

半数ST公司业绩预喜

四公司或面临退市风险

□本报记者 张玉洁

Wind数据显示,截至1月29日记者发稿时为止,两市已有58家ST公司发布了全年业绩预告,披露进度接近7成。58家ST公司中,预喜(包括续盈)企业数目达到了29家,预喜比例达到50%。整体来看,主业好转导致企业业绩反转的并不占多数。大多数企业仍主要依靠处置资产、政府补贴等非经常性损益实现业绩扭亏。

多公司有望摘帽

受益于行业转暖,*ST因美、*ST油服等多家企业业绩扭亏。其中*ST因美表示,配方奶粉新政正式实施后,市场趋势趋于明朗,行业秩序逐步向好,经营策略调整初见成效,公司业绩持续改善。*ST油服受益于油价上涨后上游勘探开发资本支出大幅增长,公司全年预计实现净利润1.52亿元。

不过从业绩扭亏个股来看,多家公司扭亏仍依靠处置资产等非经常性收益,主业盈利能力仍薄弱。例如*ST海投预计2018年盈利1亿元-1.5亿元,公司扭亏主要依靠处置东华软件股票获得1.81亿元收益以及处置子公司股权资产获利1.65亿元。而*ST凡谷2018年业绩扭亏主要是依靠武汉市政府收储了公司2宗国有土地使用权及相关资产,预计增加公司收益约2.29亿元。

包括前述业绩扭亏个股外,目前还有*ST金岭、*ST南风、*ST慧业等19只个股有望摘帽。

部分个股被ST的原因并非业绩问题而且涉及其他触发ST的原因,比如ST辉丰和ST康得新,分别是因为环保不达标大面积停产和主要银行账户被冻结。因此公司是否被摘帽主要取决于相关触发ST事项风险的消失。ST辉丰1月29日晚公告,经核查,公司主要生产经营活动目前已基本回复,已消除生产经营活动受到严重影响的情形等,公司1月29日向深交所提交了撤销对公司股票实施其他风险警示的申请。

不过近期刚刚重新上市的ST长油业绩表现不佳,公司预计2018年全年净利润同比下滑9.87%-19.61%。不过这一净利同比降幅已经比公司重新上市申请书预测的2018年年度业绩下降幅度有所改善。公司表示,业绩表现不佳主要是由于燃油价格上涨导致燃油成本大幅上涨;此外,2018年度母公司开始缴纳企业所得税,导致所得税费用同比大幅增加。

四公司或面临退市风险

几家欢喜几家忧,除了业绩翻身的*ST

股,还有部分个股2018年仍扭亏无望,尤其是那些已经连续多年亏损的*ST股未来或将面临退市或暂停上市命运。

目前来看,由于2018年预计继续亏损,*ST华泽、*ST众和、*ST上普和*ST海润面临终止上市即退市的风险。其中*ST华泽预计2018年全年亏损10亿至13亿元。财报显示,公司已经从2015年至2017年连续三年亏损,已经在去年底被暂停上市,按照中国证券市场的交易制度,如果被暂停上市之后还继续亏损,将会停止上市,*ST华泽已经发布了可能退市的风险提示。

*ST众和和*ST上普均从2015年至2017年连续三年亏损且目前预计2018年净利润仍继续亏损。

*ST海润披星戴帽的原因是2016年度、2017年度财务会计报告连续两年被其聘用的年报审计机构出具无法表示意见的审计报告,因此被实施暂停上市。公司目前预计2018年全年亏损,依据相关规定,公司股票可能被上交所终止上市。

而*ST皇台、*ST德奥、*ST龙力、*ST保千、*ST成城等公司则由于2018年预计继续亏损或将面临暂停上市的风险。

23家上市公司发布利润分配预案

现金分红为主

□本报记者 董添

近期,随着A股上市公司密集发布2018年度业绩信息,不少公司发布2018年利润分配预案。Wind数据显示,1月以来,23家上市公司披露了利润分配预案,多数公司现金分红力度较大。在监管对“高送转”等行为进行严格规范的背景下,不少公司采用现金分红的方式进行利润分配。业内人士称,现金分红可以使股票回归投资价值。一旦公司形成稳定的现金分红,有利于长期发展。

