

数字化改造提升 大宗商品贸易活力

□本报记者 吴科任

日前,中国证券报记者在山东青岛走访多家大宗商品供应链上下游企业了解到,多年来大宗商品的交易、融资更多依靠线下的手工仓单完成,但过程中的一些风险难以控制。青岛港融资骗贷事件对整个大宗商品融资的打击非常大,很多银行撤出了对大宗商品的融资业务。信用体系受损,使得贸易商融资愈加困难。

为破解上述难题,京东数科联手中储股份研发了基于区块链技术的货兑宝平台。从最为基础的仓库数字化入手,拉近仓储与客户的距离,实现仓储业务的在线办理。并基于区块链、物联网等技术推出了区块链电子仓单。区块链电子仓单作为数字化的产品,为物流、贸易、金融的融合发展提供了基础标和的产品。目前,这一数字化成果在青岛大宗商品供应链顺利落地,建设银行青岛分行已成功投放2亿元信贷资金。

降本增效

在青岛诺顿总经理宋书超看来,使用电子仓单融资,高效、便捷且成本低。他进一步解释,贸易商多是轻资产运营,没有质押品就很难从银行获得授信。要解决资金问题,除了股权融资外,贸易商还向大型国企融资。现在通过货兑宝平台,贸易商直接对接银行,省去了中间成本,“我们的融资成本已经下降了一半左右。”

中国证券报记者获取的文件显示,7月16日,货兑宝平台诞生了首张具有商业意义的区块链电子仓单,保管人为中储股份青岛分公司,保管的货物是一批从马来西亚进口、货重201.6吨的天然橡胶。凭借这张区块链电子仓单,青岛诺顿从建设银行青岛分行拿到一笔20万美元的贷款。“这种融资方式缓解了企业的现金流压力,增强了企业的活力,也有助于企业扩大业务。7月份以来,我们的业务量就明显增加了。”宋书超说。

建设银行青岛分行国际业务部副总经理蔡永健表示:“对银行来讲,货兑宝平台是一个综合的服务提供方,更偏重于风控方面。它把各个角色连接起来,商流、物流及信息流都可以整体呈现出来,这就很好地与资金流进行匹配。”“四流合一”之后,贸易端会更容易获得授信。”

多位受访人士指出,纸质仓单融资容易滋生道德风险。京东数科政企合作部产业数字化转型负责人兼中储京科(货兑宝平台对应的法人主体)副总经理王刚表示,过去仓储企业的出入库、预约,都是通过QQ群、微信群,甚至手工单据,很容易模仿,导致货物单据的不匹配,单据的有效性、真实性也不能得到保障。

由于缺乏唯一性,纸质仓单造成了一系列爆雷事件,区块链技术加持后,问题就不会那么棘手了。“仓单上链能够防止篡改,便于流通。货物在流转过程当中倒了,一开始怎么进库,在里面几次周转,交易对手是谁,都能在货兑宝平台上看到。”京东数科副总裁李波表示,无论是货物流转,还是质押融资,关注电子仓单本身就行。

数字化之后,仓单融资的叫法也与过往有所区别,“以前签的合同是动产质押,现在是权利质押。”中国物资储运协会会长、中储股份副总裁李勇昭指出,电子仓单融资最大的优势是责任义务明确化。当前电子仓单和货物有内在联系,银行权利有了确切保证,享受权利时可凭借仓单取货。

蓝海市场

大宗商品产业数字化被认为是数字化浪潮中的一片蓝海。“全球每年大宗商品的产出值大约在10万亿至20万亿美元,占到世界GDP的20%。我国在主流大宗商品中,基本占据全球大宗商品消费比例的50%以上。我国大宗商品生产资料从改革开放初期的约2000亿元的规模,发展到2019年超过了80万亿元。未来30年的发展,可以预见,我国大宗商品产业的规模在全球的占比仍会保持绝对的领先地位,而产业数字化会成为我国非常明确的一个发展趋势。作为大宗商品产业,这个中国最大的优势产业,必将成为这个趋势的受益者。”中储京科总经理高啸宇说。

