

物流巨头拼抢航空货运市场 京东航空即将正式“起飞”

顺丰、圆通等提出拥有100架飞机目标，顺丰有望在2年内完成

■本报记者 许洁

“航空是物流必要的组成部分。”贯禄资本CEO、快递行业专家赵小敏对《证券日报》记者如是说。近日，江苏京东货运航空有限公司(以下简称“京东航空”)获得中国民航局颁发的CCAR-121部《航空承运人运行合格证》，引发业内广泛关注。这意味着京东航空即将正式投入运营。

京东航空是京东物流体系的重要组成部分。京东物流内部人士对《证券日报》记者表示，京东航空的投运将提升京东物流供应链的运行效率，在全国多个城市间实现“夕发朝至”，而“一地发全国”的特快航空覆盖率也将提升至95%以上。据悉，民航局已批准京东航空引进3架波音737货机。

“航空资源将是下一个5年中国物流业争夺的关键资源。行业正从价格战走向质量战，货运航空将成为‘必杀器’。在京东之前，顺丰、中国邮政和圆通都已成立了自己的货运航空公司，将货源和客户掌握在自己手里，这也是国内不少快递巨头和传统货航正在努力的方向。”长期关注物流板块的东高科技高级投资顾问刘飞勇对《证券日报》记者表示。

航空货运注入“新力量”

在快递同质化竞争严重的今天，布局航空领域成为弯道超车的捷径。

京东物流进入航空领域一直颇受外界关注。2019年9月份，京东航空注册成立；2021年8月份，京东航空获民航局批准筹建。2022年5月下旬，民航局官网称，京东航空筹建工作已基本完成，申请颁发公共航空运输企业经营许可，民航华东地区管理局已

完成对其初审。

在京东航空颁证会议上，京东物流CEO余睿表示，多年来，京东物流持续打造“有责任的供应链”和“织网计划”，不断开放自身供应链基础设施和技术，构建了高度协同的六大物流网络，作为其中的重要组成部分，京东航空将有效助力一体化供应链提升服务品质，助力降本增效，推动实体经济高质量发展。

上述京东物流内部人士也表示，作为重要的战略资源，航空货运不仅能够带动所在区域经济发展，还将有效融通全国甚至全球的经济圈，实现产业、社会供应链的高效融通。就京东航空而言，将重点布局国内长三角、环渤海、珠三角三大经济圈的航空货运市场，并逐步向长江中游、成渝等核心城市群延伸。

在刘飞勇看来，京东航空的投运将进一步强化京东物流的一体化供应链。刘飞勇表示：“京东航空自诞生之日起就具备一体化供应链的‘基因’，对京东物流进行了重要的能力补充。京东的自营货机与其最后一公里配送、大件网络、冷链物流和跨境物流等六大网络协同，释放航空资源优势效能，促进派送时效性提升以及快递服务质量和用户体验的提升，这些都有利于改善公司快递服务质量和用户体验，最终提升企业品牌形象和企业价值。”

机队规模亟待提升

事实上，无论是“买飞机”还是“养飞机”都需长期资金投入。据悉，一架波音737货机的售价达数亿元，更别提每年巨额的养护费用。

对于京东物流为何加速布局航空板块，赵小敏对《证券日报》记



自营航空为企业拓展更高质量客户提供了坚实支撑，使企业有能力去满足高端制造、医疗、生鲜等高附加值产品的寄递需求

崔建岐/制图

者表示：“若想成为国内一流或具备国际竞争力的物流企业，航空货运必不可少。但具备相关条件的企业并不多，从全球来看仅不到50家，这些企业大多拥有50架以上的飞机。”

在赵小敏看来，若想跻身国际一流企业，拥有100架飞机仅是起步，“顺丰、圆通等公司都提出了100架飞机的目标，顺丰有望在2年内实现此目标。对于企业而言越早布局越好，以期获得更强的竞争力和话语权。”

当下，航空货运市场迎来快速发展期和红利期。2021年12月份，中国民用航空局、国家发改委、交通运输部联合印发《“十四

五”民用航空发展规划》。今年7月份，波音也发布了《全球商业市场展望》，预计未来10年全球航空货运量年均增速为4.3%；未来20年全球航空货运量年均增速为4.1%；2041年，全球货运周转量将达到6000亿吨公里。

“从航空运力来看，2030年之前，航空货运市场都将处于供不应求的状态，飞机运力跟不上，导致飞机价格被抬得很高，大家都想买飞机。”赵小敏表示，“京东物流需尽快提升机队规模。预计今年四季度，京东物流的3架飞机投入使用。”

