

# 快递行业低价竞争持续 头部企业多举措抢占旺季市场份额

■本报记者 王镜茹

2023年双11即将拉开序幕，快递行业正在做好万全准备，拥抱一年一度最为忙碌的时段。

目前，A股快递公司悉数披露了9月份经营情况，4家企业业务量全部实现增长。除顺丰控股外，其他3家企业单票收入均有所下滑。

快递物流专家、贯铎资本CEO赵小敏认为：“并不能简单理解为价格战”，目前的价格下降受到包括企业经营、结构调整、产品差异、局部区域产品价格倒挂等综合因素影响。

从往年来看，双11一贯是年内快递业务量的高峰时期，快递行业有望迎来新一轮调整。快递业是否能摆脱“价格战”阴霾，顺利迎来快递价格和服务质量双向共振呢？

## 价格竞争加剧

10月21日，国家邮政局公布数据显示，1月份至9月份，快递业务收入累计完成8545.5亿元，同比增长11.1%。

而从A股4家快递企业来看，9月份业务量均实现增长，其中，申通快递的业务量增速领跑。

公告显示，9月份申通快递服务业务收入34.49亿元，同比增长15.56%；完成业务量16.38亿票，同比增长33.66%；圆通速递快递产品收入42.21亿元，同比增长7.03%；业务完成量18.06亿票，同比增长15.48%；韵达股份快递服务业务收入38.25亿元，同比下降2.89%；完成业务量16.69亿票，同比增长11.27%。

值得注意的是，顺丰控股快递物流业务量再度站上10亿票大关。公告显示，9月份顺丰控股速

运物流业务营业收入174.32亿元，同比增长13.24%；完成业务量10.13亿票，同比增长5.63%。

然而，从单票收入来看，得益于9月份中秋节日礼品及生鲜寄递需求，4家快递企业中，除顺丰控股单票收入同比提升外，其余三家快递企业单票收入同比均有所下滑，行业价格竞争依然激烈。

9月份，顺丰控股、圆通速递、韵达股份、申通快递单票收入分别为17.21元、2.34元、2.29元、2.11元，同比变动分别为7.23%、-7.32%、-12.93%、-13.52%。

