

复工后需求更旺盛 当前供应量仍告急 口罩扩产受制核心原材料产量低

□本报记者 戴小河 傅苏颖



新华社图片

新冠肺炎疫情发生以来,口罩瞬间成为需求最为迫切的防疫物资。中国证券报记者近日对口罩产业链的每个生产环节展开调研获悉,如果疫情期间全面复工,国内口罩日需求量或将达到5亿只左右;而按当前产能,日均生产约7600万只,供需矛盾十分突出。尤其是医用口罩,企业必须获得国家药监局的医疗器械注册证方可生产,供需更为紧张。

道恩股份、卓郎智能等企业负责人告诉中国证券报记者,制约口罩产能的最大障碍是熔喷料和熔喷无纺布的产能。目前这两大原材料的产量非常低,短时间内仍难以满足下游生产需求。

产能扩张至疫情前四倍

根据国家发改委2月25日的统计数据,目前我国普通口罩、医用口罩、医用N95口罩的日产量达到7619万只。其中,医用口罩日产量达到3028万只,医用N95口罩日产能突破100万只。根据工信部此前披露的数据,疫情之前,我国口罩总体产能是日产2000多万只,产能为全球最高,占全球近半产能规模。当前产能已是疫情前的近4倍。

常用口罩可分为医用口罩、普通纱布口罩、工业防尘口罩、家用防尘口罩四大类,其中医用口罩又可分为普通医用口罩、医用外科口罩、医用防护口罩。

2020年1月31日,国家卫健委疾控局发布了《新型冠状病毒感染不同风险人群防控指南》和《预防新型冠状病毒感染的肺炎口罩使用指南》,较高风险暴露人员,建议选择符合N95/KN95及以上标准的颗粒物防护口罩;中等风险暴露人员建议佩戴医用外科口罩;较低风险人员建议选择一次性医用口罩即可;低风险暴露人员可选择普通医用口罩。

我国口罩产业链相关企业超过2万家,主要分布在华北及华东地区,医用口罩相比其他类型口罩具有较高的技术要求,需要获得国家药监局颁发的医疗器械注册证才可以生产。

国家药监局披露的数据显示,国内医用口罩注册证数量约560张,涉及350家企业,以河南、江西、江苏、湖北和广东居多。其中,河南省最多,有68家企业拥有138张注册证。目前涌现出了一批跨界口罩生产商,比如五菱和比亚迪,但它们并不能生产医用口罩,因此医用口罩的

供应仍十分紧张。

核心材料熔喷无纺布产量极低

国内纺织机械行业龙头企业卓郎智能的首席运营官管焯告诉中国证券报记者,医用口罩最上游的原材料是由石油提炼出的聚丙烯(PP)颗粒,主要由中石化、中石油、中海油提炼。聚丙烯可用于生产塑料,其中一部分用于生产聚丙烯纤维,生产商包括中石化体系内的一系列公司;再往下需要用聚丙烯纤维生产无纺布。常见的一次性医用口罩,主要由3层无纺布组成,最内层是纺粘无纺布;中间过滤层使用驻极处理的聚丙烯熔喷无纺布,是口罩的核心;最外层是进行了防水处理的无纺布,主要用于隔绝喷出的飞沫。

虽然口罩的纺粘层和熔喷层都属于无纺布,原材料均为聚丙烯,但制作工艺并不相同。熔喷无纺布属于聚合物挤压法非织造工艺,是美国海军在1950年代为收集核试验产生的放射性颗粒物而研制的具有超细过滤效果的过滤材料,纤维直径大约2微米。而里外两层纺粘层纤维直径较粗,在20微米左右。

我国是全球最大的无纺布生产国,2018年无纺布生产量约594万吨。医用口罩生产不受纺粘无纺布的产能限制,但熔喷无纺布的产量很低,它是医用外科口罩和N95口罩的“心脏”。经营范围涉及熔喷无纺布的企业主要集中在江苏(23.53%)、浙江(13.73%)和河南(11.76%)三省,占全国的49.02%。

据中国产业用纺织品行业协会统计,2018年,国内熔喷非织造布的产量为5.35万吨/年。这些熔喷无纺布不仅用于口罩,还用于环境保护材料、服装材料、电池隔膜材料、擦拭材料等。目

