

快递企业单票收入连续5个月同比正增长 行业竞争转向“价值战”

■本报记者 许洁

近日,联邦快递在2023年第一财季财报中表示,拟从明年1月份起将运费平均上调6.9%,以应对全球快递业务放缓的局面。此前,联邦快递还决定撤回业绩展望。

联邦快递作为全球快递巨头,其一举一动都牵动着市场的神经。一边启动提价策略,一边撤回业绩展望,联邦快递的举动会对国内快递行业产生怎样的影响?

联邦快递利润同比下降

9月22日,联邦快递发布2023年第一财季财报(2022年6月1日至8月31日)。财报数据显示,报告期内,公司实现营收232亿美元,去年同期为220亿美元;运营利润降至12.3亿美元,上年同期为14.9亿美元。

联邦快递将业绩下滑归咎于亚洲宏观经济疲弱、欧洲服务业面临挑战、美国地面快递部门收入疲软。在此前的9月16日,公司曾发布业绩预警,当日股价创下历史最大单日跌幅,股价跌回两年前的水平。截至9月26日,公司股价年内跌幅已达41.45%,市值为388.6亿美元。与之相比,其直接竞争对手联合包裹UPS的市值为1427亿美元。

联邦快递的业绩表现以及撤回业绩展望的举动令人震惊,多家投行纷纷下调对其评级。

为了应对经营上的不利局面,联邦快递称,将于2023财年推出一系列降本增效措施,预计可节省总成本22亿美元至27亿美元,其中包括:特快业务部门,减少航班频率,增加临时停飞飞机,预计可节

约15亿美元至17亿美元;地面业务部门,关闭部分分拣中心和线路,暂停部分周日操作业务,预计可节约3.5亿美元至5亿美元;综合费用方面,关闭部分办公地址,推迟部分项目计划,预计可节约3.5亿美元至5亿美元。

对此,一位长期关注美股的分析师表示:“联邦快递并不能准确预估未来的业绩,这是由其商业模式所决定的,快递公司不像其他实体产业那样可以预收订单,从而确认未来的收入。因此,对联邦快递撤回业绩展望这一举动,大家不需要太过紧张。”

快递企业单票收入上涨

从行业层面来看,国内快递企业的业绩已呈现企稳回升态势,结构、促盈利成为快递企业的共同选择。

从4家A股上市快递企业9月20日公布的8月份经营数据可以看到,顺丰控股的单票收入为15.61元,同比微涨1.23%;其他3家快递企业的单票收入同比涨幅在18.43%到27.8%之间。

“联邦快递涨价的主要原因是,石油、天然气和电力等能源成本持续上涨,为下游企业带来了较大经营压力。”东高科技高级投资顾问毕然对《证券日报》记者表示,国内快递企业与国外快递企业的运营模式存在明显差别,企业会否涨价,需要结合自身实际经营情况,而不是简单的跟随。

“快递企业将摆脱原有的‘价格战’竞争模式,而向更有效率的方向发展。快递业进入可持续发展的健康快速发展车道后,才能真正推动整个产业的有序前进。”毕然表示,

9月22日,联邦快递发布2023年第一财季(2022年6月1日至8月31日)财报数据显示



“快递员是快递业正常运转的核心要素,事关快递业的服务质量和交付质量。快递企业如果能把涨价带来的好处,实实在在地惠及每位快递员,可以激励快递员更好地提升服务质量,这可能是当前快递企业最需要做的事情。”

一位快递行业券商分析师表示:“快递行业8月份业务量同比增长4.9%,单票收入同比提升0.3%,环比7月份提升0.06元,已连续5个月维持同比增长。未来,投资者的关注视角将会从市场份额转向盈利能力,行业估值有望整体抬升。”

行业竞争向“价值战”转变

一家快递行业上市公司创始

人曾表示,“监管部门引导快递行业从恶性竞争到良性发展,快递价格已经基本回归理性竞争,快递企业也正从‘价格战’向‘价值战’转变。”

《“十四五”邮政业发展规划》专门针对提升快递服务质效、推进快递业产业融合、“两进一出”等方面进行了具体规划。比如,修订快递服务标准,加快补齐服务短板,提高标准化、智能化水平;促进快递业与制造业深度融合,聚焦汽车、服装、消费品、电子信息、生物医药等领域加快嵌入产业链、价值链。

