

航天产业链商机无限 神舟上天背后湖南上市公司身影频现

■本报记者 肖伟

6月18日,神舟十二号载人飞船(以下简称“神十二”)成功发射,湖南上市公司身影闪现其中。据了解,“神十二”点火装置的点火电缆和宇航员出舱缆,全部由湖南上市公司华菱线缆制造。此外,三一重工旗下的混凝土装备先后参与东风航天城项目问天阁、大礼堂、东风电视台的施工与改造。

近年来,湖南把航天产业链作为发展重点之一,积极引导央企、上市公司、科研机构群策群力,助力湖南企业在航天产业链淘得商机。截至目前,已有多家湖南上市公司涉足航天涂料、组件、新材料等不同领域。

太空电缆湘潭造

作为国内领先的特种专用电缆生产企业之一,华菱线缆的电缆产品广泛应用于航空航天、轨道交通及高速列车、矿山、新能源等领域。长征系列运载火箭所用的超高温电缆,均为华菱线缆生产的“金凤牌”电缆;中国自主研发的“神二”到“神十一”飞船、首艘货运飞船“天舟一号”、第一颗绕月人造卫星“嫦娥一号”等,也都用到华菱线缆研发生产的特种电缆。

华菱线缆首席专家张卓向《证券日报》记者介绍称:“这次为神舟十二号载人飞船提供的电缆产品,其型号、规格、性能等与之前神舟系列飞船的一样。航天员使用的出舱缆又称‘脐带缆’,成功将出舱行走的航天员各项生命体征及其搜集的各项数据传回飞船。此次出征的3名航天员再次使用华菱线缆制造的脐带缆。”

不仅“神十二”点火装置的点火电缆和宇航员出舱缆全部由湘潭高新区企业华菱线缆制造,发射平台所用电器控制系统的特控电缆及箭体上的特种导线也有华菱线缆的身影。用在航空航天装备上的产品,最重要的是质量和性能的稳定可靠。张卓卓表示:“今年年初,华菱线缆启动36条生产线智能

化改造项目,结合大数据平台和人工智能等新技术,不断提升产品的科技含量和质量。设备升级后,不仅减少了生产工序,提高了生产效率,还提升了产品精度,确保了产品性能的稳定。”

航天基地三一建

在举国瞩目的“飞天梦”工程上,三一重工的现场工程师携混凝土装备来到酒泉发射中心,先后参与东风航天城项目问天阁、大礼堂、东风电视台的施工与改造。在发射任务确定后,最终选定由三一重工负责技术难度最高的发射塔浇筑任务。三一重工的工作人员向《证券日报》记者表示:“航天器是国之重器。将这么重要的任务交付三一,是对民族品牌和三一品质的充分信任。”

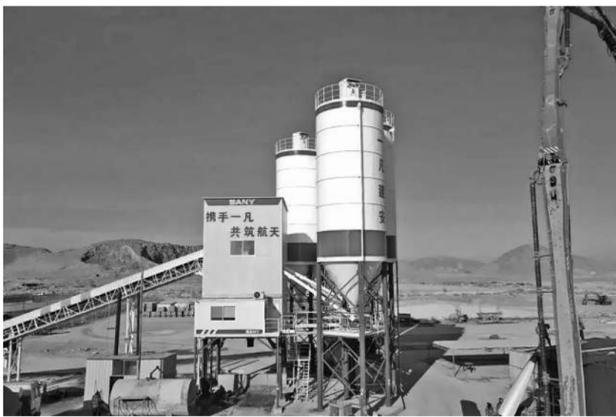
发射塔的承建方东风厂一凡商砼是三一重工混凝土产品的老客户。为确保“神十二”顺利腾飞,一凡商砼特地追加采购三一重工43米、49米、56米泵车,2套180搅拌站,十几台搅拌车,全力确保施工项目的顺利完工。

东风一凡商砼董事长唐志峰向《证券日报》表示:“和三一合作的这些年来,酒泉市‘小到街道,大到航天’的项目都有三一产品参与,从没出过差错。负责本次发射塔浇筑的三一产品,性能稳定可靠,施工效率极高,售后服务响应速度快,不愧是航天品质。”

三一重工高级服务工程师邵喜年在发射现场喜极而泣:“穿越300公里的无人区来到这里,坚守这么多年,就是为了守护这一刻。今明两年,我国还将继续实施11次飞行任务,我们将在航天东风城增加5名高级工程师,十几台高品质设备,全力支持中国航天事业。”

