

首份半年报出炉

ST岩石上半年净利润下降46%

□本报记者 董添

7月9日晚,ST岩石发布两市首份半年报。报告期内,公司实现营业收入7435.61万元,同比增长12.14%;实现归属于上市公司股东的净利润738.57万元,同比下降46.04%。Wind数据显示,7月16日,第二批合计4家上市公司将集中披露半年报,随后披露半年报上市公司数量将逐步加快。

股东总户数减少

ST岩石主要从事大宗商品贸易、商业保理、融资租赁、不动产运营管理及白酒销售业务。相比一季度,公司二季度营业收入和净利润均有所好转。2019年前三月,ST岩石实现营业收入1322.22万元,同比下降29.61%;实现归属于上市公司股东的净利润288.31万元,同比下降57.16%。

报告期内,公司股东总户数有所减少。截

至2019年上半年,公司共有股东25276户,相比2019年一季度减少3108户。

从前十名股东持股情况看,相比一季度变化较大。其中,上海存硕实业有限公司报告期持股数量达到5806.37万股,增长幅度较大。

5月21日,公司发布控股股东变更公告,控股股东由五牛基金变更为存硕实业,实控人仍为韩啸。存硕实业于2019年4月15日至2019年5月14日向除存硕实业及其一致行动人以外的公司其他所有股东发出要约收购。

ST岩石一直备受关注,仅证券简称就经历了“多伦股份”、“匹凸匹”、“*ST匹凸”、“ST匹凸”、“ST岩石”等多次变更。公司此前公告,使用与热门概念“P2P”发音高度接近的“匹凸匹”字样,误导投资者对公司价值的认知,相关部门已经对公司进行了行政处罚。为摆脱不当更名对公司造成的不良影响,将证券简称由“ST匹凸”变更为“ST岩石”。

东北证券研究总监付立春表示,上市公司披露半年报时间由公司自己决定,先披露半年报的公司通常对自身业绩信心较强。

8月明星股扎堆披露

Wind数据显示,ST岩石披露首家半年报后,第二批合计4家上市公司7月16日将集中披露半年报;7月27日,10家公司将披露半年报;此后披露半年报上市公司数量将逐渐攀升。其中,贵州茅台、格力电器等明星股计划集中在8月份披露半年报。

付立春表示,白马股是市场中流砥柱,其半年报披露对市场有举足轻重的影响。此外,与科创板相关的股票如果业绩超预期,可能迎来资金追捧。

值得注意的是,上半年被爆炒的工业大麻概念股普遍计划8月份披露半年报。其中,昆药集团预计8月15日披露半年报。付立春表示,2019年以来,不少工业大麻概念股经历超

过3倍的股价涨幅后,出现较明显的回调,业绩不好的概念股可能进一步杀跌。

Wind数据显示,590家上市公司披露了2019年上半年业绩预告,312家公司预喜,预喜比例达到52.88%。其中,157家上市公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润超过1亿元;净利润规模居前的公司主要围绕房地产、汽车、计算机、医药等领域。

净利润增长率方面,285家上市公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润同比增长超过10%,115家公司预计增幅超过100%。开尔新材、民和股份等10家公司预计增幅超过1000%。

付立春表示,半年报是上市公司除年报以外最重要的定期报告。上半年的经营情况、盈利情况、财务情况、股东情况都会在半年报中揭示,需要高度重视半年报的整体情况。除了特殊指标外,对上市公司业绩是否达到预期要充分关注。

启迪环境董事长文辉：

战略布局“能源+环保”一体化运营

□本报记者 刘杨

更名为启迪环境

中国证券报:此次更名为启迪环境出于怎样的考虑?

