

聚焦中报业绩预告

造纸企业上半年净利普遍高预增 下半年文化纸迎销售旺季将助业绩再提升

■本报记者 王 倩

国内造纸业上市公司密集披露的2021年上半年业绩预告,延续了一季度高速增长态势。今年上半年,各大造纸企业生产的主要纸种价格同比均实现不同程度上涨,提价效益明显,推动收入、利润大幅增长。

上半年,文化纸受进口纸涌入的冲击以及下游需求进入淡季等因素的影响,在经历一轮急涨急跌后基本触底。多位分析人士在接受《证券日报》记者采访时表示,随着第三季度传统旺季的到来,文化纸价格有望得到提振,造纸业整体业绩有望进一步提升。

造纸企业 上半年业绩普遍预增

7月13日,国内新闻纸行业龙头华泰股份发布上半年业绩预告,预计上半年归属于上市公司股东的净利润同比增加2.52亿元-3.08亿元,同比增长90%-110%。同日,国内装饰原纸行业龙头齐峰新材也发布业绩预告,预计上半年归母净利润同比增长200%-250%。

此前,作为国内重要的综合性纸浆供应商的华泰纸业、晨鸣纸业等头部企业也均发布高预增的上半年业绩预告。其中,太阳纸业预计上半年实现归母净利润21.54亿元-22.94亿元,同比增长130%-145%;晨鸣纸业预计上半年实现归母净利润20亿元-21亿元,同比增长287%-307%。

关于上半年业绩高预增的原因,几家受访企业均表示,主要源于木浆价格的上涨、造纸业景气度的提升,带动相关公司主要纸种价格同比上涨。卓创数据显示,今年二季度,外盘针叶浆均价已达985美元/吨,同比增长67%;外盘阔叶浆均价达771美元/吨,同比增长55%。安信证券分析认为,木浆价格居高不下,对纸价形成一定支撑;部分纸厂选择淡季检修,开工率



部分造纸企业上半年业绩预告情况

公司	今年上半年净利润	同比增幅
华泰股份	5.32亿元-5.88亿元	90%-110%
太阳纸业	21.54亿元-22.94亿元	130%-145%
齐峰新材	1.42亿元-1.65亿元	200%-250%
晨鸣纸业	20亿元-21亿元	287%-307%

曾梦/制

有所下降,导致供给减少,也对纸价形成正向推动作用。

头部造纸企业实施浆纸一体化战略,成本优势更加突出;部分企业新产能大量释放,也为上半年业绩高增长提供了助力。太阳纸业方面表示,去年年末及今年年初,公司在老挝及山东兖州本部的新产能陆续投产,致使公司上半年主要纸产品的产量、销量、收入、利润同比均实现增长。同时,由于全球经济回暖,海外纺织服装需求旺盛,带动短纤纤维及溶解浆的市场需求上升,致使公司溶解浆产品的盈利能力提升。

今年3月下旬以来,溶解浆价格维持在8600元/吨之上,较2020年5429元/吨的均价显著提升。“尽管下半年大宗商品价格存在下行风险,但溶解浆价格目前仍未见颓势,且远高于太阳纸业的价

格盈亏平衡点(5400元/吨左右),公司80万吨溶解浆的年产能在全球排名第三,有望获得优于去年的增量收益。”光大证券分析师朱悦评价称。

文化纸价格 下半年有望触底回升

多位券商分析人士在接受记者采访时,均提到文化纸在今年上半年经历的急涨急跌行情。今年一季度,在浆价上涨的催化下,文化纸价格曾从年初的5500元/吨上涨至7300元/吨。但到了二季度,进口成品纸大量涌入,给国内文化纸市场造成较大冲击,文化纸价格一度大幅回落。统计数据显示,2021年1-5月,我国累计进口文化纸类39.57万吨,同比增加143.44%;仅2021年5月份,双胶纸的进口量就达到10.96万吨,同比增

