

# 204家公司去年净利增长

本报记者 王维波

Wind数据显示,截至3月15日晚中国证券报记者发稿时,沪深两市249家上市公司发布了2017年年报,净利润合计为1454.41亿元,同比增长52.24%。其中,204家公司实现归母净利润同比增长。从行业方面看,有色、钢铁、化工等周期性行业增长明显。行业持续回暖,相关产品价格上涨,企业加强管理、降本增效,成为业绩增长重要驱动力。

## 总体情况良好

数据显示,上述249家发布2017年年报公司实现营业收入合计为16435.99亿元,同比增长27.38%;实现归属公司股东的净利润合计为1454.41亿元,同比增长52.24%。净利润增幅远超营业收入增幅。这表明经营效率明显提升。

其中,204家公司实现净利润同比增长,占比为82%;45家公司净利润同比下降,占比18%。从目前情况看,上市公司全年业

绩总体良好。

在净利润同比增长的204家公司中,增长幅度在100%以上的公司65家,其中11家增幅在5倍以上。在净利润下降的公司中,下降幅度超过50%的公司6家,其中2家降幅超100%。

值得注意的是,上述249家公司2017年实现经营性现金流净额合计为226.36亿元,同比下降83.89%。其中,经营活动现金流净额为负数的公司125家,占249家公司超过一半。

华中数控2017年公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少2625.54%。主要系受市场影响,回款有所增加,同时采购货物以及为职工支付的现金等经营性现金流出增加。农尚环境2017年经营活动产生的现金流量净额同比减少1437.76%。主要是公司IPO募集资金1.51亿元,主要用于补充园林绿化工程营运资金以及本期经营活动现金流人保持平稳,导致经营活动现金流量净额同比减少。

## 周期性行业表现突出

从已披露年报公司净利润增长情况看,周期性行业表现突出,包括钢铁、化工、有色金属等,主要在于行业持续回暖,产品价格上涨及销量增加。

数据显示,在净利润同比增长超过1倍的公司中,属于基础化工行业的公司15家。比如,中核钛白2017年实现归母净利润同比增长362.06%。公司表示,2017年钛白粉市场持续回暖,公司主营产品钛白粉销售数量同比增加,销售价格同比上涨,毛利率提升。同时,公司加强内部管理,盈利能力得到提升。

在净利润同比增长1倍以上的公司中,7家为钢铁公司。比如,韶钢松山2017年实现归母净利润同比增长2381.13%。公司表示,2017年供给侧改革力度加大,叠加淘汰中频炉以及整治“地条钢”等措施,钢材销售均价大幅上涨;同时,公司有效产能充分发挥,管理变革和降成本工作成效显著。

5家有色金属类公司2017年净利润同比增长1倍以上。如从事金属钴粉及其他钴产品的研发、生产和销售的寒锐钴业,2017年归母净利润同比增长575.04%。公司表示,新能源电池产业发展旺盛,特别是三元锂电池市场需求量加大,市场对钴的需求大幅提升。随着国际市场钴价格持续走高,公司钴产品销售同步提高,成为公司盈利的主要动力;公司IPO募投项目产能进一步释放;铜、钴生产线持续性技改,制造成本下降。

此外,多家建材类公司业绩大幅增长。从事石灰石生产的四川金顶,2017年净利润同比增长202.16%。公司表示,受经济形势好转影响,下游企业需求旺盛,公司主要产品石灰石矿石和氧化钙销售量相比上年同期较大幅度增加。同时,氧化钙售价相比上年同期有较大幅度上涨;报告期内,公司强化生产经营管理,石灰石矿石开采和氧化钙产量较大幅度增加,发挥了规模效应,提升了盈利水平。

## 原材料价格上涨 整车厂转嫁压力

# 动力电池企业面临两头挤压

本报记者 崔小粟

原材料价格不断上涨,动力电池产业链中、下游企业成本压力持续增大。从业绩预告及年报情况来看,上、中、下游企业业绩分化明显。上游企业业绩大增,中、下游企业利润持续下滑。业内人士认为,由于新能源汽车补贴退坡,小型企业已到盈亏平衡甚至亏损地步,2018年动力电池行业洗牌将加剧。

## 冰火两重天

从目前情况看,以锂、钴等原材料生产为主的上游企业业绩大增。

天齐锂业2017年实现营业收入54.7亿元,同比增加40.09%;实现归属上市公司股东的净利润21.5亿元,同比增长42.35%。公司称,锂产品营业收入增加带来毛利总额增加。

