

多家公司半年报业绩变脸

□本报记者 张玉洁

截至8月24日记者发稿,两市共有2182家公司公布了中期业绩预告,1835家公司发布了中报。其中,72家公司为向上修正,81家公司为向下修正。从业绩上修的公司来看,行业周期导致公司业绩下滑、证券投资损失和处置资产进度不及预期成为了公司业绩下修的主要原因。

“看天吃饭”影响业绩

行业周期导致的主营业务大幅下滑是业绩下修公司的主要原因。81家向下修正业绩的公司中有多家养殖企业上榜。其中,雏鹰农牧目前亏损幅度最大。公司中报显示,上半年实现营收为24.5亿元,同比下降2.87%;净利润为亏损5.09亿元,上年同期盈利4.6亿元,同比由盈转亏。雏鹰农牧一季报时预计公司上半年有望实现净利3.78亿元—3.95亿元。同属生猪养殖业的牧原股份尚未公布中报,不过公司也于7月大幅下调上半年业绩预测,从净利1亿元—4亿元大幅下调至亏损7500万元—8500万元。此外,大北农、金新农和傲农生物均下调了上半年业绩预告。

这些公司均表示,生猪市场受“猪周期”供求关系变化等因素的影响,生猪市场价格持续下行,尤其是商品肉猪价格出现大幅下跌。行业数据显示,2018年上半年,商品肉猪市场价格下跌幅度超过20%,商品仔猪市场价格下跌幅度超过15%;商品肉猪和商品仔猪市场价格最大跌幅均超过30%。

部分公司业绩下修则是由于资产处置不及预期,导致无法确认收入而下修业绩预告。雏鹰农牧表示,下属基金深圳泽赋农业产业投资基金有限合伙企业(有限合伙)转让持有

的宁波申星股权投资合伙企业(有限合伙)的部分出资份额不能确认为投资收益,也是公司下调业绩预期的原因。

值得注意的是,齐峰新材、得润电子等多家公司公告称,公司受原材料涨价影响,成本大幅提升,从而导致公司业绩下滑。其中,远大智能和快意电梯均属于电梯行业。中国证券报记者了解到,今年上半年,受钢铁等上游原材料价格上涨影响,部分制造业企业成本上升明显,但产品出厂价格并未能有效传导成本增长,中下游企业的盈利能力受到明显影响。

此外,“黑天鹅”事件对部分公司业绩影响巨大。ST长生受疫苗接种事件影响,此前已经大幅下调业绩预测,公司近日表示,或无法按期编制半年报,这使得公司退市的可能性加大。

“炒股”影响业绩

今年二季度,二级市场行情低迷,不少个股股价下跌超过20%,部分上市公司证券投资业务难以独善其身,部分公司更是由于证券投资业务直接影响到了当期利润。

目前“炒股”亏损最多的当属上海莱士,公

司中报显示上半年亏损8.47亿元。公司表示,证券投资业务受市场波动影响,持有和处置交易性金融资产而产生的公允价值变动损益和投资收益合计亏损13.8亿元,比上年同期减少17.7亿元。其中,投资的两只股票万丰奥威和兴源环境上半年均出现暴跌,公司认购的相关产品的劣后级份额,更进一步加剧了亏损。

兰州黄河中报显示,其所投的8只股票均为亏损,公允价值变动损益合计为—5786.07万元。此外,盛和资源、群兴玩具、中钢国际、弘业股份、顺灏股份等公司均出现了证券投资浮亏。

券商自营业务和经纪业务也受到影响。受子公司国盛证券拖累,国盛金控上半年净利润同比由盈转亏。公司表示,主要是由于二季度国盛证券持有的股票类自营投资金融资产出现较大浮亏,经纪业务不及预期,国盛证券及下属企业购买的资管产品江信基金聚富1号到期清算亏损等因素影响。此外,公司还表示,由于公司所持股票趣店二季度股价表现不佳,公司减少股份出售,导致投资收益不及预期。