航天事业商机无限

湖南省是中国航天航空工业布局较早的重点省份,国内第一台航空发动机就诞生在湖南。近年来,湖南贯



三一重工装备在航天基地的施工现场 三一重工/供图

彻实施创新驱动发展战略,结合工业新兴优势产业链行动计划,大力发展航天航空产业。当前,湖南已初步构建以株洲航空产业园为核心的中小航空发动机产业集群和以长沙高新区为核心的航天产业集群,在整机、关键分系统、关键零部件和关键原材料等重要装备和关键部件领域具有鲜明特色。2019年召开的湖南航天航空产业发展座谈会提出,力争到2022年实现湖南航天航空产业主营业务收入突破1000亿元。

多家湖南上市公司闻风而动,在航天产业链中淘金。除华菱线缆、三一重工之外,还有多家湖南上市公司在鼎力支持中国航天事业。例如,亚光科技的配套组件长期应用于航天器材。飞鹿股份切入航天涂料领域,时代新材正在研发航天级高分子柔性屏膜材料。

在湖南上市公司纷纷切入航天产业链的同时,科研机构也不甘落后。中南大学轻合金研究院教授黄诚向《证券日报》记者表示:“我院在有色金属材料及加工方面有突出的科研优势,把技术转化为生产力,助力中国航天事业。目前,由我们主导的超大型铝合金材料/构

件制造产业化项目已落户岳阳市城陵矶新港区,预计投入资金55亿元,建成具备年产30万吨、年产值达155亿元的新型铝加工企业。”

除众多上市公司、科研机构之外,很多央企也前来湖南助阵。5月26日,湖南航天智能传感技术研究院(以下简称“湖南航天”)项目在望城经开区签约,这是湖南省第一家专注于航天智能传感技术领域的研究院。湖南航天是大型军工央企、世界500强中国航天科工集团有限公司的下属二级企业。根据签约内容,航天磁电将投入1亿元,将湖南航天打造成集技术研发、成果转化和产业培育于一体的创新型研发机构,发展高性能磁电编码器、电流传感器、角度传感器、导航传感器、信息安全半导体芯片等相关技术和产品。

湖南航天有限责任公司党委书记、董事长唐应伟表示:“航天磁电计划在5年内实现15个以上科技成果的引进或孵化,获得60多项发明专利,产业集群规模达30亿元,实现净利润3亿元,累计创造税收超3亿元,最终形成技术、人才和成果的聚集,营造出让行业认同的航天产业生态。”

汇通达赴港IPO 过去3年业绩连续亏损

■本报记者 许洁 见习记者 董积君

6月17日,汇通达网络股份有限公司(简称“汇通达”)向港交所递交招股书,准备在香港上市,拟募资10亿美元。中金公司、花旗银行、华兴资本为公司的三大联席保荐人。

资料显示,汇通达是一家农村商业数字化服务平台。公司践行“乡村振兴”战略,融合互联网、大数据、云计算、智能零售等科技手段,推动农村商业形态升级和产业价值重构,为农村乡镇零售店及产业链上下游客户提供商业数字化服务。

招股书显示,汇通达在2018年、2019年和2020年连续3年净利润亏损。赴港IPO能否帮助公司扭亏为盈,成长为扎根农村的一匹“电商黑马”,备受市场关注。

业绩连续3年亏损 已累计完成9轮融资

公开资料显示,汇通达成立于2010年,总部设在南京。据弗若斯特沙利文报告,按照2020年面向下沉市场的交易规模计算,汇通达在中国服务零售企业客户的交易平台中排名第一。

招股书显示,2018年、2019年、2020年汇通达实现营收分别为298亿元、436.33亿元、496.29亿元;实现毛利

分别为10亿元、12.79亿元、13.45亿元。公司收入主要来自消费电子、家用电器、农业生产资料及机械、交通出行等几大类。

虽然营收在逐年递增,但汇通达的净利润却在连年亏损。2018年、2019年和2020年,公司净利润分别亏损2.76亿元、3.05亿元和2.8亿元。究其原因,主要源于占公司收入主要来源的交易业务板块利润微薄,过去3年毛利率分别为3.2%、2.7%、2.4%。与之相比,公司的服务业务板块毛利率较高,过去3年分别为89.3%、81%、50.4%,但这部分业务收入占比较小。另外,汇通达的财务成本超过研发、营销、行政等方面开支,2018年、2019年和2020年分别达到4.4亿元、6.3亿元和7亿元。财务成本过高主要是因可赎回投资产生的利息开支所产生。

据“电数宝”电商大数据显示,汇通达已累计完成9轮融资,累计融资额超过58亿元,投资方主要有阿里巴巴、雷军旗下的顺为资本,以及国投创投、央企贫困地区基金、招商银行、沿海资本、华夏保险等。