对此，安信交运研报分析称，由于头部快递企业产能过剩及竞争策略变化，今年价格竞争意外加剧，行业价格已再次下探至较低水平。

## 积极备战旺季市场

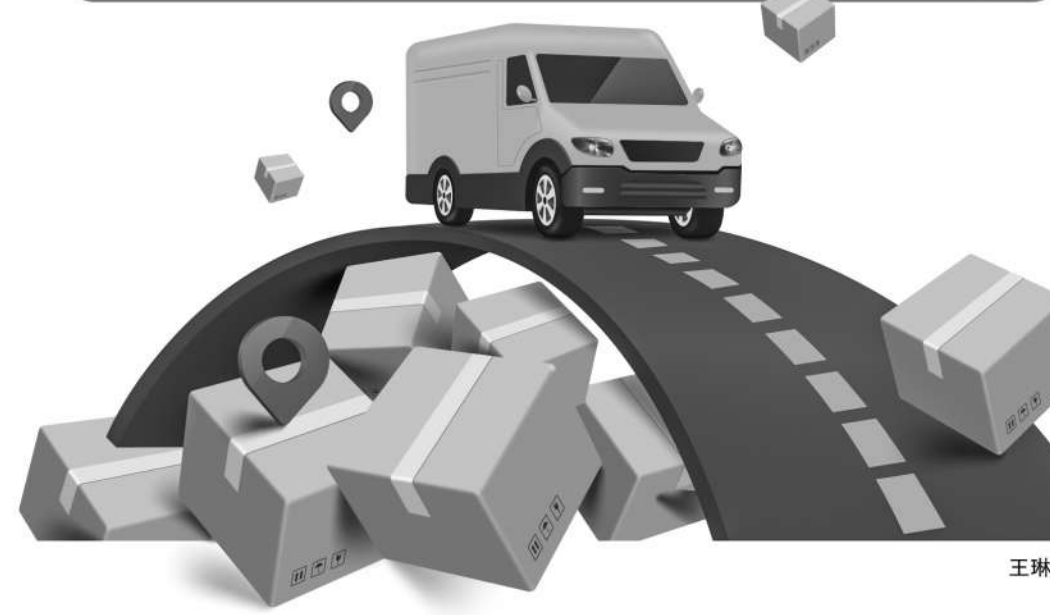
事实上，多地监管部门也注意并介入到了今年快递行业的低价竞争。

金华市邮政管理局等联合发布的《金华市快递行业合规指引》指出，快递企业科学核算运营成本，特别是在为电子商务平台内经营者提供快递服务时，不得为了排挤竞争对手或者独占市场做出低于成本价格提供快递服务的行为。

对此，添翼数字经济智库高级专家吴婉莹告诉《证券日报》记者：“9月份以来，全国多地出台快递行业合规指引或行业健康发展倡议，加之终端盈利诉求，行业价格存在回升空间，可持续跟踪旺季价格趋势，不必过于担忧价格战。”

另外，据国家邮政局发布的9月份中国快递发展指数报告，9月份以来快递企业优化时令果蔬、

目前，A股快递公司悉数披露了9月份经营情况，4家企业业务量全部实现增长。除顺丰控股外，其他3家企业单票收入均有所下滑



王琳/制图

海鲜等特色产品定制解决方案，推动线上消费进一步升温，9月18日-9月27日，连续10天日业务量均超4亿件。

《证券日报》记者注意到，在此背景下，企业对于快递行业后续价格上涨仍抱有较大期待。

申通快递在近期披露的投资者调研纪要中表示，10月份快递逐步进入旺季，这期间由于成本因素的传导，快递的价格可能会有所回升，但回升幅度以及持续时间需要关注四季度上游电商的需求预期。

韵达股份则表示，今年旺季业务规模增长值得期待，并且旺

季因为供需变化带来的价格变动是可预期的。从以往经验来看，客户对优质快递服务有需求并且愿意支付为保障旺季服务品质产生的服务溢价。

而对于行业最为关注的双11，各家快递企业使出浑身解数争夺旺季市场。10月18日，申通快递宣布双11前其投资建设的南昌、洛阳、西安、兰州、新疆五地新转运中心将陆续投产。

除保证产能外，履约时效和服务质量亦是快递企业关注的焦点所在。

10月11日，京东快递推出“1小时未取件必赔”“全程超时必

赔”“派送不上门必赔”三大服务承诺，其中包含了业内首个针对揽收端的时效承诺；10月20日，菜鸟与海天集团联合保障的双11物流措施曝光。菜鸟双11将继续提供半日达、送货上门服务，电器家装保证“一次上门，免费送货”，通过预售极速达模式，部分预售订单甚至要快于日常。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇认为：“价格战能够带来的效益明显不及以往，企业应不断提高服务质量，优化物流网络，提高运输效率，并进一步创新业务模式，加大对物流科技的投入，避免低价竞争进一步加剧。”

# 华东重机低价甩“包袱” 加速向新能源转型

■本报记者 陈红

10月20日，华东重机发布公告称，公司同意将广东润星科技有限公司(以下简称“润星科技”)100%股权在深圳联合产权交易所进行第三次公开挂牌转让并将挂牌价格下调至7亿元。

公告表示，若公司在深圳联合产权交易所公开挂牌期间未能征集到意向受让方的，华东重机持股5%以上股东周文元所控制的广东元元科技有限公司(以下简称“广东元元”)将以7亿元的交易对价受让标的资产。

