

与极兔达成交易 顺丰控股拟以11.83亿元出售旗下加盟品牌

■本报记者 王镜茹

5月12日晚,顺丰控股发布公告称,其下属控股子公司深圳市丰网控股有限公司(以下简称“丰网控股”)于当日与深圳极兔供应链有限公司(以下简称“深圳极兔”)签署了《股权转让协议》,丰网控股将以11.83亿元将深圳市丰网信息技术有限公司(以下简称“丰网信息”)100%股权全资出售给极兔。

易观流通行业分析师魏建辉认为,此次交易符合国家产业政策预期导向,将促进行业格局持续优化。“目前电商市场聚焦于高质量发展,快递与电商市场发展息息相关,对快递企业物流时效

和服务质量要求也随之增加,促使快递企业从价格竞争逐步转向服务质量之争,行业回归良性竞争,将有利于快递物流行业间的兼并重组,极兔收购顺丰控股旗下的丰网信息符合国家对物流产业的政策预期。”

资料显示,丰网信息持有丰网速运100%的股权,丰网速运为加盟模式的经济型快递业务运营主体。天眼查数据显示,丰网速运成立于2020年,定位为高性价比的电商经济型快递服务,采用加盟式网络运营,旨在通过更灵活的运营体系控制成本,与顺丰控股的直营网络构成网络协同,形成优势互补。

目前,丰网速运网络覆盖全

国27个省(市、自治区),2022年实现收入超32亿元,主要服务于电商客户。但鉴于加盟模式的经济型快递市场环境发生变化,丰网信息目前仍处于初期发展阶段且持续亏损。

顺丰控股称,交易完成后,公司可以更聚焦国内中高端快递、国际快递、全球供应链服务、数字化供应链服务等核心业务。同时,将持续打造电商类快递产品,主打的“电商标快”产品稳健增长,满足客户在中高端经济型快递市场的多元化需求。此外,还可以消除丰网信息亏损对上市公司的负面影响。

自2021年下半年开始,顺丰控

股就已开始主动调优产品结构,减少低毛利产品销量。2022年,公司经济型快递业务营收255.5亿元,同比增长仅为0.5%,远低于公司总营收增速29.11%,与供应链及国际业务增速124.1%相比,更是差距显著。

极兔方面则表示,极兔始终聚焦电商快递领域,不断优化电商快递服务体验。本次收购丰网信息将有助于巩固极兔在电商快递领域的优势,提升极兔综合服务能力。

自2020年进入中国市场后,极兔先是借势拼多多的电商流量抢夺快递物流市场,后又在2021年底完成了对百世集团中国快递业务的收购,成功打通淘系商流。2022年6月份,极兔创始人李杰宣布,极兔全

网日均票量已超4000万单,成功跻身国内快递企业第一梯队。

魏建辉认为,极兔速运已在东南亚等国外市场占据领先优势,但由于进入国内市场时间短,发展步伐较慢,更多以并购收购来扩大市场规模,其网络的广度和深度仍待持续夯实,此次收购顺丰控股丰网信息对弥补快递网络实力颇有好处。与此同时,顺丰控股在国内中高端快递市场已建立领导地位,但在中低端电商件市场,历经多年尝试,多种模式并行,由于受制于企业的自身基因和能力边界,始终未取得明显成效。此次出售丰网信息,有助于企业聚集核心资源,发力自身优势领域,增强竞争力。

供需失衡纯碱期现价双双走低 碱企二季度业绩难言乐观

■本报记者 李正

作为玻璃产品的重要原料,纯碱期货和现货价格近日双双持续下滑的走势受到了市场广泛关注。生意社数据显示,5月12日,纯碱现货参考价报2570元/吨,5月1日以来累计下滑3.02%。拉长时间线来看,纯碱现货价格自3月13日创下2780元/吨年内高点以来,已累计回调7.55%。

《证券日报》记者以投资者身份致电纯碱供应商苏盐并神,该公司相关负责人表示,近期公司纯碱出货价格正随市场价同步下调,“自年初以来,公司的纯碱产品下游需求量持续下降。”

