

顺丰控股向港交所递交招股书 物流企业踊跃融入资本市场圈

■本报记者 李雯珊
见习记者 解世豪

在初步披露港股上市意向20天后，8月22日顺丰控股发布公告表示，公司正式向港交所递交招股说明书，拟主板挂牌上市，联席保荐人为高盛、华泰国际和摩根大通。
Co-Found智库秘书长张新原对《证券日报》记者表示：“顺丰控股赴港上市能进一步扩大公司资本实力，提升国际知名度和品牌影响力。成功上市后公司将获得更多资金支持，有助于其在国际物流行业的竞争中取得更大优势。”

跨境物流能力加强

招股书显示，截至2023年一季度末，作为中国最大的航空货运承运商，顺丰控股运营95架全货机的机队，货量占2023年一季度中国航空货运量的36.01%。陆运方面，顺丰控股在全球范

国内运营超过8万辆干线及支线运输车辆并拥有超过9.6万辆收派配送车辆。

截至2022年12月31日，顺丰控股拥有约180万月结客户和约5.85亿散单客户。根据弗若斯特沙利文报告，这两项数据在亚洲所有物流服务提供商中均为最高。

财务数据方面，招股书显示，2020年至2022年，顺丰控股营收为人民币1539.87亿元、2071.87亿元和2674.9亿元；毛利润为245.29亿元、257.78亿元和330.12亿元；净利润分别为64.16亿元、43.82亿元和70.57亿元。

在此前的意向公告中，顺丰控股就表示，在港交所上市是为了进一步推进国际化战略，打造国际化资本运作平台、提升国际品牌形象、提高综合竞争力。

招股书还表示，顺丰控股募资金额将用于加强顺丰国际及跨境物流能力，提升及优化中国的物流网络及服务，研发先进技术及数字化解决方案，升级其供应链和物流服务及实施ESG（环境、

社会和公司治理）相关举措，及将用作营运资金及一般企业用途。

如果能在港交所成功上市，则意味着顺丰控股的跨境之旅又迈出坚实的一步。据悉，顺丰控股于2010年开始运营跨境业务，主要服务中国客户的出境物流需求。而2021年收购嘉里物流则进一步强化了顺丰控股在东南亚本土及跨境快递、国际供应链和国际货代能力。

盘古智库高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示：“顺丰控股近年来发展非常稳健，公司在快递、物流等领域有很高的市场份额和品牌知名度。同时公司还不断拓展新的业务领域，如电商、冷链物流等，展现出很强的创新能力和市场竞争力。”

物流企业积极上市

除顺丰控股外，今年6月份，极兔速递也提交了赴港上市的应用文件，拟募

资5亿美元至10亿美元。而今年5月份，菜鸟集团确定了上市计划；同在5月份，乐航物流在港交所递交了招股书。

而除这些拟上市的企业外，京东物流、中通快递、安能物流、快狗打车，以及顺丰集团旗下的顺丰同城、顺丰房托、嘉里物流等物流企业均已在港股上市。

IPC中国区首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示：“融入资本市场对该产业链有着双重影响，一方面可以为物流企业提供更多资金支持，帮助其扩大规模和提升服务质量；另一方面资本涌入也会加剧行业竞争，促使企业不断创新和提升自身竞争力。”

江瀚表示，物流行业格局正处于快速变化的状态，传统物流企业不断进行数字化转型，新兴物流平台也在快速发展，市场竞争日益激烈。物流产业借助资本市场可以促进其数字化转型，提高物流服务质量并降低物流成本等。

汽车之家“818”奏响新消费强音 多举措助力激发汽车消费新动能

■本报记者 龚梦泽

作为国内领先的汽车消费者在线服务平台，汽车之家近日可谓动作连连。先是8月18日，汽车之家在自己举办的“818全球汽车节”（以下简称“818”）上，以《极智耀未来》为主题，聚焦汽车行业发展变化，为参会者呈现了一场关于中国汽车不断发展的科技盛会；紧接着8月19日，汽车之家“能源空间站”成都站正式启动，通过一站式看车、选车、买车服务，为消费者构建了“新能源新零售”的全新认知。

