤） | 锗（元/公斤） | 二氧化锗（美元/公斤） | 镓（美元/公斤） |
| 6月30日 | 9.07 | 3.9 | 1.29 | 1.32 | 210.5 | 1200 | 850 | 340 |
| 7月1日 | 9.07 | 3.9 | 1.29 | 1.32 | 210.5 | 1200 | 850 | 3340 |

### 国内一周小金属价格汇总

|  |
| --- |
| **国内小金属价格一周汇总** |
| 日期 | 硒粉99.9% | 二氧化硒 | 精铟 | 粗铟 | 锗锭 |
| 6月30日 | 165 | 180 | 105 | 110 | 1120 | 1150 | 1050 | 1080 | 7450 | 7850 |
| 7月1日 | 165 | 180 | 100 | 110 | 1120 | 1150 | 1050 | 1080 | 7450 | 7850 |
| 7月2日 | 165 | 180 | 100 | 110 | 1120 | 1150 | 1050 | 1080 | 7450 | 7850 |
| 单位 | 元/公斤 |
| 日期 | 二氧化锗 | 镓锭 | 碲锭 | 铋锭 | 镉锭 |
| 6月30日 | 4700 | 4900 | 2080 | 2130 | 580 | 590 | 42000 | 43000 | 17500 | 18000 |
| 7月1日 | 4700 | 4900 | 2080 | 2130 | 580 | 590 | 42000 | 43000 | 17500 | 18000 |
| 7月2日 | 4700 | 4900 | 2080 | 2130 | 580 | 590 | 42000 | 43000 | 17500 | 18000 |
| 单位 | 元/公斤 | 元/吨 |

# 一周市场动态回顾

**中国未来铜市供应及缺口**

到本世纪20年代中期，将出现600万吨铜的供应缺口，但填补这一缺口所需的项目面临艰难的斗争。

自5月份触及每磅4.888美元(每吨10776美元)的盘中纪录高位以来，铜市场已大幅降温，但由于全球努力实现运输电气化并转向可再生能源发电，这种作为金属风向标的大宗商品的长期基本面依然存在。

CRU Group首席铜分析师埃里克•海姆利克(Erik Heimlich)最近在一个名为“引领基本金属绿色革命”的研讨会上指出，从本世纪20年代中期开始，长期供应缺口将达到590万吨。

10年的供应缺口与去年略高于2,000万吨的年产量相比，是指需求与现有项目和已承诺项目的初级产出之间的差距。

海姆利希说,这个行业不是面临供应缺口特别艰巨的历史标准——这是过去七年超过500万吨,其中包括在2015年和2016年在大宗商品市场底部的一个残酷的时间和铜是值得现在的一半。

然而，根据Heimlich的说法，该行业在填补这一缺口方面面临着许多挑战，开发商被迫调整一个日益复杂和令人担忧的过程，以便将这些项目投入生产。

Permit delayed表示拒绝许可

海姆利克说，ESG的担忧和利益相关者的要求将改变未来几十年该行业的项目批准趋势。

环境、当地社区和土地所有权问题，加上政客和非政府组织乐于煽风点火，成为许多此类项目的主要障碍，而那些今天看来可能的项目可能很快就会进入可能或投机的行列。

以Hudbay Minerals的Rosemont铜矿项目为例，该项目已经陷入了十多年的困境，因为不同的当局为争夺哪个部门的管辖权而争斗不休，使得本已漫长的审查和咨询过程变得复杂。

在一家下级法院否决了美国林务局(Forest Service)的矿山计划批准后，这家多伦多公司提出的上诉预计要到今年晚些时候才会有结果。(七年前，在摄像机在该地区发现豹猫后，森林组织就要求鱼类和野生动物重新开始咨询。)

今年4月，美国环境保护署(EPA)表示，美国陆军工兵部队(Army Corps of Engineers)根据《清洁水法》(CleanWater Act)决定，该矿山不需要获得许可，这违反了联邦政策。就这样来回移动。

虽然极端，罗斯蒙特的恶化不是典型的。哈莫尼黄金公司(Harmony Gold)和纽克瑞斯特矿业(Newcrest Mining)在巴布亚新几内亚的合资企业Wafi-Golpu获得的一份环境许可证，也在上个月因其深海尾矿处置计划遭到反对而被退回法庭。

同样在4月，智利法院下令对北阿比托原住民的影响进行特别审查，这是巴里克和纽蒙特共同拥有的一个绿地项目，这两家公司最近一直在向投资者兜售他们的铜矿雄心。

建好了，他们就会交新税

Pedro Castillo的当选可能会给Southern Copper在秘鲁的Tia Maria项目钉上最后一钉(70%的税率就可以实现)，该项目此前曾因致命的社区和环境抗议而被叫停两次。

智利的新权利金制度可能会被削弱，但如果你的起点是按现行铜价计算利润的四分之三，你将需要大量的水。

除了曲折的审批过程之外，环境方面的考虑也会对项目的经济造成严重破坏。

举例来说，英美资源集团耗资30亿美元的LosBronces地下扩建计划将采用分段回采方法，以便在冰川众多的地区不会对地表产生影响，但这样做意味着比块状崩落法或露天矿开采法的矿石提取量要低得多。这个15万吨/年的项目预计需要三年时间才能开工。

变大，变混合

基础设施的成本也在上升(那些海水淡化厂和输电线并不便宜)，随着矿石品位越来越低，必须建立更大的业务。

Kaz Minerals提议在偏远的楚科特卡(Chukotka)地区开采Baimskaya矿(每年7000万吨矿石，没有小鱼)就是一个很好的例子，说明这些支出是如何膨胀的。这不是开发商的错。

在俄罗斯政府决定矿商必须为该地区的新基础设施计划做出贡献后，和子见证了该项目的成本飙升至80亿美元。这家即将私有化的哈萨克斯坦矿商将该项目推迟了至少一年。

建造更大的建筑本身也会产生问题，因为砷、锑和铋等有害物质的比例更大，最终以浓缩形式出现。混合作为一种解决方案只能使用很长时间，因为，如果每个人都有同样的问题，你要和谁混合呢?

