

人民币升值影响企业“钱袋子”

航司“减压” 苹果产业链承压

□本报记者 吴科任 实习记者 金一丹

今年6月以来,人民币对美元汇率累计上涨逾7%,有人欢喜有人愁。Wind数据显示,第三季度在A股3085家公布汇兑损益情况的上市公司中,2441家公司受人民币升值影响而获利,644家公司因汇率变动亏损。

分析人士表示,人民币升值、美元走弱,对于出口导向的电子元器件行业,特别是苹果产业链冲击较大;而航空等行业有美元负债的净敞口,因而从中获益。上市公司可通过将汇率变化纳入产品报价、外汇套期保值等方式应对汇率波动。

带来企业价值重估

中信证券表示,从成本收益端来看,海外进口产品、原料占比越高,成品出口占比越低的行业,受益于人民币升值的弹性越大;从资产负债表的角度来看,由于国内企业外债主要以美元计价,对于海外负债较多的行业而言,人民币升值会引发企业价值重估,降低负债压力。

国内航空公司购买飞机以进口为主,存在大量外币债务。中金公司在研报中指出,根据各家航司中报披露的数据,截至今年6月30日,中国国航的美元带息负债折合人民币为581亿元,东方航空为442亿元。中金公司测算,人民币兑美元每升值1%,将增厚中国国航、东方航空净利润分别约为4.4亿元、3.3亿元。

此外,人民币升值还给国内三大航空公司带来汇兑收益,使得公司财务费用大幅下降。三季报显示,中国国航、东



本报记者 金一丹 摄

方航空、南方航空前三季度财务费用分别下降58.06%、47.2%、45.90%。

以造纸业为代表的原料进口型行业也在人民币升值中获利。玖龙纸业外废采购量较大,且美元借款占比较高。根据浙商证券测算,人民币汇率升值1%,对应玖龙纸业提升净利润为5895万元,参考2020财年的净利润,对应净利润提升1.4%。

部分公司盈利收窄

与之相反的是,出口外贸型行业在人民币升值中利润承压。

粤开证券研究院副院长康崇利告诉中国证券报记者,对出口企业而言,一方面,人民币升值会削弱出口商品的国际竞争力,抑制出口增长;另一方面,人民币升值后,在出口企业销售价格不变的情况下,如果出口收汇不采取措施管理汇率风险,会造成出口收汇的人民币减少,通过汇兑损益、外币报表折算差额影响企业盈利水平。

鹏鼎控股是苹果产业链供应商,公司上半年海外销售收入占总收入的比重为63.65%。“汇兑损失影响较大,使第三季度财务费用较去年同期上升逾2亿元。”公司第三季度净利润为5.87亿元,同比下降46.26%。

联发股份是一家拥有轧花、纺纱等全产业链业务的纺织企业,今年上半年,公司海外业务收入占比为42.49%。三季报显示,今年第三季度,受人民币升值影响,公司财务费用较去年同期增长66.96%。

安防龙头海康威视表示,公司的美元收入高于美元采购支出,今年第三季度大约有5亿元的汇兑损失,而去年同期的汇兑收益是4亿元,这对单季度净利润同比增长造成了压力。

多措并举应对升值压力

康崇利表示,出口型企业可以通过将汇率变化纳入产品报价、采用多币种结算货币、使用金融工具锁定汇率、贸易

双方共担汇率风险、外汇套期保值等方式应对人民币升值压力。

兴瑞科技披露的2020年套期保值计划显示,针对美元汇率变动,公司一方面与客户报价时约定汇率,在一定范围内可以进行商务调价;另一方面对加大美元采购、减少美元总额进行对冲。此外,公司还将部分应收款(美元资产)分批进行汇率锁定,以规避风险。

为降低汇率波动对利润的影响,出口外销收入占比超90%的创源文化在半年报中表示,公司基于外汇收款规模的预测,与银行开展远期结售汇业务。远期结售汇业务可以对公司预期的美元外汇收入进行货币保值,锁定未来人民币现金流,保障预期经营性收益的实现。

受益于套期保值,部分公司在人民币升值中获利。缝制机械制造商杰克股份表示,公司通过套期保值单季获利8114万元。据悉,今年第三季度杰克股份归母净利润为1.55亿元,同比增长了1.53倍。