天眼查App显示,汇通达的董事长兼非执行董事汪建国直接持有汇通达股份占比30.27%,通过五星控股间接持股2.29%,为公司第一大股东;阿里巴巴持股占比19.08%,为公司第二大股东;公司CEO徐秀贤持股14%。

2018年4月17日,阿里巴巴与五

星控股集团联合宣布达成战略合作,阿里巴巴将向五星控股集团旗下的汇通达投资45亿元,双方将共同探索农村新零售样本,赋能更多农村商业组织,共建农村商业新生态,促进农村经济的发展。

截至目前,汇通达的网络已覆盖全国21个省份、19000多个乡镇,服务超14万家乡镇零售店,惠及3亿农民,累计培训超10万新农商,直接或间接带动当地乡镇就业超80万人。

农村电商前景广阔 已进入第二发展阶段

据商务部发布的数据显示,2015年以来,我国农村网络零售额增长迅速。2020年,全国农村网络零售额达1.79万亿元,同比增长8.9%,但低于全国增速2个百分点。其中,农村实物商品网络零售额为1.63万亿元,同比增长10.5%,低于全国增速4.3个百分点。

网经社“电数宝”电商大数据显示,2020年1月至2021年6月,国内农村电商领域共发生14起融资事件,累计融资额超过7.4亿元,涉及汇通达、乐禾食品、小鹿科技、超粮网、来三斤、优农科技、懒龙、海上鲜、聚土网、四季为农、十万个农场主等诸多平台。

受突发疫情影响,农村电商增量显

著。“农产品市场若是做好了,下沉市场的生意就不仅仅是农产品的生意了,诸多细分市场蕴含的体量难以想象。乡村振兴战略,无疑为农村电商的发展带来了新机遇。”网经社电子商务研究中心主任曹磊告诉《证券日报》记者,农村电商的发展,促进了农村和城市资源要素的双向流动,初步形成了农村电商的新兴业态,为乡村振兴注入了巨大活力。

但每枚硬币都有两面,农村电商的潜在规模虽然很大,但存在的顽疾也不少。一方面,随着互联网的不断普及,农民的消费意识显著提升,这些都有利于电商活动的深入开展。但是,农村市场存在特有的消费特点,比如信任熟人、赊账消费、讨价还价、体验消费等,也将制约农村电商的发展速度。此外,在农产品上行环节,农村信息化技术薄弱,缺少高素质的电商人才,食品安全问题也难以保证,物流配送不均,上行农产品同质化严重等问题,也将成为电商企业前行路上需要跨越的一道道坎。

“当前的农村电商已进入第二发展阶段。”曹磊认为,如果说第一阶段是工业品下乡和农产品进城,那第二阶段就是电商巨头向农村全方位、立体式的渗透和大举进军。其中包括原有电商的上行下行,对现有便利店、夫妻店、农村小店进行“互联网+数字化”升级改造,对物流和供应链进行全面升级等。

贸易、科技加持 民商创科扭亏赚2550万港元

近日,民生电商港股上市平台民商创科(01632.HK)公布其截至2021年3月31日止年度的综合业绩。公告显示,截至2021年3月31日止,公司实现总收益15.86亿港元,同比增长57%,年内溢利2550.7万港元,而去年同期亏损2097万港元,实现扭亏为赢。

营收、盈利均创新高 贸易、科技成业绩基石

据财报数据,民商创科全年业绩整体收益增加5.76亿港元至15.86亿港元,而这主要由于其贸易业务及技术业务等收益的增加,一定程度上冲抵了疫情及竞争环境等对于自身在中国香港跨越式发展的影响。其中,贸易业务收益增加70.6%至14.95亿港元,

占总收益约94.3%,该部分收益的增长,除一部分来源于民商智慧的增长外,更多得益于民商创科在2019年成立的一家全资附属公司民商创科(宁波)电子商务有限公司,截至目前,其已与近百家供应商建立了合作关系。联营公司价值凸显。作为最早以50%股权注入民商创科的核心资产,民商智慧依赖其场景行销系统和供应链管理已为中国民生银行、兴业银行、南京银行、大连银行等20多家银行机构提供电子银行营销服务。本次财报数据显示,民商智慧为创科提供溢利1750万港元,较之去年同期增长400%。

此外,民商创科通过一家中国全资附属公司从事技术服务业务,可提供软件定制服务及技术解决方案服务等,于

近一财年成功实现1274万港元收入。

借势民生电商 民商创科更大价值在于科技

据了解,民商创科的发展战略主要聚焦于发展金融科技服务及场景优化升级,在夯实发展基础的同时,提高未来市场占有率,继续探索和开拓新的市场契机,进而成为行业领军企业之一。

