口罩原料紧缺聚丙烯价格暴涨 “两桶油”熔喷布批量上市后市场有望回归理性

本报记者 李春莲

海外疫情持续扩散，对口罩的需求也日益增长，而口罩原料的短缺导致聚丙烯价格暴涨，一度颇为疯狂，甚至出现了隔天翻倍的行情。

究其原因，被称为“口罩心脏”的熔喷布由于价格高企，且定向供应，不是“想买就能买”，这就导致不少中小企业使用纤维料来生产不达标的熔喷布。同时，这也吸引超过20家炼化企业开始转产纤维料。

能化咨询公司分析师李祯譞向《证券日报》记者表示，聚丙烯价格大涨，主要就是劣质口罩生产商引起的。目前因为争抢聚丙烯，未来很多化工产品都得停产。

由于聚丙烯价格的非理性上涨，相关部门已经开始出台措施规范口罩以及熔喷布生产市场。

业内人士分析指出，随着“两桶油”等央企熔喷布批量上市，这一轮聚丙烯的虚假繁荣有望回归理性。

口罩原料紧缺 聚丙烯价格暴涨

4月份的第二个周末，国内丙烯市场经历了一段历史性的行情波动。山东丙烯市场主流价格从4月10日的5900-6000元/吨的价格一路暴涨至4月12日的8000元/吨，价差高达2050元/吨，涨幅34.5%。

素有山东丙烯市场“风向标”之称的中化工更是在12日上推5000元/吨至12000元/吨，而市场主流报盘也跟涨1000元/吨至8000元/吨。

4月13日，神华包头S2040的拍卖价达到了22000元/吨。而4月10日，其价格仅为11000元/吨。

“现在转手一车聚丙烯S2040，就可套利200万元。”有行业人士向《证券日报》记者感慨。

据了解，口罩外层主要是熔指35-40的聚丙烯纤维料组成，且一片口罩需要由两层纤维料及中间熔喷层组成，海外疫情的不断扩散使得聚丙烯纤维料的需求急剧增长。

“受全球疫情影响口罩供不应求，丙烯主力下游聚丙烯口罩用料纤维料需求猛增，国内石化企业积极转产高融纤维料。”中宇资讯分析师杨琳向《证券日报》记者表示，同期市场集中上马了不少小型熔喷线装置，对高熔纤维料的需求猛增，纤维料价格涨势迅猛，进一步带动聚丙烯市场冲高，而其他牌号产品亦是短期货源紧俏。山东聚丙烯粉料市场自4月10日的7100-10000元/吨飙升至12日13000-15000元/吨，聚丙烯生产企业开工负荷迅速提升，对原料丙烯需求猛增，强势拉动丙烯价格一路走高。

由于口罩需求旺盛，熔喷布出现一“布”难求的情况。但熔喷布并不是任何企业都有能力来生产，也不是任何企业想买就能买到。

金联创化工分析师司梦盈向《证券日报》记者表示，熔喷布生产线投资巨大、技术含量较高、设备安装复杂、对厂房环境要求很高。同时大多数生产的熔喷布均为定向供应国家管控，市场流通性有限。

中石化方面也向《证券日报》记者证实，公司的熔喷布是定向供应，不对外销售。

在这种情况下，不少小企业面对有利可图的市场，开始选用S2040等纤维料来生产不达标的熔喷布。

据司梦盈介绍，部分小工厂使用注塑机改造成小型熔喷布生产机生产不合格产品，由于用不了高熔指的改性料，所以大多采用低熔指的纤维料。嗅觉灵敏的商人们开始大量买进纤维料，S2040等纤维料一票难求，价格更是涨得飞快，各大生产厂家也相继转产纤维料。

从数据上来看，由于过热的需求及可观的利润驱动，国内超过20家炼化企业迅速转产高熔纤维，涉及产能在646万吨之多。

“目前，聚丙烯纤维的排产量已由2月份10%快速提升至30%以上，然而市场仍一货难求，全国高熔指纤维日产量在2万吨附近。”司梦盈表示，按照每个口罩用量4g来计算，正常口罩最大产能2亿只，消耗聚丙烯高熔纤维量在1000吨左右。按照每日高熔纤维产量2万吨来算，约有70%原料进入“布”的生产之中，30%进入贸易投机环节。