第三季度业绩创新高

中芯国际预计四季度订单需求强劲

□本报记者 吴科任

尽管中芯国际第三季度收入和利润再创历史新高,但由于10月初公司正式确认进口部分美国设备、配件及原物料将受到美国进一步限制,对公司收入增长、产能扩充、技术进展等影响几何?公司会如何应对?停止为某特定大客户代工之后,产能如何填补?这些问题,市场高度关注。在此背景下,公司11月12日举行第三季度业绩说明会,管理层逐一回应。

中芯国际联合首席执行官赵海军介绍:“从四季度来看,产品订单需求依然强劲,40nm、55nm/65nm、150nm/180nm等工艺节点上的产能缺口依然较大。预计到明年上半年整个行业的成熟制程产能都会比较紧张。公司将继续深耕细分市场的产品平台,满足客户和市场的发展需求。”

四季度收入增速放缓

伴随新冠肺炎疫情发展起来的新冠应用,中芯国际的客户需求强劲,产能饱满,季度业绩屡创新高。公司第三季度收入创历史新高至10.83亿美元,环比增长15.3%,同比增长32.6%;单季归母净利润创历史新高至2.56亿美元,环比增长85.8%,同比增长122.7%。“公司全年收入增长预期上修为24%—26%,全年毛利率目标高于去年。”中芯国际首席财务官高永岗表示。

不过,中芯国际预计第四季度收入环比减少10%—12%,毛利率介于16%至18%。“预计收入下降主要是出货量减少,晶圆销售价格下降,以及其他收入减少。预计毛利率环比下滑主要是其他业务收入环比下滑,折旧上升,以及产能利用率有所下降。”高永岗解释,晶圆代工作为长周期、高投入行业,新建产能在产品导入初期折旧会增加,这对公司盈利能力产生一定影响。

赵海军介绍,“从四季度来看,CIS图像芯片、图像信号处理器、射频等产品类别的需求依然强劲,40nm、55nm/65nm、150nm/180nm等工艺节点上的产能缺口依然较大。从产业格局和客户需求看,预计到明年上半年整个行业的成熟制程产能都会比较紧张。公司将继续深耕细分市场的产品平台,满足客户和市场的发展需求。”

其他晶圆厂也认为产业高景气度将持续。联华电子方面,进入第四季度,来自消费电子和计算相关的应用推动晶圆出货量增长。华虹半导体方面称,尽管全球疫情还未得到完全控制,但半导体产业景气度已经逐步提升,尤其是国内消费回暖显著,持续释放终端需求。公司与供应商、客户及相关机构保持积极的沟通,全面评估美国出口管制对公司生产与运营的影响。

先进工艺按计划推进

中芯国际先进制程(28nm/14nm)业务收入占比进一步提高。公司第三季度先进制程收入占比达到146%,环比提高55个百分点,同比提高10.3个百分点。

“14nm在去年第四季度进入量产,目前良率已达业界量产水准。”中芯国际联合首席执行官梁孟松说,14nm工艺技术平台相对完整,产品应用广泛,包括通讯、消费、电脑、物联网、车载等各类场景。

梁孟松进一步指出,公司正与海内外客户合作10多个先进工艺流片项目,包含14nm及更先进工艺技术。随着5G、物联网教育和工作场所数字化的兴起,集成电路行业将涌现巨大的市场机遇。公司将持续提升产品和服务竞争力,吸引更多国内外客户。梁孟松介绍,第二代先进工艺技术“N+1”稳步推进,正在做客户产品验证,已进行小量试产,产品应用主要为高性能运算。相比一代,二代技术平台以低成本、客制化为导向,第二代相较14nm性能提升20%,功率减少57%,逻辑面积减少63%,集成系统面积减少55%。

关于华为海思之外有哪些国内客户可以填补FinFET产能的提问,梁孟松回答说:“中芯国际是一家国际化公司,产能布局和业务发展不针对单一客户制定。我们布局FinFET产能时已经考虑到很多应用,建立了手机、IoT、汽车、AI等多种平台。我们一直同10多个客户保持在各个平台上进行新流片项目,但客户增量确实需要时间,估计在2—3个季度可以把产能填满。”