长131.86%。

华西证券分析认为,文化纸的市场价现已回落至历史低位,再度下行的可能性不大。近期,多家文化纸厂发出了关于最低指导价,联合稳定文化纸市场的意图明显。在成本端,中国进口纸浆价格持续下跌,有望释放文化纸生产商的盈利空间。

东吴证券分析师张满则表示,三、四季度为文化纸消费的传统旺季,需求将持续释放;同时,进口成品纸的冲击边际改善,文化纸生产企业的盈利水平基本见底,有望于第三季度实现反弹。

开源证券分析师表示,今年二季度文化纸需求有所回落,中小纸厂面临淘汰,头部企业话语权提高,行业格局进一步优化。随着下半年消费旺季的来临,文化纸的需求和价格有望触底回升。

市场需求持续旺盛 华天科技上半年净利预增超110%

■本报记者 刘 欢

7月12日晚间,华天科技发布2021年半年度业绩预告称,报告期内,公司预计实现归属于上市公司股东的净利润5.7亿元-6.3亿元,与去年上半年净利润2.67亿元相比,将增长113.50%-135.98%。

“今年上半年,受集成电路国产替代、5G建设加速、消费电子及汽车电子需求增长等因素影响,集成电路市场需求持续旺盛,公司订单饱满,业务规模持续扩大,带动业绩大幅增长。”华天科技相关负责人接受《证券日报》记者采访时表示。

受益于行业高景气度 封测企业订单饱满

近年来,我国集成电路产业持续保持快速发展。2020年,我国集成电路市场规模为8848亿元,较2019年增加17%。在集成电路产业保持旺盛发展的势头下,封测业销售额也逐年增加。据中国半导体行业协会统计数据,2017年至2020年,我国集成电路产业封测业销售额分别为1889.7亿元、2193.9亿元、

2349.7亿元、2509.5亿元,同比分别增长20.8%、16.1%、7.1%、6.8%。

受益于行业景气度的提升,从2020年下半年开始,华天科技订单饱满,天水、西安、昆山、南京等地生产基地以及Unisem生产基地的生产线均满负荷运行。去年全年,公司实现营业收入83.82亿元,同比增长3.44%;实现归属于上市公司股东的净利润7.02亿元,同比增长144.67%。

进入2021年,集成电路市场需求持续旺盛。据中国半导体行业协会最新发布的数据,今年一季度,我国集成电路产业销售额为1739.3亿元,同比增长18.1%。其中,封测业销售额为479.5亿元,同比增长7.3%。封测企业的产品供不应求,华天科技预计今年上半净利润将同比增长113.50%-135.98%。

除华天科技以外,其他集成电路封测领域上市公司的业绩表现也十分突出。长电科技预计,今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润约为12.80亿元,同比增长约249%。通富微电预计,今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为3.7亿元-4.2亿元,将同比增长232%-276.87%。

谈及封测企业业绩大幅增长的原因,哥本哈根大学区块链与电子市场研究中心研究员韩海庭向《证券日报》记者表示:“去年下半年以来,全球经济的经济复苏计划和5G、物联网等数字技术的发展,导致芯片需求爆发式增长,整个集成电路行业维持高景气度。在此背景下,身处集成电路产业链下游的封装测试企业大大受益,订单均大幅增长。”

紧跟行业发展趋势 布局先进封装领域

随着摩尔定律放缓,先进封装有望成为封测行业规模扩张及份额集中的核心驱动力。“我国作为全球5G建设建设的领先者,下游应用领域蓬勃发展,国内智能手机、数据中心等领域对先进制程的需求强烈,驱动先进封装需求随之提升。”华创证券分析师耿琛认为。

据市场调研机构Yole数据显示,5G通讯终端、高性能计算(HPC)、智能汽车、数据中心等新兴应用将为先进封装测试产业注入新动力,预计2019年至2025年,先进封装市场年均复合增长率为6.6%。