前,熔喷无纺布的价格从前年的1.8万元/吨涨至2.9万元/吨。

作为国内最大的PP熔喷料供应商,道恩股份董秘王有庆告诉中国证券报记者,公司大年初二紧急召回员工,从1月26日开始,每天24小时满负荷生产,日产量已经从春节后最初的120吨/天提高到200吨/天。目前公司产能近7万吨,国内市场占有率接近50%。

除了熔喷无纺布,当前制约产量的另一瓶颈是口罩机。管焯透露,口罩机的生产周期为45-60天,现在生产口罩机的工厂不多,像柳州五菱、比亚迪等大企业都改造生产线去生产口罩,用转厂方式解决口罩机的短缺。未来一两周,产业链的供需矛盾可能由口罩机短缺转移为熔喷无纺布的短缺。

驻极处理是熔喷无纺布的下一个环节,可以理解成高压通电20秒来增强熔喷布对新冠病毒飞沫或气溶胶的静电吸附。必须经过驻极处理,才能在不改变呼吸阻力的前提下,实现95%的过滤性,进而有效阻隔病毒。

王有庆认为,由于上游原料企业、中游熔喷料、熔喷无纺布生产企业会通过产能调节进行产品切换,不会出现产能过剩的情况。因为熔喷料、熔喷无纺布除了口罩,还广泛用在尿不湿、卫生巾、保温隔音材料、过滤材料等领域。

疫情之前,大量口罩生产商其实处于停工状态,因为大多数口罩厂商都不怎么挣钱。上述业内人士介绍,一次性医用口罩的出厂价格在0.1-0.2元/只,医用外科口罩每个在0.4-0.5元之间。

复工后需求依然巨大

根据国家统计局发布的2018年国民经济和社会发展统计公报,2018年中国总就业人数为7.76亿。按照这个数字,如果疫情期间全面复工,按照每人每天一只口罩计算,每天口罩需求超过5亿只,与当前产能的差距巨大。

工信部2月2日表示,当前医护人员口罩短缺,N95口罩实行统一调拨。根据中国卫生健康统计年鉴2019年数据,截至2018年,全国各类医疗机构共有医疗工作人员1230万人,其中,医院执业医师超过360万人,注册护士超过409万人。目前医院的口罩需求最迫切。在抗疫一线的医护人员属于高风险暴露人员,应佩戴医用防护口罩或N95口罩。即使在抗疫一线的其他医护人员,也在为整个医疗体系运转坚守岗位,医用普通口罩和医用外科口罩同样是刚需。

管焯认为,医疗机构对于医用口罩的刚需每日近1000万只。中国纺织业协会正鼓励业内企业积极开机生产,随着新的口罩生产线不断投产,到2月底,我国将日产各类口罩近1.8亿只,其中KN95类防护口罩约3500万只,再加上进口部分,将在很大程度上缓解供应紧张的局面。

国家发展改革委副主任连维良表示,不少企业担心将来会不会产能过剩,我们明确告诉他们,疫情过后富余的产量,政府将进行收储。只要符合标准,企业可以开足马力组织生产。

王有庆认为,由于上游原料企业、中游熔喷料、熔喷无纺布生产企业会通过产能调节进行产品切换,不会出现产能过剩的情况。因为熔喷料、熔喷无纺布除了口罩,还广泛用在尿不湿、卫生巾、保温隔音材料、过滤材料等领域。

旅企纷纷布局免税业务 多维度提升“免疫力”

□本报记者 于蒙蒙

近日,众信旅游与中免集团签署战略合作协议共同开发境内外旅游零售市场,合作的核心即为免税店业务。无独有偶,凯撒旅游早在去年就布局免税市场。民生证券早前研报预计,2019年到2022年,中国免税业规模将在2018年395亿元基础上进一步增长至885亿元,复合增速为22%。

业内人士指出,旅企纷纷布局免税业务的背后是企业有意在产业链上做延伸,把旅行社的客户资源与免税店进行有效结合,进而形成收入,围绕主营业务又实现多元化发展,并增强抗风险能力。