产能扩充项目还在筹备

中芯国际与北京开发区管委会于7月31日共同订立并签署《合作框架协议》,双方将成立合资企业从事发展及运营聚焦于生产28nm及以上集成电路项目。项目首期计划投资76亿美元。在一条制造先进半导体产品的生产线投资中,设备价值约占总投资规模的75%以上。故有市场声音认为,受出口管制影响,中芯国际成熟制程产能扩充计划和承担先进制程业务的中芯南方二期可能受阻。

赵海军表示,北京新厂项目目前还处在筹备阶段,接下来做各方面计划和交流,如果有新进展会公告。但受美国出口管制影响,公司原计划在第四季度和明年第一季度供货的设备机台有所延长或不确定性,某些设备出货已延迟两个月,如高能离子注入机等。

值得注意的是,加上物流原因导致部分机台到货延迟,中芯国际已将今年资本开支计划从约67亿美元下修到约59亿美元。公司前三季度资本开支接近44亿美元。泛林集团和应用材料这两大半导体设备巨头均为美国厂商,也都是中芯国际的重要供应商;全球光刻机龙头ASML的众多零部件因为要从美国进口,也受牵连。ASML总裁兼首席执行官Peter Wennink日前表示,“根据当前法规,ASML无需获得美国出口许可证可以继续从荷兰向中国客户出货DUV光刻系统;对于直接从美国发货系统或零件到受法规影响的客户,ASML需获得许可证。”

赵海军重申,中芯国际作为一家民用代工企业,面向海内外多元化客户,自成立以来严格遵守经营地法律,合法合规经营。

“价值引领投资 2020沪市公司质量行”

海利尔: 打造综合实力强劲的农化企业

□本报记者 康书伟

“农药行业即将进入一个白热化的竞争阶段,产业集中、强者恒强。海利尔未来仍会坚持主业经营,强化制剂和原药双轮驱动发展,逐步实现全球化布局,成为一家具有世界影响力的国际化企业集团”。日前,在由上交所和各地证监局联合主办的“价值引领投资·2020沪市公司质量行”调研活动中,海利尔董事长葛尧伦如是表示。

公司表示,将继续加强原药制剂一体化、国内国外双轮驱动发展,未来三到五年内会重点建设平度恒宁生产基地,加强原药品种的拓展,丰富差异化品种建设,强化上下游一体化;同时继续加大研发投入,布局新化合物研发,增强产品的话语权,加强与跨国公司的交流合作,逐步打造成综合实力强劲的农化企业。

一体化模式熨平周期波动

从1999年成立以来,海利尔一直专注于农药行业的发展,至今已有二十余年。据介绍,创立之初,海利尔的主要业务为农药制剂的生产销售。2002年公司开始将业务逐步拓展到上游原药原药,比如吡虫啉、啶虫脒、甲维盐等农药原药的研发生产,以及部分农药中间体,比如二氯中间体的生产。

“主要考虑是当时原药供给受限,有较高的盈利空间,同时涉及上游原药产业能更好的促使原药制剂一体化,增强制剂

的抗风险能力和对供应商的议价能力”,葛尧伦表示。

目前,海利尔具备“化工品—中间体—原药—制剂”一体化生产能力。正是在原料与制剂、国内和国外双轮驱动发展模式下,较好的平滑了周期带来的业绩波动,同时公司最近几年一直不断推出新的原药产品,形成了新的利润增长点。2017年至2020年三季度,公司分别实现营业收入15.89亿元、21.91亿元、24.67亿元、25.72亿元,保持了稳定增长的态势;分别实现净利润2.86亿元、3.67亿元、3.16亿元、3.33亿元,保持了较高的盈利能力,主要得益于公司坚持原药与制剂、国内和国外双轮驱动的发展模式。

即使在疫情期间,公司通过积极复工复产,仍确保了业绩的稳定增长。“在农药原药价格下行波动期间,我们加大了自产原药产品渠道开发和销售力度,销量同比有所提升,同时公司的制剂业务受益于外购原药价格下行波动,毛利率改善。此外,我们收购的甲维盐原药对业绩有较好的贡献”,公司董秘汤安荣介绍。