“两桶油”熔喷布将批量上市 聚丙烯疯狂过后将回归理性

面对越来越大的价格泡沫，相关部门开始出台相应举措。

据了解，中石油4月10日起禁止网上竞拍，同时要求严格控价，跟其他纤维料价差不能超过1000元/吨；4月10日起口罩等医疗物资列为出口法检，在报关的时候必须提供商检局的通关单；多地政府出台市场监管措施，规范、整治口罩及熔喷布市场，坚决取缔无正规生产资质的小作坊。

王琳/制图

杨琳表示，近期国内丙烯市场短暂震荡后将出现一定回落，是暴涨后紧随暴跌回归5000-6000元/吨的范围，还是小幅回落至6000-7000元/吨的水平尚需继续观测。

值得一提的是，随着中石化和中石油的熔喷布供应进一步扩大，聚丙烯等产品价格的疯涨有望结束。。

《证券日报》记者从中石化了解到的最新信息显示，4月10日、4月12日，中石化燕山石化和仪征化纤先后投产成功各自的第三条熔喷布生产线。至此，中石化已有6条熔喷布生产线相继建成投产，可日产熔喷布14.7吨（其中，燕山石化10.2吨，仪征化纤4.5吨），每天可助力生产医用平面口罩1470万只。

中石化方面向《证券日报》记者表示，5月底，中石化16条熔喷布生产线全部投产后，加上控股企业的5吨/天产能，将形成万吨熔喷布年产能，每年可用来加工一次性医用口罩超过100亿只。届时，中石化有望成为中国乃至世界最大的熔喷布生产商。

随着4月份中石化、中石油等企业新建的20条生产线陆续达产，央企熔喷布产能预计将提升至每天70吨以上。

此轮聚丙烯价格疯涨何时结束？国泰君安研究报告认为，有两个条件，一是5月份中石化、中石油的熔喷布批量上市，打压熔喷布价格；二是大量进口聚丙烯货源到场冲击国内市场。总之熔喷布价格下跌，劣质口罩套利空间被挤压殆尽，聚丙烯价格将会迎来暴跌，因为目前的价格已经让聚丙烯传统下游产业大面积亏损。

司梦盈认为，随着口罩生产出口政策不断完善以及质量管控加强，目前萌发的小作坊以及生产的不合格口罩产能将陆续退市，疯狂过后终将回归平静。

上汽10年来首次净利润下滑 专家称亟待经营策略调整

本报记者 龚梦泽 见习记者 许伟

作为国内产销规模最大的汽车集团，上汽集团2019年的业绩走低，成为国内车市冰封难消的最好脚注。

4月13日晚间，上汽集团公布了2019年年报。年报显示，2019年全年上汽集团实现营业收入8265.3亿元，同比减少6.88%；实现归属于上市公司股东的净利润256.03亿元，同比减少28.90%；扣除非经常性损益的净利润为215.81亿元，同比减少33.41%。上汽集团迎来整体上市10年来首次净利润下滑。与业绩下滑相呼应的是，集团拟每10股派送现金红利8.8元(含税)的分红数额也创下近3年来的最低。

上汽集团营收利润双降 董事长税前报酬降幅近20%

受累于2019年国内车市整体低迷，上汽集团销量同样遭遇下挫。相比国内8%的销量降速，2019年上汽集团被甩落平均线，去年全年上汽销量623.8万辆，同比下降11.5%。其中，乘用车销售537.8万辆，同比下降高达12.7%。

梳理上汽集团旗下各个板块的表现可以发现，上汽通用五菱和上汽通用的失速成为业绩下滑最大扰动因素。2019年全年，上汽通用五菱共计销售166万辆整车，同比减少19.42%，居上汽各板块降幅之首；而上汽通用全年销量约为160万辆，亦同比减少18.78%。

谈及上汽通用为何骤然市场遇冷，汽车分析师任万付在接受《证券日报》记者采访时表示，上汽通用三缸机的搭载和产品力的落后成为主因。“消费者接受三缸机需要时间。与此同时，上汽通用的很多产品进入了生命末期，亟需进行换代。”

2019年上汽大众实现营业收入2360亿元，同比下滑9%，稍优于上汽通用；然而在净利润方面，两家子公司可谓“难兄难弟”。2019年上汽大众实现净利润200亿元，同比下滑29%；上汽通用实现净利润110亿元，同比下滑30%。