矿商目前显然在TC/RCs的拉锯战中占了上风，尽管价格已从历史低点缓慢回升，本周已回升至每吨30美元上方。

就在不久以前，冶炼厂——应对自身的环境限制——有足够的信心拒绝使用高杂质材料，并压榨矿商的应付款。

美元和激励

根据海姆利克的说法，目前的铜价为建设这些铜矿提供了充足的动力，CRU的可能类别项目将填补大部分预期缺口。海姆利克还指出，自2015年以来，一些地区，特别是俄罗斯和中非铜带地区，已经能够提升大多数项目的地位。

此外，近年来，尽管在项目管理和预算方面遭遇种种困境，但新铜矿项目的资本密集度一直保持稳定。从2009年到2015年，每吨产能所需的资本从每吨略高于1万美元飙升至目前的约2万美元。

显示的许多项目(未承诺的矿用年限为每年超过10万吨)都归同一家公司所有，因为就像铁矿石一样，铜正日益成为大公司的游戏。

海姆利克说，如果资本支出成本以过去10年前5年的速度上升，将给董事会带来问题，他们必须小心选择他们的斗争。

他们将会战斗。

**嘉能可首席执行官认为中国抛储影响铜价只能是暂时的**

嘉能可(Glencore)CEO格拉森伯格(Glasenberg)表示，中国不可能长期为大宗商品降温

嘉能可(glencoreplc)的亿万富翁老板伊万?格拉森伯格(Ivan Glasenberg)表示，中国为金属价格飙升降温的努力不可能持续太久。

嘉能可即将卸任的首席执行官周二在卡塔尔经济论坛上表示：“中国正试图把大宗商品价格压低，让它回到较低的水平。”我认为这是一个短期的行动，因为基本面将使商品价格保持在一定水平。”

中国受到从铜到铁矿石等大宗商品价格飙升的影响，今年推出了多项措施，旨在通过冷却的原材料炒作来遏制通胀。其中包括10年来首次从战略储备中释放铜、铝和锌等金属的计划。

格拉森伯格表示，一旦中国必须补充这些库存，这一举措的影响将是短暂的。目前格拉森伯格将于本月底离开嘉能可，此前担任全球最大大宗商品交易商近20年。

格拉森伯格说，他预计金属价格将在很长一段时间内保持强劲，因为中国的需求与美国迫在眉睫的基础设施支出同时出现。

近几周金属价格有所降温，从历史高位回落，美国联邦储备委员会(美联储，FED)暗示加息，同时中国采取措施为大宗商品价格降温。

**铜箔公司加快企业新旧动能转换**

近年来，安徽铜冠铜箔集团公司以智能化改造为重点，加快新旧动能转换，持续优化产品结构，全力以赴推进企业高质量发展。

“今年以来，公司对18台生箔机电源整流柜进行升级改造，经过4个月的投入使用，工场能源成本降幅明显，预计每年可节电300余万千瓦时。提升电流后，生箔产能提升10%。现后端工序的机速也全部提上来了，此举为公司抢抓市场机遇，从容应对供不应求的铜箔市场，打下坚实基础。”该公司铜箔一二工场负责人表示。

加大设备升级力度，是铜冠铜箔公司转型升级的最好体现。随着技术创新和新产品的不断研发，该公司的生产能力和产品品质不断攀升，各类订单源源不断，呈现产销两旺的喜人态势。

“目前订单已经排至7月底，公司一二季度始终处于满产排产状态，现已提前实现双过半目标。”该公司生产负责人说。

近年来，铜冠铜箔公司提出并实施了“高端产品战略”目标规划，充分利用以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局所带来的机遇，通过深耕能源设备制造，加快实施智能化改造，不断提升自主创新能力等措施，紧紧抓住市场供需变化的有利窗口期，及时调整产品结构。

2019年至今，铜冠铜箔公司相继完成了可控硅整流柜更新、高耗能电机升级更新、表面处理纯水改造、溶铜高位罐恒液位控制以及明胶流量自动控制改造、粗化冷却系统工艺及冷却泵的变频改造等。目前，该公司正在加快推进实验室数据的信息化改造以及表面处理在线离子浓度计的应用工作，有效推动公司向高端化、智能化、绿色化发展。

下一步，铜冠铜箔公司将加快淘汰落后高耗能设备,大力实施技术改造升级，持续优化产业结构，加快推进5G通讯用RTF2和HVLP1等产品量产，努力在新旧动能转换发展格局中展现新作为。

**矿冶集团“唱响新时代 红歌迎华诞”大家唱红歌活动营造庆祝建党百年浓厚氛围**

百年光辉，砥砺前行。为隆重纪念中国共产党成立100周年，引导广大党员干部职工知史爱党、知史爱国，根据国资委党委部署和集团党委“十个一”系列活动要求，矿冶集团党委组织开展了“唱响新时代红歌迎华诞”大家唱红歌活动，在集团全体职工中掀起唱红歌的热潮，营造了庆祝建党百年浓厚氛围。

全员参与 百年精神共传承

大家唱红歌活动自2021年4月份启动以来，京内外各级党组织高度重视，精心组织，各级工会和团组织积极行动，广大党员、群众、团员青年积极参与，在确保完成科研、生产、经营等工作任务的同时，通过红歌比赛、主题党日、党建活动等丰富多彩的表现形式，将红色旋律唱响在办公场所、生产车间、国内外项目现场，以及革命圣地等党建活动现场，深情歌颂党、歌颂祖国、歌颂伟大的新时代。同时，各单位认真策划，制作出富有特色的视频作品，在广大职工抒发爱党爱国爱社会主义爱企业的情感同时，生动展现了集团在生产经营、改革发展和党建等方面取得的成绩和员工昂扬向上的精神面貌。