毕然对《证券日报》记者表示:“所谓的‘价值战’,主要是指快递企业的运营效率。实际上,各大快

递企业从去年开始就在加大资金投入,结合自身优势,寻找长远发展的突破口。以顺丰控股为例,今年上半年营收突破千亿元,达到1300.6亿元,同比增长超四成,主要得益于收购嘉里物流后大幅增加国际业务营收,叠加四网融通,进一步推进,精细化经营导致公司运营成本明显下降。”

但在资产端,快递企业的产能扩张持续放缓,资本开支进入下行周期。对此,毕然表示,今年快递企业的资本开支减少,跟外部环境有直接关系。“主要是上半年快递企业的业务量出现回落,导致扩张脚步放缓。随着快递行业从‘价格战’向‘价值战’转变,相关公司的投入方向也将会有明显变化。”

控制权拟变更 新日恒力终止实施股权激励计划

■本报记者 桂小笋

9月26日晚间,新日恒力发布公告,公司终止实施2022年限制性股票激励计划,因为公司控制权有可能发生变动。

荣正咨询创始人、董事长郑培敏告诉《证券日报》记者,在控制权发生变更后,法律上并没有规定上市公司筹划中的股权激励一定要终止,但考虑到上市公司的实际经营状况,上市公司的业绩表现、新实控人的经营思路是否变化等,都会造成股权激励被终止。“在公司推出的股权激励方案中,要关注股权激励是否会导致控制权发生变化等相关约定条款。”

公开信息显示,今年6月15日,新日恒力发布限制性股权激励计划草案,拟授予激励对象的限制性股

票数量为6511.6225万股,约占此次股权激励计划草案公布日公司股本总额的9.51%;激励计划的激励对象共计22人。

上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者表示,股权激励通常是相关企业为了留住人才而推行的一种长期激励机制。在达到股权激励实施标准后,相关激励对象可以获得相应的股东权益,公司与骨干员工的利益能更好地绑定在一起。

对于推出股权激励计划草案的原因,公司表示,旨在进一步完善公司法人治理结构,建立、健全公司长效激励约束机制,吸引和留住优秀人才,充分调动董事、高级管理人员、中层管理人员以及核心技术、业务人员的积极性和创造性,有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力,有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起,使各方共同关注公司的长远发展。

激励计划决定选用经审计的营业收入作为公司层面业绩考核指标,可直观地体现公司的经营情况和成长性。实施此次激励计划的业绩考核标准为:公司2022年营业收入不低于10亿元,2023年、2024年营业收入分别较上一年增长率不低于30%。

7月1日,新日恒力召开2022年第二次临时股东大会,审议通过上述相关事项,随后,公司积极推进2022年限制性股票激励计划的实施工作。9月9日,上市公司接到控股股东通知称,其与寿光市金投新材料科技有限公司(以下简称“金投新材”)签订了《股份转让意向协议》,公司控制权有可能发生

变动。新日恒力发布的公告显示,金投新材是寿光市金投农业科技集团(以下简称“金投农科”)的全资子公司。金投农科是寿光市围绕“寿光模式”而重点打造的全产业链企业集团,在原有的农业产业基础上,公司致力于技术研发和技术输出、基础设施建设、对外投资,并依托寿光现有的高端化工产业优势逐步布局国家大力支持的新材料产业。本次股份转让如顺利完成,金投新材将取得上市公司控制权,随后将发挥自身优势,加强与上市公司资源互补,为上市公司进一步增加产能投入、促进产品升级、提升管理水平、建设企业品牌创造更多便利条件,加强上市公司综合竞争力,提高上市公司发展质量。

*ST易尚实控人所持股份被依法处置 所得款项用于清偿涉案债务

■本报记者 李昱丞
见习记者 李雯珊 张军兵

9月26日,*ST易尚发布公告,近日收到深圳市福田区人民法院《执行裁定书》,对公司第一大股东兼实际控制人刘梦龙涉及的质押纠纷做出执行裁定,刘梦龙与民生证券就股份质押债务问题协商谈判未能达成一致,民生证券依法冻结刘梦龙持有的合计约1272.18万股股票。