受此影响，2019年上汽高管收入普遍出现调降。年报显示，上汽集团董事长陈虹2019年报告期内从公司获得的税前报酬总额为154.67万元，相较于2018年的192.80万元，减少38.13万元，下滑近20%；上汽集团董事、总裁王晓秋的收入为277.06万元，也略低于去年同期的283.03万元。

一季度业绩加速下跌 专家称上海大众失误较多

记者观察到，年报显示，上汽集团去年第四季度的营业收入2537.11亿元为全年最高，然而当期的归属于母公司所有者净利润却跌至全年最低的48.12亿元，扣除非经常性损益后27.66亿元的净利润仅为一季度76.03亿元的36.38%。

事实上，上汽方面曾对去年四季度业绩寄予厚望。早在2019年8月份的临时股东大会，陈虹在回答投资者提问时就对此表达出乐观预期：“国家层面有望出台新政策，经济基本面好转，加之此前的增值税税率下降、国六标准的贯彻实施，第四季度业绩表现将同比转增。”

现实情况是，去年四季度上汽整体销量182.4万辆，较同期不增而反减4.26%，终究未能实现反弹。更令人担忧的是，时至今年一季度，上汽集团销量下降幅度再度超过行业平均降幅。

4月11日，上汽集团发布的产销公告显示，3月份销量23.1万辆，同比下降58.6%；前三月累计销量67.9万辆，同比下降55.7%。而据中汽协产销数据显示，3月份我国汽车销量同比下滑43.3%，1-3月份同比下滑42.4%，远好于上汽集团的销量下滑幅度。值得一提的是，上汽目前的下滑速度甚至高出已经处于退市边缘的海马汽车。

对此，资深汽车行业分析师林示表示，一季度国内整车集团都受到疫情和复工复产的影响，上汽的销量下滑幅度再次高于行业平均水平，应该说更多的要归咎于企业自身的经营策略。据其观察，早在疫情还未大面积爆发的一月份，上汽集团销量降幅就已经高于行业平均水平。

任万付表示：“上汽大众近几年的负面情况确实较多，这也反映了因为过于追求业绩，（上汽大众）有意无意出现了较多失误决策。”

至于出口方面，上汽方面倒是可圈可点。2019年，上汽集团实现整车出口和海外销售35万辆，同比增长26.5%，连续四年蝉联全国第一。其中，MG名爵海外销量达13.9万辆，同比猛增90%，位列中国出口单一品牌第一。

“中国汽车出口量基本维持在百万辆上下，每年出口目的国排名都会发生较大变化，说明国内汽车出口在很多国家还是处于游击战的方式。对上汽来说，出口对提升企业形象更有益。考虑到名爵在国内的表现，出口或许是一种好的选择。”任万付如是表示。

金溢科技一季度业绩预增10倍 V2X业务助力实现车路协同发展战略

本报记者 王小康

2020年4月13日晚间，金溢科技披露一季度业绩预告，公司预计今年一季度盈利1.06亿元-1.2亿元，同比增长1025%-1180%。

实际上，随着2019年国家出台政策大力推进ETC的普及，金溢科技不断斩获大额订单，在2019年就实现业绩爆发。据公司2019年业绩快报显示，2019年度，实现营业总收入28.6亿元，同比增长373.48%，实现归属于上市公司股东的净利润为8.81亿元，同比增长3971.65%。

对于公司的业绩表现，《证券日报》记者致电金溢科技董秘办，工作人员表示：“2020年ETC市场仍将持续发展，到年底，汽车保有量将超过2.8亿。不管是在ETC广泛上车、ETC通行等方面，还是基于ETC广泛上车后新延伸出来的城市领域ETC应用场景，对于RSU的需求将呈现增长趋势。公司将立足于此，致力推动业绩稳健发展。”

“ETC进城” 打造车联网巨大想象空间

根据交通运输部公布的数据，截至去年12月31日，全国ETC客户累计达到2.04亿，新增ETC客户1.23亿，完成ETC发行目标任务的106.81%。全国2亿多ETC车辆的庞大用户群，为ETC向高速以外的场景拓展应用奠定了坚实的基础。

