

# 118家公司预计全年净利润翻倍

□本报记者 董添

## 预计全年归母净利润增幅居前的上市公司



制图/韩景丰

## 10家公司预计净利增逾5倍

Wind数据显示,在上述248家预喜公司中,略增53家,扭亏71家,续盈12家,预增112家。

预计净利润增长率方面,174家公司预计2020年全年实现归属于上市公司股东的净利润同比增长幅度超过10%,149家公司预计超过50%,118家公司预计超过100%。

天赐材料预计净利润增幅约40倍,暂列A股“增长王”。公司预计2020年全年实现归属于上市公司股

东的净利润约为6.5亿元至7.5亿元,同比增长3882.84%至4495.59%。对于业绩增长的主要原因,公司表示,日化材料及特种化学品事业部卡波姆等高毛利产品销量及销售额占比上升,产品结构优化,毛利率提升明显。同时,锂离子电池材料电解液市场需求增长,销量较去年同期明显上升,产品原材料自产率提高,毛利率提升。

从净利润规模看,146家公司预计2020年全年实现

归属于上市公司股东的净利润上限超过1亿元,46家公司超过5亿元,19家公司超过10亿元。

立讯精密预计净利润上限超过73亿元,暂列A股“盈利王”。公司预计2020年全年实现归属于上市公司股东的净利润为70.71亿元至73.06亿元,同比增长50%至55%。公司表示,在核心管理层全面的前瞻规划及全体员工高效的执行力下,消费电子、通信及汽车等业务进展顺利。

## 各板块盈利驱动因素有别

不少公司,在业绩支撑下股价涨幅较大。

进入四季度,化工、钢铁、有色、稀土、煤炭等周期性行业受益于产品涨价、下游需求景气度提升等多重利好,业绩提振明显,股价明显上涨。

对于上述热点行业的布局,东吴证券策略团队指出,各板块盈利期的驱动因素差别较大,科技板块主要是创新,周期板块主要是经济增长,金融地产主要看杠杆率。

其中,周期板块受疫情冲击严重且恢复慢,前三季度,整个板块的盈利增速为-8.61%,预计2020年第四季度及2021年第一季度,在周期行业中,上游行业受益原材料价格上涨,业绩弹性更大。可选消费同样值得关注,三季度以来汽车、家电销售持续回暖。建议重点关注建筑建材、电气设备、机械设备及带有周期属性的汽车、家电等可选消费。

## 部分公司上修业绩

部分公司业绩超预期。以万盛股份为例,公司预计2020年实现归属于上市公司股东的净利润同比增幅为105%至140%,扣除非经常性损益的净利润同比增幅为315%至365%。公司表示,营业收入及产品毛利率实现增长,子公司大伟助剂业绩超预期,2020年度不再需要计提商誉减值准备。

近日部分上市公司上修了2020年全年业绩预告。

以路畅科技为例,公司修正的预计业绩为,全年归属于上市公司股东的净利润为7000万元至1.05亿元,同比扭亏为盈。

路畅科技指出,本次业绩出现重大变动,公司经过股东大会批准核销以前年度计提的应付专利许可使用费2402.77万美元(折合人民币约15806万元)。本次核销将增加2020年度归属于母公司净利润约15806万元,均

为非经常性损益。

前海开源基金首席经济学家杨德龙指出,业绩预期较好的公司和行业可以重点关注。近期周期股整体表现较好,既与经济复苏、周期股业绩回升有关,也和年底资金炒作低估值板块有关。杨德龙强调,周期性板块与消费股不同,要保持谨慎,板块上涨更多是补涨性质,持续性有待观察。

## 铁矿石现货价格创7年来新高 钢价滞后影响钢企利润

□本报记者 张军 董添

“疯狂”上涨的铁矿石现货价格创出新高。上海有色网数据显示,12月4日,MMi62%铁矿石指数报价148.20美元/吨,创七年来新高。机构研报指出,铁矿石价格持续走高,主要是受当前供应下滑、需求走高的供需格局影响。