“实控人部分股份的冻结,对日后公司持续经营不会有太大影响。控股股东通知公司后,我们就马上发布了相关公告,目前暂无进一步关于部分股权被依法拍卖的进展。”*ST易尚董秘陈焕洪在接受《证券日报》记者采访时表示。

实控人持股被依法处置

公告显示,民生证券对被执行

人刘梦龙持有的*ST易尚合计约1272.18万股股票及享有质押权,有权依法处分上述质押财产所得价款优先受偿,法院决定依法处置上述股票所得款项用于偿还案件所涉债务。

公开资料显示,刘梦龙是*ST易尚的第一大股东,所持股份约为3225万股,占公司总股本的20.87%,不过其所持股份已被全部冻结。

今年1月12日,*ST易尚发布公告称,林庆得拟受让公司控股股东刘梦龙所持的公司股份1679.74万股,将涉及公司控股股东及实际控制人变更。本次协议转让股份后,林庆得可支配表决权比例升为17.43%,刘梦龙可支配表决权比例降为8.45%。公告显示,林庆得是惠州市德威集团有限公司的创办人及实控人。

*ST易尚在9月26日发布的公

告中称,在此次裁定书被执行后,刘梦龙及其一致行动人林庆得合计持有公司表决权股数约为2726万股,占公司总股本的17.65%,不会导致公司控股股东、实际控制人发生变更,也不会影响刘梦龙与林庆得筹划的股权转让事宜。

陈焕洪表示:“目前第一大股东所持股权被冻结,无法进行交易。如果想正常交易,首先要把刘梦龙被冻结的持股进行解冻。同时,股东之间也在积极协商,如有最新动态,公司会第一时间进行披露。”

“该部分质押股票被冻结后,应该依法进入司法拍卖程序,在合格的竞买人中价高者得。股权拍卖流转存在不确定性,会对上市公司的公司治理产生不稳定影响,比如,可能会影响公司经营方面重大决策的结果,无法有效把握市场机会等。”广东圣马律师事

务所主任律师田勇向《证券日报》记者表示。

*ST易尚收半年报问询函

9月15日,*ST易尚收到深交所的半年报问询函,询问及是否存在终止上市风险等11个方面的问题。9月22日,公司发布公告,鉴于问询函中所涉事项多、工作量大,经向监管部门申请,延期回复本次问询函,预计于2022年10月10日前完成问询函的回复工作。

今年4月29日,亚太(集团)会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2021年度财务报表出具“无法表示意见”的审计报告,涉及非标准意见的事项有8项。在问询函中,公司被要求逐项说明,截至目前上述事项对公司影响的消除情况,公司是否存在《股票上市规则(2022年1月修订)》第9.3.11条(第三)项

规定的终止上市风险,并充分揭示相关风险。同时,报告期内,*ST易尚的5家主要控股、参股公司的净利润均为负,公司被要求结合上述5家子公司主营业务的市场前景、行业环境、主营业务开展及运行情况等,说明公司针对改善持续经营能力已采取及拟采取的应对措施等。

“公司目前正在全力以赴积极做好半年报问询函回复的事情,这是所有工作的第一要务,具体情况请关注公司的公告。”陈焕洪向记者表示。

业绩方面,*ST易尚2019年至2021年实现的营业收入分别为10.46亿元、10.24亿元、8.037亿元,净利润分别为7628万元、7123.39万元、-5.57亿元。2022年上半年实现营业收入约为1.3亿元,净利润亏损1.38亿元。

国美陷欠薪风波 回应称短期现金流承压

■本报记者 贾丽

零售巨头国美正陷入欠薪风波中。据财新报道,近日有国美员工表示,其被通知今年8月份工资将延迟发放,但具体发放时间和比例均不清晰,此前拖欠员工的半年绩效也未发放。

9月26日,国美针对欠薪和现金流危机等外界关注的问题进行了回应。国美方面表示,因受内外部一系列因素影响,当前国美确实遇到了前所未有的巨大困难和严峻挑战,企业转型进程受阻,现金流承压明显。为保证公司正常运营,本月公司内部对薪酬发放做了一些临时、应急调整。