风采展示 百花齐放颂党恩

6月18日，矿冶集团在集团总部举办“唱响新时代红歌迎华诞”大家唱红歌作品评选暨展示活动。集团党委副书记、工会主席王卫东出席活动并讲话，副总经理战凯、黄松涛，纪委书记薛松出席活动。国资委党建局群工处有关领导，《光明日报》杂志社、钢研集团、有研集团嘉宾出席活动并为获奖单位颁奖。

来自京内外18家单位(部门)的20个红歌视频作品参加评选，采用现场视频展示，评委打分的方式，评选出一等奖1名、二等奖2名、三等奖6名。矿山所《在灿烂阳光下》获一等奖，工程公司《我的祖国》、职能部门-信研中心《不忘初心》获二等奖，环境所《中国，中国，鲜红的太阳永不落》、新材公司《我们都是追梦人》、北矿检测《没有共产党就没有新中国》、当升科技《歌唱祖国》、北矿科技《祖国不会忘记》、选矿所-北矿化学《延安颂》获三等奖。

评选会上，王卫东对参加活动的所有单位和个人表示感谢，对大家克服各种困难，精心准备，积极参与给予肯定。王卫东强调，大家唱红歌活动是集团迎接建党百年“十个一”系列活动和党史学习教育工作之一，突出了矿冶特色、突出与业务结合、突出宣传动员。党史学习教育自开展以来，集团高度重视，扎实深入推动，取得了阶段性成果。我们要进一步提高认识，深入推进，体现主责主业，将党史学习教育成效体现在集团高质量发展上，将为民办实事体现在发展战略和企业使命上。希望大家把唱红歌唱出的激情、团结和力量用于集团改革发展和党史学习教育等各项工作中。

红歌快闪 百人齐唱燃激情

6月28日，一场红歌快闪在集团总部上演，集团青年乐队激情演奏，倾情演唱《我爱你中国》《红旗飘飘》等红色歌曲，瞬间吸引大量职工驻足观看，不约而同加入快闪队伍中，跟随旋律挥舞手中的红旗，用慷慨激昂的歌声向党和祖国深情告白，抒发了对党和祖国的无限热爱，为党的百年华诞送上最真挚的祝福。现场气氛热烈，高潮迭起，歌声、掌声、口号声此起彼伏，令人振奋。大家纷纷拿出手机拍照，记录下这激动人心、意义非凡的瞬间。最后的《相信自己》更唱出了矿冶人顽强拼搏、奋发向上的精神，鼓励大家不断超越自我，继续在追寻梦想的道路上创造矿冶奇迹。

通过开展大家唱红歌活动，唱出了集团职工对党、对祖国的真挚情感，坚定了广大党员群众跟党走的决心，传承红色基因、牢记初心使命，以更加饱满的热情和强大的动力，在集团高质量发展中展现更大作为，以优异的成绩迎接建党百年。

**人工智能数字助手帮助拉丁美洲采矿业现代化**

一种由人工智能支持的数字助手正在颠覆拉丁美洲的一些传统采矿方式。

该方案被称为“智能采矿教练”(Smart Mining Coach)，由智利初创公司InDiMin于2016年开发，已被Antofagasta、英美资源集团(AngloAmerican)和Collahuasi等知名公司采用。它对流程和关键绩效指标提供实时反馈，预测事件，并建议矿山改善机会。

InDiMin联合创始人Loreto Acevedo告诉MINING.COM:“我相信拉丁美洲拥有令人难以置信的人力资本、采矿知识和独特的多样性，这意味着它也有能力促成真正的、激进的变化。”

阿塞韦多表示，她的公司的产品在智利Los Colorados矿山等矿区的现代化建设中起到了关键作用，因为该矿山拥有该国最大的铁矿，运营商可以利用智能数据分析成为自己的教练，根据流程数据的反馈学习最佳实践，并以明智的方式与团队协作。

为了开发这个解决方案，Acevedo和她的商业伙伴Álvaro Díaz采访了几十个大中型矿场的人，了解他们的需求，以及在数字创新方面缺乏什么。然后，在最终用户的帮助下，他们在2013年创造了第一个原型。

Acevedo说:“在过去的几年里，我们率先在采矿价值链中开发了人工智能，从计划到钻孔和爆破、装载和运输、矿物回收和磨矿过程。”“我们的业绩提高了25%，生产链优化了9%，这为拉丁美洲的一些大型矿商带来了超过750万美元的收益。”

尽管这位高管相信，技术是改善流程和结果的关键，但她也相信，主要的转变必须发生在人的内部，以便在劳动力中灌输安全、可信和生产性的行为。

从失败中学习

2012年，当Loreto Acevedo参与的一个大项目失败后，她明白了改变必须从人开始。

该项目的目标是在一个矿场安装半自主式巨型钻机，尽管她的团队试图让过渡顺利进行，但操作员拒绝采用这项新技术。

“这促使我攻读创新专业的硕士学位，在那里我学会了如何管理具有高度不确定性的项目。我特别关注如何在流程和劳动力中引入技术变革。”Acevedo说。

从最初的失败和她的课程中吸取教训后，第二年Loreto Acevedo开发了一个项目，让那些参加过关于如何操作大型钻机和螺栓钻机理论课程的女性获得一些实际经验。

“这非常具有挑战性，因为公司的文化还没有准备好欢迎他们，改变他们的做事方式，”她回忆说。“然而，他们中的一些人能够继续发展，现在是分包公司的机械操作员。如果我必须重新启动这个项目，我肯定会首先把重点放在降低某些组织中仍然存在的障碍，以及消除对矿业女性的偏见。”

幸运儿之一

Loreto Acevedo相信，矿业内部的工作方式是可以改变的，不仅是在实施技术和可持续做法方面，而且在为妇女开辟空间方面。

她说:“技术可以成为变革的杠杆，可以用来改变采矿职业的构想，以便人们理解，例如，抚养孩子是男人和女人之间的共同责任。”“现在是我们改变游戏规则的时候了，这样我们才能表现得最好。这些规则是由男性设计的，因为他们在这个行业中存在的时间更长。因此，我们迫切需要更多女性担任领导职位，发出强有力的声音，这样我们就可以改变现状。”