文辉:启迪桑德更名启迪环境,主要为了体现公司主业战略布局的方向以及产业规划定位,促进公司整体经营及战略融合与协同。目前,启迪环境总资产超过400亿元,净资产超过150亿元。在启迪科技产业集群中,启迪环境一直占据着重要位置,2018年营业收入超过100亿元。启迪环境回归清华科技园并更名,可以更好地依托大股东资源,促进公司整体经营及战略融合与协同。“环保治标、能源治本”是经济用能、绿色发展的有效途径,特别是零碳无废城市建设,需要规划、建设、运营一体化解决方案。公司定位为能源环保一体化的环境综合治理服务商,就是用标本兼治的思维模式来规划未来发展。

中国证券报:战略转型方面公司采取了哪些具体措施?

文辉:公司战略转型从2018年底就开始了,主要集中在管理体制改革、业务结构重组、组织架构调整、企业文化重塑等方面。公司成立了能源与环境联合研究院,主抓高新技术成果转化,完善多元融资体系,提高抵御市场风险的能力,优化管理团队,强化清华和启迪的文化基因,开展高质量专项检查等多项具体改革措施,目前已经取得阶段性成果。未来,启迪环境将继续深化改革,不断提升自我,保持持续创新的活力。

更名后,公司将重新整合主营业务,规划固废及再生资源平台、城市环境服务平台、水务生态平台三大业务板块,形成具备一定规模的全产业链横向覆盖。公司的核心业务主要包括水务、环卫、固废、再生资源、综合能源五个部分,每块业务都拥有较为完整的细分产业链条。板块之间的业务充分协同,以技术孵化为驱动,以技术集成为优势,带动环境产业模式创新和升级,将启迪环境打造成为环保能源一体化的环境综合治理服务商。

中国证券报:公司如何应对行业低迷挑战,如何谋求新的发展?

文辉:过去一年,环保行业面临多重挑战。随着金融去杠杆推进,环保企业的融资难度加大。政府对PPP项目整体进行调整,导致项目落地阻力增加。监管环境趋严,使得环保行业整体经营成本增加。面对复杂的环境,公司及时调整债务结构,由短期借款为主向与项目运营期限相匹配的中长期资金结构转变,优化资金配置结构。在原有全产业链规模布局的基础上,全面加强投资风险控制,提升企业应对市场风险的能力。2019年上半年,雄安新区管委会及雄安集团筹划入股启迪控股,与清华控股并列成为启迪控股第一大股东,让启迪环境的发展更有底气。

2019年是启迪环境强调高品质发展之年,继2018年完成对浦华环保的收购后,2019年又成立雄安浦华,将两方水务板块合

并,大举进军水务市场。通过资源整合,仅就技术改造一项,就在人力、药剂、电耗、维修等多方面实现节能减排,节省了大量成本。6月份,启迪环境下辖启迪桑德水务有限公司引入战略投资者农银投资。这体现了投资人对公司未来稳定发展的信心和对公司环保细分领域业务价值的认可。



此外,公司在多个无废试点城市拓展能源环保一体化试点项目,通过商业模式创新,摒弃了单纯的价格竞争,实现综合收益的保障。未来,环保和能源一体化将走出一条技术产业化,产业市场化,市场规模化的高品质发展之路。

布局垃圾分类业务

中国证券报:公司业务模式会有哪些调整?如何发展垃圾分类业务?

文辉:启迪环境要从单一资本扩张模式向技术创新引领模式转变。目前,清华控股是启迪环境的实际控制人,启迪科服(清华控股和启迪控股旗下公司)是第一大股东。在启迪科技产业集群中,启迪环境是环保板块的龙头企业,一直占据着重要的战略位置,获得启迪平台资源协同也最多。启迪控股在全国拥有超过200个孵化器、科技园,启迪环境可以依托这些资源促进整体经营及

战略的融合与协同。

公司正积极布局垃圾分类领域,是国内首家打通前端垃圾分类、中端回收清运、后端处置及终端产品交易的环保企业,形成了完整的产业链闭环。随着垃圾分类体系的建成以及相关法律法规不断完善,公司将加大智能化信息的投入,加速两网融合的平台建设,打造以前端环卫为基础、以生活垃圾分类和再生资源回收为核心、绿色智慧供应链和社区服务为支撑的“五位一体”城市环境综合服务模式。

中国证券报:作为一家大型环保上市公司,启迪环境有哪些核心竞争优势?