母公司民生电商近年专注数字科技,在供应链管理、客户营销、金融科技等领域,均有大动作,并推出系列极具开创性的科技产品,如在农业资产数字化领域的“民农云仓”,成为国内率先落地应用的区块链技术与底层科技平台,成功衔接粮食产业和银行之间的

需求;基于SaaS的银行场景科技平台“手机生活圈”,全面匹配银行对场景、营销、用户等综合性需求。

这一资源优势,无疑也夯实了民商创科将科技视为未来战略重心的信心。

通过公告分析表明,民商创科净利润增长点未来主要集中在贸易业务及技术业务等方面。其中,贸易业务目前正在积极的进行市场多元化布局,其以3C电子产品为主锁定内需市场,并同步提升自身的运营能力及品牌建设,逐步完善自身供应链体系,增强行业竞争力。而技术服务业务将依托于母公司民生电商的业务资源优势和科技能力,在为自身业务优化赋能的同时,可对外输出软件定制服务及技术解决方案等服务,未来将成为民商创科的业绩亮点。(CIS)

行业扫描

钛白粉行业持续景气 多家企业上半年业绩大幅预增

■本报记者 刘欢

要问今年哪些行业最火?钛白粉必占一席之地。

从去年7月份开始,钛白粉价格进入上行通道。在多次价格调涨下,已有多家上市公司预计今年上半年业绩将大幅增长。受益于此,A股市场的钛白粉板块也迎来爆发式上涨的机会。

在业绩与股价“齐飞”之时,相关上市公司并未放弃挖掘新的利润增长点。有的企业专注于对上下游产业的深度参与,还有的企业选择跨界进入磷酸铁锂领域。

行业持续景气 钛白粉价格不断上涨

自去年7月份开始,钛白粉价格一涨再涨。进入2021年后,钛白粉市场依旧火热,延续了去年的涨势。

“去年6月份,钛白粉价格在12000元/吨左右见底,随后步入近一年的上行通道,到现在,国内钛白粉价格已涨至20500元/吨以上。”卓创资讯钛白粉行业分析师田晓雨向《证券日报》记者表示。

从去年7月份以来,上市公司中核钛白已累计发布11次涨价公告,其产品国内销售价格累计上涨8400元/吨,国外销售价格已累计上涨1420美元/吨。

业内分析人士认为,钛白粉价格的持续上涨,主要是成本和需求两方面因素作用的结果。

“从成本端来看,作为钛白粉产业链的最上游,钛精矿的表现更为突出,仅2020年下半年的涨幅就超过65%,为钛白粉价格的上涨提供了成本支撑。今年6月份,国内46%的钛精矿价格已突破2500元/吨。”田晓雨告诉记者。

从需求端来看,去年上半年,受突发疫情影响,国内钛白粉及钛矿厂家开工降负,推迟部分订单交付时间,导致去年下半年和今年上半年国内需求较往年旺盛。从供给端来看,因海外疫情管控不力,国外厂商供给量收缩,进一步拉动我国钛白粉出口。去年我国钛白粉出口量为121.4万吨,同比增长21%。“自去年下半年外需大幅增长后,国内钛白粉市场在今年以来保持了供应趋紧状态。”田晓雨表示。

中港证券发布的研报认为,“随着全球经济逐步复苏,对钛白粉的需求将持续增加,行业景气周期有望延续。”

多家上市公司 业绩与股价齐增长

在钛白粉价格持续上涨、产品供不应求的局面下,已有多家上市公司预计今年上半年业绩将大幅增长。

6月20日晚间,中核钛白披露半年度业绩预告称,预计今年上半年盈利6.13亿元至7.35亿元,同比增长150%至200%。中核钛白相关负责人接受《证券日报》记者采访时表示:“今年上半年,公司主营产品红石墨钛白粉市场处于强景气周期,产品供不应求,销售价格从去年下半年开始持续上涨,尤其今年上半年价格较去年同期有较大幅度增长。”

龙麟佰利也发布业绩预告称,预计今年上半年净利润为23.27亿元至29.74亿元,同比增长80%至130%。公司表示,“报告期内,公司主营产品钛白粉市场处于强景气周期,售价同比增加较多,现有钛白粉产能利用率提升,特别是公司氯化法产能有效释放,虽然原辅材料价格也大涨,但公司垂直一体化的全产业链竞争优势充分显现,促使净利润同比增长明显。”