Acevedo在职业生涯晚期开始与其他女性接触时，意识到阻碍女性参与的主要障碍。

她在一个矿工家庭长大。她的祖父在Codelco的El Teniente铜矿工作，那时矿工们必须用铁锹工作，还要坐火车上山。她的叔叔们也在这个行业工作，甚至她的父亲也在前往一个矿场的途中死于一场事故。

考虑到这样的家庭背景，当她决定学习土木工程，并开始在一家为采矿作业建造地下隧道的公司工作时，也就不足为奇了。

Loreto Acevedo说，对她来说，在矿业工作是一种自然的发展，她能够基于自己的能力赢得空间，没有重大的性别相关问题。然而，她知道自己的旅程与众不同。

她说:“我开始意识到，从这个意义上说，我是很幸运的，因为在我们这个行业，乃至这个世界，女性的竞争环境是完全不平等的。”

**“双循环”新发展格局下的矿业之路**

2021国际矿产品投资与发展高峰会议在京召开。围绕后疫情时代全球矿业发展机遇与挑战，与会专家共同研讨疫情对全球矿业形势的影响、国际矿产品价格走势与投资趋势、新兴产业对战略性矿产资源的新需求等热点议题，旨在把握“双循环”新发展格局下矿业投资机遇，分析研判矿业企业面临的风险与挑战，深化全产业链合作，推动行业高质量发展，促进矿业命运共同体建设。

6月24日，2021国际矿产品投资与发展高峰会议在京召开。围绕后疫情时代全球矿业发展机遇与挑战，与会专家共同研讨疫情对全球矿业形势的影响、国际矿产品价格走势与投资趋势、新兴产业对战略性矿产资源的新需求等热点议题，旨在把握“双循环”新发展格局下矿业投资机遇，分析研判矿业企业面临的风险与挑战，深化全产业链合作，推动行业高质量发展，促进矿业命运共同体建设。

全球能源资源供应链

在2021国际矿产品投资与发展高峰会议上，中国地质调查局全球矿产资源战略研究中心副主任李建武，分享了全球矿产资源战略研究中心近期的研究成果，对后疫情时代全球矿产资源形势进行了分析和总结，作出了判断和建议。

目前，在全球经济发展版图上，主要国家经济体正处在一个复苏过程中，率先控制住疫情的国家会有一定优势，中国最先恢复，美欧随后，发展中国家和地区如印度、南美洲、非洲等滞后，在中短期内形成了资源消费国率先恢复、供应国滞后的局面，对资源供应平衡造成一定影响。从长期来看，全球经济发展基本格局不变，但是受疫情影响，各国对矿产资源供应链本土化要求增强。此外，为应对气候变化，世界开始进入低碳发展时期。

李建武认为，全球大宗矿产需求格局基本保持不变，2035年前，中国仍将主导全球大宗矿产需求。中国仍将是大宗矿产主要进口国，国内供需缺口巨大，对外依存度长期居于高位。全球铜、铝等其他大宗资源有进入低速增长周期的趋势。本轮大宗商品价格上涨是一个短期波动，并非一个新增长周期的开端。新能源等战略新兴产业矿产资源需求快速增长，镍、钴、锂被称为新能源时代的“石油”，重要性显著提高。

对于全球资源供应格局的变化，中国企业海外投资面临着机遇。非洲、南美洲、东南亚及其他“一带一路”国家资源地位上升，中国企业正在成为全球矿业的重要力量。同时，全球战略性新兴产业矿产竞争加剧，钴、锂、铌、钽、铍、锆、锰、铬、铼、铂族等资源成为竞争主要品种。

面对后疫情时代全球矿产资源形势，李建武表示：“除了加大国内勘查，增加国内供应之外，还应该抓住机遇，构建自主可控的全球能源资源供应链，保证国家资源安全。遵循资源分布规律，以我国紧缺战略性矿产为重点矿种(铀、锰、铬、铜、铝、镍、钴、锂等)，以非洲、南美洲、东南亚、中亚等地区为重点区域，直接投资全球优质资源和产能。

减碳需从自身实际出发

在2021国际矿产品投资与发展高峰会议上，中国地质调查局国际矿业研究中心副主任邹谢华，对疫情以来全球矿业公司发展态势做出了自己的研判。他认为，新冠肺炎疫情加速了全球经济格局重塑。发达经济体受到的冲击和影响更大，新兴市场和发展中经济体加快复苏，占全球经济的比重进一步加大。全球能源资源需求复苏预期较强，大宗矿产需求预计增长，中国成为推动全球能源资源市场回暖的重要引领者。

在各大型矿业公司和矿业行业协会积极的防疫措施下，各矿山通过加强对资金链、供应链、矿区与工作区、社区、区域政府关系等5个方面的管理，已于2020年7月逐步恢复产能，实现复工复产。但是，受新冠肺炎疫情影响，全球主要大型矿业公司分化加快。优质资源储备和良好的财务状况成为矿业公司应对疫情影响的重要保障。综合型矿业公司展现出极强的抗风险能力，整体经营有条不紊、业绩相对稳定;矿种单一型矿业公司发展遭遇瓶颈，且上升空间有限，是遭受疫情冲击最大的一类矿业公司;新兴大型矿业公司快速崛起，紫金矿业、洛阳钼业等中国新兴矿业公司综合实力不断增强，在疫情期间韧性更强，多表现为逆市增长。

双碳目标下，大型矿业企业面临着哪些挑战与机遇?邹谢华表示，减碳将促进矿产资源消费结构调整，战略性新兴矿产消费量发生增长，电力供给将转换到高效、清洁的的风能和太阳能等可再生能源，技术创新成为减碳的关键变量。目前，传统能源仍然比重较大，技术研发和规模化困难重重，要进行经济绩效增长和减碳之间的成本考量，选择合适的碳减排技术，以降低投资风险、提高投资收益。对此，邹谢华建议：“矿业企业要主动应对，积极布局。减碳需根据自身情况出发，要综合考量行业特点、规模特点、所在国别特点等。