公司表示,未来发展会以内生发展为主、外延并购为辅的发展模式。在未来五年内实现储备产品的产业化转化,同时积极利用资本力量选择优质的资产标的予以整合。公司业务板块涉及农药上下游,在农药制剂业务领域,公司位列行业第一梯队;在农药原药板块,公司会利用五年左右的时间进入第一梯队,争取成为农药行业实力强劲的上下游一体化的农化集团。

研发和市场是两大核心优势

我国是农药生产大国,国内农药登记产品种类很多,但大都是等到国外产品专利到期后开始一窝蜂生产。产品研发落后,又集中在相近领域,导致产品同质化严重,价格竞争激烈。

公司总经理葛家成表示,公司的核心竞争力主要体现在研发创新能力和市场竞争优势。研发创新能力体现在一是生产环节中工艺技术的突破和优化,如公司吡虫啉和啶虫脒原药综合生产成本在行业内基本可以说是最具竞争力的;二是新药创制及产业化,公司过去一直在加大投入新化合物的研发,预期未来一到两年内将会有新药登记和产出。

据介绍,海利尔一方面致力于一流研发团队打造,另一方面不惜斥巨资加大硬件投入。与此同时,还致力于覆盖全国重点作物的声测网络的构建。现在海利尔的研发中心已经拥有国家级企业技术中心等五大国家级创新平台,并形成了以沈阳化工研究院、上海农药研究所、南开大学等十多家国内外权威科研院所为主的外部专家支持系统。

葛家成介绍,公司有着严谨的研发流程,从作物问题的界定到种植者需求的确切把握、从研发课题的确定到方案的反复甄选、从原药的工艺路径创新到剂型技术的持续优化、从原材料选择到生产全过程的品控、从小范围的试验到大面积的示

范、从效果的跟踪到证据的搜集,都不敢有丝毫的懈怠。目前公司已经储备了原创性化合物多个,剂型技术、质量技术参数比肩国际先进水平。

中长期业绩有支撑

对于短期业绩支撑因素,汤安荣介绍,公司2020年6月烟碱类杀虫剂原药产品噻虫啉和噻虫胺项目试生产,目前杀菌剂丙硫菌唑原药项目也在试生产,预期新产能的增加对今年业绩增量有限,但对明年业绩应该会有一个较好的贡献。

汤安荣介绍,目前在产的是噻虫胺原药,产品产能释放在70%左右,毛利率有一定的波动;丙硫菌唑是防治小麦赤霉病、锈病和白粉病的特效药物,目前国内丙硫菌唑的原药登记开发不多,明年预计释放1000吨左右产能。丙硫菌唑价格目前处于半垄断阶段,毛利率较高。

对于中长期的业绩增长,公司表示,未来将继续坚持农药原药和农药制剂一体化发展的模式,制剂业务由全资子公司奥迪斯进行产能扩张建设作为支撑,制剂业务在市场渠道方面不断下沉,优化服务广度和深度,继续加大制剂的出口业务布局。同时,加快原药新产品的研发产业化转化,丰富原药差异化品种,并不断进行生产工艺的优化和改进,避免产品相对单一的同时,加大单个产品的市场竞争力和盈利能力,特别是恒宁原药工厂的建设,将会很大程度上支撑公司未来五到十年的发展。

以示范为引领,以“两化”建设为抓手,推动彭州市公共资源交易工作创新、高质发展

近年,彭州市公共资源交易服务中心深入贯彻落实上级公共资源交易服务各项方针、政策,紧紧围绕“公正、公开、透明、廉洁、高效,打造彭州特色的四川省一流示范交易中心”目标,以示范为引领,以公共资源交易服务标准化规范化建设为抓手,建设和营造了良好营商环境。截至到2020年11月,共服务项目3305宗,完成实际交易金额112.35亿元,综合节约资金15.23亿元,溢价约3000余万元;服务市场主体37000余家。