一方之力难以解决大宗商品产业数字化的问题,需要政府、行业、银行、科企四方共建。中国证券报记者了解到,中国(山东)自由贸易试验区青岛片区将出台大宗商品现货交易市场管理办法,打造集供应链融资、仓单融资、信息发布、物流配送、交割等服务于一体的大宗商品现货交易平台,建设全链条、全环节、全要素集聚发展的北方大宗商品集散新高地。

中储股份董事长梁伟华也深有感触,他说,“数字化不是哪个企业自己的事,是我们的时代课题,理应由我们共同携手去开拓,去探索。中储的优势是长期积累的行业经验,缺乏的是建设供应链协同服务平台的数字化技术支持。京东数科拥有丰富的供应链数字化应用和运营经验及能力。两个集团的合作是战略性的,目标高度一致,那就是用数字化去改造产业和大宗商品流通供应链,提升产业链和大宗商品供应链的整体效率和水平。”

建设银行青岛分行行长郝子健表示:“政府、港口、仓储物流企业(第三方平台)共建共享大宗商品数字化生态,才能使物流、信息流、现金流‘三流’匹配。目前我们已成功投放2亿元,速度非常快,效率非常高。下一步,我们想加大与中储和京东数科的合作,加大对平台客户的融资力度。”

大涨后步入震荡期

铝价四季度有望继续保持高位运行

□本报记者 张军

铝价大涨之后迎来高位震荡。上海有色网数据显示,9月10日,电解铝均价报14580元/吨,氧化铝均价报2333元/吨。从二季度至9月10日,电解铝均价涨幅超26%,期间曾上涨至15320元/吨。

多家机构研报称,铝价上涨是因为进入二季度后疫情逐渐缓解,基建、地产等领域用铝需求增加。有分析师表示,随着经济复苏,预计四季度电解铝、氧化铝行业仍保持较高盈利,铝价有望继续高位运行。

需求释放

上海有色网数据显示,9月10日,电解铝最高报价14600元/吨,最低14560元/吨,均价14580元/吨,较4月1日11520元/吨的均价上涨3060元/吨,7月13日电解铝均价曾一度涨至15320元/吨;氧化铝报2333元/吨,7月中下旬,氧化铝均价多日保持在2495元/吨。

“铝价上涨是因为二季度疫情逐渐缓解,地产端持续好转带动铝材需求回暖;同时,5G基站、光伏支架、特高压、高铁城轨等新基建领域用铝需求增加。”华安证券研究所周项目组分析师石林告诉中国证券报记者。

房地产行业。销售端,克瑞研究数据中心数据显示,7月和8月,百强房企实现销售金额分别同比增长25.7%和30.7%;开发投资端,国家统计局数据显示,1-7月,全国房地产开发投资75325亿元,同比增长3.4%,7月增速比前6个月提高1.5个百分点。

安信证券报告称,7月电网基本建设投资完成额累计同比上涨1.6%,较6月增加0.9个百分点。中汽协数据显示,8月汽车产量221.9万辆,同比增长6.3%。其中,新能源汽车产量10.6万



新华社图片

辆,同比增长17.7%。中汽协表示,9月汽车市场进入旺季,预计销售将增加。且在汽车轻量化需求下,“以铝代钢”正成为热门发展方向。

值得一提的是,铝库存低位运行。百川盈孚报告称,截至9月7日,中国铝锭社会库存基本在75万吨-80万吨之间震荡,铝锭厂内库存由二季度末的19万吨下降至15万吨。

铝企受益

中国证券报记者梳理发现,不少铝业公司因市场回暖,铝价上涨上半年业绩获益。

中国铝业在2020年中报中提及,随着国外疫情在3月下旬爆发,国际宏观经济环境恶化导致电解铝价格大幅下挫。国内氧化铝最低降至2072元/吨,较最高价下降了约500元/吨。随着疫情稳定,市场开始恢复,电解铝价格开始反弹。但由于进口铝量增加,国内氧化铝价格涨幅较慢。上半年,公司氧化铝板块营收210.75亿元,同比减少7.98亿元,税前盈利4.36亿元。