在2021国际矿产品投资与发展高峰会议上，北京安泰科信息股份有限公司首席专家冯君从，作了题为《有色金属矿业现状及未来趋势》的主旨发言。从我国有色金属矿业与全球简单对比、中国有色金属产业现状和趋势以及有色金属市场运行状况和趋势等三部分进行了详细的分析讲解。

冯君从表示，全球有色金属矿产勘查投入在2012年达到峰值之后，一直处于较低水平，我国有色金属矿产勘查投资持续下降。过去10年，全球金、铜、铅、锌、锂、镍等矿种勘查新发现的矿石品位呈下降趋势，易开采、易选冶的富矿找矿难度逐步加大。随着全球经济增速的放缓，勘查公司在不断优化资本配置，致力于把有限的资金投入到更加成熟的项目中，而不是早期高风险的项目，有意识地规避投资中的各种风险。

我国有色金属冶炼产量持续增长，矿产量萎缩。绝大部分有色金属产品产量占世界比重超过30%，优势品种超过70%，平均49.5%，但矿产品比重明显低于冶炼产量。国内资源增长速度弱于产消增长速度，主要有色金属品种原料对外依存度高。我国有色金属贸易的主要特点是进口以原料性产品为主，出口以冶炼为主。其中，出口以优势资源和初级冶炼加工产品为主，进口以短缺资源和加工产品为主

谈到未来我国有色金属产业发展的基本态势时，冯君从指出：“我国主要有色金属消费量增长将呈放缓趋势，但实际需求量依旧很大。在未来5年内，多数有色金属矿产将陆续达到需求峰值;有色金属矿产资源对外依存度依然维持较高水平，矿产资源供需矛盾依然突出，矿业发展空间大，是矿业企业发展的机会。”其中，资源安全保障和高效利用问题、低碳发展和智能化、解决新材料卡脖子问题、培育世界级矿业公司是发展中需要关注的主要问题。

“双碳”目标也将给我国有色金属工业带来新变化。主要体现在能源结构、原料结构、产品结构、技术及装配结构上，将进一步提高清洁能源应用，扩大原料渠道，加大新能源材料、智能领域新材料、航空航天高温合金、电池材料等科技研发力度，提高智能化、数字化技术装备应用，呈现短期成本上升、产能产量天花板出现，技术进步以及产能向优势地区集中的趋势。

冯君从预测，主要有色金属消费平台期可能延长。预计2030年，全球新能源汽车新增用铜量180万吨，充电桩新增23万吨用铜量;全球新增铝用量将达到820万吨。稀有金属消费有较大增长潜力。

今年以来，受资本市场流动性增强的刺激，大宗金属矿产品的代表品种铜、铁矿石价格不断上行。截至4月份，主要金属矿产品价格平均涨幅近70%。

中国五矿集团有限公司、中国金属矿业经济研究院首席研究员左更分析了近期大宗金属矿产品价格上涨背后的逻辑。

逻辑一：大幅增加的全球资本流动性推高了大宗金属矿产品价格。从2020年4月至2021年3月，仅全球前三大经济体的M2增加值就高达43万亿元以上，致使全球范围内资本流动性大幅增加。资本的“偏好设置”导致资本向相对资金较为安全的大宗金属商品市场靠拢，成为推高商品价格的重要推手。

逻辑二：各国抗击新冠肺炎疫情结果差别使得金属矿产品供需格局发生变化。作为全球经济最重要的两个经济体，美国和中国的经济增长，尤其是中国经济的快速增长，带动了大宗金属商品价格的恢复和反弹。

“此轮大宗金属原料市场价格暴涨远不同于以往，中国因素和金融资本的双‘引擎’发力成就了以铜、铁矿石为代表的大宗金属商品创纪录的突破。从理论上分析，本轮大宗金属矿产品价格上行趋势在短期内仍将保持。”左更表示。

左更看来，面对大宗金属矿产品价格在资本推动和市场恶意炒作下的飞涨，有效、关键和唯一的步骤就是，必须坚持在以国内大循环为主、国内国际双循环相互促进的新发展格局下，对实体经济与金融市场的双向调节和有效、有力的政府政策纾解。

“国际矿业资源向头部集中，全球4%的矿业上市公司市值占比80%，前十大矿业公司占据全球超过一半的主要矿产资源，控制全球铁矿资源达82%、铝土矿资源达60%。”赤峰黄金副董事长、总裁吕晓兆在2021国际矿产品投资与发展高峰会议上说。对比高度金融化的国际矿业巨头，中国在初级矿产品生产方面较弱，在初级矿产品生产和全球主要矿种最大生产商占比方面，中国公司数量有限，但未来可期。

吕晓兆表示，目前，我国矿产资源存在资源总量大，人均少，资源禀赋不佳;优质大型矿床少，贫矿、难选矿较多;主要资源对外依存度大;资源消耗量大，后备资源储备严重不足;找矿潜力大，但勘探投入下行的现状。而日趋严峻的安全环保要求，增加了矿业项目的勘探和生产成本，对于品位低的贫矿影响尤甚，大量国内的矿山和项目不再具有经济性，进一步加剧国内资源短缺，增加对海外资源的依存度。

而行业和市场的变化，为中国矿企发展，尤其是“走出去”带来新机遇。以赤峰黄金为例，并购Sepon金铜矿后，赤峰黄金海外主营业务占比增至66%，2020年黄金业务营收增长率达153%，黄金资源量增长192%，净利润复合增长率达94%。能取得这些成果，得益于赤峰黄金的企业文化：一是海外团队具有多元、包容、共生的开放文化;二是管理资源下移，资源向一线全面倾斜，向一线团队授权赋能;三是高管、中层、一线团队分别赋予价值、效益、效率职能，实现分层激励、全面激活;四是构建了拒绝平庸，持续学习，提高认知，自我挑战，不断成长的文化。吕晓兆认为，充裕的现金储备、丰富的国际人才梯队、快速的决策效率等因素，支撑赤峰黄金迈入了高质量快速发展轨道，未来会适时开展海外并购，获取更多优质黄金矿山资源。