文辉:首先是全产业链优势。启迪环境完成了环保全产业链布局,覆盖城市环境治理的前、中、后端。在环卫、电废、餐厨等方面规模处于国内领先地位;水务板块合并后,不仅规模扩大,核心技术也远超国内领先水平。规模布局使得启迪环境拥有了先发优势与模式创新的基础,再通过技术引领保持持续创新的优势。

其次是资源优势。启迪控股在全国各地的孵化器、科技园拥有良好的资源。启迪环境依托这些资源,在科技成果转化、创新资源整合等方面创造了不少成功经验。未来,在上海、青岛、西安、长沙、杭州等启迪控股战略发展的重点城市,启迪环境将以协同的方式参

与,利用自身的产业优势和创新能力,推动区域环境综合治理和零碳无废城市建设。启迪控股打造的国内最大的环保新能源产业平台之一,为启迪环境的未来发展提供了资本、技术、人才、市场拓展等多方面资源。

第三是技术创新优势。启迪能源环境联合研究院与国内顶尖大学及研究机构紧密协同,聘请6位能源环保领域的院士,20多位教授或专家成为技术委员会委员。通过技术集成打通能源与环保的边界,将技术成果转化为生产力,实现资产收益的提升,让更多科技走向市场,为环境产业服务。

第四是高端人才的优势。启迪环境搬回清华科技园,有利于及时发现人才、吸引人才、培养人才、激励人才。尤其是对高端科技人才的吸引、团队的再教育、再培训等都有得天独厚优势,通过人才管理机制的改革创新激发出每个人的最大潜能。优秀的人才和好的文化是企业长足发展的重要基石之一。

打造智慧环卫模式

中国证券报:公司如何利用技术创新推动业务发展?

文辉:启迪环境坚持以技术研发投入来提升企业核心竞争力。以固废业务为例,公司积极研发运营节能技术,降低已运行项目的经营成本。再生资源方面,公司加强危废、汽车拆解的研发投入,力推“易再生O2O+产业园”模式,精准服务产业链上下游客户,在互通互联方面实现突破。对于水务板块,公司利用自主核心技术,通过提标改造增加经营性现金流。对于城市环境服务板块,公司一直在推进环卫云平台建设,构架智能环卫运营,开发环卫智能产品,加快环卫新能源装备研发等,有效解决垃圾分类的溯源难题,从源头上对垃圾进行精细化分类。

中国证券报:公司智慧环卫业务进展情况如何?

文辉:公司八万多名一线环卫工人大多佩戴了智能手环,一万多辆环卫车安装了智能跟踪系统。在环卫云平台的监控下,环卫工人可以在第一时间抵达该区域进行清扫。启迪环境“物联网+互联网”的云平台正在改变城市环卫的管理方式,向智慧城管及智慧城市延伸。

启迪环境已在杭州萧山实现智能化垃圾分类及清运。生活垃圾中的“湿垃圾”是最难处理的垃圾之一,尤其厨余易腐垃圾。启迪环境通过小绿桶入户的方式进行回收,居民将易腐垃圾投放到已置入芯片的小绿桶中,通过物联网称重设备,实现易腐垃圾数据收集的自动上传。通过“一户、一桶、一芯”的“小绿桶”模式,可以计量小区内各住户产生易腐垃圾投放次数、重量及分类正确与否等数据,从而反向指导运营模式提高垃圾分类正确率,实现生活垃圾前端精细化分类。

通过有“芯”的小绿桶及数据平台,启迪环境在萧山区300余个小区实现了易腐垃圾分类收运,每日易腐垃圾收运量达数十吨。在这些小区中,垃圾分类示范小区28个,达到拟创建示范小区总数的88%。

沿,持续投入大量资金开展先进及智能技术研发。根据招股意向书披露,中国通号此次募集资金主要用于先进及智能技术研发项目、先进及智能制造基地项目、信息化建设项目及补充流动资金。中国通号将致力于在先进轨道交通控制、轨道交通智能综合运维、智慧城市及行业通信信息、轨道交通专用芯片等领域取得突破,引领行业发展新方向,持续巩固和加强全球市场领导地位。