切入免税

众信旅游公告称,近日,众信旅游与中免集团签署战略合作协议,双方将依托中免集团在境内外免税业务优势以及众信旅游的旅游综合服务优势,全面整合资源,共同开发境内外旅游零售市场,通过联合投资免税店、旅游购物零售门店等方式,打造中国具有全球竞争力的世界一流旅游零售项目。

资料显示,中免集团是国内最大的免税运营商,先后与全球逾1000家世界知名品牌建立了长期稳定的合作关系,旗下拥有240多家免税店,销售渠道覆盖国内多个枢纽机场及亚太国

际机场以及三亚国际免税城,每年为近2亿人次的国内外游客提供旅游零售服务。众信旅游作为中国最大的旅游运营商之一,年服务人次超过210万,合作旅游同业伙伴超过1万家。

众信旅游介绍,此次合作达成之后,众信旅游将凭借自身流量优势、旅行社门店渠道优势与中免集团实现互补,有针对性地地为免税店输送出境、国内客源,协助中免集团国内业务做大做强。在境外,双方将通过多种方式开展旅游零售门店的投资运营合作。中免集团拥有专业的零售管理能力、优质的品牌合作资源等诸多优势,众信旅游则会从门店选址、客流、品类等多方面为投资及运营提供支持。

前景看好

无独有偶,与众信旅游业务相同的凯撒旅游早就就布局免税市场。业内人士直言,免税业务相比单纯的旅游业务更具想象力。

凯撒旅游去年6月宣布与中国出国人员服务有限公司(简称“中出服”)达成合作,入股天津国际邮轮母港进出境免税店。同年10月,凯撒旅游与中出服联合推出的“天津国际邮轮母港进出境免税店”开业。据悉,未来双方还在探讨市内免税店的合作。

凯撒旅游还瞄准了离岛店。凯撒旅游去年11月3日晚公告称,公司董事会同意公司以自有资金设立海南同盛世嘉免税集团有限公司,注册资本2

亿元,该公司设立完成后将作为公司免税业务的管理平台,推动公司在免税领域业务的发展。

免税产业这份“大蛋糕”分外诱人。国信证券指出,韩国免税销售额2018年为170亿美元,超过50%系中国人贡献,未来国人消费回流需求凸显。民生证券预计,2019年到2022年,中国免税业规模将在2018年395亿元基础上进一步增长至885亿元,复合增速为22%。

中国旅游业因免税业务而得到迅猛增长。公司2009年登陆A股,原有旅行社和免税两块业务,后逐步聚焦免税业务,并在2018年末剥离旅行社业务,公司归母净利润规模从2009年的3.13亿元增长到2019年的46.54亿元,目前市值已超1500亿元。

“免税店是个好生意,它可提升公司的综合效益,必定对上市企业的股价和市值带来利好。”劲旅网总裁魏长仁告诉中国证券报记者,旅行社企业纷纷布局免税店业务无疑看到了中国国旅几年来股价市值双高的示范效果。免税业务对于旅企的战略升级来说是重要抓手之一,业务层面更具想象空间。

品橙旅游CEO王琢指出,旅企布局免税业务的背后是企业有意在产业链上做延伸,把旅行社的客户资源与免税店进行有效结合,进而转化成营收。“这代表了旅行社业务上的成熟,围绕主营业务又有多元化发展,增加企业抗风险能力的趋势。”

犹存风险

尽管免税市场利润丰厚,但也面临较大的市场风险。

众信旅游和中免集团合作中提及合作落地重心在“一带一路”沿线国家和地区,而该区域正是中免集团近年来深耕区域。中免集团官网介绍,公司积极响应国家“一带一路”和国有企业“走出去”战略方针,先后在香港、澳门、台湾地区 and 柬埔寨等地设立子公司。华泰证券研报认为,后续在国际客流集中、众信旅游业务布局较深入的欧洲、东南亚、日本等地区均有拓展空间。