陆续发布

仙坛股份1月29日晚间发布关于2018年度利润分配及资本公积金转增股本预案的预披露公告。公告显示,公司控股股东、实际控制人、董事长王寿纯提议,以公司现有总股本3.09亿股为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.5元(含税),同时转增5股。提议理由显示,公司规模相对较小,为优化公司股本结构、增强股票的流动性,同时也为了持续

回报股东,与所有股东分享公司发展的经营成果。

一心堂也在1月29日晚间公告,拟每10股派3元,以现有总股本5.68亿股为基数,合计派息1.7亿元。

部分公司利润分配金额占2018年净利润比例较高。以嘉泽新能为例,公司1月28日晚发布2018年年报。年报显示,拟以2018年12月31日的总股本19.33亿股为基数,向全体股东每10股派发现金股利0.44元(含税),共计8505.20万元,占公司当年归属于上市公司股东净利润的31.58%。公司2018年度共实现归属于上市公司股东净利润2.69亿元。截至2018年12月31日,公司的资本公积1.93亿元,盈余公积2501.19万元,未分配利润4.97亿元。

部分公司现金分红力度较大。以百川能源为例,公司日前发布利润分配及资本公积转增股本预案的公告,公司拟每10股派发现金红利5元(含税),同时以资本公积转增股本,每10股转增4股。目前,该预案已获董事会通过。

回归投资属性

有公司只采用分红的方式进行利润分配。以拓斯达为例,1月28日晚间公告,拟以截至2018年12月31日的公司总股本1.3亿股为基数,向全体股东每10股派发现金股利3元(含税)。此前,拓斯达预计2018年全年实现归属于上市公司股东净利润1.66亿元至1.85亿元,同比增长20.27%至34.04%。

东北证券研究总监付立春对中国证券报记者表示,现金分红比例增多主要由于监管层对上市公司借助“高送转”炒作股价的现象进行了严格规范。一旦出现炒作“高送转”的苗头,相关上市公司就会受到监管问责。相对来说,现金分红是真金白银,投资者通过持有股票,直接能拿到现金,回归了上市公司创造业绩的同时给投资者带来回报的投资本质。

此外,付立春表示,分红需要有可持续性,一旦选择年度或半年度分红,最好形成惯例。有利于投资者对相应上市公司股票形成良好预期。

天润数娱2018年业绩巨幅下修

□本报记者 于蒙蒙

天润数娱1月29日晚披露2018年业绩预告修正公告,公司2018年度归属于上市公司股东的净利润预计亏损2.5亿元至2亿元,公司2018年度归属上市公司股东的净利润下降3812.71%至4740.89%。值得注意的是,天润数娱2018年10月26日在三季报中预计,公司2018年度归属上市公司股东的净利润变动幅度为同比上升1385.08%至1433.35%,2018年度归属上市公司股东的净利润变动区间为8000万元至8260万元。

对于业绩下修,天润数娱表示主要系全资子公司上海点点乐信息科技有限公司(简称“点点乐”)业绩大幅下滑、经营亏损,公司拟对其全额计提商誉减值准备。值得注意的是,天润数娱在2017年也因点点乐而进行大额商誉减值。

大幅计提商誉减值有“前科”

天润数娱在成立之初主要从事尿素、碳

铵、液氨、粗醇等化肥、化工产品的生产与销售,后在2015年谋求转型,通过并购点点乐转型成为互联网游戏公司。

天润数娱2015年3月31日与点点乐的股东签署了股权转让协议,以8亿元的现金对价收购点点乐的全部股份。收购完成后,点点乐成为天润数娱的全资子公司。点点乐目前主打产品《恋舞OL》,是一款融合了社交、时尚、竞技、休闲等元素的3D音乐舞蹈手机网游。《恋舞OL》于2013年8月上线,之后陆续在港台、越南、新马、泰国、印尼等东南亚国家上线运营。

彼时财报数据显示,点点乐2014年所有者权益为2889.95万元,营收为5450.91万元,净利润为1480.59万元。点点乐股东也和天润数娱签下了对赌协议,承诺2015年-2017年实现的扣非后的归母净利润分别不低于6500万元、8125万元、1.02亿元。值得注意的是,在并购点点乐时,天润数娱高额的代价也使得公司账上的商誉金额较高。