分析人士认为,市场预期铁矿石需求提升,叠加春节前钢厂补库存,铁矿石价格上涨仍有较强支撑。不过,钢材产品价格上涨幅度有限,铁矿石涨价对钢企利润形成压力。

## 三方面因素共振

上海有色网数据显示,MMi62%铁矿石美元指数11月以来涨幅超过24%,今年以来涨幅近58%。

“铁矿石价格持续走高主要有三方面因素:一是下游需求旺盛带动铁矿石价格上涨;二是受疫情影响,巴西、南美铁矿石出口量走低;三是货币因素影响较大。大宗商品以美元计价,美元贬值导致铁矿石价格上涨明显。随着价格上涨,投机性资金介入对铁矿石价格形成助推作用。”兰格钢铁经济研究中心首席分析师陈克新在接受中国证券报记者采访时表示。

宝成期货指出,铁矿石近期涨价主要是受供需格局影响。近期铁矿石供应减量明显,港口库存降幅持续扩大,且高价下厂商有补库行为,导致铁矿石价格走高。

从需求端看,国家统计局数据显示,前10个月,全国房地产开发投资116556亿元,同比增长6.3%,增速比前9个月提高0.7个百分点;基础设施投资额同比增长0.7%,增速比前9个月提高0.5个百分点。

上海有色网大数据部研究员董缓缓告诉中国证券报记者,截至10月底,国内铁水产量总计7.3亿吨,较去年同期增加3000万吨,对应铁矿石需求增量为5000多万吨。上海有色网数据显示,11月高炉开工率均值维持在88.43%的高位水平,企业限产执行力度一般。12月部分钢企新建高炉仍将陆续投产,铁水产量预计延续高位。

供给方面,据上海有色网调研数据,澳洲方面近期铁矿石平均出港量维持在1613万吨左右,巴西方面铁矿石平均出港量维持在750万吨左右。供应端没有明显变化。但国内港口铁矿石库存连续三周下降,且港口铁矿石日均疏港量仍维持高位水平。上海有色网统计的30个港口当前库存是1.18亿吨,从11月开始步入降库存状态。

## 钢价联动作用弱

原料端铁矿石价格持续走高,但产品端主流钢材涨价空间有限。

上海有色网数据显示,12月4日,上海螺纹钢报价3970元/吨,较前一日下降30元/吨;11月以来涨幅仅5%,今年以来涨幅仅6%。

兰格钢铁网研究中心主任王国清指出,铁矿石、废钢、焦炭、电力是钢铁企业主要成本构成,铁矿石占钢企生产成本的50%以上。因此,铁矿石涨价将对钢企利润形成压力。同时,焦炭价格已有8轮提涨,且每次涨幅高达50元/吨,进一步压缩钢企的利润空间。

包钢股份日前在交易所互动平台表示,矿石价格上涨对钢价起到一定支撑作用,但钢价上涨幅度总体低于成本上涨。

“今年钢企的整体效益同比去年是下降的,1-10月同比下降4.5%。”中国钢铁工业协会副会长兼秘书长屈秀丽表示。

在王国清看来,钢企需采取一系列降本增效措施以提高利润率。如原材料集中采购环节,要考虑季节因素和价格因素;采用更先进的技术,提高煤炭利用率,降低煤炭使用成本;调整企业生产周期,在利润率高的阶段多生产一些;完善销售供应链,用电商的方式取代传统销售公司、代理商等高成本模式。

“冬季北方成品钢价格出现一定下滑,南方价格则依然坚挺。钢材存在一定的销售半径,但如果南北价格差别够大,可以考虑‘北钢南卖’的方式调整销售策略。”王国清说。

凌钢股份董事长文广日前在接受中国证券报记者采访时表示,高质量发展是凌钢股份的第一要务,创新是引领公司高质量发展的根本动力,传统的要素成本优势不可持续。凌钢股份将进一步加快推进5G应用、人工智能、大数据等功能建设,依靠制度创新和技术创新,加快新旧动能转换。凌钢股份计划用5年时间通过提升管理、技术创新、技术改造等综合管理措施实现低成本战略,行业成本排名提升到前15位。公司将实施装备升级和全面超低排放改造项目,严格按照超低排放改造规划,分年度稳步推进超低排放改造工作,确保到2024年底全部完成改造工作,达到环保排放A类企业标准,2025年全面通过评估监测。