有业内人士指出,众信旅游年服务人次200多万,核心客源在西南地区,具体到中免集团境外涉足地区,上述旅客人数较为稀少,至于能引入多少有效客流量尚无法判断。

“免税店不是开了就赚钱的,尤其是在国外市场,核心的机场店也受客流量和旅客购买力影响,这其中差异还是很大的。”魏长仁介绍,在免税业务成熟的市场,主要资源掌握在政府或当地主要财团及国际大型免税集团手中,市场相对更加成熟,海外企业进入门槛较高。

魏长仁同时指出,随着国家政策的支持,国内未来将新增更多的港口免税店和市内店,同业竞争更加激烈。此外,跨境电商的兴起及出境游的便利性,国内既有免税商店在商品品类和价格方面的优势或将受到一定程度挑战。

传化支付破局物流行业两大痛点

□本报记者 杨洁

中国证券报记者获悉,依托深厚的产业背景与标准化的支付产品,传化支付为物流企业及上下游提供涵盖支付、数据增值及衍生金融服务的“一体化解决方案,从根本上瓦解了资金的安全与周转两大核心痛点。

今年以来,仅河南省有媒体报道的物流跑路事件就有4起,新近出事的好运达物流涉嫌拖欠259个商户200多万元款项。近年来,物流跑路事件层出不穷,反映出物流领域传统的支付方式存在较大的资金安全风险。

物流行业内小微企业众多,且行业格局分散。参与者除了物流公司本身之外,还有上下游

各商贸企业、小型物流公司、网点、货车主等,他们之前环环相扣,却关系松散。艾瑞近期发布的《物流支付行业安全发展报告》指出,由于货款要先由网点收取,再定期归集到物流公司总部,故代收货款、运费等在分网点停留,网点处有资金沉淀;而由于网点跑路等现象不可控,故产生资金安全风险。此外,传统物流支付方式下存在账期长、高额押金、支付主动权、结账周期不一致等问题,造成物流公司及上下游资金周转压力大。

针对这样的现状,市场上涌现出一批服务物流行业的支付机构,主要分为两大类:以支付宝、微信及商业银行为首,服务个人端的机构;以宝付、传化支付为首,服务企业端的支付机

构。艾瑞认为,在诸多服务B端的支付机构中,传化支付作为传智联旗下的持牌支付公司,具有物流产业与三方支付双重“基因”。

在资金安全性方面,传化支付打造的“智能代收付”产品,通过将物流管理系统(TMS系统)与支付系统连通,将原有线下结算货款的方式线上化,实现资金流、信息流、物流的“三流合一”。线上化的智能支付方式,改变了行业传统支付习惯。货款的线上化支付与实时结算,一方面减少了人工操作带来的财产损失,另一方面也从根本上防止挪用货款的现象产生。

在缓解资金周转压力方面,传化支付在为物流企业及上下游的商贸企业提供支付服务过

程中,发现这些企业普遍存在资金周转压力大的痛点,且由于主体信用不足等问题,造成的融资难、贵、慢。基于这样的现状,传化支付在“智能代收付”产品的基础上打造了“物流钱包”产品,该产品通过物流及商贸企业在平台上积累的大量支付与交易数据,为这些企业提供数据增值,通过合作的金融机构为其提供一定的授信额度,供其支付交易订单款项(包括发货人订单款项、承运人支付交易订单款项)时使用,从而解决其资金周转问题。

据了解,该产品目前已覆盖河南、陕西、重庆、山东、四川等10余个物流枢纽省市,与上百家大型网络型物流企业达成合作,累计服务商贸物流客户50000余家。

华润微成功登陆科创板

□本报记者 杨洁

2月27日,华润微电子有限公司(简称“华润微”)在科创板上市。公司发行价为12.8元/股,首日开盘报50元/股,涨幅达290.63%,收市报42.01元/股,涨幅回落至228.20%;全天成交量1.45亿股,成交额64.40亿元,换手率达61.09%。

华润微是中国领先的拥有芯片设计、晶圆制造、封装测试等全产业链一体化经营能力的半导体企业。华润集团董事长傅育宁表示,华润微此次登陆科创板,创下了国内资本市场的多项第一,充分体现了科创板的包容性和创新性,相信未来有更多的优质企业通过科创板实现产业与资本的完美融合。