共享单车订单大减 上海凤凰净利同比下滑逾五成

□本报实习记者 张兴旺

上海凤凰8月24日晚披露半年报,公司上半年实现营收3.53亿元,同比下滑55.72%;实现归属于上市公司股东的净利润1911.35万元,同比下降55.44%。

对于营收的变动,上海凤凰表示,主要是共享单车订单大幅减少,导致收入减少。对于自行车行业情况,上海凤凰表示,上半年,

中国自行车行业的整体形势较为复杂,国内外市场增长动力偏弱,需求疲软,行业发展面临较多挑战。受共享单车订单萎缩影响,自行车和零部件企业面临产能过剩和开工不足的情况,而部分共享单车企业退出导致拖欠账款的现象时有发生,在国内去杠杆的大背景下,自行车企业的经营风险正在加大。

上海凤凰表示,作为公司主营业务的自行车产业,一直以来都是一个高度竞争的行

业。尽管共享单车快速发展给行业带来了不少订单,也给传统代步车的销售带来冲击,行业的盈利水平未得到有效提升。公司将加大产品结构调整力度,从加强产品研发、提升生产能力、调整销售渠道、创新销售模式等方面入手,推动公司产品体系向以“运动、休闲”为主要诉求的中高档产品发展。同时,公司还将加强成本控制,努力提高产品盈利能力,提升公司经营业绩。

白酒公司上半年业绩高增长

省级龙头全国化布局待提升

□本报记者 常佳瑞

2018年度半年报披露已进入最后阶段,截至8月24日,已经有9家白酒上市公司发布半年报。从业绩来看,这些白酒上市公司都保持了营收和净利润的双增长。多家白酒公司提到了产品结构升级带来了净利润的高增长,但从地区销售数据来看,省级龙头白酒公司的全国化历程仍然承受压力。

业绩高增长

目前已有9家白酒上市公司公布了2018年度半年报,从业绩来看,这些公司都以双位数或以上的增速成为白酒行业里的“绩优生”。

从营收增速来看,水井坊以当期营业收入同比增长58.97%的增速“拔得头筹”,公司表示这有赖于核心产品销量增长。

老白干酒上半年归属于上市公司股东的净利润增速达到208.01%,在已发布半年报的白酒公司排名第一,快速增长的原因是上半年主营业务收入增长,毛利率增加,费用率下降,利润增加。同时,公司于2018年4月份完成对丰联酒业的收购,对丰联酒业进行合并报表,合并范围变动带来收入增加、利润增加。

发力高端产品、产品结构升级成为多家上市公司利润高增长的原因。水井坊表示顺应消费升级,2017年公司陆续推出高端产品典藏大师版和超高端产品水井坊菁翠。2018年上半年,公司持续在市场上推动高端化工作,包括门店营销活动到消费者品鉴等持续推广上述两款新品。

舍得酒业上半年营业收入为10.18亿元,较上年同期增长15.82%,归属于上市公司股东的净利润为1.66亿元,较上年同期增长166.05%。同样受益于高端系列核心产品实

现大幅增长,目前公司聚焦舍得品牌,集中资源将舍得打造为高端品牌代表和次高端价位龙头。

发力全国化

借助于高端化战略,多家省级龙头白酒企业上半年业绩飘红,但全国化脚步滞后也成为省级白酒发展的桎梏,发力全国渠道成为多家公司下半年的重点工作。

酒鬼酒上半年实现营业收入5.24亿元,同比增长41%;实现归属于上市公司股东的净利润1.14亿元,同比增长38%。分地区来看,大本营华中市场收入3.11亿元,同比增长47.07%,占全国销售额约60%。公司表示目前产销规模较小,湖南本土市场份额需进一步提升,省外市场基础薄弱,下半年将全力拓展市场,狠抓第四季度旺季促销,加快空白市场组织化招商布局,确保省内、省外市场销售收