卓创资讯纯碱分析师陈秋莎在接受《证券日报》记者采访时表示,3月份以来纯碱现货价格走弱,表面是受到期货价格更长周期、更大幅度下滑的心理预期带动,究其根本在于供给预期明显增大以及需求基本面减弱等因素,“纯碱价格短期内并未看到企稳迹象,后续还需关注6月份某头部企业的新增产能投产进度以及行业整体的检修规模,如果多重因素叠加造成了边际利好的出现,可能会促使市场情绪回暖。”

多因素叠加致碱价承压

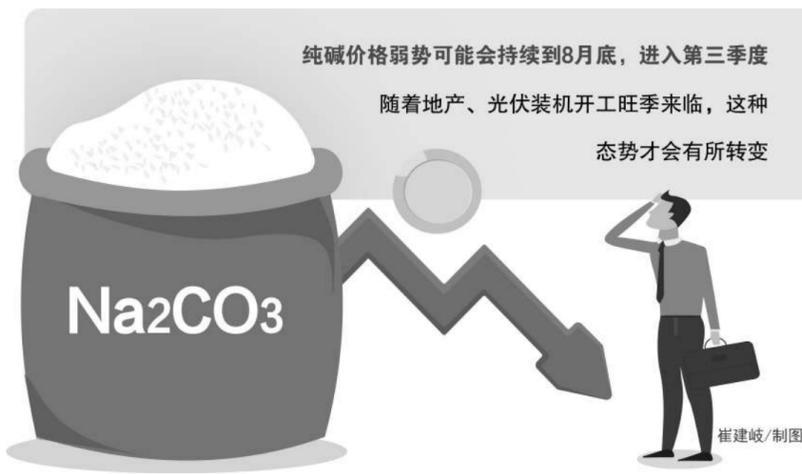
相对于现货价格,纯碱期货价格回落幅度更大。Choice数据显示,截至5月12日收盘,纯碱主力合约报1874元/吨,当日跌幅3.75%,5月份以来累计下滑

10.51%,而自3月1日以来,纯碱主力合约已累计下滑36.02%。

对于纯碱价格的持续走低,陈秋莎表示,根本原因在于供需基本面。今年以来,纯碱价格始终维持在相对高位,企业端开工率大多维持在九成以上,供应量充足,同时,进口方面海外纯碱供应也有所增加,3月份我国纯碱进口量达到4.9万吨,4月份和5月份也有一定的进口。需求方面,今年虽然光伏端用量尚可,但是平板玻璃等终端需求释放较弱,纯碱下游行情相对低迷,对纯碱价格的支撑有限。

“此外,某头部企业预计6月份开始投产的500万吨纯碱新增产能,随着开工时间临近,大部分下游用户都在采取降低原料库存天数的策略,中间商也在主动去库存,使得整个行业库存开始由中下游向上游进行转移。从目前数据来看,从3月底至今,整个重质纯碱生产企业的库存增加了28万吨。”陈秋莎进一步表示,库存增加也使得企业采取了降价措施,导致纯碱价格一跌再跌,目前仍未出现企稳迹象。

东高科技高级投资顾问雷友据补充表示,上述500万吨纯碱产能如果全部投产,我国纯碱产能将增加15%,行业竞争格局将明显加剧。此外,受美联储利率政策目标要将CPI控制在2%影响,今年大宗商品价格整体下行概率较大,叠加上述原因,使得纯碱市场心理预期偏空,也导致了纯碱期货价格降幅远大于现货的情况出现。



雷友据认为,纯碱价格弱势可能会持续到8月底,进入第三季度,随着地产、光伏装机开工旺季来临,这种态势才会有所转变,“建议关注7月份公布的第二季度经济数据。此外,夏季停机检修的例行程序,也有可能打破供需结构,但是供需失衡最关键的因素还是需求端不足,若国内碱企停产而进口没有减弱,也很难改变当前过剩现状。”

或影响碱企二季度业绩

记者在采访中了解到,多家A股纯碱生产商对此轮价格下滑及未来走势仍较为悲观。中盐化工相关负责人告诉

《证券日报》记者,近期公司纯碱产品的出货情况比较正常,但是出货价格随市场价格有所下滑,预计对企业第二季度的盈利会产生影响,“影响程度无法预估,未来纯碱市场预期仍难言乐观。”