作为铝产业链的下游企业,明泰铝业上半年实现营收71.53亿元,同比增长3.91%;归母净利润为3.51亿元,同比增长6.49%。公司

方面称,上半年业绩增长是因为疫情期间,公司生产医用铝箔和医疗装备用铝材,拓展产品在新能源、新材料、交通运输、汽车轻量化、5G、特高压输电、航空航天及军工等高端领域的应用,在产销量稳步增长的同时,提高了产品附加值。

此外,闽发铝业上半年实现营收6.52亿元,同比增长9.48%;归母净利润为0.31亿元,同比增长85.40%。公司解释称,业绩增长主要是上半年工业铝型材、建筑铝型材及铝模板的营收同比增加,净利润相应增加。华峰铝业预计公司三季度业绩预增,前三季度的营收为25.5亿元至26.5亿元,同比增长2.61%至6.64%;扣非后的归母净利润为1.08亿元至1.12亿元,同比增长20.40%至24.85%。

看好后市

据华安证券研究所数据,国内市场下半年新增投产氧化铝产能300万吨,全年计划投产560万吨;全年电解铝减产产能58万吨,下半年电解铝投产产能65万吨,全年计划投产产能245万吨。

进入三季度后,部分铝业公司开始投复

川润股份董事长罗永忠:

坚持战略发展 升级工业服务

□本报记者 康曦

厚积薄发,蓄势而为。川润股份2018年提出“战略聚焦、业务归核”经营方针,瞄准流体控制技术领域的高端装备制造和工业服务两大方向,一方面苦练内功,加大研发投入,向液压润滑高端元件、辅件拓展延伸;另一方面抓住流体控制技术运维后市场和上下游产业发展机遇,围绕客户价值,升级工业服务,重点打造工业互联网和工业互联网服务业务,推动公司可持续发展。

川润股份董事长罗永忠在接受中国证券报记者采访时表示:“公司坚守流体控制技术领域28年,随着经济的高速发展,制造业智能化、服务化是必然。公司依托现有高端装备制造业务产业基础、服务能力以及完善的技术、营销网络,开发工业互联网技术平台,配套智能化系统软件的开发与应用,建立用户数据中心,打造智能化产业链服务体系;围绕高端装备制造产业链上下游,提供相关的工业互联网及产业互联网服务,提供仓储物流、集中采购、协同分销、数字供应链、大数据信息等增值服务。”

坚守主业 升级再造

罗永忠告诉中国证券报记者:“公司自上市以来,依法合规经营,快速发展,取得了很大的进步。随着市场需求的升级,客户对高质量产品和高效服务的需求愈加显著。我们坚定地认为公司的发展聚焦流体控制技术领域,向运营管理数字化转型,将推动公司服务化、数字化、敏捷化、高质量发展。”在罗永忠介绍的规划中,高端装备制造业务将成为公司业绩的有力支撑,工业服务则会逐渐跨越流体高端装备制造的发展瓶颈,成为公司利润新的增长点。

川润股份一直在为高端装备制造升级蓄力。2019年,川润股份完成江苏欧盛液压科技有限公司75%股权的收购,实现高压柱塞泵等高端液压件拓展。今年3月,公司成立川润液压技术(江苏)有限公司,进一步向过滤器、换热器、液压管路连接件等液压辅件延伸。未来,公司还将进一步拓展液马达、液控阀、智能传感控制元件、蓄能器等产品生产和服务。

“公司提出向流体高端装备功能零部件制造发展并不是临时起意,而是在市场长期坚持下的选择。”罗永忠说。近年来,川润股份始终坚持战略牵引,在管理上不断精进,同时加大投入,潜心做好产品研发。公司的研发团队具有丰富的行业经验,对行业、市场、产品技术发展方向的把握具有较高的敏感性和前瞻性。2019年12月,公司制定的润滑系统三项国家标准获批准发布,并于今年7月1日正式实施。同时,公司通过自主研发、投资并购和技术合作等方式,不断向高端元件辅件拓展延伸。

