

北方多地区遭遇强沙尘天气

空气净化器销量暴增 相关概念股表现抢眼

3月15日,北方多地遭遇近十年最强沙尘暴,北京市城六区PM10浓度严重爆表。中央气象台监测显示,截至16日上午8时,自北南下的沙尘天气过程仍影响我国北方地区,甘肃、陕西、宁夏、新疆中南部等地空气质量维持重度至严重污染水平。

面对极端沙尘天气,中国证券报记者注意到,多个电商平台空气净化器产品的销量暴增。分析人士指出,我国家用空气净化器的渗透率远低于发达国家,未来消费空间广阔;预计到2025年,全球家用空气净化器市场规模将达到130亿美元,年复合增长率为7.37%。

● 本报记者 刘杨



新华社图片

/ 空净产品销售暴增 /

3月14至15日,新疆、甘肃、内蒙古、北京等12省区市出现明显沙尘天气,中央气象台15日将沙尘暴预警升级至黄色预警。这是近10年我国最强的沙尘天气。

3月16日,中国证券报记者从京东方面了解到,15日京东零售平台空气净化器产品的销售暴增,并打破30日内同期最高纪录,环比提升

逾10倍。在二级市场上,环保概念股也表现抢眼。蒙草生态、亿利洁能等风沙治理概念股相继大涨;格力电器、美的集团、金海高科等具有空气净化相关业务的公司跟涨。

今年以来,多家公司在机构调研报告中披露了空气净化相关业务的进展情况。格力电器在机构调研活动中

披露,公司推出的“猎手”系列空气净化器,搭载CKER病毒净化系统,经权威实验室检测,可以杀灭空气中99%以上新冠病毒。

金海高科在最新的投资者活动记录表中表示,在过滤技术上,公司的复合过滤材料拥有独有的材料配方,且配方和驻级工艺的匹配程度高,能助力生产出效率高、

阻力低的产品。公司现已与国内外知名空气净化器品牌建立了长期、稳定的战略合作,诸如夏普、松下、LG等。

先河环保则披露,公司子公司卫家环境旗下“领舵”品牌集精密配件、优质滤材、领先的监测净化技术于一体,能提供精准监测及高效净化室内空气污染物。

现翻番。

环保领域分析人士对中国证券报记者表示,室内空气质量越来越成为人们关注的重点,特别在商业办公楼、酒店和学校等人员密集场所。“室内空气质量指的是建筑物居住者呼吸的室内空气,室内空气的污染水平可能比室外高五倍之多。”上述分析人士称。

节能环保是我国实现碳中和的必由之路,“十四五”作为碳达峰的关键期、窗口期,需加快推广应用减污降碳技术,完善绿色低碳市场体系等。华金证券认为,在中国开启碳中和历史进程的大背景下,行业空间将从末端治污向前端减排扩展,带来环保板块新的增长点。

/ 空净消费需求大增 /

“今年以来,具备消毒、除菌等功能的日用家电类产品需求大幅上涨。在空气净化领域,消费者除了关注‘净化效果’等基础功能外,对‘杀菌消毒’等附加功能的关注度需求和需求也明显上升。”国美电器小家电部销售人员对中国证券报记者表示。

业内人士指出,目前我国空气

净化器的渗透率仅为2%,与发达国家成熟市场相比成长空间巨大。随着消费者健康意识的逐步提高,空调清洗、滤网更换等需求随之提升,这为过滤的耗材市场打开了增长空间。

主营空气过滤耗材产品的金海高科近来盈利能力大幅提升。财务数据显示,金海高科2020年前三季度实现

归母净利润0.73亿元,同比增长12.17%;第三季度实现归母净利润0.2亿元,同比增长46.62%。

从金海高科主要客户大金空调披露的情况看,2020年,大金空调捕捉到消费者对空气质量的要求提高,快速投入到新风产品的开发中,换气相关产品销售额同比增长160%,其中住宅用净化器销售额全年有望实

/ 相关领域迎机遇 /

发式增长阶段,未来发展值得期待。

2021年政府工作报告提出,“十四五”期间加强污染防治和生态建设,持续改善环境质量,促进生产生活方式绿色转型等目标。刚刚发布的“十四五”规划纲要明确,要深入开展污染防治行动,持续改善京津冀及周边地区、汾渭平原、长三角地区空气质量。

在治沙方面,“十四五”时期,我国计划完成防沙治沙任务850万公顷,沙化土地封禁保护面积200万公顷,力争到2025年全国60%可治理沙化土地得到治理。

业内人士认为,“十四五”期间相关政策的支持将使环保及空气治理企业迎来发展机遇。广发证券分析指出,

190家上市公司披露年报 逾七成现金分红

● 本报记者 董添

Wind数据显示,截至3月16日收盘,A股共有190家上市公司对外披露2020年年报。其中,143家上市公司在年报中披露了现金分红预案,现金分红基本成为年报披露的“标配”。从分红比例较大的上市公司所在行业看,传统周期行业占比较大。