汽车之家副总裁周游对《证券日报》记者表示，“818”在帮助推动行业发展的同时，也为汽车之家品牌声量及行业地位的持续提升带来了正向影响。

“每年‘818’筹备、举办的过程，也是我们贴近市场、倾听用户及主机厂客户声音的过程，这帮助我们更好地把握市场脉搏。”周游表示，汽车之家“818”相关活动，不仅能够占领用户心智，还可推动品牌的塑造和渠道的下沉，树立科技与娱乐协同赋能汽车生态化营销的新范式。

打造汽车行业“科技春晚”

如今，“818”已演化成汽车消费的行业IP，成为汽车行业的互联网节日。与此同时，“818”也不再是汽车之家的单打独斗，而是联合主机厂、经销商、二手车厂商、车后市场等全产业链势力，将这一IP进一步扩张，成为锚定在车主群体的节点印记。

汽车之家高级副总裁兼主机厂事业部总经理杨嵩对《证券日报》记者表示，汽车之家一直以来都在尽最大努力去帮助企业。首先，公司将“818”定位为中国汽车行业的科技春晚，车企的新车以及品牌推广越来越多地通过这一IP让全国消费者了解。

其次，用数字化产品赋能生产和营销。汽车之家针对主机厂和经销商客户打造的产品，凭借大数据积累和技术优势，满足客户从研发生产、在线营销、私域运营到二手车置换的多元需求。

谈及汽车行业日趋关注的ESG议题时，周游表示，今年3月份，汽车之家发布首份ESG报告。对国内汽车产业来说，如何助力“双碳”目标实现，如何通过科技创新、深化改革等手段夯实绿色低碳理念，是必须要解决的现实问题。行业内各方应坚持可持续发展战略，履行社会责任，提升ESG管理。

具体来看，今年“818”期间，汽车之家在线上 and 线下均举办了重磅活动。在“818网上车展”设置的品牌馆

和主题馆，用户可一步到位查阅品牌、车型与场景；“818同城车展”同样进行了全方位升级，消费者可通过“全景试驾”直观体验车辆性能。

加码新能源下乡与二手车领域

尽管业内普遍认为今年中国车市有望实现正增长，新能源汽车渗透率也将进一步提升，但新能源汽车全面市场化发展还存在不平衡不充分的问题。

“我们在很多城市建造能源空间站，希望在100平方米左右的房间内，以裸眼3D的全息方式，向客户展示世界上所有的新能源汽车，让其看到车辆的外观、内饰、内部结构。”杨嵩介绍，“在能源空间站，客户10几分钟就可以完成试驾以及对试驾的新能源汽车进行对比，非常便捷。”

从城乡市场看，农村市场尚未充分挖掘。数据显示，2022年农村地区新能源汽车销量仅占农村地区汽车总销量的4%，远远低于行业总体25.6%的水平。为此，针对三四线城市和农村，汽车之家推出了“能源空间站”的“移动化”触角——“大篷车”，也为新能源汽车进军低线城市和农村市场提供了新思路。

事实上，除新能源汽车之外，二手车的交易量上涨也使其成为国内车市的新一大焦点板块。据中国汽车流通协会最新数据显示，2023年1月份至7月份，二手车累计交易量1034.08万辆，同比增长14.54%，与同期相比增加了131.24万辆，累计交易金额为6546.88亿元。

体现在企业端，汽车之家2023年第二季度财报显示，整体二手车板块总营收加速增长，天天拍车二季度和上半年的收入同比均大漲。

结合到汽车之家之家的业务，最近几个季度，汽车之家整个二手车业务板块一直保持盈利状态，平台的信息撮合及拍卖服务的渗透率持续提升，影响了全国二手乘用车交易量约24.7%。天天拍车是汽车之家着力并且重点发展的领域，且盈利能力持续提升。

谈及汽车行业日趋关注的ESG议题时，周游表示，今年3月份，汽车之家发布首份ESG报告。对国内汽车产业来说，如何助力“双碳”目标实现，如何通过科技创新、深化改革等手段夯实绿色低碳理念，是必须要解决的现实问题。行业内各方应坚持可持续发展战略，履行社会责任，提升ESG管理。

氯化钾价格大幅回落 东方铁塔上半年营收净利双降

■本报记者 刘钊

8月22日晚间，东方铁塔发布2023年半年度报告。今年上半年，公司实现营业收入约16.78亿元，同比下降13.22%；实现归母净利润约3.62亿元，同比下降25.25%。