华东重机工作人员向《证券日报》记者表示：“本次转让润星科技股权，主要为了剥离低效资产，回笼资金，轻装上阵，便于集中资源更好地专注于新能源转型，用‘减法’助成长。”

由于润星科技占华东重机资产总额的52.41%，根据相关规定，本次交易构成重大资产重组。

## 三次挂牌 原实控人欲以7亿元购回

记者了解到，周文元是润星科技原实控人，2017年，华东重机从包括周文元在内的股东手中花费29.5亿元购入润星科技。如今，周文元欲以7亿元购回。

根据中瑞世联出具的《资产评估报告》，以2023年6月30日为评估基准日，润星科技全部股东权益评估价值为9.37亿元。

公告显示，润星科技100%股权首次挂牌转让以9.37亿元作为挂牌底价，不过，在公示期内无意向受让方报名申购。

随后，华东重机决定将挂牌价格在首次挂牌底价的基础上下调15%，即以7.97亿元的价格重新公开挂牌转让润星科技100%股权，但第二次公示期内，同样无意向受让方报名申购。

此时，周文元告知华东重机持续关注润星科技的挂牌进展，有意向在条件合适时参与收购。

为此，华东重机考虑到周文元控制的广东元元提出有意以7亿元收购标的资产，结合第二次挂牌情况、润星科技截至评估基准日净资产金额，公司将第三次挂牌价格调整为7亿元。

本次挂牌起止日期预计为10月20日至11月2日。若在挂牌期间仍未征集到意向受让方，周文元将受让标的资产。

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：“花近30亿元买来的公司又以7亿元卖回去，这种操作比较少见。从行业来看，本次公司转让亏损资产的原因主要有两点，一是近几年机床行业景气度大幅下滑，润星科技连续亏损，拖累华东重机业绩；二是华东重机‘割肉止损’，是为了回笼资金，投入光伏电池业务。”

## 润星科技 承诺期后业绩“变脸”

华东重机主要经营以集装箱装卸设备和智能数控机床为主的高端装备制造业务。其中，数控机床业务正是通过收购润星科技新增的业务板块。

根据过往公告，2017年，华东重机以29.5亿元购入润星科技，增值率高达624.98%。周文元等人承诺，润星科技2017年度至2019年度合并报表中扣非净利润分别不低于2.5亿元、3亿元和3.6亿元，三年累计金额为9.1亿元。此后，润星科技于2017年至2019年分别实现扣非净利润3.53亿元、2.95亿元、3.42亿元，三年总计扣非净利润为9.9亿元，完成率为108.83%。

然而，业绩承诺期后，润星科技“变脸”，业绩逐年下滑亏损。财务数据显示，2020年至2022年及2023年上半年，其净利润分别-2.36亿元、-1.58亿元、-1.4亿元和-6702.73万元。

业绩的“变脸”也引来交易所的关注。对此，华东重机在重组问询函的回复中解释称：“2020年以来，润星科技出现业绩下滑存在主客观各方面原因，公司遇到国际贸易摩擦和公共卫生及相应管控的限制，公司对部分客户群体和大型通用机床产业的大规模前期投入没有达到预期的效益，部分早期的客户欠款对新的业务开拓形成拖累，并导致坏账减值的发生；2017年至今业绩变化具备合理性。”

## 回笼资金 加速聚焦光伏产业

IPG中国首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示：“华东重机转让润星科技能够回笼资金，减轻上市公司财务压力，加快公司转型步伐。同时，7亿元转让款加上其子公司关联应付款，公司能够获得约10亿元的现金回流，可以用于投入光伏电池业务等新能源领域的发展。”

今年以来，华东重机聚焦新能源光伏领域，开启了公司业务的转型升级。3月底，华东重机公告称，拟在江苏沛县投资20亿元，建设10GW高效太阳能电池片生产基地项目，到8月8日第一期4GW正式投产，建设周期仅用时约4个月。