另一方面，“买飞机”和“养飞机”的高成本可能会反过来成为企业的竞争壁垒。自营航空为企业拓展更高质量客户提供了坚实支撑，使企业有能力去满足高端制造、医疗、生鲜等高附加值产品的寄递需求。

记者梳理财务数据发现，联邦快递2022财年营业收入为935.12亿美元，净利润达到38.26亿美元。从实际收入与利润上看，我国快递企业与国际巨头仍有不小的差距。

刘飞勇表示，“从数据分析来看，四家国内头部快递企业(顺丰、中通、韵达和圆通)的季度利润之和还不到联邦快递季度利润的一半。与发达国家相比，我国快递行业发展的优势不在技术和服务方面，而在于高密度网点布局带来了相对较高的时效性。同时，国内电商产业发展也促进了快递行业发展。”

“中国的快递企业应该跳出中国市场，从全球视角来布局企业未来发展。尤其是要发展高质量的货运航空，即专注于强大的服务、强大的保障和强大的治理，构建规模领先、安全可靠、智能化、优质高效的航空物流体系。相信在这样的发展路径下，中国的快递企业会越来越

好、越来越强。”刘飞勇表示。

力量钻石39亿元定增落地 培育钻石产品有望量价齐升

■本报记者 张文娟

9月5日，力量钻石披露2022年度向特定对象发行A股股票情况报告书，确认此次发行价格为162.01元/股，此次向特定对象发行的股票数量为2414.88万股，募集资金总额约39.12亿元，发行对象14名，锁定期为6个月。

力量钻石表示：“本次向特定对象发行股票募集资金将投资于‘商丘力量钻石科技中心及培育钻石智能制造工厂建设项目’‘力量二期金刚石和培育钻石智能化工厂建设项目’和补充流动资金，上述项目均围绕公司主营业务开展，公司业务不会因本次发行而发生改变。”

众多知名机构参与定增

从披露的14名发行对象来看，本次参与力量钻石定增的多为长线资金。出资最多的是公募基金，据

统计，共5家公募基金参与了本次定增，合计认购金额约22.26亿元，占募资总额的56.9%。其中财通基金认购金额约为7.33亿元，位居首位；中欧基金排名第二，认购约7.05亿元；南方基金认购约4.44亿元，排名第三。

券商和险资中，国泰君安、中邮人寿获配成功，分别认购约2.09亿、1.55亿元，合计获配约3.64亿元，占募资总额的9.3%。另外，此次定增也受到了国内外资金关注，商丘市广发产业投资有限公司、瑞银分别成功认购约1.15亿元、1.65亿元配

额。记者注意到，在本次发行之后，上述认购主体中，财通基金、中欧基金、南方基金进入力量钻石前十大股东，分别持股3.12%、3%和1.89%。

对于公司股权结构的变化，力量钻石表示：“本次向特定对象发行的新股登记完成后，公司增加2414.88万股有限售条件流通股。

本次发行完成后，公司的股权结构将相应发生变化，发行后原有股东持股比例会有所变动，但不会导致公司控股股东及实际控制人发生变化，亦不会导致公司股权分布不符合上市条件。”

培育钻石行业前景广阔

力量钻石主要从事人造金刚石材料的研发、生产和销售，主要产品包括培育钻石、金刚石单晶和金刚石微粉。其中，培育钻石业务是力量钻石营收和盈利的最重要来源，2022年上半年，该业务实现营业收入2.22亿元，占公司总营收比重为49.55%，实现毛利约1.41亿元，占公司总毛利比重高达61.3%。

培育钻石是模拟天然钻石生长环境进行培育形成的，在物理、化学、光学性质上实现与天然钻石完全一致。不同于仿钻类的莫桑石(碳化硅)和水钻(立方氧化锆)，人

造和天然钻石是同一物质，肉眼不可区分，只能通过仪器检测出来。除了具备“真钻石”的属性以外，人造钻石还具有时尚、环保和高性价比的属性，市场前景非常广阔。

De Beers钻石洞察报告数据显示，2021年，全球培育钻石产量900万克拉，产量渗透率7%；2021年全球钻石饰品消费840亿美元，培育钻石饰品消费44亿美元，产值渗透率5%。据浙商证券预计，2025年全球培育钻石市场需求49亿美元，培育钻石原石需求45亿美元，年复合增速达35%。

中国投融资网贵金属行业投资分析师张贵勤向记者表示：“目前培育钻石行业总体呈现出需求增加和供给紧俏的特征。从需求端看，随着天然钻石供给收缩、培育钻石走向量产化及品质可控化，加之下游非婚场景的逐渐成熟和零售珠宝商入局，培育钻石需求正加速释放。而供给端上，重资产属

