

中国石油上半年净赚逾530亿元

8月26日晚间,中国石油披露半年报。上半年,中国石油实现归属于母公司股东净利润超过530亿元,上年同期亏损299.9亿元。报告期内,公司大部分油气产品销售量增加、价格上升。公司抓住有利时机,优化生产经营,持续深化提质增效,油气两大产业链平稳运行,发展质量效益大幅提升,经营业绩创七年同期最好水平。

●本报记者 刘杨



视觉中国图片

各板块全面盈利

上半年,中国石油国内油气当量产量为7.35亿桶,同比增长3.5%;可销售天然气产量为2.16万亿立方英尺,同比增长6.7%。各专业公司全面盈利,新能源新材料业务加快布局建设,绿色低碳转型取得积极进展,公司价值进一步提升。

按照国际财务报告准则,2021年上半年,中国石油实现营业收入11965.8亿元,归属于母公司股东净利润为530.4亿元。公司财务状况保持稳健,资产负债率比上年末下降

0.1个百分点;现金流状况良好,自由现金流同比增加309.8亿元;实现基本每股收益0.29元。

同时,中国石油高度重视股东回报,董事会建议派发2021年中期股息每股0.13元,派息额238.66亿元,为2015年以来中期派息最高水平。

上半年,公司加大油气勘探开发力度,国内油气勘探在重点盆地取得多项重大突破和重要发现。公司持续优化油气生产运行,实施老油田稳产,推进新区效益提升。勘探与生产

业务实现经营利润308.7亿元。

中国石油深入推进炼化结构调整。上半年,公司炼油与化工业务坚持市场导向,优化原油资源配置,调整炼油产品结构,实现经营利润221.9亿元。其中,化工业务实现经营利润87.3亿元,同比增加56.3亿元。

上半年,中国石油积极布局加气业务,服务北京冬奥会的首座加氢站——太子城服务区加氢站正式投用。非油业务积极探索线上线下全渠道销售模式,经营毛利创历史最好水

平。销售业务实现经营利润66.4亿元。

天然气销售量效齐增。上半年,公司抓住“双碳”大背景下我国天然气需求旺盛的有利时机,天然气业务全力扩市场、优结构、强服务、重合作,积极开发直供直销客户,加强与大中型城燃集团、发电集团客户的战略合作,国内销售天然气963亿立方米,同比增长17.6%。优化销售结构,加大线上竞价交易力度,销售效益大幅增长,天然气销售业务实现经营利润368.9亿元。

提升运营效率

截至2021年6月30日,中国石油A股股东户数达62.58万户,较上期减少4.95万户,减幅为7.33%;户均持有流通股数量由上期的23.98万股上升至25.88万股,户均流通市值

136.88万元。

中国石油董事长戴厚良在业绩说明会上表示,公司上半年取得良好的经营业绩,得益于中国经济的快速恢复、市场需求回升。未来公司将大力发

展油气和新能源业务,高效发展炼化销售和新材料业务,突出结构调整、改革创新、提质增效,不断提升运营效率、市场竞争力和价值创造能力。

中国石油预计,2021年至2025

年间,国内天然气需求将以年均7%—9%的速度增长,国内燃料需求将以年均1.2%的速度增长。到2035年,中国石油要实现石油、天然气、新能源三分天下的局面。

爱尔眼科上半年净利增逾六成

●本报记者 段芳媛

8月26日晚,眼科龙头企业爱尔眼科发布2021年半年度报告。上半年,公司实现营业收入73.48亿元,同比增长76.47%;实现归属于上市公司股东的净利润11.16亿元,同比增长65.03%;归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润为12.27亿元,同比增长111.92%。

对于上半年取得良好业绩的原因,爱尔眼科董秘吴士君对中国证券报记者表示,眼科医疗需求不断增长,公司的口碑和影响力持续提升。

门诊量增八成

报告期内,爱尔眼科实现门诊量达479.04万人次,同比增长81.38%;手术量40.54万例,同比增长71.57%。

门诊量增长推动业绩提升。具体看,爱尔眼科各板块业务均实现增长。其中,屈光手术业务实现营业收入28.45亿元,同比增长84.65%;毛利率为57.59%,同比提升3.2个百分点。视光服务业务实现营业收入15.24亿元,同比增长85.2%;毛利率为52.94%,同比提升6.26个百分点。白内障手术业务实现营业收入10.73亿元,同比增长71.52%;毛利率为37.97%,同比提升6.91个百分点。

完善医疗网络布局

为推进新十年战略规划,报告期内爱尔眼科进一步完善眼科医疗网络布局,推出了定增方案。根据公告,爱尔眼科拟向特定对象发行股份募集资金总额不超过36.49亿元,将用于长沙、湖北、安徽、沈阳、上海、贵州及南宁爱尔眼科医院迁址扩建或新建项目,并补充流动资金。