点点乐除了2015年超额完成了业绩承

诺外,2016年仅完成了95.66%,2017年点点乐扣非后的归母净利润仅为2697万元,完成比例仅为26.58%。

天润数娱在2017年计提商誉减值准备额度为4.6亿元,计入公司2017年度损益,在不考虑递延所得税的情况下,导致公司2017年度财务报告合并报表归属上市公司所有者的净利润减少4.6亿元。

天润数娱表示,由于点点乐原股东需承担4.5亿元的业绩补偿,考虑到上市公司还有7000万元交易对价未支付,此次总体的业绩补偿额度为3.8亿元,这一款项被计入天润数娱的其他应收款。上市公司因此避免了2017年出现亏损。

标的方与上市公司各执一词

值得注意的是,天润数娱曾就点点乐业绩问题与子公司高管发生争执。

天润数娱在2017年年报中称点点乐未完成业绩承诺,但点点乐总经理汪世俊却持不同看法。汪世俊亦对2017年年报相关数据无法作出判断,未签署确认意见。

之所以点点乐2017年业绩对赌未达预期,汪世俊早前向媒体表示是因为上市公司审计机构会计师通过更改审计标准等方式,出具了与点点乐经营情况完全不符合的审计报告,其中差异金额占上市公司年度利润超过80%。点点乐提供的尚未经过审计的财务报表显示,点点乐2017年未经审计的利润为1.06亿元。

天润数娱则在2017年年报指出,随着近两年来游戏行业集中度不断提高,行业的竞争程度加强,中小游戏厂商的生存压力加大,导致点点乐公司新研发的游戏收入未达预期。点点乐主要游戏《恋舞OL》和《心动劲舞团》已进入生命周期后期,盈利能力下降。游戏推广支出等销售费用比上年度增长74.4%。

汪世俊认为,2016年点点乐有同样业务模式的发行业务已经确认收入,2017年不应改变确认标准。“所谓改变确认标准,是天润数娱的审计要求其提供上述5款游戏所有付费用户数据,包括提供所有用户手机号,而这一点可操作性太低。”

原本业绩稳定增长的家电龙头公司也因此获益。

格力电器预计公司2018年实现营业总收入2000亿元至2010亿元;归属于上市公司股东的净利润为260亿元至270亿元,同比增长16%至21%。格力电器表示,2018年度家电行业表现良好,公司把握行业趋势,优化内部管理,凭借品牌、技术和渠道优势,盈利水平稳定增长。

美的集团预计2018年归属于上市公司股东的净利润为198亿元至208亿元,比上年同期增长15%-20%;美的集团表示,报告期内,公司聚焦产品力提升,推动精益管理与全价值链卓越运营,把握行业消费升级趋势,不断优化产品结构,提升中高端产品占比,盈利能力持续改善。

东兴证券研报指出,《实施方案》作为家电产业的导向政策,各梯队企业均在不同程度享受红利。而龙头企业具有确定性的规模优势,渠道搭建优势,营收盈利增速确定,将得到稳健的增速发展。

突破用户增长瓶颈 出海线下电竞成游戏业转型新路

□本报记者 孙翔峰

“小游戏公司已经活不下去了。”去年10月,从业游戏开发多年的张旭(化名)解散了自己的游戏团队,在此前的19个月里,张旭带领团队用了15个月的时间开发游戏,然后用了4个月的时间等待版号,最终选择放弃。

2018年12月21日,中宣部版权局副局长冯士新在2018中国游戏产业年会上表示,游戏版号审核将放开。“我们熬不下去了,游戏行业已经不是进入就能发财了。就算版号放开了,我们也不一定能够成功。解散团队,把游戏版权卖给合适的大企业我认为我们最好的出路。”张旭对中国证券报记者感慨。