性叠加对钻石品质的高要求，设备、资金、技术壁垒高筑，供需双重影响下，较长时期内培育钻石价格将表现坚挺。”

浙商证券分析师邱世梁认为：“鉴于培育钻石的属性和行业特征，未来在低价格、真钻石、高环保、新消费等四方面驱动下，培育钻石行业需求将进一步增长。”

在行业高景气背景下，公瑾企业管理咨询有限公司合伙人曹炎表示：“通过此次募资产产及产品升级，力量钻石的培育钻石产品将迎来量价齐升。从公告上看，本次募投项目达产后，力量钻石培育钻石产能将达到现有产能的2.53倍，此外，现有产能的灵活切换也将为公司培育钻石生产贡献可观增量；另外，在产能增加的同时，大颗粒、高级别培育钻石占比增加将带动钻石产品均价、毛利率提升，从而进一步提升公司盈利水平。”

方大特钢以高品质产品和服务赢占市场

“质量是立业之本、强国之基，事关民生福祉”。近年来，方大特钢坚持“普特结合、弹扁升级”战略，加快新产品、新市场、新客户、新技术等“四新”工作推进速度，围绕国家节能减排、可持续发展的政策导向，开展高性能、高质量和用户定制产品的研发和试制，以高品质产品和服务赢占市场。

传递质量信任 钢筋产品迈向高端

在日前举行的2022(第十一届)中国建筑用钢产业链高峰论坛上，方大特钢荣获2022年度全国优质建筑用钢品牌创新发展奖。

作为江西省内钢筋产品的主要供应企业，方大特钢一直致力于提高“海鹰牌”建筑钢材产品质量等级和生产水平，积极开发高质量钢筋特色产品，不断提高产品技术水平和附加值，研发储备了屈服强度500MPa、600MPa、640MPa等强度等级的高强钢筋生产技术，实现批量生产供货，推动钢筋产品升级换代，为重大工程技术进步、提高建筑结构安全性、促进钢铁产业结构调整和节能减排提供技术支持。其中屈服强度640MPa高强度钢筋与400MPa普通钢筋相比，理论上可减少三分之一的钢材用量，满足发展建设资源节约型社会的高端需求。

此外，方大特钢在设备升级和技术创新方面投入大量费用，新建钢坯精整线，新增大功率矫直机、进口磨床、砂轮锯等先进设备，以进一步提升产品质量、生产效率。

追求用户满意 弹扁产品不断丰富

8月30日，方大特钢首次试轧200mm×200mm断面钢坯喜获成功，产品为100.5mm×56.4mm弹簧扁钢，成品外形尺寸完全符合用户要求，这也是该公司目前生产的最大规格钢坯和弹簧扁钢，标志着方大特钢可承接弹簧扁钢产品的规

格范围进一步扩大。

方大特钢是国内弹扁、板簧精品生产基地。近年来，重点围绕汽车轻量化发展趋势，以用户需求为导向，继续加大高性能、高附加值弹簧扁钢的生产开发，其中抗拉强度1800MPa级高强度弹簧扁钢推广应用到高应力少片簧和空气悬架导向臂上，显著提高了商用车的舒适性和节能性；国内高强度级别的弹簧扁钢，抗拉强度达2000MPa的产品率先批量应用；一系列高质量、高附加值弹簧扁钢，为国内知名主机厂定向研制成功，产品水平达到国内先进。

此外，开发货叉扁钢、刀具扁钢、链条扁钢、机械扁钢等产品，且

为满足国内汽车生产企业开发大吨位矿用卡车的需求，一次性成功开发生产140mm×34mm平面半圆弧弹簧扁钢，进一步丰富产品规格，巩固品牌优势。

今年上半年，在国内粗钢产量同比下降、钢材价格先扬后抑、钢材库存同比上升、行业效益下滑明显的情况下，方大特钢钢铁产品产销量分别为209.11万吨、208.09万吨，分别同比增加1.42%、1.20%，钢材利润位于全国钢铁行业第二，实现营业收入133.06亿元，同比增长34.85%；实现归属于上市公司股东的净利润9.27亿元，缴税金达8.3亿元。

(文/罗霞) (CIS)

近七成钛白粉上市企业 上半年净利下滑

多家企业积极布局新能源电池领域

■本报记者 刘欢

今年上半年，受原材料价格上涨、下游“量价”疲软等不利因素影响，国内钛白粉上市企业净利润普遍下滑。

东方财富数据显示，今年上半年，12家钛白粉上市企业中，仅有4家实现了营收净利双增长，8家净利润出现下滑，占比达67%。

在业绩下滑趋势下，钛白粉上市企业加快了布局新能源电池领域的步伐。事实上，从2020年下半年开始，钛白粉行业就迎来了新能源电池材料扩产热潮，大量钛白粉上市企业跨界进入新能源电池领域，生产磷酸铁、磷酸铁锂材料，培育“第二增长曲线”。