坚持“一个强化”,全力推进公共资源交易服务体系改革。始终坚持强化“公正、公开、透明、廉洁、高效,打造彭州特色的四川省一流示范交易中心”目标,旗帜鲜明地推进公共资源交易改革工作。按照“管办分离、统一交易、统一监管”的原则,整合资源和机构,构建了“一委两办一中心”(即彭州市公共资源交易管理委员会,彭州市公共资源交易管理委员会办公室和彭州市公共资源交易监督委员会办公

室,以及彭州市公共资源交易服务中心)的公共资源交易监督管理服务模式,将原来分别由市工程项目交易中心和市政府投资项目管理办法等承担的政府投资工程建设项目招投标、政府采购、国有资产产权交易、政府特许经营权转让和土地使用权出让等四大类、49项子类的公共资源均集中到了公共资源交易服务中心统一平台交易,实现了公共资源交易从分散到统一的改革,形成了彭州市公共资源交易依照《公共资源交易目录》应进必进、具体组织、规范执行、管办分离的交易监督管理服务体系。

推进“四个建设”,全面提升公共资源交易服务政务形象。坚定对标四川省公共资源交易服务标准化规范化建设要求,通过实施交易服务场地、交易服务制度、交易服务平台以及政务服务形象“四个建设”,全面提升公共资源交易服务标准化规范化设施的品质和功能。一是服务场地标准化建设。高标准建设1200余

平方米交易服务场所和功能区,规范设置综合服务、交易受理、交易组织、交易评审、交易现场监督、档案管理等功能区域,以及信息化功能完备完善电子开评标、专家休息、远程异地评标以及监控等功能室,全方位实现了所有公共资源交易服务功能区的分区独立管理、信息化管理。二是服务机制规范化建设。根据公共资源交易服务流程和事项,对标四川省、成都市交易服务和管理机制,对原有的管理和服务机制进行修订、固化,先后建立健全本地交易服务工作规范、现场守则以及信用记录等制度数十项,全面构建了制度管事、管人、管权、管流程的治理体系,实现了风险管控、廉政交易。三是服务平台创新性建设。以提高群众获得感和满意度以及项目服务便捷性体验为出发点,实施“互联网+公共资源交易”,2014年建成全省首个全流程电子化交易服务的县级公共资源交易平台,全面实现项目受理、投标、保证金缴纳、开标、评审、信息发布以及电子监察等全流程、全环节电子化。

尤其是全上线成都市公共资源交易电子云平台,实现了省、市、县三级交易全域一体化,服务同城同质化。四是交易形象统一化建设。紧扣公共资源交易服务标准化规范化“示范交易中心”,并结合当前营商环境建设和工程招投标领域突出问题系统治理要求,重点从服务事项公开化、交易服务人性化、制度上墙规范化、职工着装统一化以及文化建设美化等方面,全方位建设标准化、规范化、人性化、内涵化的公共资源交易服务政务形象,实现了公共资源交易服务环境和政务形象与省、市对标统一。

牢固“三个导向”,高位推进公共资源交易服务质效建设。坚持将公共资源交易服务质效作为工作检验标尺,牢固树立群众满意、工作创新以及服务保障“三个导向”,充分运用“互联网+公共资源交易”,探索实施资产资源网上竞价、远程异地评标、政府集中采购项目电子采购,以及零交易投标保证金投标、保函保单缴纳

保证金等,全面解决了市场主体反映的参与招投标复杂、投标成本高、常跑腿以及廉政风险等问题,市场主体满意率达96%以上,项目废标率降到了0.02%。近年累计为企业节约投标流动资金近亿元,且未发生任何廉政风险问题。2017—2019年,项目交易量、交易金额以及市场参与主体量分别年均增长15.01%、72.48%、60.50%,市场活跃。尤其是新冠肺炎疫情期间,确保了一批重大项目顺利招标落地,为复工复产以及夺取疫情防控和经济社会发展双胜利奠定了坚实基础。

下一步,彭州市将继续乘势而上,进一步深化公共资源交易服务改革,努力以务实的工作举措、创新的服务方式,进一步提升公共资源交易服务质效,推动彭州市公共资源交易服务创新发展、高质量发展,全面展现具有彭州特色的全省一流示范交易中心形象,为彭州加快建设践行新发展理念的立体山水公园城市贡献力量!