上述苏盐并神负责人也表达了同样看法:“近期公司纯碱出货价格有所下调,销量也有所下滑,这对公司第二季度的营业利润会有一定影响,预期什么时候能够企稳回升,现在还不清楚。”

雷友据表示,当前地产竣工周期对纯碱下游浮法玻璃的需求有一定的支撑。数据显示,2018年至2021年地产销售面积均超过了17亿平方米,随着竣

工周期到来以及“保交楼”工作持续推进,2023年竣工端对玻璃及其上游的纯碱需求仍有支撑,“同时,考虑到去年纯碱价格走高的主要原因是光伏需求释放,2023年一季度光伏装机量环比有所回落,叠加头部企业扩大产能落地,纯碱年内有可能进入到景气度下滑阶段。未来预期不确定性仍在,需密切关注扩产项目落地以及纯碱厂停机检修动向等情况。”

陈秋莎对此表示赞同:“除了上述因素外,还需要关注下纯碱生产的成本端,能否对价格形成支撑,后期浮法玻璃和光伏玻璃终端需求的释放情况尚需要进一步观察。”

中芯国际、华虹半导体齐发一季报 两大晶圆大厂均对今年市场持谨慎态度

■本报记者 徐一鸣
见习记者 孙文青

作为半导体行业“风向标”,晶圆大厂的一举一动都向外界传递着行业最新信号。5月11日,中芯国际和华虹半导体同时发布的2023年一季报显示:半导体行业下半年能否迎来复苏还不甚明朗。

具体来看,华虹半导体2023年一季度实现营业收入6.31亿美元,同比增长6.09%,环比持平;归属母公司净利润1.52亿美元,同比增长47.88%,环比下降4.3%。中芯国际则在一季度实现营业收入102.09亿元,实现净利润15.91亿元,同比均出现下降。值得一提的是,中芯国际预计二季度营收将有所回升。

在5月12日的中芯国际一季度业绩会上,中芯国际联合首席执行官赵海军表示:“一季度产业整体尚处于底部,工业和汽车领域相对稳健,手机和消费电子产业链库存依然高企,市场对已有的旧产品,尤其是量大价低的产品需求进一步下降。”同样,华虹半导体也持续感受到一季度市场的疲软。

多位下游芯片企业表示,受消费端需求和国际形势影响,行

业目前未见明显好转迹象,销售层面承受较大压力。而一家科技咨询机构人士向《证券日报》记者表示:“芯片设计厂商的需求目前确实处于低迷的状态,但这一状态是芯片行业供需周期的正常体现。此外,主要因国际方面对于设备的限制,全球市场短期内或将不断探底。”

市场低迷尚未改善 销售略好于预期

由于消费应用需求大大下降,下游芯片设计行业在过去一年普遍处于“去库存”状态,这一情况于今年一季度也未见明显改善。也正因此,在2023年年度前瞻指引中,中芯国际和华虹半导体均给出了较为保守的业绩指引。而在两家公司披露的一季报前,市场低预期还曾一度引发市场波动。

不过,中芯国际管理层在评论经营情况时称,今年一季度,公司销售收入略好于指引,毛利率也处于指引的上部。赵海军在业绩说明会上介绍,目前下游细分市场里,手机消费类产业链中,部分客户推出新产品需要向中芯国际紧急下单;其次,公司明显看到全球中低端WiFi、互连

需求旺盛,供不应求;另外,在建筑领域,LED灯的驱动电路、节能电路,建筑外表面装饰灯等需求正在逐渐回升,且需求量大。

今年一季度中芯国际销售晶圆数量(约当8英寸晶圆的片数)125.17万片,产能利用率为68.1%。值得一提的是,中芯国际月产能已从去年一季度的64.91万片提升至今年一季度的73.23万片。

中芯国际预计其产能利用率将在二季度回升,并且进入持续性回升趋势。赵海军对此解释称,一方面,中芯国际正在全力做新产品,新产品没有库存,因此一旦验证进入整机供应链后,客户需要增加到3个月至5个月的库存,达到平衡的状态,中芯国际就可以多做;另一方面,部分客户的投标份额较去年增长,因此新产品和旧产品在产能利用率的下单量会增加。