国美遇到前所未有的挑战

对于上述消息,国美零售相关负责人对《证券日报》记者表示,目前国美零售和部分子公司存在工资发放延迟现象,但这是在现金流压力下的短期现象,公司正在紧急调整,以解决相关问题。“近两年里,国美在业务和资金上承受了巨大压力。”

国美确实遇到了前所未有的挑战。实际上,国美早就意识到了这一点,不断通过拓展新业务、资产重组以求突围。

早在2018年,国美就启动转型之旅,进入智慧“家·生活”新战略时代,探索线上、线下融合的多元化零售渠道。国美零售发布的2019年中报显示,2019年是国美“家·生活”战略转型的关键期。为了配合相关转型,国美不断调整组织架构和人事任命,涉及国美零售主要下辖的国美电器、锅具美食、国美投资、物流平台等诸多公司。

经过一段时间的摸索,国美开始通过资产重组寻求轻资产发展模式。今年8月19日,国美零售发布公告,拟重组业务板块,剥离亏损业务,注入大股东两处物业及安迅物流部分股权,以优化资产结构,提升融资能力。同日,国美创始人黄光裕公开罕见发声,将国美此次战略调整形容为“战略性蛰伏”,称“国美将聚焦主业,甩掉包袱,轻装上阵”。

但国美在此次回应中称,尽管公司正在通过持续聚焦主业、推进战略转型等方面做出最大努力,但高企的经营成本依然是目前最沉重的包袱。

“包袱”问题至今仍未完全解决,相关效应已直接传导到员工薪酬上。国美在最新回应中提到,对于本月薪酬发放政策的调整,公司已通过入资体系和各管理条线与员工进行充分沟通。“公司目前运营正常,公司承诺,本月临时调整只是短期、阶段性应急举措,企业经营一旦好转,公司将第一时间给大家补足薪资,同时兑现离职员工相应补偿。公司未来也将出台更积极的短期及中长期激励政策。”

国美方面同时表示,公司不排除继续实施裁员计划,以进一步缩减运营成本。

零售企业如何过冬?

互联网产业的高速发展、居民消费模式的变化,以及资金流吃紧、成本激增、运力短缺、供应链承压等诸多因素,同时考验着整个零售业。

近年来,我国的零售业发展缓慢。连锁零售巨头普遍将经营风险通过联营或摊位出租的方式转移给品牌方,但受消费电子产品需求减弱的影响,其销售渠道整体疲软,净利润不断降低。

除了实体店受到冲击外,电商红利也在逐步消失。东吴证券分析师认为,当前电商行业中,头部电商对用户规模的争夺已进入平台期,预计未来一段时间零售业将延续当下的低迷发展态势。

在诸多压力之下,全球不少大型零售商选择提前启动假日促销活动。9月26日,近几个月来零售业增速放缓的亚马逊公司宣布,下月将举办今年第二场大型会员促销活动。对此,全球数据零售咨询公司总经理尼尔·桑德斯评价称,亚马逊此举旨在提前“分蛋糕”。

“目前全球零售业均面临较大的经营压力。家电和3C市场需求不振,实体零售企业现金流普遍吃紧,资金问题逐步凸显。作为零售业巨头的国美也不能置身事外,其面临的主要问题是如何在困难时期寻找可以支撑其实现突围的新业务支柱。虽然国美经历了几年的摸索,但家居家装和零售业务均是重资产,已通过资产并购重组等方式逐步向资产轻量化转型,但‘大象’转身需要时间。”海豚社创始人、电商分析人士李成东对《证券日报》记者表示,“国美有实体业务支撑,仍在正常运转。接下来的资源整合、资金运作和转型方式极为重要,是能否度过此次危机的关键。”

中国家用电器商业协会秘书长张剑锋接受《证券日报》记者采访时表示,拥有全渠道模式的零售企业,应注重以大数据分析为抓手,进行实时动态调整和资源配置,来满足消费者个性化需求和市场需求的不断变化。建立扁平化组织结构,建立智能化场景体验,建立快速灵活的供应链系统,建立统一的标准避免恶性竞争,采用定向销售和会员制创新销售模式,降本降耗、提质增效,加快走上轻资产路线,并加速打开融资通路,是零售企业寻求突围的理想选择。