

白糖价“涨”声一片 下游厂商将面临“甜蜜的烦恼”？

■本报记者 张敏
见习记者 刘钊熊 悦

白糖作为重要的食品工业原料和战略物资，其价格波动影响广泛。近期，白糖期货和现货价格持续上涨引发市场关注。

4月7日，郑商所白糖主力2307期货合约收盘价为6719元/吨，涨幅3.35%，创5年来价格新高。生意社数据显示，4月7日，白糖现货价格为6410元/吨，年内上涨10.78%。受此影响，4月7日，多只糖业股相继上涨。截至收盘，南宁糖业涨停，中粮糖业、华资实业、粤桂股份等股票涨幅超3%。

多重因素驱动价格上涨

糖产量受种植利润、天气因素影响而呈周期波动特征。从供给端来看，我国糖市以甘蔗作为核心产糖作物。从产区来看，国内糖料呈现出“南蔗北甜”生产格局，其中国内甘蔗种植主要分布在广西、云南和广东。

资料显示，我国目前食糖供需缺口近年来维持在500万吨左右，且进口集中度较高，国际糖价对应的配额外进口成本是影响国内糖价上涨的主要因素。

上海钢联农产品事业部糖业分析师孙成告诉《证券日报》记者，从供需两端来看，一是国内糖产量连续两年减产，特别是本榨季刚开始糖厂销售了部分低价糖，在持续减产的背景下，其后糖厂对糖源出现惜售情绪；二是国内加工糖厂连续两年利润倒挂，原糖价格上涨至近11年高位，进口亏损扩大，导致目前国内加工糖厂开工率不足；三是市场对经济恢复以及消费复苏

有强预期，需求出现上翘。

华融融达期货研究所副所长汪贞祥表示：“近期糖市快速走高，引发相关部门重点关注，全国食糖座谈会听取产业和主管部门意见，市场解读会议信号利多，但糖价涨势过快，将抑制消费端需求，替代糖源预计有所增加，同时国内外价差进一步走扩，不排除国内通过囤糖放储来弥补供应缺口。”

孙成进一步表示：“从国内市场来看，下游正在接受高价糖源，国内继续减产，糖厂存在一定的惜售情绪，价格或将维持高位。从国际市场来看，巴西预计在5月份开榨且今年有表明强烈的增产预期，因此市场原糖供应量或增加，进而对原糖形成一定利空。届时，进口原糖需求或回调，国内加工糖成本或下降，从而缓解国内糖价格上涨。长期来看，全球食糖消费将随人口恢复而增长，全球食糖产量将随着糖基乙醇需求的增加，尤其是印度乙醇产业对蔗糖需求的扩大而增长，糖市长期向好。”

产业链公司喜忧参半

从糖产业链来看，在上游有甜菜、甘蔗等糖料种植企业，中游有白糖、红糖等糖料加工企业，下游有糖果、饮料、酒精等糖料需求企业。

南宁糖业主营机制糖的生产与销售，是广西规模最大的糖业生产经营企业之一。南宁糖业相关负责人对《证券日报》记者表示：“预计白糖价格处于高位水平将维持到今年6月份，彼时巴西新糖将进入市场。”

中粮糖业是国内食糖行业的

● 近期，白糖期货和现货价格持续上涨引发市场关注

● 4月7日，郑商所白糖主力2307期货合约收盘价为6719元/吨，涨幅3.35%，创5年来价格新高

● 生意社数据显示，4月7日，白糖现货价格为6410元/吨，年内上涨10.78%

龙头企业，其食糖业务拥有国内外

制糖(自产糖)、食糖进口及港口炼糖(加工糖)、国内食糖销售和贸易(贸易糖)、食糖仓储及物流的全产业链发展模式。中粮糖业相关负责人告诉记者：“在成本一定的情况下，销售价格上升，公司的利润也会相应增厚。今年白糖产品的毛利率应该也会有所提升，但景气度会持续多久有待观察。”

糖料加工企业广州浪奇相关负责人告诉记者：“目前白糖价格相比去年四季度已有大幅上涨。去年四季度公司进口了一批相对价格较低的原糖，现阶段白糖价格上涨对公司的业绩为正面影响。后续对公司的影响要根据白糖后

市行情判断。”

将白糖作为产品原材料的多家下游食品厂商也回应了价格上涨带来的影响及其应对措施。

安琪酵母主营酵母、酵母衍生物及相关生物制品的开发、生产和经营，原材料主要为糖蜜。糖蜜是制糖工业的副产品，目前每吨酵母需要消耗4.5吨至5.5吨糖蜜。

“目前国内糖蜜供应日趋紧张，导致糖蜜价格上涨幅度较大，同时其他辅料采购价格也呈现上涨趋势，直接导致公司生产成本大幅增加。”安琪酵母表示，“公司一直关注糖蜜原材料的市场情况，榨季初就陆续开始采购，目前该部分原材料对公司成本影响可控。为