资料显示，东方铁塔最初从事钢结构业务，公司在2016年并购四川元达，四川元达全资子公司老挝开元矿业在老挝境内拥有141平方公里的钾盐矿权益，为老挝境内现存产能最大的氯化钾生产企业。对四川元达的合并，也使公司从单一的钢结构制造企业转变为钢结构与钾肥产业并行的双主业上市公司。

东方铁塔称，今年上半年，公司一方面巩固主营业务市场占有率，从市场营销、研发创新、生产管理、质量控制等各方面，持续提升综合竞争力；同时，针对新的市场变化，公司管理层主动求变，继续向新能源钢结构、工业仓储钢结构、烟气净化钢结构等市场进行拓展，在经营模式多元化方面进行尝试。

从财务数据来看，占公司营业收入比重45.49%的制造业毛利率同比增长2.22%，而占公司营业收入比重53.01%的化肥业务毛利率却大幅下滑15.18%。对于上半年业绩大幅下滑，东方铁塔解释：“今年上半年公司氯化钾产品市场价格较上年同期大幅回落，整体经营业绩同比有所下降。”

氯化钾是一种无机化合物，属于钾肥的一种。在钾肥产品中，氯化钾占主要市场份额，同时氯化钾的下游应用以农业为主，表现消费为复合肥。我国作为人口和农业大国，对钾肥的需求量一直较大，钾盐矿产属于我国严重短缺的矿产资源，国内钾肥货源尚不能达到自给

自足的状态，自给率仅在50%左右。由于我国钾资源总体稀缺，钾盐资源储量逐年减少，产量增长乏力，长期依赖进口的局面难以改变，国家一直鼓励有实力的企业走出国门找钾，并反哺国内。

东方铁塔子公司老挝开元矿业有限公司在老挝境内拥有141平方公里的钾盐矿权益，其中已经开采的老挝甘蒙省龙湖矿区西段41.69平方公里矿区保有氯化钾资源储量约2.18亿吨，矿藏储量十分丰富。老挝开元目前的产能已提升至100万吨氯化钾/年，为老挝境内已投产产能规模最大、回运国内数量最多的中资企业，产品主要销往中国、印度和越南、泰国、马来西亚、新加坡等东南亚国家。今年上半年公司实现氯化钾产量约32万吨，销售量约34万吨，基本产销平衡。

百川盈孚研报显示，2023上半年氯化钾市场价格持续走低。截止到6月30日，氯化钾市场价格为2411元/吨，较年初降低1206元/吨，降幅为33.34%。中磷班列供应量有所提升，老挝到货量增加，国内市场供应量较为充足，贸易商竞价增加，价格持续回落。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星告诉《证券日报》记者：“短期来看氯化钾供需矛盾较为突出，供给端大幅增加的同时，需求端面临库存积压和需求不振的难题。东方铁塔是钢结构与钾肥业务的双主业上市公司，氯化钾业务是公司收入的主要来源，占公司总营收的50%以上，对公司经营业绩影响较大。不过从长期来看，氯化钾应用范围广泛，且近年来价格持续走高，需求端易涨难跌是大概率事件，有望对公司中长期战略发展起到较大的稳定作用。”

风电产业竞争加剧 行业龙头金风科技上半年归母净利同比下降超30%

■本报记者 刘钊

8月22日，金风科技发布的2023年半年度报告显示，今年上半年，公司实现营业收入190亿元，同比增长14.03%；实现归母净利润12.51亿元，同比下降34.82%；其中2023年第二季度实现营业收入134.36亿元，同比增长30.7%，实现归属于母公司所有者的净利润1659.77万元，同比下降97.46%。

金风科技是国内最早进入风力发电设备制造领域的企业之一，已逐步成长为国内领军和全球领先的风电整体解决方案提供商。金风科技在国内风电市场占有率连续12年排名第一，2022年全球风电市场排名第一，在行业内多年保持领先地位。金风科技表示，今年上半年，公司顺应风电机组大型化趋势，推出多款产品，产品销售容量及在手订单均实现稳步增长，风机销售、风电服务、风电场投资与开发业务收入也继续保持了增长。

当前，我国正持续推进大型风电光伏项目建设，作为行业龙头的金风科技，其利润却出现大幅下滑的情况。从业务分类来看，公司的风机及零部件销售、风电服务业务毛利率均出现下滑，其中占公司营业收入高达67.05%的风机及零部件销售业务毛利率下降8.95%，占公司营业收入12.18%的风电服务业务毛利率下降4.66%。占营业收入比重17.62%的风电场开发业务毛利率微增1.04%。