现金分红多

在已披露2020年年报的190家上市公司中,143家上市公司在年报中披露拟进行现金分红,占已披露年报上市公司数量的75.26%。

Wind数据显示,在上述已披露年度分红预案的143家上市公司中,目前已实施的有6家,股东大会通过的有7家,仍在董事会预案阶段的有130家。

中国证券报记者观察到,在近期披露年报的上市公司中,大额分红数量较多。从分红比例较大的上市公司所在行业看,传统周期行业占比较大。除金融类上市公司外,钢铁类、化工类公司分红比例整体较高。从机构预测情况看,周期行业分红率有望持续。

以中信特钢为例,公司年报显示,2020年公司共实现营业收入747.28亿元,同比增长2.9%;实现归属于上市公司股东的净利润60.24亿元,同比增长11.84%,公司拟向全体股东每10股派发现金红利7元(含税)。

平安证券研报显示,中信特钢现金分红占本期归属于上市公司股东净利润的比例达到58.64%,连续三年现金分红占比均超过了50%。在2020年最新通过的公司章程中,公司也对分红政策做出了明确的规定。在公司未来盈利保持稳定增长以及公司分红制度保障下,其积极的高分红政策有望延续。

中兴通讯 2020年实现净利42.6亿元

● 本报记者 齐金剑

3月16日晚,中兴通讯发布2020年年报。报告显示,2020年,中兴通讯实现营业收入1014.5亿元,同比增长11.8%;归属于上市公司普通股股东的净利润为42.6亿元,同比下降17.3%,主要由于2019年第三季度资产处置带来一次性税前收益26.6亿元,较大增加2019年度净利润所致。

紧抓5G机遇

2020年,公司国内和国际市场营业收入均实现同比增长。其中,国内市场营业收入同比增长16.9%至680.5亿元;国际市场营业收入同比增长2.7%至334.0亿元。在国内市场,公司紧抓5G、新基建发展机遇,实现市场格局和收入双提升;在国际市场,公司盈利能力不断提升,毛利率同比提升4.9个百分点至37.2%,为近十年最高。

2020年,公司实现经营活动产生的现金流量净额102.3亿元,同比增长37.4%。同时,公司持续优化资产和负债结构,资产负债率由2019年末的73.1%下降至2020年末的69.4%。

2020年,公司研发投入达148.0亿元,同比增长17.9%,占营业收入比例为14.6%,较2019年增加0.8个百分点。国际知名专利数据公司IPLytics2021年2月发布的《5G专利竞赛的领跑者》报告显示,中兴通讯向ETSI披露5G标准必要专利声明量位居全球第三。

公司同期发布的2021年第一季度业绩预告显示,公司预计一季度实现归属于上市公司普通股股东的净利润18.0亿元至24.0亿元,同比增长130.8%至207.7%,主要由于公司不断优化市场格局,营业收入同比

多因素考量

上市公司积极进行现金分红,一方面是为了履行回馈投资者的责任和义务,另一方面是为了之后再融资做准备。

近年来,监管部门提倡上市公司进行现金分红。现金分红作为上市公司回报投资者最重要的方式之一,是真金白银回馈投资者、积极履行责任的手段。新证券法明确指出,上市公司应当在章程中明确分配现金股利的具体安排和决策程序,依法保障股东的资产收益权。上市公司当年税后利润在弥补亏损及提取法定公积金后有盈余的,应当按照公司章程的规定分配现金股利。

粤开证券指出,在年报披露期内,需要重点关注上市公司分红计划。上市公司宣布分红计划,表明公司业绩较为稳健,整体资金面向好,流动资金充裕,能够定期给予投资者一定的现金红利。对于投资者来说,分红稳定的上市公司可以增强投资者对未来收益的信心,进而获得更多青睐。

《上市公司证券发行管理办法》规定,上市公司再融资的条件之一是,最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%。

粤开证券指出,从政策层面看,融资条件与分红情况挂钩,近三年的累计分红占比高于30%才能获得融资机会,公司若想通过再融资的方式扩张业务范围,需要重视现金分红比例。

Wind数据显示,2018年至2020年,上市公司已实施的现金分红金额分别为1.15万亿元、1.2万亿元和1.4万亿元,分红总金额持续攀升。2020年,两市共有2737家上市公司披露现金分红计划,占全部A股上市公司的近7成。从近三年累计分红占比看,2020年,2783家上市公司近三年累计分红占比超过30%。

三大业务营收实现增长

增长、毛利率持续恢复改善,盈利能力大幅提升,以及转让北京中兴高达通信技术有限公司90%股权确认税前利润约7.7亿元所致。

年报显示,2020年,公司三大业务营业收入均实现同比增长。其中,运营商网络同比增长11.2%至740.2亿元,政企业务同比增长23.1%至112.7亿元,消费者业务同比增长7.8%至161.6亿元。

