

棉价回落 纺企“两头受制”局面改善



新华社图片

5月以来,棉花价格不断滑落,迄今已经下跌超30%,明显超过同期棉纱期货跌幅,令饱受高价原料困扰的纺织企业松了一口气。

中国证券报记者了解到,今年以来纺织企业“两头受制”。近期随着棉价回落,企业经营压力有所减轻。业内人士预计,后续在宽松的供需格局下,纺企有望迎来经营业绩改善。

●本报记者 张利静

纺织企业利润有所改善

“生产利润已经有所改善。”一位棉纺企业人士告诉记者,但由于前期积累的库存较多,目前以销售库存为主,并没有提升生产负荷的打算。文华财经数据显示,截至7月27日收盘,棉花期货主力合约报14845元/吨,较5月5日高点22035元/吨下

跌了32.6%;棉纱期货主力合约则较今年以来高点下跌26.5%。中国证券报记者从多位业内人士处了解到,伴随棉花价格回落,纺织企业生产利润出现好转。不过,新增订单有限,纺织企业普遍面临库存产成品贬值、销售困难等问题。

“前期棉花在22000元/吨左右时,纺企大面积亏损。”一位市场人士说,“即便目前有所好转,纺织企业在实际经营过程中仍面临亏损。”“行业处于淡季,订单匮乏,库存水平以及开工率均不理想。”美尔雅期货棉花分析师曹原对中国证券报

记者说。“近几个月棉花价格大幅下跌,令纺织成本趋于下行,但新增订单不足,产成品库存高企,企业信心仍低迷。”东证衍生品研究院资深农产品分析师方慧玲对中国证券报记者表示。

对上下游议价能力有限

棉花在棉纺织品成本构成中占比最大,以棉纱为例,棉花占其生产成本的70%左右。“对纺企而言,棉花成本基本上由每年10月籽棉收购价所决定。”中信建投期货棉纺研究员吴新扬告诉中国证券报记者,“纺企目前面临的高成本,主要是去年10月份对籽棉的

不理性价购造成的,尽管当时下游已经呈现消费颓势。”以C32S纯棉纱为例,曹原给记者算了一笔账:“1吨纱线需要1.1吨棉花,按照当前现货价格,吨纱原料成本17420元,棉纱价格25420元/吨。”曹原说,“另一项重要成本在于劳务支出。纺织是劳动密集型行业,当前很多企业反

映招工难,导致劳务成本水涨船高。”从棉纺织行业产业链看,其上游主要集中在新疆地区,新疆棉几乎占到全国棉花产量的90%;中游企业主要包括棉纺、织造、印染,多数以产业集群的方式存在;下游主要包括服装制造以及终端零售。就中游企业布局看,“棉纺企业多集中在山东、河南、

新疆等地。织造企业分布在山东、浙江、江苏等地。印染企业基本集中在浙江、江苏、广东、山东等地。”曹原说。“中游纺织加工企业对上、下游的议价能力都有限,采购成本、经营决策、产品质量、销售订单情况均是影响中游企业利润的因素。”上述市场人士说。

棉价趋弱利好纺企经营

中游加工制造受到产业链两端挤压,且中下游低迷的经营形势限制了高棉价的传导,棉价弱势格局或将持续,为纺企经营利润好转带来一定空间。方慧玲表示,目前纺企下游订单

仍以短小单为主,后续需密切关注7月至9月国内外秋冬季订单情况。“棉纺供应链产品大量积压,新订单不足。目前,距离新疆棉花上市还有约两个月时间,若下游消费没有出现实质性改善,棉纺行业整体弱势格局可

能持续。”“本年度国内棉花还有超过200万吨未销售,新年度棉花产量预计同比会增长。在棉花消费动力不足、棉价处于高位等因素综合影响下,预计棉花市场行情将延续弱势格局。”曹原认为。

“纺织业竞争激烈,由于生产和消费在时间、空间和主体上的分离,很难实现产能投资与最终需求的完美匹配,产业链各环节库存可能进一步累积,进而抑制棉花价格反弹。”吴新扬说。

华为鸿蒙设备数量突破3亿台

●本报记者 张兴旺

7月27日,华为发布HarmonyOS 3(简称“鸿蒙3.0”)。华为表示,截至今年7月,搭载HarmonyOS 2(简称“鸿蒙2.0”)的华为设备数量突破3亿台。券商分析称,鸿蒙升级将为华为生态链带来新机遇。

常务董事、终端业务CEO余承东表示,截至今年7月,搭载鸿蒙2.0的华为设备数量突破3亿台。在合作伙伴的支持下,华为的鸿蒙生态快速发展。华为将不断创新,为消费者提供更好的产品和体验。华为此次发布了鸿蒙3.0。据华为介绍,鸿蒙3.0带来超级终端、鸿蒙智联、万能卡片、流畅性能、隐私安全、信息无障碍等六个方面升级体验。鸿蒙3.0超级终端支持打印机、智能眼镜、车机等12种智能设备组合协同。