华天科技紧跟行业发展趋势,持续布局先进封装领域。其中,昆山基地专注于高端封装领域,可提供具有全球领先水平的3D封装Bumping与TSV技术的晶圆级集成封装封装,是公司未来发展的重点,2020年实现净利润7448.06万元。今年1月6日,总投资20亿元的昆山高可靠性车用晶圆级先进封装生产线项目正式投产。该项目达产后,预计每年将新增传感器高可靠性晶圆级集成电路先进封装能力36万片,新增年产值10亿元。

此外,华天科技还规划总投资80亿元用于南京基地建设。该项目分三期,主要进行存储器、MEMS、人工智能等集成电路产品的封装测试,涵盖引线框架类、基板类、晶圆级全系列封装产品。项目一期已于2019年年初开工建设,于2020年7月份正式投产,目前已进入二期实施阶段。

为了进一步满足市场需求,华天科技还推出了募资51亿元的定增方案,其中44亿元将用于扩充先进封装产能规模。“公司在先进封装领域具有广阔发展空间,只有持续扩大产能,才能满足未来行业发展的需要。”深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示。

裕兴股份特色膜及新产品产销两旺 上半年净利润预增115%-145%

■本报记者 兰雪庆

7月13日,裕兴股份发布2021年中报业绩预告称,预计今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润1.19亿元-1.36亿元,较上年同期增长115%-145%;报告期内非经常性损益对净利润的影响金额约为700万元。

对于业绩大幅预增的原因,裕兴股份表示,受益于上年第三季度两条生产线投产,报告期内公司聚酯薄膜产能较上年同期增长超过50%;同时,报告期内公司订单量充足,产销两旺,特种膜和新产品产销量均有较大增长,持续开展降本提质增效工作,营业收入和净利润保持快速增长。

裕兴股份目前是国内规模最大的中厚型特种功能性聚酯薄膜生产企业之一,主营业务是双向拉伸聚酯薄膜(BOPET)的研发、生产和销售,产品主

要应用于太阳能光伏组件背板材料、电子通讯材料和电气绝缘材料。

公司自去年第三季度新建的两条生产线(年产2万吨光学级聚酯薄膜生产线、年产25000吨功能聚酯薄膜生产线)竣工投产,聚酯薄膜产销量齐增。仅今年一季度,聚酯薄膜产量和销量同比分别增长43.62%和41.27%;实现营收3.11亿元,同比增长50.10%。得益于加大特色膜产品和新产品产销,持续推进降本提质增效,公司一季度毛利率较上年同期提升8.7个百分点;实现净利润6529.47万元,同比增长133.88%。

除了上述新竣工投产的两条生产线,公司投建的年产5亿平方米高端功能性聚酯薄膜生产线建设项目厂房已开工建设。据悉,该项目产品主要包括高端光学用聚酯薄膜、特种功能聚酯薄膜,预计明年上半年开始陆续建成投产,达产后预计新增营业收入9.4亿元,净利

润1.45亿元。

裕兴股份在投资互动平台表示:“公司5亿平方米产能折合重量约7.5万吨,其中光学用聚酯薄膜、特种功能聚酯薄膜的设计产能分别是3万吨、4.5万吨。光学聚酯薄膜主要定位于偏光片离保膜,MLCC用陶瓷膜基膜等产品,特种功能性聚酯薄膜主要定位于消费电子材料产品、太阳能光伏用耐辐照聚酯薄膜等产品。”

谈及功能性聚酯薄膜未来市场前景,北京特阳光新能源总裁郝海坤在接受《证券日报》记者采访时表示:“近年我国聚酯薄膜行业高速发展,各类功能性聚酯薄膜的应用领域也在不断拓展,国内低端薄膜产能有些过剩,高端功能性薄膜产品未来有机会抢占国际巨头的市场份额,尤其是具有抗划伤、高光学增益、高反射型背板膜产品,对于太阳能背板反射率提高可以有效提升光伏组件的发电效率,应用前景非常广阔。”