对于公司上半年业绩表现，在8月22日举行的金风科技2023年中期业绩发布会上，公司相关业务负责人表示：“一是公司的风机及零部件板块由于市场价格的下行，成本降幅不及预期所以毛利额大幅下降约9亿元；二是其他费用的减少以及投资收益的增加等收窄了公司亏损约2.4亿元。”

据平安证券新能源分析师皮秀分析，“金风科技的风机业务盈利水平承压对业绩形成明显拖累。上半年该业务处于亏损状态，与较低的盈利水平和风电整机当前激烈的竞争



形势有关。公司主要投资收益来自风电场转让，并对当期业绩形成较明显的支撑。公司在手订单饱满，新品加快迭代。截至2023年上半年，公司在手风机订单约28.2GW，推算上半年净新增的风机订单约7.4GW，同比呈现一定幅度的下滑，可能主要与行业整体招标形势有关。此外，金风科技在新品推出和应用方面成效显著，有望为未来的风机新增订单提供有力支撑。公司的风电场运营转让及风电服务业务也在稳步推进之中，公司技术实力雄厚，在手订单饱满，未来有望通过降本增效提升风机业务竞

争力。”

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星告诉《证券日报》记者：“金风科技业绩下滑，本质仍是受行业竞争激烈，产品交付价格下降影响，公司毛利率和净利率受到一定冲击。同时，金风科技销售费用及管理费用明显高于同行业平均水平，在一定程度上压制了业绩弹性的释放。未来如何控制成本，提高风机核心竞争力，将是公司管理层需要重点考虑的问题。不过从在手订单的表现以及核心产品的销量上来看，金风科技仍具优势，意

味着公司未来业绩增长潜力依然颇具看点。”

对于未来发展的展望，金风科技表示，未来将通过新型风机系统技术、材料与先进制造技术、仿真与实验技术、新型电力系统技术的创新平台，聚焦行业前沿技术发展，推动风电行业高质量发展；同时，促进源网荷储协同发展，助力构建新型电力系统。在“双碳”目标下，公司通过推动可再生能源也将从电源侧延伸向负荷侧，拓展零碳能源应用场景，推进风电与产业融合、风电与城市融合，赋能千行百业实现绿色发展。

避雷器收入增加 金冠电气上半年净利同比增逾44%

■本报记者 肖艳青

8月22日晚间，金冠电气发布2023年半年报显示，今年上半年公司实现营业收入2.32亿元，同比减少3.91%，实现归属于上市公司股东的净利润3287.97万元，同比增长44.58%；扣非后净利润3160.85万元，同比增长54.17%。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示：“金冠电气2023年上半年营业收入同比小幅下滑，但净利润则呈现较大增幅，主要是由于毛利率较高的避雷器产品销量增长带动整体毛利率提高。公司目前主要产品研发势头良好，市场开拓能力逐步提升，为进一步提升公司发展能

力，金冠电气还需完善风险防控，提升研发实力和产品竞争力。”

同时，金冠电气提示，公司所处的输配电及控制设备制造行业产品应用需求受两大电网公司及其下属电力公司的收入确认主要集中在下半年，行业经营的季节性特征较为明显，公司营业收入存在季节性波动的风险。

金冠电气经营业绩也与下游行业发展情况相关，国家能源局数据显示，今年上半年，全国主要发电企业电源工程完成投资3319亿元，同比增长53.8%；电网工程完成投资2054亿元，同比增长7.8%。

金冠电气半年报显示，经计算，上半年公司主营避雷器、配网产品等产

品，金冠电气上半年实现净利润2.5亿元。

此外，2021年以来，金冠电气开展了新能源汽车充电桩产品的研发和市场开拓工作，今年上半年，公司在新能源汽车充电桩业务方面有较大的进展，公司及其下属子公司与关联方及其他公司以联合体的形式参与地方政府下属平台公司招标，中标河南省南阳市内乡县、邓州市新能源汽车公共充电服务基础设施建设项目设备采购项目。

金冠电气表示，公司将以南阳本地充电桩项目为契机，不断开拓河南省内和国内的市场。同时，公司借助原有避雷器、配网产品的销售系统，在安徽、湖北、河北、江西等地开展新能源汽车充电桩业务拓展工作。