赣锋锂业2017年度实现营业收入

43.83亿元,同比增长54.12%,归属上市公司股东的净利润为14.58亿元,同比增长213.95%。公司称,RIM锂辉石矿本年度开始出矿,公司原材料得以保障;下游锂电池称,2017年动力电池价格普遍下降,同时市场需求旺盛,带动上游电池材料行业快速增长。

上游原材料涨价,中游材料企业、下游动力电池企业经营压力加大,业绩下滑。

从材料企业看,多氟多2017年归属于上市公司股东的净利润下降46.1%。公司称,受新能源汽车补贴退坡、锂盐需求下降等因素影响,六氟磷酸锂价格出现一定程度下调,产品盈利能力下降,毛利率降低。

星源材质2017年净利润为1.07亿元,较上年同期减少31.06%。公司称,受2017年新能源汽车补贴标准退坡和补贴标准从严、多地补贴政策未及时落地等因素影响,下游客户电池厂家对电池隔膜产品的需求有所减缓,导致净利润下降。

动力电池企业方面,国轩高科2017年

公司实现营业收入50.48亿元,增长幅度为6.10%;实现归属上市公司股东的净利润9.20亿元,同比减少10.73%。公司称,2017年动力电池价格普遍下降,同时上游原材料价格上涨,影响了整体盈利水平。

## 行业整合加快

随着新能源补贴退坡,整车企业进一步将成本压力转嫁给动力电池企业。成飞集成表示,子公司中航锂电锂电池产品受补贴退坡影响价格大幅下跌,预计可变现净值低于成本,需对部分存货计提存货跌价准备。根据公司市场调研信息和与大客户接洽的订单意向,知名车企对电池企业提出了进一步降价要求,降幅将达20%及以上。

补贴退坡,下游整车厂欲转嫁压力,同时上游原材料价格暴涨,电池企业经营压力加剧。3月15日,多氟多在投资者互动平台上

表示,随着市场竞争加剧和原材料的涨价,六氟磷酸锂售价降低,小规模企业已到盈亏平衡甚至亏损停产的地步。

上游原材料方面,钴、锂需求大幅提升,价格不断攀升。钴的报价已达63万美元/吨,业内人士预计钴价可能涨至80万~90万美元/吨。

3月15日,格林美表示,公司及下属公司将从海外巨头手里收购钴资源。此次与嘉能可签订动力电池用钴原料战略采购协议,作为公司钴资源回收体系的重要补充,将有效保障公司钴资源的战略需求,进一步提升公司在三元电池原料制造领域的供应保障能力与核心竞争力。

根据高工锂电数据,中国市场锂电池电芯企业数量730家,90%以上的电芯企业为产值1亿以下的中小企业。分析人士认为,动力电池企业面临上下游两头“挤压”,小型电池企业面临生存压力,大型企业将抢占更多市场份额。

# 年纪尚轻的你,为何要选择一辆迈腾?

站在2018年的早春里,职场青年都会思考:自己将如何开启新一年的奋斗之旅?

俗语有云,有志者事竟成。新的一年,明确目标,才能开启实现梦想的大门。而选择一尊合适的座驾,对事业正在起步的年轻奋斗者而言,显得尤为重要。

选择一部车,其实是选择了一种人生态度。正如迈腾哲学的“领·创精神”所诠释的,一切以人为本——让有目标的年轻精英,过有准备的人生。

## 商务范儿基因

作为有目标的年轻商务精英,准确定位个人风格,将比别人获得更多成功的机会。“商务”,作为迈腾品牌与生俱来的基因,以“科技、创新、高品质”DNA书写了德系B级车细分市场最快销售记录,始终是商务人士的首选车型之一。

“大”始终是迈腾的商务优势,而迈腾轴距相比海外版加长80mm,达到2871mm,成就了商务人士追求的尊享空间,更有带电动天窗遮阳帘的超大全景天窗、Nappa顶级真皮座椅、后排舒适睡眠头枕、媲美辉腾的12扬声器Dynaudio丹拿高级环绕音响,处处渗透着商务的基因,获得超越级别的尊享舒适性,完美诠释了高端商务轿车的领导者风范。