王琳/制图

了应对糖蜜价格的连续上涨，公司建设多条水解糖生产线以降低对糖蜜资源的依赖，缓解糖蜜价格上涨对公司成本的影响。”

上海梅林旗下拥有大白兔系列糖果，上海梅林相关负责人告诉记者：“上游原材料成本提高，会对公司毛利率产生影响。不过，公司的原材料并不是实时采购的，而是在价格合适的时候储存原材料。”

主要从事固体冲调饮料、植物蛋白饮料等产品生产业务的维维股份相关负责人告诉记者，对于原料价格上涨，公司对总体价格有把控，也有稳定的供应商，在成本价格上可以获得优惠。后续产品调价要视市场情况而定。”

“第三支箭”后A股首单房企重组将迎来股东表决 陆家嘴董事长徐而进：中小股东反馈积极

■本报记者 施露

自支持房地产融资的“第三支箭”落地以来，房企重组第一单花落陆家嘴。

继3月23日晚间，陆家嘴公布重组草案称以133.19亿元收购控股股东4处优质资产后，4月4日，陆家嘴再次公告称，公司将于4月10日召开2023年第一次临时股东大会，对重组草案等二十项重大议案进行表决。而中小股东的投票成为决定此次重组草案通过的关键。

近日，陆家嘴董事长徐而进在接受《证券日报》记者采访时表示：“本次注入上市公司的标的资产，均位于陆家嘴和前滩核心区，销售和租赁态势良好，同时也是属于公司未来的核心资产，公司将秉承核心资产长期运营的战略定位，在充分考虑股东利益最大化的前提下，

对资产运营做出合理安排。”

“我们前期跟中小股东做了一些有效的沟通，目前反馈比较积极，大部分中小股东表示对重组看好，也对核心优质资产注入上市公司表示看好。”徐而进对记者说。

未来不排除继续注入控股股东优质资产

去年12月15日，随着A股房企再融资开闸，陆家嘴启动重组，拟收购控股股东陆家嘴集团旗下的4处资产。

“标的资产所在区位具有显著优势和稀缺性。”徐而进对记者表示，“自2016年以来，陆家嘴集团在不断提高资产证券化率。陆家嘴集团还有诸多优质资产，在尚未培育成熟之前，暂时由陆家嘴集团持有，成熟之后，不排除会逐步注入上市公司。”

“集团层面对于上市公司的定位是成为‘具有卓越竞争力的现代服务业综合运营商’，希望更市场化，有更强的盈利能力和市场竞争力。本次资产注入是支持上市公司做强做优做大的重要措施，未来还将持续推动国资国企改革，继续坚持‘成熟一块、注入一块’原则。此外我们还将谋划引进‘外资股东’参与区域开发，提高上市公司资产的运作水平。”徐而进补充道。

徐而进透露，随着标的公司各项建设、预售及运营的逐步推进，未来三年(2023年至2025年)预计将合计产生预收款(含租金收入)近400亿元。从中期来看，随着标的资产项目竣工、出租和结转，公司将确认收入和利润，有助于逐步降低上市公司资产负债率。从长期来看，公司将通过提升商办物业运营品质积极提高

租金回报和资产价值，持续增强公司的可持续盈利能力。“只要项目储备(资产)客观存在，未来必将会在开发周期内逐渐转化为业绩和现金流。”

对中小股东的利益作了特殊考量

从陆家嘴的股东来看，陆家嘴集团作为第一大股东，持股比例为56.42%，其他中小股东持股较为分散。其中，第二大股东持股2.95%，第三大股东持股0.71%，其余股东持股均不足1%。

由于此次重组注入的资产为控股股东资产，构成关联交易，因此控股股东需要对重组草案回避表决。如此一来，中小股东的投票表决结果对此次重组草案通过起着关键作用。

徐而进对《证券日报》记者称，

“此次重组对中小股东的利益作了特殊考量，即过渡期所产生的亏损，由交易对方以现金补足；减值补偿安排，交易对方承诺标的资产在本次交易后3年内不减值。”

徐而进还透露，此次注入的4个标的资产均已动工，且均有商业项目。此次重组涉及的住宅部分耀龙项目即将启动预售，预计短时间内会给上市公司带来现金流。另外，陆家嘴锦绣云澜项目以及潍坊497项目将陆续入市。此外，此次重组涉及的东表项目及昌邑项目也计划在2024年入市销售。

