

金龙鱼上半年营收增至1032亿元

粮油行业领军企业金龙鱼8月11日晚间发布半年报。上半年,公司实现营业收入1032亿元,同比增长18.7%;利润总额46.3亿元,同比增长20.9%;归属于上市公司股东的净利润29.7亿元,同比下降1.2%。金龙鱼表示,将顺应消费升级和大健康趋势,在产销稳步提升的同时,进一步开拓新业务。

● 本报记者 潘宇静



视觉中国图片

有效应对成本上涨

半年报显示,1-6月,金龙鱼实现营业收入1032亿元。其中,厨房食品业务实现营收660亿元,饲料原料及油脂科技业务实现营业收入365亿元。经销商数量达5289家,较去年同期增加887家,同比增长20.15%。金龙鱼表示,上半年原材料成本大幅上涨,公司通过上调部分产品售价、持续推广高端产品等措施,有效平抑成本提升带来的冲击。此外,受益于饲料原料及油脂科技市场行情上涨,该部分利润同比大幅增长。整

体看,上半年表现出稳健的成长性和较强的经营韧性。

厨房食品业务方面,金龙鱼指出,受疫情影响,公司2020年上半年销量出现结构性变化,面向家庭消费的小包装产品销量提升,餐饮渠道产品销量下滑。今年上半年,国内疫情逐步好转,餐饮市场快速恢复,公司毛利率较低的餐饮渠道产品销量占比提升。

饲料原料及油脂科技产品方面,金龙鱼表示,市场行情上涨,饲料原料及油脂科技板块利润较去年同期有所增长。不过,公司的大豆采购量和压榨量有所下降。

顺应消费升级趋势

公告显示,作为国内较大的农产品和食品加工企业之一,金龙鱼目前已建立覆盖高端、中端、大众的综合品牌矩阵。根据尼尔森2020年的数据,金龙鱼在小包装食用植物油、包装面粉、包装米现代渠道市场份额排名均为第一,在饲料原料、油脂科技行业市场占有率排名跻身前列。

金龙鱼表示,国内消费升级趋势不断发展,消费者健康意识不断提升,市场对于健康小包装产品及消费品类的需求不断提升。针对

个性化、高端化、健康化的消费趋势,金龙鱼持续推广高端产品,并不断加大研发力度,开发更多优质新品,使得公司产销不断增长。同时,通过高附加值产品提升整体毛利率水平。

2021年上半年,金龙鱼首创“六步鲜米精控技术”,确保大米在收割、储存、加工到食用整个产业链的新鲜品质和营养程度。

同时,金龙鱼发挥优势,进军新的细分市场。半年报披露,目前金龙鱼正在建四个中央厨房园区,分别位于河北廊坊、重庆、陕西兴平、浙江杭州。金龙鱼表示,在产销稳步提升的同时,将进一步开拓新业务,提升盈利能力,注入新的增长点。

东软教育总裁温涛:

抓住数字经济新机遇 加大数智化人才培养力度



高端访谈

● 本报记者 宋维东

东软教育总裁温涛日前接受中国证券报记者专访时表示,在“一体两翼”战略布局下,近年来公司各项业务取得显著成绩。数字经济方兴未艾,对人才培养提出了新要求。公司紧紧抓住数字经济新机遇,深入推动产教融合,在数智化人才培养方面进行更多探索实践,培育东软教育发展新优势。

深化“一体两翼”布局

东软教育自成立以来就聚焦IT领域,强化培养行业紧缺的实用型人才。在温涛看来,在东软产业的坚强支撑下,东软教育推进与产业紧密相连的特色办学模式。

近年来,东软教育在教育理念、方法、技术、应用和资源等方面形成了较强竞争优势,有效地将东软产业背景和高等教育规律有机结合,实现产学研深度融合,站在产业前沿,从企业用人的角度办学,形成了具有东软特色的系统性办学理念、方法和模式。

温涛介绍,东软教育结合产业发展趋势及自身实际,逐步形成了“一体两翼”的业务布局,打造以全日制学历高等教育为基石业务,以教育资源与数字工场、继续教育服务为战略业务,构建业务彼此支撑、耦合互动的数字化人才培养教育生态体系。

“基于东软产业背景和对IT类教育的创新探索,东软教育的专业设置紧跟行业发展前沿,依托特色教育方法,深入推动产教融合,办学质量不断提升,并形成了独特的应用



东软教育旗下大学

公司供图

型人才培养模式。”温涛表示,公司旗下3所高校实力雄厚,同时加快教育资源产品研发,扩大优质教学资源的辐射范围;深入拓展高品质、轻资产、O2O、高增长的“3+N”业务模式,进一步扩大销售网络,提高销售能力,保证交付质量,提升业务效益。