根据发行计划,中国通号此次公开发行的网上申购情况和中签率将于7月11日公布,中签结果7月12日公布。

房企上半年业绩进一步分化

□本报记者 董添

截至目前,17家上市房企发布了2019年上半年业绩预告,分化较为明显。不少房企因新项目结转收入不足出现亏损,大型房企凭借交房项目较多,稳定整体表现良好。从已发布上半年销售业绩的房企看,整体销售速度放缓。业内人士称,考虑到不少房企6月份冲刺半年报业绩动机较强,预计7-8月淡季的销售数据压力较大。

龙头房企销售额增速放缓

Wind数据显示,截至7月9日,在已发布2019年上半年业绩预告的17家上市房企中,预增2家,略增3家,扭亏3家,首亏4家,续亏3家,不确定为2家。

一些房企因新项目结转收入不足出现亏损。以天保基建为例,公司预计2019年上半年亏损3000万元至6000万元。对于业绩变动的主要原因,公司表示,报告期内公司房地产开发项目均处于开发建设阶段,当期没有满足结转收入条件的新项目,导致本期业绩亏损。

部分大型房企因经营稳定,业绩表现良好。以金科股份为例,公司预计2019年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为20亿元至26亿元,同比增长200%至290%。报告期内,公司交房规模及整体销售毛利增加。

从上半年情况看,房企销售分化进一步明显。中原地产数据显示,截至目前,28家上市房企发布2019年前6月销售业绩,合计销售金额达2.54万亿元,同比增长11.5%。相比去年同期,房企整体销售金额涨幅放缓明显。多数房企销售业绩平稳运行,多家龙头房企销售金额出现负增长,前6月房企销售额分化进一步加大。随着龙头房企销售额增速放缓,将逐渐出现中型房企竞争的局面。

从目前情况看,万科、碧桂园、恒大、融创4家房企前6月销售金额均超过2000亿元;不过,仅融创一家企业增长率超过10%。

以万科A为例,2019年6月,公司实现合同销售面积489.3万平方米,合同销售金额663.9亿元;2019年1-6月份累计实现合同销售面积2150.1万平方米,合同销售金额3340.0亿元,同比增长9.63%。6月份以来,公司新增开发项目14个,主要分布在广州、苏州、宁波等热点一二线城市。

部分中型房企上半年销售金额增长明显。其中,禹洲、合生创展、奥园等多家房企销售金额同比增长超过30%。其中,合生创展2019年前6月份合计实现销售金额103.69亿元,同比增长66.3%。

二手房市场整体平稳

克而瑞研究中心指出,2019年上半年,房价同比增长较快。其中,一线城市全部上扬,二线城市九成以上房价同比上调,三四线城市房价涨多跌少,但分化持续。一线城市供需两旺,供应、成交量稳步增加。经历严苛调控的“沉寂期”后,4个一线城市楼市均出现不同程度回暖,前期积压的购房需求持续平稳释放;二线城市成交表现与去年大体持平;三四线城市尽管政策环境依然较为宽松,但受购买力所限,加之棚改货币化安置的收紧,项目去化情况有所下降,成交疲软。

新房市场方面,克而瑞报告显示,通过对36个重点城市6月成交量进行估算,一线城市6月成交环比下降21%,同比上升17%,上半年成交量同比上升42%;二线城市环比微增2%,同比下降7%,上半年累计同比下降5%;三四线城市环比下降3%,同比微增3%,上半年累计同比下降6%。

二手房方面,2019年一季度楼市“小阳春”过后,二季度以来多数地区成交出现回落,其中不乏一线热点城市。以北京地区为例,北京住建委数据显示,2019年上半年,北京市二手住宅网签量合计约7.26万套,月均网签量合计约1.2万套,同比下降约5%。楼市“小阳春”过后,二手住宅网签量连续3个月出现下降。其中,6月份降幅最为明显,二手住宅网签量合计约1.18万套,环比下降14.4%,同比下降25.6%,低于2019年上半年网签月度均值。