供应链稳定 产能利用率90%以上

华润微是华润集团半导体投资运营平台。华润集团副总经理、华润微董事长李福利介绍,华润微历经37年发展,源于香港,发展于内地。曾先后整合华科电子、中国华星、上华科技等中国半导体先驱,2017年通过股权划拨控股中航(重庆)微电子有限公司。经过多年的发展及一系列整合,公司已成为中国本土具有重要影响力的综合性半导体企业。

华润微已经明确提出了以发展成为世界一流功率半导体和智能传感器产品与方案供应商的战略目标。李福利介绍,目前,华润微已基本完成了“长江+珠江”的两江区域部署,搭建了“润科产业基金平台”和“华润微上市平台”,将助力公司实现高质量、可持续发展。

华润微常务副董事长陈南翔介绍,华润微目前员工复工率和产能利用率均达到90%以上,公司在手订单充足,相关客户和供应商主要集中在长三角和珠三角,销售和供应未受到疫情影响。同时,公司正在全力以赴保障测温仪、呼吸机和制氧机等重要疫情防控仪器设备的芯片供应。

引入“绿鞋”机制 大基金参与战略配售

华润微此次科创板上市拟募集30亿元,将投资15亿元于8类中高端传感器和功率半导体建设项目,投资6亿元于前瞻性技术和产品升级研发项目,投资3亿元于产业并购及整合项目,6亿元用于补充营运资金。陈南翔表示,若最终公司超募,超募资金将投入产业并购及整合项目。

华润微此次发行采用了“绿鞋”机制。根据华润微上市公告书,公司初始发行股票数量为2.93亿股,占发行后总股本的25%(超额配售选择权行使前)。授予主承销商不超过初始发行规模15%的超额配售选择权。若超额配售选择权全额行使,则发行总股数将扩大至3.37亿股,约占发行后总股本的27.71%(超额配售选择权全额行使后)。

华润微IPO引入“绿鞋”机制科创板之先河,这是继中国邮政储蓄银行之后,A股历史上第五次引入“绿鞋”机制的发行人。

根据公司公告,此次上市,华润微战略配售成功引入国家集成电路产业投资基金股份有限公司(简称“国家大基金”)、国新投资有限公司,以及参与跟投的保荐机构中金公司设立的子公司中国中金财富证券有限公司,三方共获得配售股票8789.82万股,其中,国家大基金获配股票数量为7812.5万股。

中金公司总裁助理、投资银行执行负责人、董事总经理王晟指出,华润微此次成功在科创板上市,是资本市场改革的丰硕成果,也充分体现了各方对中国半导体产业和公司发展前景的坚定信心。

发力第三代半导体材料应用

中国半导体行业协会统计的数据显示,以销售额计,华润微是2018年前十大中国半导体企业中唯一一家以IDM模式为主运营的半导体企业,是中国规模最大的功率器件企业。

MOSFET是公司最主要的产品之一。根据IHS Markit统计,以销售额计,公司在中国MOSFET市场中排名第三,仅次于英飞凌与安森美两家国际企业,是中国最大的MOSFET厂商。

对碳化硅(SiC)与氮化镓(GaN)为代表的第三代宽禁带半导体材料的研究应用,是公司面对未来重点着力的技术突破点和未来主战场。

陈南翔接受中国证券报记者采访时介绍,在SiC方面,公司与国内最好的教授团队合作,已经完成产品化,正在逐步走向产业化,SiC二极管已经可以实现销售,接下来的研发重点是碳化硅MOSFET产品。在GaN方面,华润微通过并购力图实现全产业链布局,已经向上游外延材料生长领域延伸,但目前整体研发还处于产品研发早期阶段。

除了功率半导体,华润微还将智能传感器作为未来布局的新引擎。陈南翔介绍,华润微主要是瞄准大健康领域的智能传感器,可以借助华润微集团在大健康领域突出布局实现带动成长。

陈南翔强调,半导体是高度全球化、市场化的行业,产品竞争十分激烈,无论哪一个细分市场,都需要技术创新驱动,通过高性价比产品获取市场话语权。

根据公司公告财报,2019年,公司实现营业收入57.45亿元,同比下滑8.39%,实现归母净利润4.01亿元,同比下滑6.68%。