国盛证券指出,教育资源输出成长性可观且盈利能力佳,未来有望成为东软教育业绩成长又一引擎。

继续教育服务业务方面,东软教育密切关注新业态、新发展模式下的新职业、新工种,加快开发新培训产品,落实“讲在线上、练在线下”的教学模式。

瞄准数字化教育痛点

“在我们从传统经济向数字经济转型的大背景下,新一代科技革命和产业变革正在驱动各个行业迎来裂变、重构和新生。因此,无论生

产型企业还是贸易型企业,提升数字化能力和水平都是必须要走的路。”温涛说,“在这一趋势下,大量高素质、数字化的应用型人才将成为推动经济社会持续健康发展的重要支撑。”

温涛表示,中国大部分大学都开设了IT专业,开展IT教育。但由于IT行业知识更新速度快,与产业间联系紧密,使得目前IT教育分布十分不均。其中,一二线城市拥有优秀的IT教育资源,三四线城市则不一定有;以信息技术为办学特色的学校有优质资源,其他学校则不一定有。

“IT教育教学出现质量差异的一个重要原因就是老师离市场太远,大学老师和产业工程师之间难以有紧密的对接。”温涛认为,在IT领域,越来越多的研究成果来自产业一线而不是大学,问题的背后是大学与产业、市场融合不够,难以提供更高质量的满足社会发展需求的教育。

当前,适应数字化经济转型发展需求的高

质量人才需求巨大。温涛表示,优质资源不均以及产学研之间脱节,使得数字化人才教育面临挑战,产教融合、校企合作是应用型人才培养的重要途径。为此,东软教育在教学实践中,充分利用东软产业背景资源和优势,架起学校教育与社会需求、教育供给与产业所需之间的桥梁,解决数字化人才培养的痛点。

培养数智化人才

今年以来,东软教育不断提升数智化管理水平,加大数智化人才培养力度。

日前,东软教育与用友网络、新道科技开展战略合作,持续发力数智化人才培养。对于此次合作,温涛表示,公司与用友网络及其旗下新道科技的合作,是东软教育开放办学、进一步探索数智化人才培养教育的实践,同时为国内高校数智化管理及教育打造新样本。

在此次合作中,东软教育将结合新道科技在新商科类实践教学产品研发、专业共建及产业学院建设方面的成功经验,在产业学院共建,用友BIP开发工程师/应用工程师/咨询工程师联合培养,数字化教学产品、教学资源联合研发,数智化人才认证服务与培训联合开展,市场融合联动及合作拓展等领域共同发力。

“东软教育与新道科技分别在新工科及新商科领域人才培养方面具有优势与特色,同时双方在行业、渠道、客户、平台、资源、生态等方面具有丰富的经验,此次合作对提升公司数智化应用型人才培养水平具有重要意义。”温涛说。

温涛表示,培养更多工管交叉的复合型人才是社会所需,也是产业转型升级所需,更是企业数字化转型所需。在未来的办学实践中,人才培养要服务于产业经济,要适应市场形势,公司将输出优质资源,进一步推动公司“两翼”业务发展。

董事会通过议案

观典防务将申请转板上市

● 本报记者 吴科任

8月11日晚,新三板精选层企业观典防务发布公告,董事会审议通过了公司申请向科创板转板上市的议案。观典防务成为首家公告计划转板上市的新三板精选层企业。

观典防务表示,正在积极推进转板工作,保荐机构、会计师事务所及律师事务所已开始转板尽职调查及申报材料准备工作,公司将在相关工作完成后向交易所进行申报。

根据相关规定,在新三板精选层连续挂牌一年以上,且最近一年内不存在全国股转公司规定的应当调出精选层的情形,精选层企业可申请转板到科创板或创业板上市。

资料显示,观典防务是国内领先的无人机服务提供商。公司以技术创新为引领,在无人机整机、单项技术、行业应用等方面,形成了拥有自主知识产权的核心技术和产品。

2018年-2020年,观典防务分别实现营业收入1.05亿元、1.46亿元和1.80亿元,归母净利润分别为2057.06万元、4170.42万元和5346.08万元。

东方财富Choice数据显示,截至8月11日收盘,观典防务报14.69元/股,总市值为34.89亿元。在精选层挂牌以来,公司股价累计上涨63%。

按照转板上市制度的规定,转板公司需符合科创板创业板定位及首发条件,符合科创板创业板股票上市规则规定的上市标准等。

据了解,精选层公司申请至科创板或创业板转板上市的审核阶段涉及六个部分,包括受理、问询、上市委会议、审核结果、中止及终止。

为保障转板上市制度平稳实施,上交所与深交所近日制定并发布了转板上市审核规则相关指引,对转板上市报告书的信息披露原则及主要内容与格式、转板上市申请文件的要求等作出明确规定。

部分房企

上半年业绩不佳

● 本报记者 董添

从目前上市房企披露的半年报看,受融资收紧、高毛利项目尚未结转、销售放缓等因素影响,不少公司上半年业绩不及预期。近期多个实行“两集中”土地出让政策的地区下调土地最高限价,机构预测,房地产开发项目隐含利润有望边际改善。