天原股份预计今年上半年净利润为2.7亿元至3亿元,与去年同期亏损4313万元相比扭亏为盈。公司表示,除了主导产品销售较上年同期大幅上升外,公司的高分子新材料及钛白粉产品的盈利能力逐步显现,使得公司归母净利润大幅增加。

金浦钛业预计今年上半年净利润为8660.29万元至9091.15万元,与去年同期亏损861.72万元相比也扭亏为盈。公司表示,今年上半年公司主营产品钛白粉的销售价格多次上调。

经营业绩的上涨也为股价的腾

飞提供了动力。今年以来,中核钛白的股价已累计上涨127.40%,位居钛白粉板块涨幅榜之首。天原股份、安纳达的年内累计涨幅也分别达到62.10%、59.42%。

部分企业布局上下游 部分企业延伸产业链

钛白粉市场的持续火热,让企业发现了更多商机。近一年来,部分企业布局上游钛精矿,也有部分企业延伸产业链,入局同样火热的磷酸铁锂领域。

钛白粉持续涨价,最主要的原因是原材料钛精矿价格的上涨。原材料价格的上涨给企业带来了较大成本压力,在市场供不应求的情况下,钛白粉龙头企业纷纷布局上游,来降低原材料价格上涨造成的成本影响。

中核钛白在2020年10月中旬与新疆湘晟及哈密瑞泰共同出资设立新疆德晟。哈密瑞泰经营范围包括铁矿、钛的开采,矿产品加工、冶炼等,现正在建设年产100万吨钛精矿项目。新疆德晟成立一个星期后,与哈密市人民政府签署了《招商引资框架协议》,拟在新疆哈密市高新区投资建设年产200万吨优质富钛资源深加工循环经济产业园项目,总投资规模约100亿元。

也有部分企业嗅到了新的商机,那就是磷酸铁锂。据中国汽车动力电池产业创新联盟最新公布的数据显示,2021年1-5月,我国磷酸铁锂电池累计产量占比已达50.3%,超过三元电池的49.6%。华安证券研报预测,2021年,磷酸铁锂需求迎来增长大年,预计全年需求同比增长80%。

钛白粉生产过程中会产生废酸、硫酸亚铁等废料,经过进一步加工,即可制成磷酸铁锂。在此背景下,钛白粉企业纷纷入局磷酸铁锂领域。

看懂经济研究院研究员王赤坤接受《证券日报》记者采访时表示:“磷酸铁锂领域得益于新能源汽车及其配套电池的市场需求,目前该行业的发展方向未艾,处于快速成长阶段,市场规模继续扩大,行业竞争不是非常激烈,尚属于蓝海市场。此时进入磷酸铁锂领域,时机恰到好处。”

今年年初,中核钛白拟投资121.08亿元,分三期建设年产50万吨磷酸铁锂项目,主要建设磷酸铁锂生产线及配套设施,跨界进入磷酸铁锂领域。据悉,中核钛白年产50万吨磷酸铁锂主要基于东方钛业已建及拟建钛白粉粗品生产,以充分消纳东方钛业钛白粉粗品生产所产生的硫酸亚铁、废硫酸等副产品,最终产品用于新能源动力电池、储能等领域。

根据中核钛白5月25日发布的非公开发行股票预案,公司拟向不超过35名的特定投资者发行不超过6.16亿股,募资不超过70.91亿元,主要用于钛白粉、水溶肥和磷酸铁项目。其中50万吨磷酸铁项目就是年产50万吨磷酸铁锂项目的一期项目,拟使用38.29亿元募集资金。目前,磷酸铁项目已在甘肃省白银市高新技术产业开发区经济发展局完成项目备案,正在办理环评手续。

5月28日,中核钛白还与宁德时代下属控股子公司时代永福签署了合作协议,拟分别出资5000万元设立合资公司中核时代,以推进光伏、风电、储能等综合智慧新能源项目的投资、建设、运营。

2月19日,龙麟佰利发布公告称,公司全资子公司河南佰利新能源材料有限公司拟出资3亿元在沁阳市成立河南龙佰新材料科技有限公司。新公司经营范围包含电池制造与销售、电子专用材料研发及制造销售、新能源汽车废旧动力电池回收等业务。

6月8日,安纳达也发布公告称,控股子公司铜陵纳源与湖南裕能决定共同投资设立合资公司,由合资公司建设5万吨/年高压磷酸铁产业化升级改造项。

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤向《证券日报》记者表示:“随着新能源汽车和电力储能技术的快速发展,钛白粉企业延伸副产品的利用范围,拓展了锂电产业链,适应了新能源产业的发展。”