同样在产能方面,华虹半导体一季报显示,公司季度末8英寸等值晶圆产能达到32.4万片,总体产能利用率为103.5%,保持高位运行。

全年指引不变 扩产将有节奏推进

截至目前,两大晶圆大厂对于

2023年预期与年初基本一致,也正努力从萎缩下行的市场中挖掘“确定性”。

中芯国际预计,今年二季度产能利用率和出货量都高于一季度,销售收入预计环比增长5%到7%,平均晶圆单价受产品组合变动影响环比下降;毛利率预计在19%到21%之间。

“我们主要的依据是,比起3个月以前,全球市场虽然还处于底部,但近期中芯国际在不同领域察觉到了中国客户信心的回升。此外,去年率先进入去库存阶段的高压驱动摄像头、芯片和专用存储器领域出现向好的变化。第三,公司积极创新终端整机,寻求市场突破,推进新产品和首发新性能的实现,带来了公司急单的快速增长。”赵海军表示。

目前,中芯国际40nm和28nm节点已经恢复满载状态。但赵海军也表示,短期内,受限于产能、平台的配套等长短期问题,新产品实现快速收入增长还需时间。

展望2023全年,中芯国际表示,目前对于全年的指引维持不变,即销售收入同比降幅为低十位数,毛利率在20%左右。面对市场的快速变化,公司将继续遵循以市场为导向、以客户为中心的策略,

加强与终端市场的对话,全力配合新产品的推出,做好产线长短脚调整配套,迎接新一轮的增长周期。

晶圆大厂既有的扩产计划仍然不变。据中芯国际披露,目前,中芯深圳已进入量产,中芯京城预计下半年进入量产,中芯东方预计年底通线,中芯西青还在建设中。

华虹半导体总裁兼执行董事唐均军则表示,2023年,华虹半导体的无锡12英寸生产线将逐步释放月产能至9.5万片,并将适时启动新产线的建设,为公司特色工艺的中长期发展提供产能支持,以更好满足市场对公司先进“特色IC+Power Discrete”工艺的需求。

灼识咨询合伙人赵晓马告诉《证券日报》记者:“外部政策端的限制加码确实会带来一定程度的短期阵痛,但这也倒逼我国半导体厂商加速国产化进程,实现自主可控的产品设计与制造,在各个被‘卡脖子’的细分领域有望开启新一轮国产替代周期,驱动我国半导体产业进入高速增长期。从中长期来看,产业周期自然会随着供需两端调整探底继而改善,但随着车规级、工业级半导体中的智能汽车芯片、特种芯片等新赛道提供新的增量,半导体板块会步入新一轮上涨周期。”

硅片价格回落 光伏产业链话语权有望向下游转移

■本报记者 曹琦

5月11日,中国有色金属工业协会硅业分会发布数据显示,本周硅片价格大幅下跌。M10单晶硅片(182mm/150μm)价格区间在5元/片至5.4元/片,成交均价降至5.25元/片,周环比降幅为16.4%;G12单晶硅片(210mm/150μm)价格区间在7元/片至7.6元/片,周环比降幅为9%。

硅业分会表示,硅片价格大幅下跌主要由于两方面原因,其一是本周价格降幅横跨两周,因此跌幅略显夸张,但实则经历了两轮阶段性调价;其二是传导原材料降价空间,并持续向下游释放利润。

硅片龙头再次下调价格

5月11日,TCL中环全面下调了硅片产品价格。其中P型218.2、210、182三种尺寸硅片每片价格为6.91元、6.4元、5元,较5月5日分别下调15.83%、15.79%、14.38%。N型130μm的210、182两种尺寸硅片每片价格为6.52元、5.09元,较5月5日分别下调15.76%、14.45%。110μm210、182两种尺寸硅片价格每片分别为6.26元、4.89元,较5月5日分别下调15.75%、14.36%。

硅业分会认为,随着原材料价格大幅波动,硅片企业减少安全库存至合理水平,由于预期三季度硅片产能释放量将显著增加,因此部分企业选择提前降价清库存。进入二季度以来,4月份至5月份进口石英砂不再成为限制单晶硅产出的瓶颈,因此专业化企业挺价意愿开始减弱,释放部分利润给下游。