对于盘活商业项目流动性，徐而进对记者称：“REITs是商业地产未来发展的一个方向，未来公司将综合资产运营、物业持有、市场交易等各方面情况，适时推进商业项目的REITs，提升公司的整体运营能力和资产流动性。”

部分银行去年财富管理业务收入承压 业内建言多维驱动业务高景气发展

■本报记者 彭妍

在息差收窄的趋势下，提高中间收入成为银行提高收入和开展业务多元化的重要方式，但去年却出现新变化。《证券日报》记者梳理多家银行近日披露的2022年年报显示，部分银行财富管理中间业务收入承压。同时，不少银行强调未来将持续推进财富管理业务转型。

中国银行研究院博士后杜阳对《证券日报》记者表示，中间业务收入承压的原因，从供给端来看，2022年，资本市场尤其是债券市场波动有所加剧，银行财富管理业务的底层产品受到一定程度波及。从需求端来看，2022年是资管新规正式落地实施的第一年，投资者对于净值化运行的资产管理模式仍处于适应阶段，可能出现一定程度的赎回行为。

“不过，开年以来，财富管理业务回暖迹象明显，市场逐步趋于稳

定，银行业需要提高投研能力和风险管理能力，以熨平市场波动对资管产品带来的影响，兼顾收益性和稳健性。”杜阳说。

受多因素影响 银行财富管理收入下降

以在财富管理行业深耕多年的招商银行、平安银行为例，2022年，其财富管理手续费及佣金净收入均为负增长。其中，招商银行财富管理手续费及佣金收入同比下降14.28%；平安银行财富管理手续费收入同比下降21.5%。

对于财富管理手续费及佣金收入下滑的原因，招商银行在年报中分析，主要是代理基金收入、代理信托计划收入、代理证券交易收入等下降。其中，代理基金收入同比下降46.41%，主要是资本市场震荡下行，代理基金销售规模下降及高费率的股票型基金占比降低；代理信托计划收入同比下降47.24%，

主要是该行压降融资类信托产品，代理信托销量及代销费率有所下降；代理证券交易收入同比下降29.51%，主要受香港资本市场行情和交易活跃度影响。

平安银行则表示，财富管理手续费收入下降是由于该行主动压降非标类产品规模及证券市场波动导致的基金销量下滑等因素造成。

星图金融研究院副院长薛洪言对记者表示，2022年，国内市场一度出现“股债双杀”行情，导致银行理财产品净值波动较大，收益率低于预期，推动居民财富从理财、基金产品加速向存款回流，对银行财富管理业务的管理费及佣金收入带来较大压力。

随着资本市场回暖，2023年居民财富也有望从存款重新向理财、基金等资管产品回流，带动银行手续费及佣金净收入重回增长趋势。薛洪言认为，商业银行开始加推稳健投资类产品，更加注重对净值回撤的控制，投资者持

有体验有望改善，也有助于存款向理财回流。

财富管理业务仍具有很大发展空间

展望2023年，部分银行管理层和业内专家均看好财富管理发展空间，并探求多元发展路径。

3月30日，交通银行副行长周万阜在该行2022年度业绩发布会上表示，尽管短期受到市场波动影响，仍坚定地看好财富管理业务，虽然面临诸多挑战，市场会有波动，但是财富管理业务仍然具有很大的发展空间。面对财富管理市场这样的机遇和挑战，银行将加快打造更具普惠特色的财富管理，丰富产品货架，持续提升财富管理的核心竞争力，覆盖全链条客户的全生命周期，精准服务客户多层次、多元化财富管理需求。

谈及面对未来财富管理发展，银行如何更好拓展发展空间时，杜

大商所正加快推进 苯乙烯期权等新品种上市

■本报记者 王宁

在境外市场风险传导下，国内化工产业企业盈利能力也受到考验。4月7日，在“2023中国化工产业(衍生品)大会”上，多位专家和业内人士就当前国内化工企业如何做好风险管理工作进行探讨。

大商所党委书记、理事长冉华表示，为能够给产业企业提供更高质量服务，交易所目前正在加快推进苯乙烯期权等新品种上市工作，并探索推出化工品种月均价期货，以此创新完善化工衍生品生态链。

近些年，受境外市场风险输入影响，国内石油和主要化学品价格波动较大，化工企业盈利能力持续回落。中国石化化工销售有限公司副总经理李锁山向记者表示，就国内市场而言，目前化工品价格逐步以成本驱动为主，这与国际原油价格波动呈现正相关性有关，例如国内PX和聚酯产业链下游品价格波动，与国际油价呈现出高度正相关性，相关系数更是保持在90%以上。

