

疫情期间,快递物流行业暴露出协同机制短板

物流业面临供应吃紧运力不足难题 货运企业急盼打通“大动脉”堵点

■本报记者 李春莲 李乔宇

由于多地疫情反复,物流货运正在面临供应吃紧、运力不足、成本高企等多个难题。作为货运“大动脉”中最关键的人物,司机所承受的压力和困难越来越多,物流行业面临巨大考验。

作为一名已有7年工作经历的货车司机,小褚对《证券日报》记者称,“今年比前两年都要难。”

“预计在各方努力下,物流行业所面临的困境在接下来的一段时间内会得到缓解。”快递物流专家、贯铄资本CEO赵小敏告诉《证券日报》记者,疫情期间,快递物流行业的协同机制短板暴露出来,呼吁各方与快递物流企业共同努力,更好地做好渠道流通,加强与产业链各相关方的协同合作能力。

人力短缺成物流短板

已经跑了十几年长途货运的货车司机渠师傅对《证券日报》记者表示,不少地区货运受阻,不让货车下高速,有时候在高速“憋好几天”,一旦核酸过期就很麻烦。

在这种情况下,不少司机不得不暂停上路,但渠师傅一个月就要还万元以上的车贷,虽然现在上路很难,但也不敢停下来。4月8日,记者采访渠师傅的时候,他刚刚运了一批货到贵州六盘水,对于下一站去哪还没想好。4月9日,渠师傅决定运送支援物资去上海,而运送完这批物资,他要么回云南隔离,要么留在上海做志愿服务。

有生鲜电商相关负责人告诉《证券日报》记者,部分缺少物资的地区属于高风险地区,但货源属于中低风险地区,一旦司机进入高风险地区,再想要返回出发地,就需要面临隔离的问题,导致很多司机一直“在路上”。“现在平台已经开出双倍工资鼓励司机送货了。”上述生鲜电商相关负责人表示,部分司机担心隔离外,还有部分司机处于隔离状态无法正常工作,因此,人力不足是导致当下部分物资短缺的关键原因。

货车问题同样成为制约物流顺畅运行的一个短板。电商企业相关负责人表示,“即便人力问题能够解决,各地防疫要求对于运输车辆也有很严格的要求。现在各家公司都在争取政府的通行证,但每个公司能申请到的数量有限,而且即便拿到通行证,也要面临具体城市各个区、各个街道的不同政策。”

“目前的解决方法是,没有通行证的货车将物资集中在特定区域外的某个地点,再由具有通行证的车辆运送。”上述电商企业负责人表示。

福佑卡车方面也提到,因疫情原因,交通管制升级,目前疫区的卡车司机大多停滞于高速口。因此,车辆及货物由当地“接驳”,全力保障物资供应。

供应吃紧叠加运力不足

疫情影响下的生产经营放缓成为



物流行业面临供应吃紧、运力不足、成本高企等多个难题

专家呼吁:
各方共同努力,更好地做好渠道流通,加强与产业链各相关方的协同合作能力

王琳/制图

制约物流运输速度的另一个原因。

据长久物流相关负责人告诉《证券日报》记者,在各地疫情防控政策随疫情变化即时调整的背景下,一线货车司机受到车辆通行受限,客户生产经营出现不稳定,频繁核酸检测增加司机时间及成本等困难。

“疫情影响下,市场运力供需出现失衡,主要体现在供应吃紧、运力不足和效率低下等方面。卡车司机作为物资运输的后勤保障,影响着货运大动脉的畅通程度。”福佑卡车相关负责人向《证券日报》记者表示,目前,面临着“严细实紧”的疫情交通防疫政策和持续攀升的油价带来的双重压力,卡车司机日常工作遇到了较为艰难的挑战。

货拉拉有关人士也告诉《证券日报》记者表示,受近期疫情影响,部分城市对交通实行了管控措施,对运输工作造成了一定的影响。目前,一线货车司机面临的困难主要是疫情期间在部分城市的出行受限问题。

“跑一趟太难了,涨运费也是被逼无奈,现在高速费和油费都很贵。”小褚向记者表示,运货到高速口即被贴上封条,不让下车,卸完货,直接空车返回。如果有卖家有运货诉求,还得掉头折返回来在高速口装货,这对双方来说都是很高的成本。

小褚还介绍,运输不畅导致货物进不来,也出不去。比如近期运输的农药和化肥如果耽误了,春耕会受影响。只有让物流流通,相关产业链才会“活起来”。

安利股份也在投资者互动平台表示,2022年3月份以来,国内疫情频发、多点散发,局部封闭,物流受阻,运输不畅,运费上涨,实体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力,与往年同期相比,需求低迷。公司生产经营面临成长中的烦恼和困扰,面临发展中的风险和挑战,存在不确定性。