日前,主流电池片报价降至1.03元/W,环比下降2.3%,组件中标价降至1.6元/W至1.65元/W。“对于下游电站来说,如果光伏组件下降到1.5元/W左右,是非常有利于电站的投资建设的,能够有效刺激投资热情,硅料价格的下降对整个产业链来说是有利的。”金辰股份常务副总裁祁海坤向记者表示。

下游装机需求旺盛

开源证券研报显示,2023年一季度国内外光伏需求旺盛,展望全年,在产业链价格回落拉动光伏经济性持续提升下,欧洲、国内分布式等市场在组件降价刺激下有望保持快速增长,国内地面电站、东南亚、中东非等对价格较为敏感市场被抑制的需求也有望释放,2023年全球光伏新增装机有望保持快速增长,预计2023年全球光伏新增装机或达350GW。

受益于旺盛的下游装机需求,一季度组件厂商出货量大增。以晶科能源为例,该公司关负责人表示,“一季度公司总出货约14.5GW,组件出货量约13GW,其中N型组件出货量约6GW。”

据晶科能源透露,预计2023年年底,公司单晶硅片、高效电池和组件的产能将分别达到75GW、75GW和90GW。晶科能源表示,当前公司全年订单较饱和且已超过目标的60%,尽管随着上游硅料价格下降,组件市场价格也有所下降,但公司N型高端产品仍处于供不应求的状态,溢价较为坚挺,未来随着N型产品出货量提升,公司二季度盈利水平扩张趋势明显。

净利润实现连续十年增长 比音勒芬:坚持高质量可持续发展

■本报记者 李昱丞 见习记者 丁蓉

“公司坚持国际化、高端化和多品牌矩阵的发展战略,努力打造成为全球奢侈品品牌集团。”在5月12日举行的业绩说明会上,比音勒芬董事长谢秉政在接受《证券日报》记者提问时表示。

在此次业绩会上,投资者还围绕市场竞争环境、公司开店节奏等进行了提问。

作为高端运动休闲服饰龙头企业,比音勒芬归母净利润已经连续十年增长。

2022年,服装企业业绩整体承压。东方财富Choice数据显示,A股服装板块44家上市公司2022年归母净利润整体同比下滑38.76%。不过,比音勒芬业绩去年却取得逆势增长。

比音勒芬2022年年报显示,公司实现营业收入28.85亿元,同比增长6.06%;实现归母净利润7.28亿元,同比增长16.50%。

今年第一季度,公司继续强劲增长,实现营业收入10.79亿元,同比增长33.13%;实现归母净利润3.01亿元,同比增长41.36%。

对于未来市场的景气度,谢秉政在接受《证券日报》记者提问时表示:“公司对未来市场充满信心。”

国盛证券分析师杨莹在研报中表示:“2023年,在消费环境改善、公司渠道外延、内生效率优化多重因素的带动下,比音勒芬业绩有望快速增长。”

此次业绩说明会上,谢秉政回答投资者关于市场竞争环境的提问时表示:“随着市场竞争环境的变化,众多国际知名服饰品牌纷纷布局中国市场,比音勒芬开始正式与国际知名服饰品牌同台竞技。公司也将全力以赴,力争从中国高端服饰细分行业的开辟者到领跑者。”

对于公司的开店节奏,公司董秘陈阳回答投资者提问时表示:“公司2022年开店数量及质量都很优秀,会按照公司战略安排做好开店部署,坚持走高质量可持续发展的路线。”

在比音勒芬2023年一季报披露的前十大流通股股东中,多家知名机构现身,包括国泰大健康股票型证券投资基金、全国社保基金103组合、广发稳健增长开放式证券投资基金、太平人寿保险有限公司传统普通保险产品、全国社保基金115组合以及全国社保基金118组合。

透视镜咨询创始人况玉清接受《证券日报》记者采访时表示:“社保基金、险资等风格稳健的长期投资机构,建仓往往基于长远考虑,更为关注标的公司的持续成长能力、现金分红稳定回报等。”