入持续增长。

有“河北王”之称的老白干酒,在业绩高增长的基础上,同样对区域压力进行了提示。公司表示,白酒产品主要销售地集中于河北省内及其他北方地区,随着全国性品牌和主要区域性品牌在全国范围内的拓展,如果上述市场对白酒的需求量下降,或公司在上述地区市场份额下降,且公司未能有效拓展区域市场,则将对公司的生产经营活动产生不利影响。

银河证券分析师指出,从老白干酒收入按地区构成的历史数据来看,2011年以来省内收入占比不断提升,2017年度达到87%,这是由于充分发挥品牌区域优势,不断深耕河北市场。2018年上半年,由于并未丰联酒业,省内收入占比有所下降,看好公司与丰联酒业的协同效应、向全国市场拓展的潜力。

需求下滑供给增加 碳酸锂价格步入低谷

□本报记者 崔小粟

百川资讯数据显示,目前工业碳酸锂报价区间集中在7.5万元—8.5万元/吨,均价为7.95万元/吨,较高峰15万元/吨下跌幅度达88.68%;电池级碳酸锂价格在9万元—9.5万元/吨之间,均价为9.25万元/吨,较高峰17万元/吨下跌幅度达45.59%。

一路下跌

业内人士认为,价格持续下滑的原因,一是受下游需求量的影响。今年动力电池市场整体疲倦,电池企业生产积极性不高,正极材料厂相应削减产量,导致碳酸锂需求下降。同时,随着三元电池向高镍方向发展,对碳酸锂的需求也造成一定影响;二是上游锂矿产能

开始集中释放,供给大于需求。同时,小厂碳酸锂价格便宜冲击市场,导致碳酸锂价格出现下滑。

江特电机近日在互动平台回复投资者提问时称,碳酸锂价格下跌会对公司全年业绩的目标造成较大影响。

在价格回调的同时,碳酸锂供给则在进一步加快。截至目前,今年已知将陆续投放的碳酸锂规划产能接近10万吨,而2017年全年碳酸锂生产量仅为8万吨左右。

鑫椏资讯分析认为,进入四季度,赣锋锂业、天齐锂业等企业的扩产项目将陆续投放市场,再加上四季度锂电池行业进入传统淡季,碳酸锂的供过于求现象将更加明显,预计未来对碳酸锂价格形成进一步打压。

值得关注的是,近期已投产或未来计划投产的项目中,盐湖提锂技术生产碳酸锂的项目正在成为市场的“新玩家”。但由于技术方面的原因,产量和质量在短期内难以达标,产品以工业级碳酸锂为主。不过,由于盐湖提锂成本相对较低,预计将来工业级碳酸锂市场仍有下跌空间。

看好氢氧化锂

虽然市场上碳酸锂价格一路下跌,但市场上龙头上市公司业绩仍然一路看涨。赣锋锂业8月20日发布的半年报显示,上半年公司实现净利润8.37亿元,同比增长37.82%。江特电机上半年实现净利润3.05亿元,同比增长391.57%。

业内分析人士认为,不同于中小型供货

商的库存压力,赣锋锂业等龙头公司有长单出货,报价可以保持在相对高位。

值得关注的是,一些锂盐厂商正在调整产能,从碳酸锂转向氢氧化锂。

赣锋锂业近日发布公告称,赣锋锂业及全资子公司赣锋国际与LG化学签订合同,约定自2019年1月1日起至2022年12月31日,向LG化学销售氢氧化锂产品共计4.76万吨。公司还表示,原有约0.8万吨氢氧化锂产能,新建2万吨/年氢氧化锂产能目前已投产,产品放量在即。天齐锂业和雅化集团也预计氢氧化锂产线在2018年和2019年投产。