正如前述小褚和渠师傅所言,近段

时间以来,物流不畅问题愈发突出。物流受阻一方面导致货物运输成本不断上涨,另一方面订单量也在减少。

福佑卡车方面提供的大数据显示,今年2月下旬以来,受疫情及油价上涨等因素影响,市场整体运价成本有5%至8%的涨幅;货物流通最频繁的长三角、珠三角地区、部分短途线路的运价同比涨幅超过10%,长途线路大部分涨幅也超过5%。而京津冀地区的到达订单和华北短途价格持续处于相对高位,如近期进京的短途线路同比涨幅超过20%。特别是近一周以来,卡车司机同比上周接单活跃度下降7.6%,总里程数同比上周下降11%左右,其中以上海为中心的长三角区域司机接单活跃度同比上周则下降12%左右。

货拉拉上述人士还以长三角地区为例称,今年4月份货拉拉平台上的活跃跨城大货车运力环比下降超过50%,订单响应率和完单率也相应降低。

物流货运企业积极行动

对于种种困境,货运和物流企业正在积极应对。

福佑卡车上上述负责人表示,在“动态清零”大方向背景下,未来很长时间里,防控疫情不会松懈,供应吃紧与运力短缺问题将常态存在。未来,福佑卡车将在相关政府部门,以及行业协会的指导下,积极发挥平台价值并推动卡车司机相关通行证等办理提供相关支持等。

长久物流方面告诉记者,公司正在全力支持疫情防控政策,对于需要执行防疫政策进行管控的司机给予支持;每日上报司机的健康状况,为执行运输任务的司机配备口罩、消杀用品等必要的防疫物资,确保司机身体健康。

值得一提的是,高新技术正在逐步应用于当下的物流运输中。

据长久物流方面介绍,对于管控区域运输受限的情况,如前期受疫情

影响时间较长的郑州市,公司通过智能调度平台,及时协调管控区内公司运力及社会运力,通过在管控区边界进行交接转驳的方式执行末端运输任务,在确保客户商品交付时效的前提下保障公司干线运输的稳定性。

此外,水陆联运的方式正在应用于近期物流运输中。据长久物流方面表示,由于本轮疫情对主要港口城市的影响较大,部分水运线路运行受到影响。而通过多式联运的模式以及此前的资源积累,长久物流能够匹配所需资源。“如广州-上海水运线路因上海疫情影响,公司第一时间与客户进行沟通,为客户制定公路运输方案,并调配运力资源执行,确保客户商品及时送达”。

与此同时,近期多部门已经开始着力解决货运“大动脉”堵塞难题。

4月7日,国务院总理主持召开专家和企业家座谈会,分析经济形势,就做好下一步经济工作听取意见建议。其中提到,在服务货车司机,缓解货运经营者困难,降低物流成本等方面研究采取针对性措施,促进国际国内物流畅通,维护产业链供应链稳定。

4月9日,交通运输部发文明称,针对当前物流运输存在的突出问题,交通运输部部署落实货运物流保通保畅工作,要求严禁在高速公路主线和服务区设置防疫检测点,严禁擅自关停高速公路服务区。要建立统一格式、全国互认、办理便捷的通行证制度,确保通行证全国通行。

据交通运输部有关负责人介绍,部分地区政策落实到位,层层加码的问题仍然存在,长三角等部分涉疫地区物流运输不畅问题较为突出,必须采取更加切实有效措施,着力打通堵点卡点,保证全国物流运行顺畅,加强货车司机服务保障。

根据运输过程中碰到的实际困难,《证券日报》记者采访的多位货车司机建议高速费用减免一半;建议网上办理相关的行驶安全证明。

11家公司年报被非标

诉讼争议、持续经营能力等成主因

■本报记者 桂小笋

同花顺数据显示,截至4月10日,沪深两市有11家公司财报被出具了非标意见,包括无法表示意见、带强调事项段的无保留意见和保留意见。查阅这11家公司的财报状况可知,因诉讼引起的财务争议、无法获得部分审计材料、持续经营能力存疑是构成这些公司年报被非标的主要原因。

透视镜公司创始人况玉清在接受《证券日报》记者采访时介绍,被非标的上市公司财务风险比较大,审计机构认为有问题或不确定的事项会出具相应的非标准意见提示风险,这也是其转嫁自身风险的一种方式。

在这11家被非标的上市公司中,有的上市公司状况让审计机构“无语”。

例如,*ST长动的审计机构认为,公司人员严重流失,业务基本处于停滞状态;因债务逾期等事项,公司涉及多起诉讼,部分银行账户以及部分子公司股权被司法冻结;公司管理层计划采取措施改善公司的经营状况和财务状况,但公司的持续经营仍存在重大的不确定性。