金溢科技表示，“公司将以ETC为起点，从能力线和场景线两个维度出发，全面布局ETC-X和ETC+。”

4月12日，江苏省最大的省属国有企业—江苏交通控股有限公司下属子公司江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司，与南京城建集团共同签署《战略合作框架协议》，携手打造南京全市“一张网”智慧停车示范工程。据了解，金溢科技与江苏通行宝共同成立宝溢科技，将竭力支持、推进“ETC进城”城市级示范应用。

华讯投资首席策略师胡宇对《证券日报》记者表示，“经历2019年ETC行业爆发式增长后，2020年ETC市场增速或会下降，考虑到目前汽车行业增速发展放缓，未来行业的发展方向和盈利增长点主要体现在车联网或智能驾驶这块的增长。”

车路协同政策落地加速 V2X业务有望成新利润增长点

《证券日报》记者从金溢科技董秘办了解到，“公司已将V2X业务定位于公司的战略核心。从ETC到V2X，是公司车路协同之路的发展目标。公司已经完成关键硬件、软件和算法的开发，正在根据场景进行精细化设计，推动示范性应用。”

对于金溢科技的V2X业务，胡宇对《证券日报》记者分析称：“车联网市场爆发成为确定性机遇。目前金溢科技V2X产品已在国家级示范区、城市开放道路完成部署，随着V2X建设全面启动，公司业绩有望长期受益。但同时要警惕短期政策不达预期导致股价大幅波动的风险”。

开滦股份业绩下降不忘分红 未来三年每年分红不低于净利30%

本报见习记者 张晓玉

近日，开滦股份发布2019年年度报告，报告期内，公司实现营业收入200.72亿元，与上年同期相比下降1.90%；利润总额16.23亿元，同比下降20.46%；归属于上市公司股东的净利润11.50亿元，同比下降15.67%；毛利率为15.18%，同比下降1.24个百分点。

开滦股份证券部工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示：“业绩的下降一方面由于焦化产品价格震荡下行；另一方面由于子公司承德中滦焦化项目一期按政府通知要求关停计提减值1.13亿元，导致公司利润重心整体下移。”

煤化工板块 价格下跌拖累业绩

年报数据显示，开滦股份煤化工业务2019年合并抵消前收入和利润分别同比下降2.6%和40.38%，煤化工业务贡献利润的比重为31.54%，较上年下降10.5个百分点。

华金证券研究员杨立宏表示，煤化工盈利下降主要受到甲醇、纯苯、己二酸和聚甲醛等化工产品价格的回落，年度降幅约为20%左右。

值得一提的是，在煤炭板块方面，开滦股份基本保持稳定，收入同比增长3.75%，利润下降8.03%，对开滦股份利润总额的贡献比重为66.18%。

今年计划 实现营业收入174亿元

开滦股份表示，2020年计划生产原煤810万吨，自产精煤275万吨，生产焦炭633万吨，对外销售自产精煤141万吨，预计单位销售成本为627.28元/吨，营业收入174亿元。

开滦股份指出，该经营计划并不代表公司对2020年度的盈利预测，能否实现取决于煤炭和煤化工市场情况、管理层的经营决策等多种因素，存在很大的不确定性。

此外，公布年报的同时，开滦股份发布分红预案，拟向全体股东每10股派发现金股利2.20元（含税），共计派发现金红利3.49亿元，分红率为30%，对应当前股价4.68元/股（4月10日收盘价），股息率为4.7%。

在开滦股份发布的未来三年（2020年-2022年）股东回报规划公告中，开滦股份称，每年以现金方式分配的利润不低于当年归属于公司股东净利润的百分之三十，而在2017年-2019年股东回报规划中表述是最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

中泰证券表示，此次分红规划更加明确未来三年分红比例，更加稳定了分红预期。

一季度净利超去年全年

拓维信息定增布局鲲鹏产业链

本报记者 何文英

4月13日晚间，拓维信息同时公布了2019年年报、2020年一季报以及定增预案。虽然信息量很大，但细心的投资者还是敏锐的捕捉到了其中浓浓的“新基建”味儿。

作为华为的顶级合作伙伴，拓维信息从去年底合资成立湘江鲲鹏，到如今抛出的围绕鲲鹏产业链布局的定增预案，再辅以亮眼的业绩反转支撑，其“腾云”而上的趋势可见一斑。

拓维信息董秘龙麒在接受《证券日报》记者采访时表示：“借助本次定增，公司将依托华为技术底座实现从基础技术平台到研发产品解决方案再到销售服务渠道的全面升级，加速向成为国内一流的行业一体化解决方案及服务提供商、华为智能硬件设计制造商的战略目标推进。”