爱尔眼科董事长陈邦介绍,此次定增项目涉及的7家医院基础条件较好,拥有丰富的科研及教学资源。

通过对这些重点医院的新建或升级改造,有助于提升龙头医院的带动能力、区域的整体医疗服务能力、公司的学科建设能力、业务的长期稳定发展能力。

报告期内,爱尔眼科收购了武汉爱尔黄陂医院60%的股权、汉中爱尔86%的股权、丹东爱尔55%的股权、临沂爱尔51%的股权和重庆万州爱尔80%的股权,新设了湖北爱尔、涪源爱尔、株洲爱尔、海南博鳌乐城爱尔以及19家门诊部或诊所。

“不断拓展医疗网络布局的广度、深度和密度,将有效提高资源共享效率和医疗服务水平,持续增强公司的整体实力。”吴士君表示,公司正在按计划推进定增案涉及的7家医院的筹划或建设。

截至2021年6月30日,爱尔眼科境内医院达155家,门诊部达107家。随着医疗网络不断完善,分级连锁优势和规模效应将进一步显现。

推出股权激励方案

报告期内,爱尔眼科推出了股权激励方案,计划首次授予的激励对象达4909人,覆盖董事、中高层管理人员以及核心骨干人员。

“首次拟授予的激励对象超过公司过去十年来激励对象总人数的两倍,覆盖面广、锁定期长、惠及度深,可以说是‘最强’的股权激励。”陈邦说。

爱尔眼科自2009年上市以来,先后实施了三次股权激励计划,涉及激励对象近2500人。随着公司的快速发展,爱尔眼科进一步扩大激励范围。

陈邦指出,共创、共享、共赢是爱尔的文化核心。“为实现‘新十年’战略目标,公司持续提升医教研一体化平台水平。实施本次激励计划,可以进一步调动医疗骨干和核心人才的积极性,助推公司和医院的高质量发展。”

LCD TV面板市场话语权向下游转移

●本报记者 吴科任

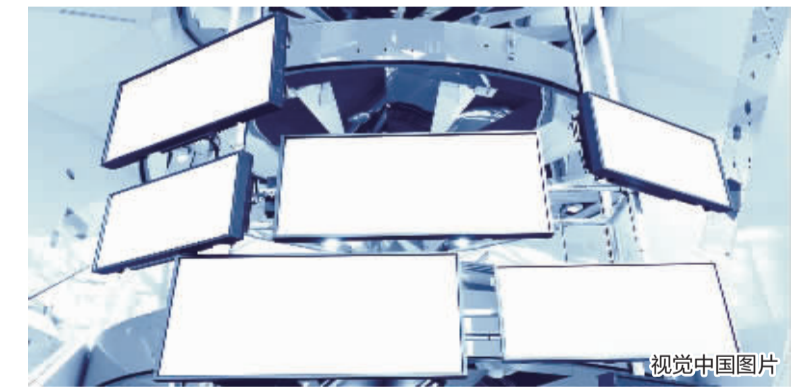
多家机构发布的月度面板价格风向标报告显示,进入8月以来,随着供需关系的转变,LCD TV面板市场话语权由供应链上游向下游转移,价格加速下跌。以32英寸TV面板为例,当前价格约为71美元/片,预计9月会降价8—9美元/片。“32英寸产品会降到50美元/片以下。”一位面板行业资深研究人员认为。

对于面板价格下跌的原因,群智咨询总经理李亚琴接受中国证券报记者采访时表示:“除了供过于求,也有恐慌性因素,只有控制产能才能减缓下滑势头。”

29%、36%。

截至8月26日,京东方A、TCL科技的滚动市盈率分别为22倍、10倍。一位大型信托买方人士告诉中国证券报记者:“一年后再看了。价格下跌周期开启,一般要一年多才能止住。”“短期价值不大,长期看没问题,价格不会一直下跌。”一位大型公募买方人士认为,面板公司的估值在15倍以上合理的。

东方财富Choice数据显示,半年报披露后,有11家券商给出TCL科技2021年—2023年的盈利预测,均值分别为129.32亿元、150.27亿元和172.49亿元,对应的市盈率分别为9.65倍、7.57倍和6.52倍。



视觉中国图片

价格下降

奥维睿沃发布的报告显示,8月份,32英寸LCD TV面板价格下降8美元/片,39.5英寸、43英寸、50英寸、55英寸、65英寸、75英寸这6个尺寸的LCD TV面板价格均下降10美元/片。该机构预计,9月份32英寸产品价格继续下降8美元/片,39.5英寸、43英寸、50英寸、55英寸产品均继续下降10美元/片,65英寸和75英寸这两种产品价格下降13美元/片。

从需求端看,奥维睿沃指出,终端市场需求持续回落,导致品牌厂商库存压力增大,叠加海上运输不畅的影响,库存水位进一步拉高。供应端方面,奥维睿沃认为,面板厂从产品结构、产能结构等方面进行调整,但对整体产能影响有限。