业内人士表示,未来游戏行业的发展方向,游戏出海、聚焦线下,发展电竞等都将成为关键因素。但随着用户增长陷入瓶颈,游戏行业在2019年或将面临新的变局。

凛冬已至

张旭这种直接关门的中小游戏企业在2018年并不罕见,一位游戏产业投资人告诉中国证券报记者,仅其所在的机构,2018年就有6个投资的独立游戏企业解散或者出售,大大超过此前预期。这些小企业大多数以游戏工作室的模式存在,仅仅有用一两款甚至没有存量的上线游戏,抗风险能力极低。

数据公司Sensor Tower报告显示,2018年期间,Sensor Tower平台共录得13077款新游戏在中国苹果商店获得超过1000次下载,较2017年期间31840款减少59%。新游戏上线数量上,2018年也下滑明显。2018年3月开始,新游上线数量仅为2017年同期的39%。受暑期档影响,7月、8月新游上线数量略有反弹,但是2018年第四季度新游数量降幅更大,仅为2017年同期的28%。

“游戏行业增速放缓早有端倪。”游族网络海外发行副总裁刘万芹表示,中国作为全球最大游戏市场,持续快速增长的空间本来就有限。“2018年,游戏行业还诸多负面因素叠加。一方面,智能机增速见顶,标志着此前海量人口和智能机快速普及带来的移动游戏人口红利消失。同时2018年停止发放版号等政策因素也让行业措手不及。”

创梦天地高级副总裁兼董秘张衡则表示,行业增速放缓是正常现象,游戏供给端需要变化,玩家趋于成熟。

“版号只是表象,本质是行业发展未能跟上用户需求的改变。中国游戏用户已经占据全国人口很大的比重,这说明游戏产业依靠人口红利的时代已经结束了,现在更多的是要看用户越来越成熟、越来越细分。”张衡表示,游戏企业要应对用户转变带来的挑战。

国金证券分析师裴培更是直呼:“这个创新严重乏力的行业,到了全面洗牌的前夜。”

他表示,手游市场的创新动力枯竭,进入了头部产品驱动的时代。总而言之,产品同质化程度高,玩家的审美疲劳日益严重。就算版号恢复了,需求也不会有明显改善,市场竞争格局可能进一步恶化。

出海求生

在国内市场日渐逼仄,竞争压力凸显的情况下,中国游戏企业集体把目光瞄准了海外市场。

伽马数据研究显示,2018年中国自主研发网络游戏海外市场实际销售收入达95.9亿美元,同比增长15.8%,增速略超2017年。

伽马数据高级分析师刘超对中国证券报记者表示,在产品上,国内游戏企业纷纷在海外组建本地化的研发与运营团队,实施游戏产品的本地化策略,围绕当地文化、用户习惯等方面进行深入研究,从而更好地产出契合海外本土用户需求的产品。

在渠道资源与优质产品的支撑下,中国游戏企业已在海外取得了一定的成绩,一些游戏产品均在海外取得较好业绩。

“出海的热潮每年都有,但是因为2018年国内市场不好,所以没有出海的公司有些慌张,大张旗鼓出海。”刘万芹说,海外拥有广阔空间,国内企业瞄准出海也是合理选择。

不以游戏产品为例,2018年出口收入前50的移动游戏中,策略类游戏收入占比达到46.9%,角色扮演类游戏、射击类游戏收入占比分别为20.8%、15.9%。

“目前,各家公司都在积极强化全球产品的研发和海外发行渠道的建设,将海外作为公司未来发展的重要领域,”申万宏源分析师顾晟指出,在2019年投资逻辑上,海外发行实力突出的企业值得重点关注。

不过,刘万芹也表示,出海的核心基础是具备拥有海外用户理解和认知的游戏产品,并且能够把产品多语言化。在市场运行上也需要牢牢把握各个区域的渠道,各个区域的玩家游戏偏好,否则贸然出海并不合适。

争夺线下

“游戏不再只是‘宅文化’,游戏场景面临从线上到线下的转变,并且更重视游戏内的情感和体验。”张衡表示。从回归线下的思路出发,一些企业做了诸多尝试。以创梦天地为例,2017年底,公司开始与腾讯合作开设“好时光”娱乐街区。这是创梦天地针对年轻一代打造的线下娱乐社交平台,集影视、游戏、电竞、周边、餐饮等于一体。创梦天地把这种社区阐述为文化街区,盈利模式来自于独立影厅的包间服务费、游戏费用、餐饮收入以及产地租赁费用等。