调整经营策略

上半年,大名城实现营业收入42.03亿元,同比下降45.20%;净利润为2.39亿元,同比下降21.06%。大名城指出,公司谨慎扩充土地储备,继续执行深耕上海五大新城和临港自贸区的战略,报告期内竞得上海市奉贤区地块。大名城指出,房地产行业存在销售周期与收入确认周期不匹配的特点。本期新增结转项目收入及利润减少,新获取高毛利项目尚未竣工。

梳理发现,业绩不佳的上市房企,拿地态度普遍较谨慎,有的房企干脆不拿地。

上半年,渝开发实现营业收入1.39亿元,同比增长55.38%;归属于上市公司股东的净利润为-1235.56万元,同比下降148.42%。报告期内,公司无新增土地储备项目。渝开发表示,公司及时调整经营策略、营销策略,加快开发周转速度,同时合理安排融资计划。

加快项目周转

上半年业绩表现突出的上市房企,基本上都提到加快项目周转的措施,抓营销促回款。

以城建发展为例,公司上半年实现营业收入约107.63亿元,同比增长213.05%;归属于上市公司股东的净利润为6.19亿元,同比增长145.65%。实现销售回款134.86亿元,同比增长90.23%。公司指出,坚持“快周转、去库存”思路,推行全民营销、立体营销、品牌营销,通过增加渠道、规范案场管理措施,抢抓市场机遇。同时,拓宽土地获取渠道,优化资源组合。

半年报显示,城建发展通过实施全方位、全过程、全阶段的立体管控,实现管理精细化、标准化和流程化,逐渐形成一套成熟的管理模式,新获取的项目开发周期持续缩短。

有的房企积极拓展城市更新等创新业务,对冲房地产开发主业增速下滑的影响。

以万通发展为例,上半年公司战略性收缩传统房地产业务,积极布局城市更新运营及资产管理业务。报告期内,公司实现营业收入45890.60万元,较上年同期下降18.27%;实现归属于上市公司股东的净利润43532.17万元,较上年同期增长4822.64%。不过,业绩增长主要在于处置子公司北京万置60%股权产生的投资收益所致。

供地规则面临调整

8月11日,青岛市自然资源和规划局及崂山区、城阳区、即墨区等区自然资源局集中发布公告,终止7月30日发布的“两集中”地块出让,再次公开出让时间以公告为准。至此,青岛成为继天津、深圳后第三个调整挂牌出让“两集中”地块的城市。

8月10日,天津市规划和自然资源局网站披露,61宗国有建设用地使用权公开挂牌出让公告时间延长至2021年8月31日,挂牌起始总价合计533.2亿元。值得注意的是,天津对61宗地块的最高限价均进行了调整。其中,1宗地块增设最高限价,60宗地块对原最高限价进行下调。中国证券报记者注意到,调整后地块溢价率上限控制在15%以内。

中信证券研报显示,天津延长部分土地的出让时间,深圳中止了部分集中出让土地的挂牌,第二轮集中供地具体规则面临调整。

香港交易所行政总裁欧冠升:

新经济企业赴港上市热潮将持续

● 本报记者 吴晔

“新经济公司赴港上市的热潮将持续,并有进一步增长的势头。”在8月11日香港交易所举办的2021年中期业绩传媒推介会上,港交所行政总裁欧冠升表示,香港股市势头强劲,主要源于中概股回流香港、市场对生物科技股以及科技新股的兴趣越来越浓。

业绩创新高

香港交易所2021年上半年业绩表现不俗,半年度收入及其他收益为109亿港元,净利润为66亿港元,均创新高,分别同比上升24%和26%。

欧冠升表示,香港交易所今年取得历来最佳半年度表现。在新股市场畅旺,市场交投

活跃及沪深港通的强劲增长带动下,收入及利润齐创新高。“我们将继续提升市场吸引力,回应客户所需,推动业务稳步向前。”

新股市场活跃,尤其是新经济公司不断上市,对香港交易所业绩增长功不可没。上半年,共有46只新股上市,集资额超过2000亿港元,较2020年上半年增加一倍以上;按期内首次公开招股集资额计,香港交易所位列全球第三。

对于中国证券报记者提出的新经济公司赴港上市热潮会否持续问题,欧冠升表示,这种热潮将持续。“2018年新的上市规则推出时,新经济公司在全市场的成交额占比仅为4%,现在达到30%。上半年的新股集资额中,新经济公司占比达到92%。新经济企业赴港上市动力强劲,且换手率高、成交活跃,提升了整个市场的交投活跃度。现在我们市场的成交额中有三分之一来自新经济公司”。

2021年是香港交易所上市新规执行的第三年。医疗及信息科技企业集资额增长强劲。2020年成交量最高的四只股票均为新经济股,而2017年只有一只是新经济股。

推动业务创新

谈及香港交易所未来的发展,欧冠升认为,全球投资者投资亚洲及中国比例不断提高,仍有很大增长空间。同时,市场需要更多的互联互通,香港将继续担当国际金融中心及“超级联系人”的重要角色。

“香港交易所将继续发挥竞争优势,为内地企业高速增长提供融资支持,优化及拓展沪深港通及债券通,探索快速发展的中国资本市场(包括大湾区)价值链上各环节的新机遇。”欧冠升说。