运营商网络方面,公司积极参与全球5G建设,5G无线、5G核心网、5G承载产品在国内运营商市场份额均超过30%。据外部机构报告,中兴通讯5G基站2020年全球发货量排名第二,光网络2020年全球运营商市场份额排名第二。视频系统用户总容量超1.5亿,市场份额持续提升。全系列5G电源已为全球20多万5G站点提供供电保障。

政企业务方面,公司聚焦能源、交通、政务、金融、工业等,依托“精准云网”和“赋能平台”,积极布局新基建、5G行业应用及企业数字化转型升级,整体业务增长明显。数据中心、通用服务器存储产品、企业网络、视频会议、分布式数据库等核心产品方案在政企市场得到广泛应用。

消费者业务方面,公司持续强化与全球30多家运营商的5G终端合作,整合中兴、努比亚、5G终端的资源,持续在国际市场稳步发展;全面发力中国ToC市场,打造出有辨识度的科技、品质、年轻化的中兴手机全新形象。家庭信息终端和融合创新终端在行业内长期保持全球领先地位,根据Dell'Oro Group最新报告,2020年第四季度PON ONT发货量全球第一。新一代5G路由已在全球30多个国家和地区上市。

江铃汽车总裁王文涛:

推进企业数字化转型 打造差异化产品与服务

● 本报记者 崔小粟

江铃汽车总裁王文涛日前在接受中国证券报记者专访时表示,公司未来将继续聚焦轻型商用车,致力于打造差异化产品。同时,公司将持续推进数字化转型,从传统车企升级为能向客户提供完整解决方案的全能型企业,打造出一个更加现代化和数字化的江铃汽车。

敢为行业先

“用今天的语言来说,江铃应该就是所谓‘第一个吃螃蟹的人’。公司从1993年A股上市,到今天走了很长的路,也取得了很大进展。”回顾江铃汽车的发展历程,王文涛如是评价道。

从一家名不见经传的地方企业,到把4000万元的资产盘活到两亿多元;从1993年上市,到引进福特汽车,江铃汽车一路走来,始终踩准时代发展节点,并且敢做行业的先行者。

二十世纪八十年代中期,江铃汽车在中国率先引进国际先进技术制造轻型卡车,成为中国主要的轻型卡车制造商。1993年11月,公司成功在深圳证券交易所发行A股,成为江西省第一家上市公司。1995年,公司在中国第一个以ADRs发行B股的方式引入外资战略合作伙伴,美国福特汽车公司现持有公司32%股份。

谈及引进福特的这段历史,王文

涛表示,福特不仅带来了资金,更重要的是带来了一个全新、现代化的管理体系,为江铃日后的发展打下了坚实基础。

“在此过程中,江铃也做了很多大胆举措,包括投了10亿元研发发动机,这在当时很难。”据王文涛介绍,公司当时的年产量不到2万辆,真正花10个亿去投发动机,确实是一个非常大胆的创举。

不过事实证明,找准方向、敢为行业先确实是明智的选择。正因为有了发动机,有了自己的核心技术,才能把控最核心的质量,江铃汽车才能有今天的发展。

经营质量与责任担当并重

2018年以来,中国汽车市场总体偏冷,江铃汽车的业绩也受累出现下滑。面对行业大环境的变化,江铃汽车从2019年开始重新整理业务,重新再出发。

据悉,江铃汽车采取了三个措施:“1/2工程”“2/1工程”和“战狼计划”。前面两个都是为了降本增效,把公司成本做到具有竞争力。而“战狼计划”则是提升公司第一线团队的战斗力,也就是促进经销商、销售团队的战斗力。

在全力落实这三大举措后,从2019年下半年开始,江铃汽车业绩出现明显改善,但真正发力是在2020年。面对2020年年初突如其来

的疫情,江铃全体上下在做好疫情防控的基础上,精准把握市场需求,同时积极履行企业社会责任,在抗击疫情的过程中,尽显责任担当。

鉴于疫情时期对救护车有大量需求,江铃2020年大年初二就开始复工,准备加紧生产。在火神山医院启用当天,公司生产的负压救护车就已抵达,并且直接交付火神山医院使用。

谈及抗疫经历,王文涛说:“能够在这么短时间内把救护车驰援前线这件事情做好,对江铃团队来说,确实是一件值得骄傲自豪的事。由于武汉是一个汽车业大城市,很多供应商都在武汉。由于受疫情影响,当时很多供应商在武汉都停产了,我们想了各种办法,做了很多工作,包括通过政府支持,帮助我们局部复工,也通过自己的努力去找替代件,想方设法把负压救护车生产出来,用于支持抗疫的第一线。”

在国内疫情得到有效控制后,随着各行各业复产复工,江铃汽车各项业务也逐步恢复正常。公司销量、市场占有率等都稳步上升,为2020年全年的业绩增长打下了坚实基础。

数据显示,江铃汽车2020年实现利润总额4.52亿元,同比大增330.21%;2021年1月,江铃汽车旗下产品总体销量同比增长79.84%,2月销量同比增长260.71%。“十四五”开局之年实现开门红,2021年有望实现公司收益快速增长。