近七成公司净利下滑 6家公司增收不增利

在12家钛白粉上市企业中，8家企业上半年净利润均出现下滑，其中，中核钛白、金浦钛业等6家企业增收不增利。

以中核钛白和金浦钛业为例，中核钛白半年报显示，公司上半年实现营业收入28.75亿元，同比增长10.15%；归属于上市公司股东的净利润5.37亿元，同比下降18.23%。金浦钛业半年报显示，公司上半年实现营业收入13.75亿元，同比增长11.02%；归属于上市公司股东的净利润0.42亿元，同比下降62.69%。

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：“今年一季度，因原材料价格上涨，钛白粉价格在成本支撑下上涨。二季度钛白粉市场趋势转弱，4月份至5月份受局部疫情影响，部分钛白粉厂家减产停产，6月份进入淡季，下游市场需求收缩，钛白粉价格连续下滑，多家企业增收不增利。”

从原材料来看，今年上半年攀西46%钛精矿均价为2304元/吨，同比上涨3.2%；硫酸均价为758元/吨，同比上涨91.38%；石油焦均价为4534元/吨，同比增长100.4%。

除原材料上涨外，下游“量价”疲软也是相关企业业绩下滑的主要因素。隆众资讯数据显示，自今年6月份开始，国内钛白粉价格跌势显著，跌幅达5000元/吨左右。进入“金九”传统旺季，钛白粉价格却继续下跌，9月初均价为16352元/吨，较8月初下跌7.38%。

张孝荣也认为：“由于下游房地产行业低迷，钛白粉需求承压较大，难以走强，价格或将继续下跌。”

扎堆跨界新能源 打造第二增长曲线

在整个行业业绩普遍下滑的背景下，多家钛白粉企业加快布局新能源电池材料的步伐。

日前，中核钛白发布公告，非公开发行A股股票的申请获得证监会核准批复。具体来看，公司拟通过定增方式募集资金不超过70.91亿元，主要用于循环化钛白粉深加工项目、水性磷酸一铵资源循环项目、年产50万吨磷酸铁锂项目和补充流动资金。其中，33.85亿元将用于年产50万吨磷酸铁项目。目前，中核钛白已开工建设一期一阶段10万吨磷酸铁产能。

除了中核钛白，惠云钛业和金浦钛业也于上半年宣布跨界进入新能源电池行业。今年6月份，惠云钛业发布公告，其牵头拟在云浮市云安区投资建设100亿元规模的新能源材料产业园项目；3月28日，金浦钛业披露，拟斥资100亿元入局磷酸铁锂等新能源电池材料一体化项目。

事实上，磷酸铁锂市场近年来持续景气，在产业链优势和高额利润驱使下，2020年下半年开始，钛白粉行业迎来磷酸铁锂材料扩产热潮。据记者不完全统计，截至目前，已有8家钛白粉上市企业跨界布局磷酸铁锂材料领域。

也有钛白粉企业已经在火热的新能源电池市场上获得了收益。

安纳达半年报显示，公司上半年实现营业收入13.55亿元，同比增长48.86%；归属于上市公司股东的净利润1.28亿元，同比增长48.52%。

安纳达表示，今年上半年，子公司铜陵源加大马力提升装置生产负荷，产品供不应求，磷酸铁产量、销量、主营业务收入和利润同比均有大幅度增长。磷酸铁生产量增长92.12%，销售量增长98.3%，主营业务收入较上年同期增长3.69亿元，增幅288.77%，归属于上市公司净利润增幅达588.24%。

此外，龙佰集团的锂电新能源材料磷酸铁、磷酸铁锂、石墨负极生产线已于上半年建成投产，现有磷酸铁产能5万吨，磷酸铁锂产能5万吨，石墨负极产能2.5万吨。预计今年三季度末新增5万吨/年石墨化产能，今年四季度末磷酸铁新增产能5万吨/年。公司在建新能源材料项目将于2023年全部投产，届时将形成磷酸铁产能35万吨、磷酸铁锂产能35万吨、石墨负极产能30万吨。

北京看懂研究院研究员王赤坤向《证券日报》记者表示：“新能源电池方兴未艾，各种‘新势力’‘旧势力’纷纷增加投资，使得行业供给和行业规模迅速扩大，行业消费快速增长。”

方正证券研报预计，2025年磷酸铁锂需求可超200万吨。考虑到风光等新能源发电的占比提升，叠加储能业务需求增长等因素，乐观情况下，2030年左右磷酸铁锂的年需求量将达1000万吨级。