有业内分析师告诉记者:“功能性聚酯薄膜行业是中国制造2025和战略性新兴产业重点聚焦的领域。去年下半年以来,随着光伏装机总量快速增长,以及新能源电池背板膜、光学膜片等产品在市场上大幅普及渗透,聚酯薄膜产品应用场景不断扩大,其未来市场规模有望达到千亿元级。”

在上述分析师看来,未来随着行业产能急剧增加,市场资源将向具有技术和成本优势的企业逐步集中。在此环境下,企业在提升生产效率、压低成本的同时,还要形成差异化竞争优势,才能在细分领域拥有更好的市场竞争力。

对此,裕兴股份表示,未来公司将积极推进在建生产线项目的建设进度、增销特色膜和新产品,优化生产工艺、提升产品性能、开展新品研发、降本增效等工作,提升管理水平,增强公司综合竞争实力。

中小房企拓展新盈利点 竞相布局万亿元级物管市场

■本报记者 王 鹤
见习记者 冯雨璠

短短一个月时间,重庆本地的中小房企财信发展已先后发布两则公告,拟拓展物业业务。7月12日,财信发展发布公告称,拟5.8亿元收购财信智服100%股权。此前的6月11日,财信发展曾发布公告称,拟1.98亿元收购安徽诚和物业100%股权。

财信发展连续收购物业标的,恰恰是房地产企业应对新环境调整业务重心的一个缩影。克而瑞地产研究中心的数据显示,TOP30上市房企均在不同程度布局物业管理市场。当前房地产市场已由增量时代迈入存量时代,日渐趋紧的政策环境在倒逼房企转换发展思路,寻求新的盈利增长点。

“类似收购说明房企对物业管理市场的认可。目前来看,物业管理或物业经营领域确实是吸引房企或各类社会资本投资布局的一大方向。”易居研究院智库中心研究总监严跃进对《证券日报》记者表示。

房地产调控政策密集出台

房地产调控政策密集出台,各线城市住房需求分化,是财信发展布局物业管理的主要原因。公司在公告中称,受多重因素影响,公司面临新的挑战,亟需找到发展突破口。

财信发展主营房地产开发与销售业务,同时兼有环保业务,2020年实现签约销售额70.67亿元。2021年一季度,公司实现营业收入5.01亿元,归属于上市公司股东净利润亏损2986.95万元。

正是这样一家销售规模不及百亿元的中小房企,如今和其他房地产市场参与者一样,在存量时代面临政策环境趋紧的压力。

自“三道红线”和贷款集中度相关政策出台后,房企融资、供需两端持续收紧。据克而瑞地产研究中心不完全统计,2021年上半年,100家典型房企的融资额为6090亿元,同比下降34%,环比下降29%,创2018年以来最低水平。与此同时,房地产贷款增速也持续下降,监管数据显示,截至2021年4月末,银行业房地产贷款同比增长10.5%,增速创8年来新低,2021年以来持续低于各项贷款增速。

国民技术管理层收购引发热议 专家称此举适合无实控人公司

■本报记者 包兴安

国民技术管理层收购再次现身A股市场。7月12日,国民技术发布公告,拟实施管理层收购。

《证券日报》记者对上市公司公告进行不完全统计后发现,自2020年以来,已经有6家A股上市公司实施了管理层收购,分别是创世纪、澳博股份、*ST中昌、昌邦制药、澳洋顺昌、紫光学大。

中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东对《证券日报》记者表示,近年来,我国持续开展资本市场全面深化改革,并购重组相关政策频出,使上市公司的并购重组行为更加规范合规,以促进上市公司优化资产、聚焦主业。管理层收购有利于上市公司保持经营稳定性,发挥股权激励作用,也能提振A股投资者的参与信心。

巨手投顾投资顾问总监郭一鸣对《证券日报》记者表示,上市公司实施管理层收购,主要目的是明晰产权、强化激励,使企业管理层获得控制权,实现管理层自身利益和企业经营的有效统一。