麦田房产表示,2019年上半年,北京地区二手房价格平稳波动,卖方价格预期有所走低。预计下半年北京二手房交易量价继续平稳波动运行,新房市场继续对二手房市场产生分流。

部分二线热点城市市场整体回暖明显。克而瑞研究报告显示,14个典型城市2019年前5个月二手房累计成交面积4936万平方米,比2018年同期上涨9%,比2018年下半年上涨7%。苏州、杭州、厦门前5月累计成交面积同比增长超过40%;厦门、杭州、青岛前5月二手房累计成交面积环比增长超过50%。其中,杭州市2019年前5月累计实现二手房销售332万平方米,环比上涨174%,环比增幅位列第一。厦门2019年前5月累计实现二手房销售179万平方米,同比增长274%,同比增幅位列第一。

下半年销售或承压

中原地产分析指出,2019年前6月房企销售继续分化,多数企业以平稳为主,部分房企涨幅放缓明显。考虑到不少房企6月份冲刺半年报业绩动机较强,预计房企7-8月淡季的销售数据压力大。

除进入传统淡季外,房企融资渠道或面临进一步收紧的态势。以信托领域为例,银保监会对近期部分房地产信托业务增速过快、增量过大的信托公司进行了约谈警示。同时,要求这些信托公司增强大局意识,严格落实“房住不炒”的要求,严格执行房地产市场调控政策和现行房地产信托监管要求。提高风险管控水平,确保业务规模及复杂程度与自身资本实力、资产管理水平、风险防控能力相匹配。提高合规意识,加强合规建设,确保房地产信托业务稳健发展。控制业务增速,将房地产信托业务增量和增速控制在合理水平。提升受托管理能力,积极优化房地产信托服务模式,为房地产企业提供专业化、特色化金融服务。

中原地产首席分析师张大伟表示,信托是房地产企业资金的一大来源。2019年以来,信托资金出现宽松,新增信托资金投向房地产市场比例扩大,这是二季度土地市场活跃的主要原因。对房地产信托监管政策加码,一定程度会影响房地产企业的融资渠道。房地产企业融资收紧的预期进一步增强。预计下半年土地市场可能降温。

中国通号今日申购

□本报记者 胡雨

中国通号7月10日开启申购。公司本次公开发行股份18亿股,申购称为“通号申购”,网上申购代码为“787009”,网下申购代码为“688009”,申购价格为5.85元/股,发行市盈率为18.8倍。

中国通号自成立以来始终专注于轨道交通控制系统技术的研究与探索,致力于为国家轨道交通运营提供安全与高效的核心支撑,已成为全球领先的轨道交通控制系统解决方案提供商,拥有行业领先的研发与集成

能力,为客户提供轨道交通控制系统全产业链一体化服务。

在我国轨道交通行业高速发展的背景下,中国通号通过多年积累的技术成果储备、技术研发优势、稳定的上下游客户和供应商关系、全产业链专业化服务,每年获得相对稳定增长的订单,并不断通过技术升级、产品改进、施工工艺改进降低生产和服务成本,形成稳定持续的盈利模式。据招股意向书,2016年至2018年公司分别实现营业收入297.7亿元、345.86亿元和400.13亿元,实现净利润31.98亿元、34.37亿元和37.17亿元。

作为我国轨交控制系统的排头兵,中国通号始终坚持创新驱动发展,锻造了企业突出的综合科技创新实力。招股意向书显示,截至2018年末,中国通号在中国拥有1421项注册专利,实现列车运行控制核心技术完全自主知识产权和产品的100%国产化。借助在行业内部的深厚积累以及丰富的高速铁路运营实践,公司拥有数量和复杂性上全球领先的案例库。截至2018年末,公司拥有超过1.9万公里高速铁路控制系统的建设和运营经验积累,公司的专有铁路控制系统数据库测试案例超过4万个。

未来中国通号将积极面向世界科技前