中国石化和化学工业联合会信息和市场部副主任范敏表示，国内化工企业要高度重视防范风险，尤其是要积极防范目前市场风险。“在不确定的市场条件下，要充分发挥好期货的防范风险和风险管控作用，建议加快能化期货品种的上市，加强上市期货产品的推广和应用，助力企业成本管控和风险管控能力。”

“目前化工企业应收账款的平均回收期较大，这与大量库存积压有关，占用大量资金，这方面期货市场发挥出很大积极作用。”范敏表示，建议企业利用期货工具降低库存，控制库存容量从而降低应收账款；同时，建议持续跟踪企业票据和应收账款增长趋势，完善经营服务，及时化解中小企业融资难题。

当前我国石化产业正处在转变发展方式的关键阶段，但境外输入风险对我国石化产业链安全性、稳定性形成新的挑战。在中国石化和化学工业联合会副会长兼秘书长赵俊贵看来，迫切需要企业增强风险管理意识，把风险管理、建立市场风险防控机制纳入企业战略管理。

“为了给产业企业提供更高质量服务，交易所正在加快创新完善化工衍生品生态链。”冉华说，具体来看，正加快推进苯乙烯期权上市，沿着化工产业链加快布局新品种，探索推出化工品种月均价期货，积极构建与产业多元化需求相适应的高质量产品体系。同时，持续增强化工品种合约设计和交割布局与产业需求的适配性，推进交割基础制度优化，进一步便利企业参与交易交割。

冉华表示，接下来，还会继续深化期货现货结合、场内场外协同，例如加快发展场外业务，研究推出期货与现货持仓转换、期现联动点价等服务，探索与石化产业龙头企业建设场外交易专区，深化大宗商品仓单登记中心建设，为企业提供更加系统、全面的期现结合方案。此外，也将持续提高产业企业参与期货市场的深度。

记者观察

快递业务量96天破300亿件 说明了什么

■田鹏

国家邮政局监测数据显示，截至4月6日上午8时，我国2023年快递业务量已达300亿件，用时96天，比2019年达到300亿件提前99天，比2022年提前18天。数据显示，当前快递业日均揽收和投递包裹量均超3亿件。

每一件包裹的背后都是一条完整的供应链，连接千城百业、联系千家万户、连通线上线下、畅通供需两端。快递业务量的提速，映衬出的是需求回暖消费增长可期，生产顺畅供应恢复。

从需求端来看，今年以来，全国各地多措并举促消费；或借“天时”打造消费热点，或借“地利”创新消费新场景，如广西瞄准“夜经济”，打造“南宁之夜”街区，带动街区总消费额超千万元。

在各地区各主体积极推动之下，我国消费市场恢复向好。国家统计局公布的数据显示，1月份至2月份，我国社会消费品零售总额77067亿元，同比增长3.5%。其中，全国实物商品网上零售额同比增长5.3%，增速比社会消费品零售总额高1.8个百分点。限额以上实体店零售中，便利店、专业店零售额同比分别增长10.0%和3.6%，增速分别高于上年全年6.3个、0.1个百分点；百货店零售额由2022年全年下降9.3%，转为增长5.5%。

从生产端来看，今年以来，我国企业生产经营活动得以有序恢复，一方面，受益于需求回暖拉动，另一方面，离不开有关政策支持。例如，财政部、税务总局发布多项税费优惠政策，减轻用人单位负担，支持小微企业和个体工商户发展；工信部印发通知，组织开展2023年“一起益企”中小企业服务行动，以中小企业实际需求为导向，聚焦制约中小企业创业创新发展的痛点难点问题，深入企业、园区、集群开展服务活动。

在此背景下，中小企业生产恢复加快，发展信心逐步增强。中国中小企业协会发布的数据显示，2月份，我国中小企业发展指数为89.6，在1月份大幅回升的基础上，进一步回升0.7个点。

除了供需两端利好之外，快递物流行业高质量发展导向明确，快递企业运力不断升级也助推快递业务量提速。2月中旬以来，部分快递企业加快构建快递出海新通道，提升在国际快递物流市场中的综合竞争力，为畅通国内国际双循环发挥重要作用，推动经济高质量发展新一轮高水平对外开放。

聚沙成塔，集腋成裘。39天破100亿件、67天破200亿件、96天破300亿件……随着我国快递业务量不断提速扩容，一件件小包裹背后的供应网络将越铺越大，贯通生产、分配、流通、消费各环节，关联一二三产业，在服务经济社会发展和便利群众生活方面发挥积极作用。