**全球半导体产区产能趋势：五大晶圆厂占全球市场大半**

SEMI(国际半导体产业协会)近日发布了全球晶圆产能的最新数据,显示过去5年中国大陆晶圆产能翻了一倍,占全球总量的22.8%。

全球半导体产区产能趋势

近来,鉴于半导体的异常需求情况,ESIA正在研究与全球半导体产区产能相关的趋势。其中百分比来自每月的晶圆启动,产能则归一化为200毫米晶圆当量。

数据把每月产能的晶圆统一标准化为8英寸晶圆计算。该图表显示,除中国大陆以外的所有半导体产区在2015年至 2020年的五年内的份额均出现下降。

其中,中国大陆从 1995 年占全球产量的14.4%上升到2020年的22.8%。

同期,欧洲从9.4%下降到7.2%,美国从5年前的12.6%下降到了2020年的10.6%。

排名第二的是中国台湾地区,不过也从2015年的18.8%略降到了2020年的17.8%。

韩国以 15.3%位居第三,2015年这个数字为18.4%,另外,新加坡的晶圆产能占4.7%。

五大晶圆厂产能占据全球市场大半

IC Insights在今年二月发布了新的全球晶圆产能 2021-2025 报告。前五大晶圆产能领导者,三星、台积电、Micron、SK Hynix、Kioxia每月至少拥有150万片晶圆加工量。

进入前五名之后,其他半导体领导者的晶圆容量迅速下降。英特尔(884K晶圆/月)、UMC(772K 晶圆/月)、德州仪器和中芯国际(SMIC)排在前 10 位。

2020年12月,三星、台积电、Micron、SK Hynix、Kioxia前五家公司的总产能占全球晶圆总产能的54%,比2019年的53%上升1个百分点。 相比之下,2009年,前10大晶圆产能领导者占全球总产能 的54%,前五位的晶圆产能占全球产能的36%。

三星的晶圆装机容量最大,每月为310万片200mm当量晶圆,这占世界总容量的14.7%。

2020年的产能增长似乎低于预期,因为该公司的13号线晶圆厂在2020年部分被排除在 2020年之外,因为该工厂的一部分在2020年从DRAM转换为CMOS图像传感器生产。

如果全部13号线都包括在内,三星的产能增长将是11%。 三星2020年的巨额支出大部分将在2021年出现,特别是2020年总支出中的105亿美元是在2020年第四季度支出的。

排名第二的台积电是全球最大的纯晶圆代工厂,每月产能约为270万片,占全球总产能的13.1%。

2020年,该公司在台南Fab 14工厂附近新工厂综合体的首批两期开业。Fab 18的第1阶段和2期正在批量生产,第3-6阶段的设施正在建设中。台积电在2020年也在台中Fab 15开通了10期产线。

到2020年底,Micron的产能量排名第三,晶圆量超过 190 万片,占全球产能的 9.3%。

该公司在 2020年的资本支出主要用于更先进的设备升级现有晶圆厂,但在日本广岛和中国台湾台中的工厂增加了一些新的产能。第二个工厂正在弗吉尼亚州的马纳萨斯建造,该公司在那里生产长生命周期产品。

2020 年底的第四大晶圆厂是SK Hynix,其月晶圆加工量近 190 万(占全球总容量的 9.0%),其中 80% 以上用于制造 DRAM 和 NAND 闪存芯片。

2019年,该公司在韩国长州和中国无锡完成了两个新的大型晶圆厂。 位于韩国仁川的新Fab M16将于2021年开始量产。

排名第五的公司是另一家内存IC供应商Kioxia,其晶圆/月为 160 万片(占全球总容量的 7.7%), 包括其晶圆厂投资和技术开发合作伙伴西部数据的大量 NAND 闪存。

2020年,合作伙伴在日本北卡米开设了一个新的300mm晶圆厂。日本Ykkaichi综合体的Fab 7将于2021年动工。

**“花式”产业投资配套：平价光伏难以承受之重**

“十四五”对于中国光伏产业是一个分界点，这不仅仅是源于2020年双碳目标的提出为光伏产业描绘了一副宏大的发展愿景，另一方面光伏产业正式进入平价，意味着这个此前一直在补贴与国家管理的扶持下快速发展的行业，正式进入激烈的市场竞争。

但同时，在国家简政放权的大政方针下，对于光伏电站的管理权限进一步下放至省级主管部门。不同于补贴时代国家能源局统一制定优选规则，“十四五”之后，规则制定的主导权更多的移交至至省级主管部门。一方面，这有利于地方政府结合当地发展情况，制定符合实际情况的政策，引导行业健康发展;但另一方面，持续加码的“花式”产业投资愈演愈烈，平价后的光伏电站尚未获得喘息，又被迫背负上了另一座大山。

新能源投资火爆，“花式”产业配套蔚然成风

尽管国家能源局在管理办法中多次强调——要优化营商环境，规范开发建设秩序，不得将配套产业作为项目开发建设的门槛。但在光伏管理的主导权移交至地方政府之后，产业配套或者其他变相投资之风正愈演愈烈。日前，包括四川甘孜州、湖北、贵州、吉林等地陆续出台了相应的优选规则，均涉及产业投资及相关的规则要求。

以湖北的标准为例，1GW项目指标大约对应10亿元的投资总额，折合相当于14-15GW的组件产能投资;如果5GW的项目指标全部用来配套组件产线投资，对应将超过70GW的组件产能。中国的组件产能或将需要飙升到500GW，才能满足全国的项目指标分配，但这显然是不现实的。