谋划布局工业服务

“公司围绕战略发展正在积极布局工业服务,将以感知传感器、云计算、大数据等核心技术为依托,打造工业互联网业务,提升客户服务专业度和满意度;同时,与产业上下游加强资源共享与互补,积极探索合作模式,打造产业互联网新生态,提升工业生产力和效率。目前,公司产品全部配备传感器,实现设备互通、人机互联。后期,公司将通过专业的智能润滑检测和预防诊断,为客户进行预防维修和预测性保养,避免重大故障的高昂维修成本及不正当停机损失,保障客户设备安全、稳定、高效运行,提升设备寿命和运行效率。”罗永忠说。2019年4月,公司成立合资公司川润智能,川润智能主要做线下服务,包括维保、配件服务、维修人员

培训等服务。今年3月,工信部印发了《关于推动工业互联网加快发展的通知》,从六个方面出台了20项举措,推动工业互联网加快发展。罗永忠指出:“互联网技术给工业制造企业带来了成本降低和效率提升,而工业互联网技术的应用,已经从简单信息传递,逐步升级到数据的收集和诊断分析。所有工业互联网公司必须要基于自身业务来谈工业互联网,从工业中来,到工业中去,才能真正实现这一模式的落地。”

4月28日,公司与国内领先的工业互联网平台之一树根互联签署《战略合作协议》,通过树根互联平台已实现了产品数据连接,配套完成智能化系统软件开发和应用,形成了工业互联网的战略布局。川润股份在产品IOT平台上,结合28年的润滑液流体系研发与应用经验,建立AI应用算法和预防故障诊断规则,形成风电、建材、工程机械等行业的工业互联网应用标准,打造智慧产品生态圈,整合上下游产业链和供应链,促进工业服务平台的升级,助推工业产品数字化发展。

罗永忠提到,随着未来3-5年的发展,工业互联网中很多隐性企业会走到前面,成为各行业细分龙头。川润股份希望成为流体控制技术细分领域的工业互联网龙头。为此,公司必须提前布局,扎实做好基础工作,建立公司真正的核心竞争力。

“工业互联网领域需要行业多方密切合作,建立和完善生态圈,实现共同发展。公司一方面加大人才引进与培养,另一方面选择与工业互联网技术龙头企业合作,实现强强联合。”罗永忠表示。

8月26日晚,公司公告,拟授权公司管理层以自有资金不超过3.77亿元,参与公开挂牌竞拍收购四川商投投资有限责任公司持有的普润商贸100%股权。罗永忠告诉中国证券

报记者:“普润商贸的资产形态和地理位置包括土地、房屋、客户群体和交通优势将对仓储、线下服务网点和供应链、物流建设等方面形成有力支撑和帮助。”而这正是公司加快工业互联网和产业互联网业务发展的重要战略举措。

战略落地 业绩显著增长

随着“战略聚焦、业务归核”经营方针的逐步实施,叠加下游行情的好转,川润股份主业迎来显著增长。

上半年,公司实现营业收入5.03亿元,同比增长24.38%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1822.6万元,同比增长628.28%;综合毛利率同比上升5.42%。截至6月末,公司在手订单9.57亿元,其中,流体控制系统中的润滑、冷却产品及系统集成、液压控制系统产品及配件在手订单6.49亿元,环保锅炉及配件服务产品在手订单3.08亿元。

“目前公司40%的收入来自于风电板块,其他行业特别是工程机械行业也取得较好发展,收入整体均衡稳定。未来,风电市场从陆上风电将转向海上风电,设备的大型化对产品和售后服务提出了更高的要求,客户对核心功能部件的选择更为谨慎,选择供应商更加头部化。公司风电业务会在新的需求下保持平稳增长,更具竞争力。与此同时,公司正在积极拓展布局工业服务业务,工业服务板块是川润股份未来的业绩重要增长点。”罗永忠说。

罗永忠表示:“今年上半年,工业服务板块为公司贡献了近亿元收入,未来工业服务有望保持高速增长。公司将始终坚持依法合规经营,围绕主业战略发展,积极借助资本市场,推进公司可持续、高质量发展,以更好的业绩和价值贡献回报股东和社会信任。”