沛县项目落地的同时，华东重机紧锣密鼓推进新产能布局。7月份，华东重机再次发布公告，拟在安徽省亳州市投资建设“年产10GW N型高效太阳能电池生产基地项目”并设立项目公司，计划总投资金额为60亿元。

华东重机方面表示：“公司把握太阳能电池片市场的产业增长机遇，进一步推动公司战略转型升级，打造公司新的利润增长点，提升公司核心竞争力和持续经营能力。此项目规划的主要产品N型电池片相较于目前市场主流产品具有效率提升潜力大、成本降低空间大的产品优势。”

谈及华东重机转型领域的发展，北京社科院副研究员王鹏认为：“随着全球对可再生能源的需求不断增加，光伏电池组件的需求也在不断增长。同时，技术的不断进步和成本的持续降低也进一步促进了光伏行业的发展。”

“现在是转型新能源行业的好时机，光伏行业正处于迭代升级的阶段。光伏领域未来的市场前景广阔，但需要有持续的资金投入。本次华东重机出售资产，对于光伏业务的发展，会起到很大的保障作用。”北京特亿阳光新能源总裁祁海澎说。

# 华为全面完成5.5G关键技术测试 将为6G通信蓄积技术优势和商业模式

■本报记者 贾丽

华为在5G-A通信技术上，又取得实质性进展。

日前，华为中国微信发布消息称，在IMT-2020(5G)推进组的组织下，华为已全面完成5G-A(即5.5G)技术性能测试。测试结果表明，华为在多项5G-A上下行超宽带技术上取得重大性能突破。

对此，10月22日，华为相关人士对《证券日报》记者予以确认。他透露，华为在5G-A技术上取得突破，首次将端到端跨层协同技术应用在5G-A宽带实时交互上，在容量和时延方面实现关键进展。基于此，更快速、更稳定的移动网络有望应用于AR/VR以及智能驾驶等领域。

中国通信工业协会副会长韩举科在接受《证券日报》记者采访时表示，当前，在从5G到6G的国际间竞争赛道中，每一项技术的突破都是重要助推力，此次华为5G-A技术的突破，将为6G通信蓄积更

多技术优势和商用模式，为车联网、智慧医疗、元宇宙等领域发展提供更为扎实的联接基础与算力保障。

## 传统网络能力提升10倍

作为5G技术的增强和演进，5G-A连接速率和时延等传统网络能力实现了10倍提升，同时引入了通感一体、无源物联、内生智能等全新的革命性技术。

从最新进展来看，华为首次将业务差异性调度和端到端跨层协同等技术应用于XR业务，保障用户的速率、时延和可靠性需求。其中，在端到端跨层协同方面，华为通过帧业务识别，首次实现XR单扇区容量首次超过70个用户，相对业界传统方案实现大幅提升。

“目前，我国主要研究企业和机构均在积极投入5G-A的创新研究及测试验证，并从关键技术创新逐步走向面向应用场景的跨产业

合作创新阶段。华为在多项5G-A技术上取得重大性能突破，意味着无论是日常的通讯交流，还是高带宽、低时延的应用需求方面，5G-A都拥有广泛应用基础。在视频聊天、在线游戏、实时高清流媒体、AR/VR以及智能驾驶等应用领域，5G-A都将为用户提供前所未有的体验。同时，华为的5G-A技术还可以进一步提升运营商网络性能和效率。”华为云MVP马超对《证券日报》记者表示。

当前，我国已建成全球规模最大、技术领先的5G网络。中国通信标准化协会理事长闻库此前指出，5G-A是由5G向6G演进的关键阶段，2023年是5G-A国际标准制定的关键之年。而作为5G和6G之间的过渡阶段，5G-A的重要性越发凸显，被运营商及通信企业视为是未来几年建设的新方向，且产业链企业加快了新一代光通信器件的研发与产业化。