值得注意的是，上述表格中仅是公开的信息整理，在光伏們的采访调研中，全国要求产业配套或者变相投资的地区高达数十个。光伏們了解到，某东部沿海省份，一不足100MW的渔光互补项目，要求以超过1300元/亩/年的土地租金一次性缴纳8年，并且配套1000万外资、500万补贴以及每年完成500万元税收入库的投资标准进行谈判。

更让人忧心的是，产业配套的要求并不仅仅来自于省级或者市级，某中部省份开发人员告诉光伏們，几乎每一个县都要求产业配套，但大部分投资商都不会真正落实，“虚晃一枪”。

在双谈目标的催化下，央、国企大举进入新能源电站投资领域，资源竞争日趋激烈，地方政府开始将新能源作为“增收”的主要抓手之一。从建学校、化肥厂到配套产业、供暖甚至直接捐款……在开发人员眼中，这已经成为行业常态，却也深受困扰。

虽然当下新能源项目开发是行业公认的最火业务之一，但在实际操作中却面临着从省里到市里诸多难以言喻的挑战。某行业资深电站开发业务人士补充道，“目前地方招商引资力度空前大。实际上，地方政府也没有竞价的动力，没有产业来投资，压根就不给并网指标”。

一位从事一线开发多年的资深行业人士认为，“与强制配套储能相比，产业配套绝对是毒药，如果开了先河势必局面难控。一线从业多年，531都没有这么难，就像玻璃上的苍蝇，看着前途一片光明，就是找不到出路。”

在产业配套的风气下，不仅是地面电站项目的开发成本陡增，近日行业进展迅速的分布式光伏整县开发也正被卷入其中。有行业知情人士透露，某东部省份地级市计划引入央企参与整县分布式光伏开发，条件是需要借助该投资企业引入外资，完成当地外资投资任务。

新能源“增收”是否合理?

在补贴时代，土地、电网、融资成本被称誉为国内光伏电站非技术成本的“三座大山”。在央、国企大规模进军之后，融资成本随之下降，紧随其后的还有产业配套投资的“替补军团”。

“在今年组件价格这么高的情况下，央、国企都愿意无底限的承诺投资，之后等组件降价了，非技术成本有更大空间了，地方政府和各路神仙更可以漫天要价了，反正有人愿意买单”，上述人士感慨道，有的地方就是明码标价，非技术成本究竟该怎么降?

事实上，对于光伏产业来说，平价也仅仅是未来征程中的一个拐点，而不是终点。无论是实现30·60大目标还是构建以新能源为主体的新型电力系统，都需要新能源电力持续降本。如果仅靠投资企业不断的下调收益率的政治任务来推动下游需求，这显然是不可持续也不利于行业持久发展的。但现实是由地方产业配套主导的非技术成本居高不下正吞噬着光伏电力技术降本的空间。

另一方面，这些承诺下的产业投资与捐款配套能否落地，尚不得知。光伏們在此前文章中曾分析过，目前行业的产业布局基本已经成形，高能耗的多晶硅与拉棒产能大多集中在云南、新疆等低电价地区，组件、电池基本围绕江浙布局，这些省份配套产业链齐全，可以节省运费成本，同时也方便出口。不同环节产能布局即成体系，与各方面因素息息相关，并不是孤立存在的。退一步来说，即使企业承诺了投资计划，2-3年后，如果招商引资不具备优势，出于成本等考虑，企业也可以搬厂撤回。

诚然，地方政府以资源换产业或者其他增收形式也无可厚非，随着光伏电站走向全面平价，作为一个独立的、具有市场竞争力的产业，的确需要为社会经济发展贡献力量，从税收到GDP、就业等方面承担责任。但新能源成本下降带来的利润空间并不应该只分给某一个环节，在地方政府的管理中，需要整体统筹新能源降本带来的利润空间，给政府(招商引资、税收)、电网(调峰运营等)、企业(项目收益率)、用电价格以合理的方案。

一味的透支某一环节的利润以及毫无底线的承诺产业配套，最终留给地方政府以及投资商的，除了一场空欢喜可能还有一地鸡毛。此外，也有行业人士强调，如果一定要以资源换产业这样的方式发展新能源，那么公平公正公开的规则对于行业及地方政府才是最合理的规则，否则只会沦为权力寻租的工具。

**移动制冷产业快速发展，看看有哪些增长点**

近年来，随着农业结构调整与居民消费力的提升，生鲜农副产品的产量与流通量不断攀升。国家对冷链产业的关注度也越来越高，并不断加大对冷链装备、冷链系统建设的政策性扶持。在此背景下，以冷藏车和冷藏集装箱为主的移动制冷市场得到了快速发展。据产业在线统计，2020年移动制冷占到了我国制冷设备市场的9.5%，规模达到196亿元。

冷藏车市场持续高速增长

我国冷藏车自2016年开始连续5年市场保有量增长率超过10%，2020年冷藏车市场保有量达到20.4万辆，同比增长13.5%。广东、上海等经济发达地区冷藏车销量及保有量位居全国首列。冷藏车市场增量也十分可观，同样2016年以来我国冷藏车行业销售实现五连涨，2020年冷藏车销售量达到3.4万辆，同比增长17.1%。

冷藏车的快速增长，离不开政策上的支持，2020年有关部门相继出台了《关于做好2020年国家骨干冷链物流基地建设工作的通知》等一系列利好政策，加速全国冷链物流基础设施布局，为国内冷链物流发展营造良好的政策环境。各地方也在大力支持冷链物流骨干基地建设、财政专项产业扶贫项目、鼓励规范屠宰、要求企业配备冷藏车提高长距离运输能力等方面出台一系列具体政策，鼓励发展多温层冷藏车，支持冷藏车绿色高效发展，探索网络货运经营。同时，受新冠疫情影响卫生防疫部门也在积极加快建设医用冷链运输。

从市场集中度来看，我国冷藏车TOP5生产厂家为中集车辆、河南冰熊、河南新飞、郑州红宇、镇江飞驰，占比分比为14.9%、11.3%、7.8%、7.5%、5.4%，市场的企业格局基本稳定，但行业内的竞争也在加剧。