分析认为,源于电池能量密度要求渐严等影响,2018年高镍三元加速放量,预计未来放量提速将明显拉动氢氧化锂需求,价格或维持相对高位。

长江证券被举牌

□本报记者 董添

长江证券8月24日晚公告称,宏泰集团及其一致行动人中小金服最新持股比例达到长江证券已发行股份的5%。

公告显示,8月24日,宏泰集团通过集中竞价方式增持长江证券普通股56.21万股。本次权益变动后,宏泰集团普通账户持有长江证券普通股647.34万股,融资融券账户持有长江证券普通股1.78亿股,合计持有长江证券普通股1.84亿股,占长江证券已发行股份的3.34%;中小金服普通账户持有长江证券普通股7171.38万股,融资融券账户持有长江证券普通股2028.62万股,合计持有长江证券普通股9200万股,占长江证券已发行股份的1.66%。

中金公司

上半年净利同比增46.8%

□本报记者 徐昭

中金公司8月24日公布半年报,报告期内,公司实现收入及其他收益总额人民币88.13亿元,同比增长51.5%;净利润为人民币16.31亿元,同比增长46.8%。其中,固定收益业务收入实现大幅上涨,投资银行业务及股票业务收入实现明显增长。同时,收购事项对集团收入和盈利也有一定的正面影响。

上半年,公司资产结构保持相对稳定,资产质量和流动性保持良好水平。截至2018年6月30日,资产总额为人民币2639.02亿元,较2017年末增加人民币260.90亿元,增长11%。

招商银行

上半年净利润447.56亿元

□本报记者 张晓琪

招商银行8月24日晚公布半年报,上半年实现归属于股东净利润447.56亿元,同比增长14%。资管新规下,招行理财规模发生明显变化。截至报告期末,招行实现理财产品销售额7.14万亿元,同比下降4.42%;招行理财产品余额(不含结构性存款)1.80万亿元,同口径较上年末下降4%。

半年报显示,2018年上半年招行实现净利息收入770.12亿元,同比增长8.63%;实现非利息净收入490.91亿元,较上年同期增长16.51%,剔除新金融工具准则实施影响,非利息净收入较上年同期增长4.95%。

归属于上市公司股东的总资产收益率(ROAA)和归属于普通股股东的平均净资产收益率(ROAE)分别为1.39%和19.61%,同比分别提高0.1和0.5个百分点。

新和成

上半年净利同比增251.32%

□本报记者 董添

新和成8月24日晚公告称,上半年公司共实现营业收入46.51亿元,同比增长78.34%;实现归属于上市公司股东的净利润20.59亿元,同比增长251.32%;实现归属于上市公司股东扣非净利润20.06亿元,同比增长260.17%。业绩增长的主要原因是报告期内主要产品销售价格上涨所致。

青岛金王与腾讯

签署战略合作协议

□本报记者 董添

青岛金王8月24日晚公告称,公司近日与腾讯签署了“智慧零售”战略合作框架协议。

公司表示,此次战略协议的签署有利于双方在科技与美妆的优势互补。公司依托腾讯的科技优势,结合自身的美妆全渠道运营,以及公司在各省众牧供应链股东拥有约9500家门店的优势,解决美妆在CS及KA渠道传统零售的痛点,引领中国美妆产业无界智慧零售的新商业模式,重塑美妆行业的价值链。

同时,通过共同打造“智慧零售”,为客户提供个性化的内容服务,增加客户粘性。通过利用腾讯智能化管理系统,先进的云计算及AI能力,进一步提升公司及美妆产业信息化水平,提升公司的大数据获取、处理及综合运营能力,发展以大数据与算法为依据的科学决策体系,推动实现公司及在美妝产业的全数字化运营,打通线上与线下数字化门店,完全实现公司在美妆产业的智慧零售。

京东打造第三条增长曲线

□本报记者 钟志敏

据接近京东人士透露,未来京东集团在保持3C、家电等核心业务以及大客户、生鲜等新兴业务的两条增长曲线之外,智能供应链、数据服务和门店科技等零售基础设施建设成为推动集团业绩持续增长的第三条曲线。