申万宏源分析称,鸿蒙1.0尝试建立生态,鸿蒙2.0是在特殊背景下实现互联,鸿蒙3.0强调的是多设备互联互通,优化终端产品的体验。据华为介绍,相比鸿蒙2.0,搭载鸿蒙3.0的华为P50 Pro手机应用启动速度提升7%,滑动流畅性提升18%。

进一步提升。鸿蒙是华为核心产品之一,其蓬勃发展有助于华为生态快速建立。华西证券认为,鸿蒙已拥有与安卓、苹果iOS三足鼎立的资本。华创证券表示,鸿蒙3.0再次优化系统的分布式协同计算能力,行业端应用有望加强,应用将不断拓宽。中银证券认为,鸿蒙升级将给生态链带来新机遇。鸿蒙3.0将进一步实现更智能的万物互联。东亚前海证券认为,鸿蒙3.0的发布有望进一步带动鸿蒙生态的发展,利好鸿蒙生态产业链公司。

鸿蒙3.0发布

在7月27日举行的发布会上,华为

利好生态链

兴业证券研报显示,鸿蒙3.0在设备互联互通、性能、交互设计等方面进

一步提升。鸿蒙是华为核心产品之一,其蓬勃发展有助于华为生态快速建立。

璞泰来上半年净利润同比增长80.13%

拟定增募资85亿元扩张产能

●本报记者 郭霖莹

璞泰来7月27日晚发布2022年半年报。公司上半年实现营业收入68.95亿元,同比增长75.76%;实现归母净利润13.96亿元,同比增长80.13%。公司同日公告,拟定增募资不超过85亿元,用于年产10万吨高性能锂离子电池负极材料一体化建设等项目。

万吨,同比增长21.56%;实现营业收入32.04亿元,同比增长30.59%;石墨化加工实现营业收入6.51亿元(含内部销售),同比增长35.48%。璞泰来表示,随着下半年内蒙古紫金兴丰二期石墨化产能持续爬坡,以及未来四川紫宸一期10万吨一体化项目的逐步投产,公司关键工序自给率和产能规模将进一步提升,整体盈利能力有望进一步加强。

上半年,璞泰来涂覆隔膜及加工量(销量)达到17.29亿平方米。公司隔膜及涂覆加工业务实现营业收入15.79亿元,同比增长76.47%;铝塑包装膜业务实现营业收入9139.63万元,同比增长50.75%;PVDF产品实现营业收入11.04亿元(含内部销售)。此外,公司上半年锂电自动化装备业务实现营业收入(含内部销售)10.46亿元,同比增长93.11%。

元,拟使用募集资金23.74亿元。此外,公司拟将22.36亿元募集资金用于补充流动资金。璞泰来表示,公司目前产能逐步接近瓶颈,产品供不应求。为满足下游客户的持续需求,公司亟需加速产能扩张。本次募投项目将有助于公司全面扩充负极材料一体化及基膜涂覆一体化产能,提高负极材料石墨化工序以及隔膜基膜自给比例,发挥产业链协同效应,实现对成本的有效控制,持续提升盈利能力与核心竞争力,巩固自身产业链地位。

业绩大增

璞泰来专注于新能源电池关键材料及自动化装备领域,主营业务涵盖负极材料及石墨化加工、隔膜及涂覆加工、自动化装备、PVDF及粘结剂、铝塑包装膜、纳米氧化铝及勃姆石等,公司为新能源汽车、消费电子、储能等领域相关电池客户提供配套服务。负极材料及石墨化加工方面,璞泰来上半年负极材料业务实现出货量5.5

关于上半年业绩增长的原因,璞泰来表示,全球新能源汽车市场需求上

扩张产能

同比增长86.36%。隔膜方面,根据GGII数据,2021年中国锂电池隔膜出货量为78亿平方米,较2020年出货量38.7亿平方米增长超过100%。

川环科技:提升新能源车领域收入占比

●本报记者 康曦

川环科技看好新能源汽车赛道,并积极拓展客户。公司董事长文琦超近日接受中国证券报记者采访时表示:“今年新能源汽车管路系统占公司总收入的比例将提高至20%-25%。目前公司生产保持满产满销状态,新厂区的产能争取在7月底释放。”

新能源汽车零部件增量(制造)产能项目建设。

“新厂区离公司老生产基地3公里左右,方便进行协同管理。”文琦超说,新厂区首期建设的101号、102号生产车间厂房已经建成并进行试生产,由于新厂区不能使用燃煤,公司正在全力进行天然气直供改造等相关事宜,争取7月底天然气通气,到时新厂区首期产能将得到进一步释放。

同时,基于公司在新材料、新工艺、新产品方面的不断研发和应用,公司积极拓展新的业务领域。7月22日晚,川环科技公告称,公司拟与文琦超、文建树、唐宏3名自然人股东共同投资设立合资公司川环德尚,旨在为新能源(储能)及半导体行业等领域提供新材料解决方案及终端产品与服务,为公司创造新的盈利增长点。