审计机构称,“我们无法获取充分、适当的审计证据,以判断公司在持续经营假设的基础上编制财务报表是否恰当;我们无法获取充分、适当的审计证据,以确认诉讼事项对公司财务报表可能产生的影响;我们无法确认公司财务报表与上述函证相关报表项目列报的准确性。”

和*ST长动类似的还有*ST中新,在关联方资金占用的问题上,审计机构未能获取充分证据证明相关金额的准确性、完整性和真实性。而且,内部控制的重大缺陷致使公司无法提供多项重要财务资料,审计机构也未能在实施有效的函证及检查等必要的审计程序以判断相关的财务报表项目是否存在重大错报的风险,该

“压实各方的责任,让第三方机构‘看门人’发挥应有的作用是一件好事,对于保护投资者有切实的作用。”王智斌表示。

有一些上市公司被非标之后,触发了退市的风险,对此,王智斌介绍,“退市并不意味着相关责任的免除,如果公司此前已有违规行为,即使退市,投资者依旧可以依法向公司及相关负责人主体追责。”

科德数控2021年营收2.54亿元

高端数控机床业务占92%

■本报记者 李勇

作为国内极少数具备高档数控系统和高端数控机床双研发体系的创新型企,科德数控4月10日公布了一份亮丽的财务年报,这也是公司上市以来的年度业绩首秀。数据显示,2021年公司实现营业收入2.54亿元,同比增长27.99%,实现归母净利润7286.69万元,同比增长106.81%。

对于2021年业绩的大幅增长,科德数控在年报中解释称一方面是公司收入的增长,一方面公司收到地方政府上市补贴及各类研发项目政府补助资金,导致非经常性损益的收益较上年同期有所增加。

值得注意的是,虽然在疫情影响下,科德数控也出现了管理成本增加和原材料价格上涨等不利因素,不过公司2021年整体毛利率仍高达43.14%,较2020年提升1.56个百分点。

年报披露数据显示,在科德数控2021年全部2.54亿元营业收入中,高端数控机床业务收入就有2.33亿元,占比高达92.03%,同比增长35.88%。

公开披露数据显示,2021年公司整机生产入库158台,同比增长56.44%。报告期新增订单3.32亿元,同比增长41.79%。凭借技术领

先的竞争优势和日益凸显的品牌效应,科德数控整机复购率已达到40%以上。

“酒香不怕巷子深”,科德数控在高端数控机床领域的领先地位,也吸引了机构投资者们的密集关注。据公司披露的投资者关系活动记录,自去年7月份挂牌上市以来,截至目前的9个月余时间里,科德数控已经接待了近两千名机构人士的28场次调研,其中有139家机构在9月2日至9月7日的五天里进行了8场次的线上交流。

有机床业内人士告诉记者,作为战略物资,高端数控机床目前仍受到西方发达国家严格的技术封锁和出口限制。科德数控最为重要的,就是打破了西方对我国五轴数控机床领域的封锁和垄断,保障了关键领域和行业的应用需求。

通过持续研发投入,科德数控已经形成具有自主知识产权和核心技术的高档数控系统类产品、高端数控机床及关键功能部件的产品布局。

值得注意的是,科德数控此前披露的今年1月份至2月份的经营数据显示,经初步核算,今年1月份至2月份,公司五轴联动数控机床生产入库同比增加350%,整机发货量同比增加72.73%。新增订单及中标合同总额4904.68万元,同比增加60.04%。

靖远煤电拟收购窑煤集团100%股权

■本报记者 刘敦

4月10日晚间,靖远煤电披露公告称,公司正在筹划发行股份购买资产事项,发行股份购买能化集团、中国信达及中国华融持有的窑街煤电集团有限公司(以下简称“窑煤集团”)100%股权,同时非公开发行股份配套募集资金。

其中,能化集团为公司间接控股股东,构成关联交易。2017年,甘肃省组建能化集团并发起整合靖煤集团、窑街煤电、甘煤投等三家省内主要国有煤企集团,取得靖远煤电控股股东靖煤集团100%股权与甘煤投51%股权,从而成为公司间接控股股东,同时取得甘肃内第三大煤企窑煤集团75.38%股权。

窑煤集团是由始建于1958年8月份的窑街矿务局整体改制重组成立的

国有大型煤炭能源企业。目前已形成煤炭、循环经济、非煤“三大产业”综合发展格局和煤炭、电力、化工、冶炼、建材、物流“六大支柱”板块。

由于主业均为煤炭业务,能化集团在2018年1月份签署的收购报告书承诺将在五年内通过资产注入、资产转让、关闭或停止相关业务、剥离等方式整合其控制的与上市公司所经营相同及相似业务的其他企业,消除同业竞争。