国民技术在7月12日发布的公告中称,拟与公司董事长、总经理孙迎雁筹划通过向特定对象孙迎雁发行股票的方式,使其成为公司控股股东、实际控制人的相关方案。相关事项如顺利完成,将可能涉及上市公司控制权变更。该事项不触发要约收购。同时,根据《上市公司收购管理办法》相关规定,该事项构成上市公司管理层收购,应当聘请符合《中

在政策持续收紧下,中型房企的融资规模下降最为明显。克而瑞地产研究中心数据显示,TOP31-50的房企今年上半年融资规模同比减少53.50%至922亿元;TOP11-30规模的房企融资规模下降幅度最小,为23.48%。

业内人士认为,TOP31-50房企融资规模减少一半,主要是因为降杠杆的需要。这类企业在“踩线”后停止扩张,降负债、抓回款成了他们的唯一选择。

“整个行业面临‘三道红线’的监管压力。对中小房企来说,当前行业集中度逐渐提升,房企之间竞争加剧,留给其发展的空间越来越小。融资受到严格限制,扩张步伐也将被迫放缓。”诸葛找房分析师陈霄对《证券日报》记者表示。

房企竞相布局物管市场

面对趋紧的政策环境,迈入存量时代的房企亟需挖掘新的盈利增长点。

对于此次入局物业管理市场,财信发展在公告中指出,自2014年开始物管行业进入蓬勃发展阶段,行业集中度持续提升,增值服务开始多样化。另外,相关政策的出台为物管行业的发展提供了利好支持。2021年3月份,“十四五”规划发布,养老、托育、家政等多类业务、智慧社区、城市治理等热点领域再次被提及,物管行业的发展方向日渐清晰。中国指数院预计,到2022年,全国基础物业管理市场规模约为1.2万亿元。

物管行业正在成为新的风口,房企纷纷加大布局力度。据了解,龙头上市房企均在不同程度布局物业管理市场。自去年下半年以来,房企分拆物业板块上市也拉开帷幕。统计数据显示,2020年下半年,物业公司上市数量达到14家。其中,仅仅2020年四季度,就有11家物业公司上市。恒大物业、华润万象生活等物业巨头选择登陆港交所。

谈及房企在物管行业的未来发展,严跃进对《证券日报》记者表示:“关键要看物管行业日后会形成什么样的新格局或新的竞争模式。目前来看,房地产企业需要一些新的投资和经营模式,否则经营压力还是很大。从实际发展进程来看,房地产企业还需在互联网和数字化等技术方面进行一些创新。”

《中华人民共和国证券法》规定的资产评估机构提供公司资产评估报告。

业内人士认为,管理层收购的特征主要体现在两个方面。一是收购主体是上市公司的管理层;二是收购完成后,上市公司控制权发生转移。管理层收购的形式包括非公开发行、协议转让、协议转让+非公开发行、间接收购等。此次国民技术拟实施的收购管理层的非公开发行方式。

刘向东表示,管理层收购对上市公司长期发展具有促进作用,能保持重大发展战略的执行;对投资者权益也是一种保护,可有效解决“管理者控制”的委托代理难题,促使企业投资行为与经营行为保持一致。

郭一鸣认为,管理层收购有利于上市公司调整股权结构,改善企业经营状况,也有利于重塑企业价值,促进企业长期健康发展。不过,管理层收购对投资者权益的影响各异,需要在管理层收购过程中做到充分的信息披露,配以相关的投资者权益保护措施。

谈及哪些公司具备管理层收购的潜在特质,刘向东认为,从股权结构来看,无实际控制人的上市公司适合引入管理层收购。东方财富Choice数据显示,截至7月13日,共有271家A股上市公司无实际控制人。

刘向东进一步表示,相对依赖管理层经营绩效的上市公司也适合采用管理层收购方式,可确保控制权与管理权相一致,使管理层在股权结构上得到相应激励。