文琦超表示:“公司目前正在与设计单位进行103号车间和104号车间的前期沟通工作,目前103号车间和104号车间的场地已经做了三通一平,还需进行厂房钢结构搭建和车间地面硬化。”

与车企合作开发管路系统

随着新能源汽车产业快速发展,川环科技在新能源汽车领域的收入占比不断提升。文琦超称:“2021年,新能源汽车管路系统占公司总收入的比例为10%左右,今年占比预计达20%-25%。”

公司最近对新厂区的设备及生产流程进行了再次梳理、布局和规划,加大了先进设备的智能化改造以及人员投入,按照精益生产的模式更加科学合理地利用生产车间。此外,公司成立了新能源汽车专业研发、服务团队,为新厂区二期项目(103号和104号车间)的放量提供有力的保障。

作为国内规模较大的专业汽车胶管供应商之一,公司产品范围涵盖汽车燃油系统胶管及总成、汽车冷却系统胶管及总成、汽车附件、制动系统胶管及总成等九大系列,客户包括传统燃油车和新能源汽车企业。在新能源汽车方面,公司与比亚迪、广汽埃安、北汽极狐、长安新能源、赛力斯、威马、蔚来、理想汽车等车企建立了稳定的合作关系。文琦超说:“比亚迪是公司的重要客户之一,预测明年会成为公司第一大客户。”

积极应对原材料涨价

川环科技主要原材料是合成橡胶,从石油中提炼加工而来。原油价格处于高位,给公司的原材料成本带来压力。

文琦超称,公司将进一步提高对新能源汽车管路系统销售占比,提升毛利率,同时强化管控各项采购成本,并结合公司在行业内积累的经验,持续开展降本增效工作,通过持续推进技术创新、精细化生产、智能化改造等,有效提高生产效率和产品质量,提升经济效益。

就单辆车而言,传统燃油车的管路系统价值在200元-400元,纯电系统在400元-600元,混动系统在800元-1000元,部分车型最大使用量情况下可达1200元。整体看,用于新能源汽车的产品毛利率要高于传统燃油车。

“赛力斯与华为联合设计的问界M5和问界M7两个车型的管路系统都是由公司独家供配。公司正根据赛力斯下达的管路系统订单积极组织生产。”文琦超称,“目前广汽埃安橡胶类管路系统100%由公司独家开发配套,并争取到了尼龙类管路系统50%的配套比例。未来,公司会持续加强与广汽埃安的合作,全面参与后续车型及改款车型的管路同步开发。”

为进一步降低成本,公司将某些外协件由外采改为自产,如卡箍、接头、三通、O型圈等。特别是接头类产品,采购价格相对较高,通过自产方式减少中间环节和降低成本,一方面可以体现公司总成化优势,另一方面可以满足客户总成化的要求。今年以来,公司自产的外协件产品逐渐爬坡上量,利润逐步提升。

此外,川环科技于今年4月取得了理想汽车新车型管路系统开发的项目定点,相关配套车型的管路系统正在开发中。公司还积极参与传统车企的新能源汽车项目,如长安汽车的阿维塔、深蓝系列等,吉利汽车的领克、极氪等项目,有的车型正在开发,有的车型已经上市销售。

文琦超表示,随着汽车行业技术升级,客户对总成化产品的要求越来越高。川环科技的优势之一就是能够根据整车厂要求,配套提供橡胶类管路系统、塑料类管路系统以及两类结合的总成系统等,满足整车厂不同车型、同款车型不同配置的需求。公司还参与整车厂的管路同步开发,利用多年从事车用管路的研发、生产经验,帮助客户节省开发时间,加快开发进度。

新厂区建设顺利

谈到第二季度疫情的影响,文琦超告诉记者:“公司作为汽车零部件供应商,汽车销量下滑也影响了公司的订单量,但整体影响有限。截至目前,公司承接的订单及生产等各方面均处于正常状态,保持满负荷运转。”

为打造新的盈利增长点,基于公司在新材料领域多年的技术积累,公司拟设立合资公司,为新能源(储能)及半导体等领域提供新材料解决方案及终端产品与服务。“公司积累了四十余年车用软管及总成开发和产业化的成熟经验,特别是在材料配方、复合技术、先进工艺等方面拥有较扎实的研究开发基础,公司此次投资是对现有产业的延伸。”文琦超说。

今年4月,我国汽车产销量分别达120.5万辆和118.1万辆,同比分别下降46.1%和47.6%。目前,我国汽车产业已走出低谷,6月汽车产销分别为249.9万辆和250.2万辆,同比分别增长28.2%和23.8%,产销表现好于历史同期。

海通国际证券看好川环科技的发展前景,其在最新研报中表示,川环科技与多家主机厂紧密合作,预计公司2023年营收有望超20亿元,实现净利润3亿元以上。



川环科技生产车间 公司供图