开源证券研报认为,窑街集团共拥有四处矿井,核定产能合计达570万吨,未来若完成资产注入将贡献54%产能增量。

靖远煤电表示,公司预计在不超过10个交易日的时间内披露交易方案,为了维护投资者利益,避免对公司证券交易造成重大影响,公司股票和可转债将于4月11日开市起开始停牌。

背靠腾讯柠萌影视再度冲刺上市 过去两年营收利润持续双降

■本报记者 谢若琳

4月8日,柠萌影视传媒有限公司(以下简称“柠萌影视”)再次向港交所递交招股书。2021年1月份,公司曾与中金公司签署上市辅导协议,计划登陆A股,一直没有进展,同年9月份首次向港交所递交招股书。

对比这两份招股书来看,柠萌影视在尝试扩展腾讯以外的客户资源。招股书显示,IPO前腾讯持有柠萌影视19.78%股权。2020年,腾讯是柠萌影视最大客户,而2021年腾讯在客户排名中已经跌至第三位。

对于双方关系,记者于4月10日联系到柠萌影视相关负责人,对方表示,一切以招股书为准。在招股书中,柠萌影视表示,“若我们不能维持与腾讯集团的业务关系,公司业务、财务状况及经营业绩可能会受到重大不利影响。”

《三十而已》贡献收入4.3亿元

资料显示,柠萌影视成立于2014年,主要从事剧集的投资、制作、发行、

宣传、衍生授权等全产业链运营。过去三年(2019年至2021年),公司营收分别为17.94亿元、14.26亿元、12.49亿元;毛利分别为4亿元、5.45亿元、5.59亿元;年内利润分别为8039.8万元、6254.5万元、6091.3万元。

从收入构成来看,柠萌影视的收入主要分为三部分:版权剧、内容营销及其他。其中,版权剧是公司最主要的收入来源,2019年至2021年版权剧收入占比分别达到91%、84.7%、84.2%。

在2018年至2020年期间,柠萌影视共制作发行了7部版权剧。柠萌影视通过出售这些剧集的播放权获得收益,采购方一是电视台,二是视频平台,后者的采购费用明显更高。

2019年至2021年,柠萌影视来自电视台的采购收入分别为3.33亿元、2.76亿元、2.69亿元;来自视频平台的采购收入分别为12.57亿元、8.97亿元、7.22亿元。

“柠萌影视主攻精品剧,每年产量并不高,但售价都是S级,因此在业内属于高利润率水准的公司。”一位影视剧企业高管告诉《证券日报》记者。

具体到项目层面,以2020年热播剧《三十而已》为例,主要播放渠道是东方卫视和腾讯视频,柠萌影视扮演独家投资者及执行制片人的角色,2020年该剧确认收入4.2亿元,2021年确认收入943.4万元。报告期内,公司代表作还包括《小别离》《二十不惑》《小舍得》《小敏家》等。

在招股书中,柠萌影视表示,“过去,公司每年通常制作2部至4部影视剧。单一剧集的财务表现或影响公司营运。若一部或多部影视剧成本严重超支,公司财务表现或将受到不利影响。”

影视剧利润或将进一步压缩

“但视频平台的日子也不好过,腾讯视频连年亏损,近期的早春业务分享会上,腾讯视频已经释放出‘降本增效’的风向,可以预见,未来制片公司的利润空间将被进一步压缩。”前述影视剧企业高管进一步表示。

事实上,影视行业网络渠道的分账模式正在悄然生变。在过去几十年中,影视剧一直是toB的生意,主要靠电视

台、视频平台买单。同时,影视剧销售通常是预售制,也就是说,大部分剧集是先确定销售合同后才进行拍摄的,因此,制片方往往能稳赚不赔。

对比之下,一部剧动辄上亿元,播出效果受诸多因素影响,一旦无人问津,风险承担方则是播出渠道。这也是过去几年中,视频平台入不敷出的原因之一。

在这样的背景下,视频平台开始变革,近日,爱奇艺宣布对网络电影分账模式进行改变,4月1日起,将正式升级网络电影的合作模式,在升级之后,爱奇艺网络电影的发行模式将变为“云影院首映”和“会员首播”两种,同时网络电影的分账也将从前六分钟有效观看分账升级为按时长分账。

“在理想的情况下,影视剧的收入应该走向市场化,以播放量、播放时长等因素为考核标准,受到市场关注的剧,收益自然也就高。但视频平台的播放量是不公开的,这也是矛盾所在。”一位券商分析师对《证券日报》记者表示,现阶段视频平台仍以采购模式为主,在此基础上压低成本,提高会员价格,求得生存。