有目标的人,会在纷杂的世间选择复刻经典。那些经过时光的沉淀留下来的好物,才是人生智慧的真相。

迈腾品牌进入中国十余年来,以“科技、创新、高品质”DNA书写了德系B级车细分市场最快销售记录,始终是商务人士的首选车型之一,赢得了超过百万名国内精英阶层汽车用户的青睐。迈腾以“现代、创新、豪华”的德系中高级轿车”的姿态王者归来,将目标消费人群锁定为“更现代、更年轻的商务精英”,并将B级车的创新科技、尊崇体验和越级品质提升至新的高度,月销量接近两万辆的水平,进一步印证了其B级车领导者的市场地位。2017年,一汽-大众迈腾累计销售新车达213,336辆,同比增长28.4%,稳坐B级车市场销量冠军的宝座。

## 为目标而生

有目标的人,对时间的使用都十分珍惜,做任何事情都在争分夺秒的实现自己的梦想。

正如迈腾,轻踩油门,立即以迅捷的姿态响应,得益于全面提升的TSI+DSG黄金动力组合,每当需要超车或者并线加速时,只需深踩油门,车辆即可迅速实现驾驶者意图,配合全新的DCC动态底盘系统,让每一次高速的过弯,都能保持着极为优雅稳定的车身姿态,为驾驶者带来极强的驾驶乐趣和操控信心。

有目标的人,生来具有使命感,对人生每一步都能稳健规划,人生充满节奏感。

正如迈腾,更有如ACC3.0自适应巡航系统、Pre-Crash预碰撞保护系统、MKB多次碰撞保护系统、车道保持辅助系统等多项比肩C级车的配置,让驾驭一切尽在掌握;当挂入倒挡,全车12个探头启动,配合360°全景可视泊车系统和PLA3.0自动泊车系统,让泊车十分精准。

有目标的人,善用工具。正如迈腾,坐进驾驶室,按下科技感十足的一键启动按钮,FPK数字化液晶仪表的12.3英寸的数字化液晶仪表被瞬间点亮,一段美好时光即可启程。迈腾2018年型还新增空气净化过程可视化、交通拥堵辅助、9.2寸大屏等实用性配置,另有多款车型配置升级,为更多驾驶者带来更高级别的用车享受。此外,基于全新大众MQB平台打造的迈腾,配备了一系列凌越同级的前瞻科技,包括15项MQB平台独有科技、20项领先主/被动安全科技、10项卓越驾驶辅助系统等等。

## 寻找更好的自己

有目标的人,更会在灵感中不断寻求创新。在这个“颜值即正义”的时代,年轻精英们需要的不仅是一款品质、安全、舒适、稳重的商务车,更希望这款车能够体现进取的态度和年轻的活力,在时尚都市中陪伴他们出入高端场合,彰显职业素养和个人品格。

迈腾以“breath taking proportions惊人比例”开创性理念设计的全新造型,在豪华中融入了年轻、科技的设计元素。全新设计的进气格栅与前大灯完美地结合,横向设计也显得更加扁平,线条更加的优美,层次感更加分明。迈腾2018年型车身多了一抹动感风的罗曼尼红色,不但有着属于成功的稳重,也有着年轻人特有的朝气,让人们相信商务不等于拘谨,商务同样能引领一种新风尚。

迈腾的座舱设计,仍然延续了以往商务范儿的品质感,另外新增了一款棕色内饰搭配,尽显儒雅大气,从视觉上给人一种舒适放松之感,这也是众多豪华车型的主打色。而在具体配置方面,迈腾2018年型新增了9.2寸大屏、空气净化可视化、交通拥堵辅助等配置。除此之外,很多科技配置不再是高配车型的专属,消费者完全能以更低的价格享受到更高品质的用车生活。

迈腾以实力诠释B级新豪华,并将极简主义与细节刻画完美融合,获得了全球一致好评,包揽了多项国际设计大奖,如“红点”大



奖、“iF”工业设计金奖、欧洲年度车型奖、AutoBild金方向盘奖等国际大奖,尽显创新者的锋芒。

有目标的人,坚信时间的力量。时间的魅力在于,在你不知不觉中,给予你惊喜,让你变成一个意想不到的自己,一个更好的自己。

对于迈腾而言,从B6到B7L,再到B8L,从率先实现DSG双离合变速箱,到装备FPK数字化液晶仪表、ACC第三代自适应巡航系统、PLA第三代智能自动泊车系统等凌越同级的先进配置,再到迈腾2018年型结合年轻用户诉求越享再升级,增添交通拥堵辅助系统、全景可视泊车系统、9.2寸大屏、空气净化过程可视化等实用性配置以及风尚的罗曼尼红色、儒雅的棕色内饰,迈腾将创新根植于心、外化于形,成为一众都市精英的首选座驾。