## 价格仍有支撑

“预计明年一季度铁矿石价格仍将处于易涨难跌走势,主要因为供给端有减量预期。近期巴西淡水河谷和南非的矿山均下调了2021年产量目标。需求端,国内12月仍有超过1400万吨置换的高炉投产,部分钢企投产会集中在12月底。”董缓缓表示。

媒体日前报道,全球第二大铁矿石生产商淡水河谷预计今年的产量将在3亿吨-3.05亿吨之间,低于此前3.1亿吨。

上海有色网指出,市场情绪高涨,带动黑色系商品价格走高,铁矿石价格领涨。近期北方部分地区受雨雪天气影响,终端下游需求转弱,但钢厂开工率仍维持高位,对铁矿石需求未有明显减弱,预计12月铁矿石价格仍有较强支撑。

海证期货认为,如果钢材利润明显下滑,或者废钢价格大幅回落,铁矿石价格会受到一定压制。展望后期,目前铁矿石的港口库存和钢厂库存都较低,且钢厂的铁矿石需求总体稳定,将导致铁矿石价格坚挺。

百川盈孚指出,11月铁矿石市场整体偏强运行。澳洲和巴西发运港口检修增加,发运量自高位持续回落。今年以来,港口疏港量持续高位运行,在需求维持高位的情况下供应收紧,11月初出现近两个月以来罕见的库存环比下滑情形。从螺纹钢周度表现消费数据看,需求自10月以来持续稳步上行。进入11月后,华北、华东、华南等主要消费区域天气状况良好,前期延后需求在11月集中爆发,下游赶工带动库存快速去化,同时推动成材价格及利润回升,产业链上下游市场情绪较乐观,为铁矿石、焦炭等原料价格的上行提供了基础。

百川盈孚认为,近日下游远期船货采购拉高粉矿溢价水平,表明终端钢厂及贸易商对于后期的铁矿石需求并不悲观,预计12月铁矿石市场将震荡偏强运行。

# 中国外运推进供应链数字化转型

## 加速布局跨境电商物流

□本报记者 崔小粟 实习记者 金一丹

近期,进出口贸易订单量大增,海运价格持续上涨。中国外运董事会秘书李世础日前接受中国证券报记者采访时表示,中国外运作为央企和国内行业龙头,积累了诸多经验与资源,能够提供全程供应链物流服务。海运价格持续上涨对公司海运代理业务收入带来了贡献。

李世础表示,中国外运将以“打造世界一流智慧物流平台企业”为战略目标,全面推进数字化转型,赋能物流、代理及相关业务板块,强化大运营体系建设。

## 重塑供应链物流体系

疫情推动物流企业运营模式变革。李世础告诉中国证券报记者:“受疫情影响,客户对物流服务的确定性更加敏感。公司需要直接掌控运力保障时效,提升市场竞争力。此外,很多客户不能到现场实现交付,公司数字化信息平台、线上交易平台得到快速增长,对公司未来数字化转型有助推动作用。”

李世础表示,疫情是推动公司战略转型、技术应用以及客户消费习惯改变的一个契机。客户对全程供应链服务提出了更高要求,具备竞争力的物流企业须具有全程供应链服务能力。对于如何抓住机遇,李世础表示,中国外运将从产业链、供应链和价值链中重新审视自身定位,贯彻“以战略引领全局,以质效贯穿始终”的发展方针,从市场结构调整、业务转型、运营模式重塑以及数字化等方面加快转型步伐。

针对市场结构调整,李世础指出,相互促进的双循环新发展格局逐步形成。公司与战略大客户深度合作,深挖存量

客户供应链上下游机会,拓展新的业务领域;同时,将在全球产业链、供应链的重构中通过“补链、固链、强链”,占据主动与先机,进一步加大市场开发力度,拓展新的增长点。

## 打造世界一流智慧物流平台

“打造世界一流智慧物流平台企业”是中国外运的愿景和战略目标。智慧物流转型方面,李世础表示,公司将通过“物流+互联网”和“互联网+物流”的双轮驱动,推进物流作业和运营管理的全面智能化,打造数字外运。