今年京东“6·18”期间,实现了累计下单金额1592亿元,创下同期新高,期间京东物流送出的当日达和次日达的订单占比超过90%。可以说,“6·18”已经从京东店庆日发展为消费者、零售行业、全社会共同参与的年中盛事,更成为品质消费和消费升级的样本。

不仅在零售业务上京东始终保持着领先优势,在更广阔的开放赋能大潮中,京东正在成为零售基础设施服务商,向社会提供“零售即服务”的解决方案。以技术为核心的零售基础设施赋能,在提升京东集团运营效率的同时,也正在重塑京东集团和零售伙伴的关系。例如在与美赞臣的合作过程中,利用京东万家系统的组件化能力,将美赞臣的平台、资源、管理、营销等诸多环节进行技术化整合,帮助美赞臣快速打通了零售环节中的商品流、信息流、资金流,率先实现了线上和线下销售场景的融合。

今年6月,谷歌与京东结成了广泛的战略合作伙伴关系,其中不仅包括谷歌对京东投资5.5亿美元现金,同时双方在全球多个地区探索合作开发零售解决方案,两家公司还将在人工智能、增强现实、虚拟现实和无人技术等领域探索技术合作机会。

□本报记者 杨洁

近日,紫光集团子公司紫光智能CEO刘和平接受中国证券报记者专访时表示,紫光智能是紫光集团“从芯到云”战略布局中云上服务的中坚,将以金融领域为突破口,逐步实现AI对行业的技术赋能。

延伸到人工智能水到渠成

中国证券报:公司是今年3月才注册成立的,成立的目的是什么?在紫光集团的业务布局中处于什么位置?

刘和平:紫光智能是紫光集团的控股子公司,紫光集团的战略是“从芯到云”,在芯片基础上打造云平台。云平台之上的核心服务是人工智能的深入广泛应用,因此紫光在硬件和算力的基础上向基于人工智能应用领域的延伸可以说是水到渠成。另外,紫光的产业布局涵盖科技服务产业、金融产业等,成立人工智能

短期发力金融领域的应用

中国证券报:紫光智能推出的 智能金融

搜索引擎”要解决什么行业痛点?

刘和平:中国互联网金融的发展使得数以千万计缺乏经验的投资者涌入投资、理财市场,如何让普通人通过简便的智能技术,就获得专业化的投资理财知识,并以良好的互动方式和科学的量化投资方法,恰当改善他们的投资组合和控制他们的投资风险,有着实际的市场需求。即便对专业的投资人员和机构,利用云平台收集、分析和处理各类与投资相关的数据,应用人工智能方法挖掘数据中的价值,也有着重要的意义。

中国证券报:在人工智能的诸多应用场景中,紫光为何选择金融领域?

刘和平:人工智能技术落地的产业集中在金融、自动驾驶、医疗健康、政务、法律、智慧城市、教育等领域。人工智能与传统金融市场特别是投资业务的日益紧密结合,对于降低业务成本、提高投资回报率起到

关键的作用。尤其是金融领域人工智能投入产出利润率较高,有相对完善的数据收集方式,对人工智能市场需求较大。当然,在金融领域的应用,是以应用场带动人工智能平台的开发,促使团队在较短时间内建立起相对完整的人工智能研发能力和产品运营能力。从中长期来看,我们不会局限于金融领域。

中国证券报:人工智能的应用场景中,比较看好哪个领域应用?

刘和平:技术上,我个人很期待人工智能在自动驾驶领域的突破,因为这是最难的应用领域。驾驶是高速运动、实时变化的场景,对硬件传感器、数据传输处理、算法模型做判断等领域都要求非常高,是个技术相对集成的应用领域。自动驾驶若能实现有效突破,会带动其他人工智能领域的场景应用。另外,我看好物联网和人工智能的结合,它们的结合对社会发展会起到变革性的效果。