机构抉择

随着面板价格下跌,相关上市公司股价已有反应。截至8月26日收盘,京东方A、TCL科技、彩虹股份分别较今年以来高位累计下跌23%、

京东方A刚完成一轮203亿元的定增,发行价为5.57元/股。JP Morgan、高毅资产、摩根士丹利、UBS AG等知名投资机构参与本轮定增。8月26日收盘,京东方A报5.58元/股。

结构升级

“当前,LCD面板整体供需相对平稳,有的领域供应过剩,导致价格下行。”TCL华星首席运营官赵军对中国证券报记者表示,“LCD面板的供需会趋于平衡,这个过程中会有不少结构性的变化。”

赵军指出,一些高端、差异化的应用领域,超大尺寸面板供应比较紧张。“比如,华星有一款较为领先的98寸产品,很多客户都要求我们加快供货。”

群智咨询TV事业部研究总监张虹表示,需求逐步降温,但TV市场依然存在结构性机会,包括数字化与IoT的协同发展、大尺寸化以及技术迭代。张虹预计,今年国内TV市场平均面板尺寸将大幅增加3.4英寸,65英寸及以上产品出货比重明显增加。

复星国际执行董事、联席CEO徐晓亮：

下好深度产业运营这盘“大棋”

●本报记者 徐金忠

8月25日,复星国际执行董事、联席CEO徐晓亮接受中国证券报记者专访时表示,复星已经度过创业阶段、扩张阶段和布局阶段,进入深化新阶段。复星拥有全球化的“棋盘”,拥有投资和产业“棋子”,要打造全球一流的家庭消费产业集团,实施深度产业运营和产业投资的双轮驱动,把这盘棋下好。

双轮驱动

8月24日,复星国际公布了上半年成绩单。上半年,复星国际总收入达

704.1亿元,同比上升11%;归属母公司股东的利润达到40.6亿元,同比上升102%;实现产业运营利润56.9亿元,同比上升40%。尽管旅游等子板块受疫情影响严重,复星国际仍取得亮丽成绩。

复星的棋盘便是全球化布局。2008年—2018年的十年间,复星践行“中国动力嫁接全球资源”,以“全球化+新产业”进行布局,落子,坚持“运营+投资”双轮驱动,聚焦家庭客户需求。“全球化布局具备优势。当疫情来临时,我们调动全球资源满足家庭客户需求。”徐晓亮表示,在下棋之前,复星就有很多考量。复星拥有众多子板块和子业务,这是复星的根基。

2018年,复星提出将全球十亿家庭作为服务的目标客户,2019年起全面推进“深度产业运营+产业投资”双轮驱动战略,通过深度的产业运营,打造生态乘数效应。“复星的一枚枚产业棋子,自身有较好的成长性,同时在生态之中互相赋能,实现在生态系统内的乘数效应。”徐晓亮称。对于棋局之中的“弃子”,徐晓亮表示,构建生态的组成部分,有进有出、有舍有得。“优胜劣汰,保证生态系统更有效地运转。”

互相赋能

据徐晓亮介绍,不同于平台模式,

房企持续推进降负债 保持稳健财务结构

●本报记者 王舒婷

上市房企中期业绩报告近期集中披露,自“三道红线”政策推出以来,调整负债结构、降低负债率、增加现金流已成为众多房企的焦点工作。中国证券报记者梳理半年报发现,不少房企降档效果显著。专家表示,预计未来一段时间降负债,保持稳健的财务结构仍是房企的“主攻方向”。

加快降负债步伐

不少房企着力“三道红线”降档,财务结构稳健的房企则继续保持“三道红线”的绿档要求。

截至6月30日,远洋集团的“三道红线”指标全部达标,均处于“绿档”。

远洋已将商票纳入有息负债管理体系,商票存量仅1.4亿元,对达标情况无影响。2021年上半年,远洋融资成本为5.04%,较2020年底进一步下降。上半年,中国金茂杠杆比例下降至43%;回款1229亿元,回款率达94%。“三道红线”持续保持“绿档”。

截至2021年6月30日,雅居乐的净负债率为45.3%,相比2020年末大幅下降15.7个百分点。剔除预收款后的资产负债率达68.4%,相较2020年末下降3.5个百分点,“三道红线”全面达标,成功晋级“绿档”。

截至6月底,正荣地产的短期债务与总债务比例降至28.5%,净债务与权益比率为57.2%,现金对短期借贷比率为2.2倍,剔除预收款的资产负债率为72.4%。正荣地产执行董事、副

总裁兼财务总监陈伟健在业绩发布会上表示,“三条红线”有望在年底全面达标。

“企业要降低负债水平,适应低杠杆发展。高杠杆房企,特别是杠杆率高于行业平均水平的激进型房企,发债融资将受到抑制。在此情况下,房企要主动调整负债规模及结构,适应低杠杆模式下的稳健发展。”中指研究院企业事业部研究副总监刘水说,“因此,房企会更加依赖经营性现金流入,坚持加大营销、紧抓回款,保持良好的经营局面是争取资金支持的关键。”

紧抓销售回款

总体看,龙头房企现金流普遍较