一季度净利超去年全年

年报显示，拓维信息2019年实现营业收入12.4亿元，同比增长4.62%；实现净利润2197万元，同比扭亏为盈。值得关注的是，2020年一季报显示，报告期内公司实现净利润2437万元，同比大增106.49%，单季净利已经超过去年全年。

龙麒表示，公司一季度的业绩大幅增长主要是公司软件云服务业务较去年同期增长120%，如三一云桌面等项目在本季度实施确认收入。

如果说宅经济对拓维信息只是短期的业绩推动，那么公司与华为合作的湘江鲲鹏则成为其长期看点。

拓维信息董事长李新宇在今年1月份举行的湖南鲲鹏计算与智能网联汽车生态创建揭牌启动仪式上表示：“未来拓维将结合其在教育、5G智慧园区、工业互联网及交通领域已有的经验赋能相关行业的应用场景迁移，与华为深化合作，共建湖南乃至全国鲲鹏产业生态美好未来。”

值得一提的是，作为华为鲲鹏服务器全国首批应用迁移的服务商，湘江鲲鹏是华为鲲鹏软件加硬件的生态合作伙伴，将研发制造基于华为鲲鹏主板的服务器整机、PC等产品。

据了解，目前湘江鲲鹏项目正在紧锣密鼓的建设当中，预计今年4月份项目厂房将交付使用，届时第一台“长沙造”鲲鹏服务器有望同步下线。据相关数据测算，项目一期投产后，预计年产值将达到24亿元。而拓维信息作为湘江鲲鹏的第一大股东，鲲鹏项目的交付则意味着公司已具备规模化的硬件生产线。

定增发力鲲鹏应用场景

在硬件生产线基础夯实的背景下，拓维信息的定增项目围绕软件服务展开布局，旨在搭建“硬+软”协同的整体方案解决平台。

拓维信息定增预案显示，公司拟发行不超过3.3亿股，预计募资不超过12亿元，募集资金将分别用于基石研究院建设项目、行业智慧云解决方案研发项目、销售及服务体系建设项目以及补充流动资金。

龙麒表示：“基石研究院项目主要是研发拓维统一的行业应用开发APaaS平台，基于该平台满足新应用需求研发智慧教育、工业互联网、5G智慧园区三个解决方案，实现标准可快速复制的用户交付和服务。”

据龙麒介绍，行业智慧云解决方案研发项目主要是依托华为技术构建行业能力平台，进而使用行业能力平台服务构建业务场景，并将业务场景形成华为云产品给华为云带来价值，由此形成业务闭环。

“销售服务体系建设是为了与华为优势渠道形成良好对接共享，利用解决方案和优势渠道为华为技术树立行业应用标杆，并借助华为优势渠道实现行业规模推广，由此在技术和渠道两个业务核心维度与华为实现全面深入合作。”龙麒说。

事实上，拓维信息结合华为云技术底座打造工业互联网和5G智慧园区解决方案已有先例。据了解，公司基于华为5G+云打造了全国首个基于5G+AI的智慧园区龙子湖智慧岛、湖南中烟智慧烟草、高速公路大数据稽核等一批标杆项目，实现华为云联合解决方案上市。

此外，拓维信息还为爱尔眼科、中联重科、三一重工等多家湖南上市公司在生产制造执行、设备管理、企业大数据、工业物联网、安全生产等方面提供了信息规划及落地支撑服务，成功助力这些企业构建起信息化产业生态圈。

一位长期跟踪拓维信息的分析师对《证券日报》记者表示，公司通过近年来在科技领域的深耕和延展，从华为云同舟共济合作伙伴一路升级成华为顶级合作伙伴，在华为实力认证背书以及募投项目推进落地的双重支持下，公司未来市场开拓有望迎来倍增空间。

本版主编 袁元 责编 徐建民 制作 朱玉霞
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785