

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關鍵。

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)
(图/陈)

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,非公开发行股票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,惠云钛业发布公告称,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。