中国外运数字化发展一方面要实现主营业务的网络化、线上化,即“物流+互联网”,以达到效率更高、服务更好、成本更低;另一方面,要实施“互联网+物流”战略,从物流提供商的角色转变为物流整合商,整合更多社会资源,让资源全面数字化。

中国外运已确立“数字化转型、智能化运营、网络化重构、颠覆式变革”的发展路径。今年以来,公司全面启动数字化转型,设立数字化发展办公室,以智慧物流助力质效提升,数字化转型全面提速。李世础表示,未来公司将通过A(人工智能)、B(区块链)、C(云计算)、D(大数据)、T(物联网)五大类智慧科技的广泛应用,打造“生产物流+流通物流+消费物流+平台生态”的全链条智慧物流创新应用场景。

## 紧抓跨境电商物流机遇

今年上半年,中国外运跨境电商物流业务的收入和利润大幅增长。近年来,顺丰、中通等快递物流公司不断加速

海外市场供应链布局,市场争夺激烈,物流行业竞争趋于白热化。

对于如何应对跨境电商物流领域的竞争,李世础表示,中国外运与顺丰等物流企业在市场和客户上有错位。顺丰等物流公司以C端客户为主,中国外运以B端客户为主。

“物流市场很大,各家公司在特定市场建立相对优势。中国外运与其他物流公司既有竞争也有合作。”李世础告诉中国证券报记者,中国外运在欧洲市场布局、资源配置和客户黏性走在行业前列。受疫情影响,今年以来铁路、空运运力紧张,公司与中欧班列以及航空、邮政进行合作,整合资源。在包机、包舱及机场站场方面,中国外运与南方航空等供应商保持长期紧密合作。在国际航空市场运力供给严重不足、运价飞涨的情况下,公司凭借与航空公司长期合作基础以及业务运营能力,于2月7日率先开通全国乃至全行业第一架客改货包机,成为国内外空运史上的经典案例。

李世础对跨境电商物流发展充满信心。他表示,跨境电商是一种新型贸易方式,顺应了物流未来碎片化的发展趋势。

2020年,国务院决定新设46个跨境电商综合试验区。截至今年4月,全国共有105个跨境电商综合试验区,形成了陆海内外联动、东西双向互济的发展格局。同时,国家出台了针对B端电商、海外仓的海关监管方式,以及降低海外采购物品进口关税税率等多项举措,助推跨境电商贸易的发展,为跨境电商物流带来了机遇。李世础表示,公司将把握跨境电商物流发展机遇,加快电商业务向平台化和生态圈转型,协同开拓电商平台、大卖家客户,运营跨境电商物流全链路产品,不断延伸服务与价值链条。

# 中证协发布证券公司保荐业务规则

(上接A01版)根据《证券发行上市保荐业务管理办法》及保荐业务规则,以下两类人员今后也可按照相关规定成为保荐代表人:一是具备一定保荐相关业务经历和监管经历而豁免测试的人员;二是测试结果未达到基本要求,但在保荐机构认为其具备专业能力且能够验证专业能力水平的人员。

协会相关负责人表示,为进一步加强保荐代表人的自律约束,协会建立保荐代表人名单分类机制,通过分类

公示保荐代表人的执业情况、专业能力水平评价情况、诚信信息、处罚处分措施情况等,对保荐代表人实施动态分类管理。

在前期征求监管部门和行业意见的基础上,目前已建立三类名单:一是保荐代表人综合执业信息名单(A名单),根据是否存在效力期限内不良诚信信息及专业能力水平评价测试结果是否达到基本要求,分类公示全体保荐代表人执业信息;二是专业能力水平评价测试结果未达到

基本要求,所在机构验证其专业能力的保荐代表人名单(B名单),公示相关保荐代表人专业能力水平验证材料、专业能力水平评价测试成绩分段及执业信息;三是最近三年内受过证监会行政监管措施、行业自律组织纪律处分或自律管理措施的保荐代表人名单(C名单),公示相关保荐代表人处罚处分信息及执业信息。通过建立保荐代表人名单分类机制,形成对保荐代表人的诚信约束、道德约束、声誉约束、市场约束。