## 树立个人品牌IP

作为一个有目标的人,除了强大的职场商务能力以外,个人品牌IP的树立,同样关键。新媒体的兴起令大家身处巨大的信息洪流之中,现在已是一个“酒香也怕巷子深”的时代。因此,只有真正读懂用户之所想,并进行精准营销,才能让产品真正满足他们物质与精神的双重诉求。显然,2017年屡次服务并支持高端商务场合的迈腾深谙此道。

2017年5月26日,一汽-大众战略牵手首汽集团暨迈腾交车仪式举行,400辆迈腾交付首汽集团作为高端用户服务领域专业用车,此举不仅为更多商务精英提供高端、品质、安全的移动出行服务,更全面彰显出迈腾商务新旗舰的风采。7月16日,迈腾携手时尚集团,共同打造了“2017商业演化论颁奖盛典”,在国内300多位大咖与新锐的创意碰撞中,完美诠释出新时代商业精英的精神风貌,亦展现出迈腾车主“时尚新精英”的魄力。9月3-5日,金砖国家领导人第九次会晤成功举行,全球约1000名工商界人士聚首,迈腾作为会议指定用车,260辆新车为各国元首和各界精英人士提供了高品质出行服务,再拓高端公商务车市场。

10月,迈腾有幸成为十九大会议代表服务用车,见证了这一伟大的历史时刻。12月,在2017三亚·财经国际论坛上,迈腾再担重任,与全球2000多名极具影响力的思想者、创造者和领导者们共话时代焦点,探寻未来发展之道,在精神层面实现了与目标用户的联动,更再次凸显了时代精英们的领风骚。

当然,对于事业刚刚起步的年轻精英,Hold住预算也是购车重要一环。迈腾售价18.99万元起,另有多种零利息、零手续费的金融服务,舒适型首付不过5万左右。

全新一代迈腾,让你有过准备的人生。

## 中国联通去年净利增176.4%

中国联通3月15日晚发布年报。2017年公司实现营业收入2748.29亿元,同比增长0.2%;归属于上市公司股东的净利润为4.26亿元,同比增长176.4%。加权平均净资产收益率为0.49%,同比提高0.29个百分点。

年报显示,2017年公司大力推动移动业务发展模式转型,创新产品和营销模式,提升新人网用户质量。在低成本、薄补贴的用户发展模式下,移动业务实现提速发展。移动主营业务收入达到1564.4亿元,同比增长7.9%,高出行业平均2.2个百分点。2017年,公司手机上网收入同比增长28.8%,达到921.4亿元。

公司表示,积极跟进新技术演进,在8个城市推进VoLTE、VoWiFi和一号多终端等新业务试点,在上海建成全球最大单城NB-IoT网络,并全面引入NFV技术,为未来发展积蓄能力。2017年,公司通过非公开发行、联通集团老股转让,成功引入14家处于行业领先地位、与公司具有协同效应的战略投资者,并在联通运营公司层面获得资金注入约750亿元。混改募集资金将由联通运营公司用于4G能力提升、5G组网技术验证等。(王维波)

## 乐视网称 未形成引入投资者增资意向

乐视网3月15日晚发布澄清公告称,截至目前,上市公司未形成任何引入投资者增资方案及意向。同时,公司持股5%以上股东目前没有减持股票计划。此前披露的控股子公司新乐视智家电子科技(天津)有限公司增资工作,除已公告部分外,后续工作还在与各方沟通、商定,尚未达成明确意向或签署协议。公司股票3月16日开市起复牌。

乐视网表示,经核查,公司基本面及外部经营环境未发生重大变化,近期未接待过任何机构和个人投资者的现场调研。

此外,乐视网再次提示公司实际控制人可能发生变更,部分关联方应收款项存在回收风险,贾跃亭、贾跃芳未履行借款承诺导致公司现金流紧张,现有债务到期导致公司现金流进一步紧张等八大风险。

乐视网预计,2017年实现营业收入74.63亿元,同比下降66.06%;归属于上市公司股东的净利润为亏损116.09亿元。(蒋洁琼)

## 滨江集团 拟发65亿元短期融资券

滨江集团3月15日晚公告称,基于实际资金需求情况,公司拟向中国银行间市场交易商协会申请注册发行不超过65亿元的短期融资券,募集资金将主要用于补充公司流动资金、偿还流动资金贷款和其他符合规定的用途。

公司表示,该事项符合银行间债券市场非金融企业债务融资工具注册及发行的有关规定和公司的实际情况,有助于公司拓宽融资渠道、优化融资结构、降低融资成本及风险。(杨洁 张斌)