2021年是“十四五”开局之年，我国冷链运输和冷链装备制造业将得到飞速发展。从“十四五规划”上不难发现，物流行业尤其是冷链物流仍然是发展重点。此外，伴随着社会消费不断升级，对生鲜食品品质要求提高，加之社区团购等线上生鲜消费需求得到激活，2021年冷藏车市场预计销售量为4.1万辆，同比增长22.4%。

冷藏集装箱市场量价齐升

2020年初受新冠肺炎疫情影响，全球集运需求受到较大冲击，2月份中国主要港口集装箱吞吐量同比下降38%，大量冷藏集装箱停放在港口，部分地区相继出现堆存难、运输难的问题。另外自疫情发生以来，我国餐饮业也受到极大冲击，春节期间多地的冻品海鲜销量下降近九成，部分水产交易市场处于停摆状态，进口海鲜、冻肉等货类市场需求较往年同期大幅降低。

同时，多数港口集卡司机尚未复工，导致2020年年初到港的较大数量冷藏集装箱未被提货，只能在港口堆存。宁波舟山港、天津港、上海港等部分港口冷藏箱堆存场地一度紧张，其中部分港区堆存能力接近或达到饱和。由于冷藏集装箱需要接通专用的冷藏集装箱插座，因此冷藏箱的堆存不仅缺乏空间，插座更是紧缺。

随着国内新冠疫情得到良好控制，经济复苏回暖速度较快，全球经济对中国依赖明显，中国港口集装箱吞吐量在6月份实现同比增速转正，8月同比增速提升到8.8%。国内冷藏集装箱市场从年初的堆存难，逐渐发展成下半年“一箱难求”的情况，主要受以下几方面影响：

1)冷藏集装箱需求近年来连续增长，行业本身处于增长期;

2)疫情后中国率先复工复产，欧美地区封禁不解，国内相继检出冻品沾染新冠病毒，加强了对进口冷冻冷藏食品的监管，造成去程货量高于回程货量，冷藏集装箱流出多流入少;

3)在空运运力大幅缩减的情况下，医药物资、易腐食品海运需求增加;

4)欧美地区卫生事件持续蔓延，相继出现多次高潮，居家隔离和远程办公使得对部分国产食品需求出现增长。

目前，国际冷藏集装箱市场高度集中，主要由中集集团、胜狮货柜、马士基等企业构成，生产基地主要分布在上海、青岛等东部沿海地区。作为全球冷藏箱产销量第一的中集集团，在标准冷藏集装箱全球市场中占有率超过30%，特种冷藏箱全球市场占有率更是超过70%。

产业在线数据监测显示，2016-2020年冷藏集装箱实现了可观的增长，五年复合增长率为6.0%。2020年冷藏集装箱市场规模达到14.8万TEU，同比增长5.0%。预计2021年冷藏集装箱销售量为15.4万TEU，同比增长4.1%。

新能源汽车制冷是未来的重要增长点

除了冷藏车和冷藏集装箱以外，新能源载客汽车制冷领域也值得关注。在全球气候变暖、极端气候频发的背景下，全球多国制定了碳中和时间表。汽车交通运输业占全国燃料燃烧产生的二氧化碳排放总量的9.66%，新能源汽车能显著降低碳排放，是实现“碳中和”的重要环节。

其中，乘用车和大巴车是载客运输及日常通勤主要的交通工具，也是目前新能源汽车最主要的应用领域，载客汽车的新能源化是推动交通运输行业实现“碳中和”的重要举措。2020年我国新能源汽车销量达136.73万辆，是全球最大的新能源汽车产销市场之一。

新能源汽车市场空间巨大，相关研究机构分析认为：2025年国内新能源车销量有望达到710万辆的规模，对应热管理系统的空间约为500亿元，其中空调系统的空间约为280亿元。从产品技术角度来看，新能源汽车空调与燃油车空调有着非常大的区别，新能源车用制冷设备有望成为移动制冷领域未来的重要增长点。

总之，在经济转型、消费升级的大背景下，依托政策层面的推动和行业发展的内生动力，移动制冷设备应用市场前景可期。

**好消息！在深建冷库，有望获资助**

深圳市交通运输局近日发布《深圳市交通运输专项资金现代物流业领域资助资金实施细则(征求意见稿)》(以下简称“《实施细则》”)。其中提出将新增运输结构调整和冷链物流发展等资助项目，以分别推动深圳中长途货运“公转铁”和增加全市冷链设施供给。此外，深圳拟取消对纯电动物流配送车辆的运营资助。

据介绍，《实施细则》新增了运输结构调整资助项目，以提高铁路货运量占全市货运量的比例，完善深圳面向国内和全球的运输网络，通过铁路进一步提高深圳与国内国际重要经济区域的连接度，推动实现深圳打造全球物流枢纽城市的战略目标。

在深圳行政区域内(含深汕)依法注册登记，以物流运营作为主营业务的法人企业，在深圳铁路货运场站以铁路运输方式开展集装箱重箱运输业务，以深圳为起点或终点的集装箱重箱全程铁路运输距离在1000公里以上的，可获得该项目资助。按照运输距离，每标箱资助金额最高可达到15000元。

《实施细则》新增了冷链物流发展资助项目，对社会投资建设改造冷库、购置冷链运输车辆提供政策支持。

其中，在冷库新建方面，对符合条件的企业项目，按照实际投资额的20%给予一次性财政资金资助，单个项目资助总额不超过500万元。在冷链运输新增运力资助方面，对符合条件的企业，按照考核年度内，轻型冷链运输车辆的核定载质量每新增10吨，给予财政资助20万元，单个企业年度资助总额不超过100万元。

此外，记者了解到，《实施细则》取消了全市性物流公共信息服务平台一次性资助项目，以及纯电动物流配送车辆运营资助项目。市交通运输局称，截至2020年底，深圳新能源物流车保有量已达8.6万辆，位于全国第一。该资助项目已实现政策既定目标。