“我们使用腾讯云的智慧零售解决方案来实现智能选址、用户管理、营销互联网化等,最终希望它成为一个线上线下融合的数字娱乐平台。”张衡说。

在回归线下的过程中,电竞成为各家“争食”的重点。2018年,随着IG战队首夺《英雄联盟》全球总决赛冠军,电竞逐渐成为游戏市场的热门。“这是一个所有人都眼红的产业。”刘超这样感慨电竞市场的热度。2018年中国电子竞技游戏市场实际销售收入达834.4亿元,同比增长14.2%。

创梦天地早就先就投资了王思聪的熊猫TV,2018年又投资了NW俱乐部,成立自己的战队IDS。无独有偶,在上海打造电竞之都的口号下,东方明珠2018年也与上海体育学院、上海久事体育、群星职业技术学院等分别达成多项合作,从教育、场馆、赛事项目等方面全力推进电竞产业合作。

这些合作中有诸多首次尝试,比如东方明珠董事、总裁张伟对中国证券报记者介绍,东方明珠与上海体育学院共同实践电竞教育编著教材、共同推进筹建国内首个专业电竞学院。

“电竞行业影响力持续攀升,比肩传统最火热体育赛事,将带来巨大投资价值。”兴业证券分析师丁婉贝表示。

□本报记者 张兴旺

近日,国家发展改革委等十部委印发《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019年)》(简称《实施方案》)。其中,《实施方案》提出,支持绿色、智能家电销售,促进家电产品更新换代。国家发展改革委综合司巡视员刘宇南1月29日表示,采用财政补贴等方式推广高效节能智能产品,若该政策在全国推广,在2019年至2021年期间,预计就可以增加1.5亿台高效节能智能家电的销售,拉动消费约7000亿元。

促转型升级

《实施方案》明确,加强引导支持,带动新品消费。具体来看,支持绿色、智能家电销售。有条件的地方可对产业链条长、带动系数大、节能减排协同效应明显的新型绿色、智能化家电产品销售,给予消费者适当补贴。

刘宇南指出,以新品消费打造高品质消费的“增量”。重点考虑是,支持绿色智能家电销售,积极推行绿色智能家电高端品质认证,支持有条件的地方对消费者销售旧家电并购买新家电产品,给予适当补贴。

中国电子学会副秘书长陆刃波对中国证券报记者表示,政策出台有利于引导消费,可以进一步加快企业淘汰落后产能,有利于加快家电企业转型升级。

刘宇南表示,国内家电消费需求非常旺盛。据统计,2018年家电消费占限额以上社会消费品零售总额的比重位列第五位。“总量上看,中国现在已经是世界上最大的家电生产和销售的大国,2017年,空调、冰箱、洗衣机、平板电视的内销量大概是2.3亿台,销售额接近8000亿元。从结构上看,中国绿色、高效、智能产品的市场占比现在还不高。拉动家电消费是促进商品消费的一个重要抓手。”《实施方案》提出的鼓励家电消费的政策措施也是要把推动家电产业的整体转型升级,同满足居民高品质家电产品的需求更

好地结合起来。

拉动消费

刘宇南指出,参照国家发改委、财政部曾经实施的“节能产品惠民工程”,采用财政补贴等方式推广高效节能智能产品,对购买一级能效的变频空调、冰箱、滚筒洗衣机、平板电视等产品的消费者给予适当补贴。若该政策在全国推广,在2019年至2021年期间,预计就可以增加1.5亿台高效节能智能家电的销售,拉动消费约7000亿元,全生命周期节电大概是800亿千瓦时。

刘宇南表示,促进家电销售的具体政策组织实施过程当中,各地要根据自身实际情况,充分借鉴以往“节能产品惠民工程”等类似政策的实践经验,制定出台相关的补贴政策,力争取得较好的实施效果。

陆刃波指出,现在消费者是想拥有优质、环保的家电产品,因此,家电企业原来靠量赢得市场,现在需要依靠优质产品取胜。