“华为在多项5G-A技术上取得突破，为其在AI训练数据上云、

云拍照、云会议等沉浸式业务探索奠定了技术基础，并进一步推动5G-A商用及产业链上下游光通信、光感知等技术发展及应用。”首都企业改革与发展研究会理事肖旭在接受《证券日报》记者采访时认为。

目前，华为5G-A商用也进入落地阶段。在2023全球移动宽带论坛上，华为发布了全球首个全系列5G-A解决方案。该系列产品解决方案将通过宽带、多频、多天线、智能、绿色等方面的创新，提供10倍网络能力。

“5G-A的突破性进展是华为F5.5G(全光时代网络愿景)协同战略的重要推动，对超算智算、人工智能等领域发展也将有着巨大的推动作用。”马超向记者透露。

## 多家上市公司布局新技术

在自动驾驶、工业互联网、元宇宙等领域，5G-A逐步展现出巨大应用前景，相关企业纷纷入局。

# 51部新片定档待映 全年电影票房可望突破500亿元

■本报记者 李豪悦

灯塔最新数据显示，截至10月22日下午5时15分，2023年电影票房已经达到487.5亿元。

多位院线从业者向《证券日报》记者表示，国庆节之后黄金档期基本都已结束，大档期一般是冲刺年票房的关键节点。不出意外，今年全年电影票房超越2019年成绩很难，但突破500亿元应该没有太大问题。

记者梳理9月份至今的周末票房数据发现，脱离大档期的周末票房收入基本保持在2亿元至3亿元区间，10月21日-10月22日票房也

突破2亿元，总体来看周末票房涨幅均匀。

据记者不完全统计，目前，尚有51部定档新片等待上映。仅在10月27日，就一口气上映10部新片，竞争依旧激烈。

整体来看，51部待上映影片的类型众多，包括喜剧、悬疑、动作、爱情、动画等，还有漫改经典IP的续作。从投资方看，这些影片背后不乏中国电影、阿里影业、爱奇艺、华谊兄弟等上市公司身影；而从市场期待度看，动作电影《潜行》以超过25万的想看人数断层领先，《潜行》出品方为笨小孩影视、阿里巴巴影业等5家公司。

由此来看，在今年所剩的2个多月时间里，仍有高票房电影诞生的机会。一位券商分析师告诉记者，今年国内电影总票房冲击500亿元是大概率事件，预期明年全面复苏。今年票房成绩源自国产电影强力支撑，从类型来看，国产电影已经进入百花齐放的黄金时代，剧情、爱情、悬疑、科幻等多个类型都有佳作，属于口碑与票房同步提速。从目前的片单来看，预期明年的电影市场依然能延续火热。

截至目前，今年票房排行榜前十均由国产电影占据。票房最高的海外电影《速度与激情10》位居第11。余下的51部电影中，仅《惊奇队长2》一部海外大作，热度值也远低于国产电影。

根据灯塔数据统计的2014年至2019年历年票房榜单，今年是市场常态化下，首次票房榜前十没有出现海外电影。

中娱智库创始人兼首席分析师高东旭告诉记者：“国产电影在2023年势头更猛的原因是多方面的，包括国内市场的恢复、观众对国产电影的认可、优秀的剧本和制作、多样化的类型和风格、国产电影营销水平不断提升与海外大片的错位竞争等。不过，技术和内容的改善仍是主要原因。”

从技术上看，票房年榜第二的《流浪地球2》被誉为国产科幻电影的标杆之作，约95%的视效制作都是依托国内团队完成；从内容上看，分别位列年榜第三、第四和第六的《孤注一掷》《消失的她》《八角笼中》全都以热门社会议题为主，聚焦小人物的生活。

“一方面，国产电影正在逐渐崛起。电影在技术和拍摄方面与国际接轨，在市场上占据了越来越重要的地位。另一方面，国产电影的质量得到提升，很多过去看似小众的题材现在步入大众视野，接地气的剧情让观众找到了共鸣。”高东旭说。