

纵横双向创新发展

金证股份加速布局大金融

□本报实习记者 王兴亮

经过20余年的发展,金证股份已成为国内最大的金融证券软件开发商和系统集成商之一,尤其是证券市场份额占比接近六成,成为“领头羊”。在证券业创新和金融混业经营发展趋势下,金证股份并未满足现状,在稳固发展传统业务的同时,提出了横向发展“再造金证”、纵向升级商业模式的经营战略,加速布局大金融领域,并将发展视角延伸至国际市场。11月中旬,在中国证券报2015年度金牛上市公司走访中,金证股份董事长赵剑表示,将坚持创新思维,抓紧当下机遇,以技术和业务创新推动经营模式的转型升级,继续为中国金融证券业贡献力量。

专注金融交易无纸化

从创立开始,金证股份就明确了“打造中国金融证券软件民族品牌”的目标。1993年首创国内证券交易系统,开启了中国证券交易无纸化的进程。经过20余年的发展,金证股份从一家金融IT公司发展成为集团化的科技金融公司,目前拥有员工5000余人,十多家分子公司和平台子公司,是国内金融科技领域的领军企业。

“金证股份20多年来只做一件事,就是金融交易无纸化。”赵剑表示,金证一步步构建起自己的行业以及技术壁垒,形成了核心竞争力。“未来20年,金证仍将坚持这一定位,用科技服务金融。”

正是这种执着,让金证股份在证券IT业务的基础上,一步步发力基金、银行、保险以及区域市场及各类要素交易所等金融机构,完成了金融各细分行业领域的产品线储备,形成了“软件+服务”的经营模式。

据了解,金证股份是首批国家级高新技术企业,打造的金融证券软件入选工信部中国软件自主品牌20强。公司连续13年跻身中国软件百强,

具备国家计算机信息系统集成一级等资质,并通过了CMMI5级认证。目前,金证股份是国内最大的金融证券软件开发商和系统集成商之一,在所处行业的市场地位、核心技术、核心团队、企业资质、业务协同等方面已取得一定领先优势。

金证股份的业务分为四个部分,分别是证券IT业务、资管IT业务、科技金融IT业务、综合金融IT业务。

根据2015年年报,金证股份营收占比最大的证券IT业务,也是金证股份市场份额占比最高的业务,占证券市场总体约56%左右。资管IT业务核心的基金业务,在产品种类、业务支持、市场影响力等方面成为业内最主要的两大厂商之一,并在新筹基金公司整体建设、基金互联网金融IT系统业务市场占据优势地位。在区域股权市场,金证股份承建了超过20家股交中心业务系统,处于市场龙头地位。科技金融业务占据市场超过50%的份额。金证股份的优势可见一斑。

金证股份总裁李结义指出,20多年来对着一个地方猛攻,从而形成核心竞争力,是公司发展势头良好的重要原因之一。

凭借可信赖的软件技术集成能力和成熟的技术研发管理体系,在云计算风起云涌之时,金证成功地将基金销售、清算、登记结算系统与阿里云进行融合,构建了面向金融服务的IT系统,开创了中国互联网金融的元年。此外,金证股份拥有阿里余额宝、中国中央登记结算统一账户、中国证券金融公司转融通业务平台、中国证监会机构综合监管平台等大型行业应用案例。

创新商业模式推动发展

在传统业务稳步发展的同时,面对证券行业创新不断以及金融混业经营的发展趋势,金证股份将目光看向更长远之处:以传统业务为基础,纵横双向发展,创新升级商业模式。

横向发展“再造金证”。随着金证财富、丽海

弘金、金微蓝、融汇通金、金智维等平台子公司相继成立,“再造金证”基本完成。以金微蓝为例,2015年3月9日,金证股份审议通过议案,拟出资1800万元设立互联网业务创新公司金微蓝,金证持股60%。金微蓝成为金证专注于互联网金融的平台公司,通过连接金融服务机构,重构金融行业服务业态。

纵向发展升级商业模式。第一代“软件+服务”的1.0商业模式继续开拓创新。通过技术创新、业务创新以及平台公司发展规划,金证软件在证券、基金、期货、银行、保险、信托、综合金融、监管机构、智慧城市和IT运维等领域得到广泛应用。

同时,金证积极搭建云服务和互联网金融业务运营平台,通过运营租赁等创新服务,探索实现“共享业务流量收费”的2.0商业模式;积极拓展金融资产管理、投顾理财、基金销售、第三方支付支付等业务,探索出“互联网金融服务”的3.0商业模式。

目前,金证股份的三代业务体系均取得较大突破。公司的收入结构发生了改变,其中毛利率较高的定制软件收入大幅上升,从而推动公司主营业务毛利率走高,2015年业绩实现大幅增长。

2015年年报显示,金证股份实现营业收入26.15亿元,同比增长10.42%。其中,主营业务实现营业收入25.86亿元,同比增加10.48%;毛利率24.68%,同比增加3.62个百分点。归属于上市公司股东的净利润为2.55亿元,同比增长66.12%。

赵剑表示,金证2015年业务发展形势总体向好,总合同额、总收入、总利润均达到公司成立以来的最高值。至此,金证已经连续5年实现正增长,且涨幅连续5年扩大。“金证将持续推进商业模式的转型升级,在投资理财、互联网非公开私募股权融资、智慧城市等方面提供科技金融服务;以各平台公司为基础延伸发展,在全国建成众多金证大厦、科技园,把金证打造成知名度更高的民族品牌;实现技术平台的产品化、行业化,让方案、技术、产品和服务在行业内得到更广泛

基本面持续好转

周期性行业公司扎堆扭亏

□本报记者 王维波

Wind统计数据显示,截至12月19日,在A股钢铁、煤炭、有色金属周期性行业上市公司中,已有55家发布了2016年全年业绩预告。其中,预计扭亏的公司为19家,占发布全年业绩预告公司的35%。这成为三大周期性行业公司业绩预告的一大亮点。扭亏的原因主要是行业基本面持续好转,以及相关公司多种措施降本增效、转型升级取得明显成效等。

多家公司扭亏为盈

统计数据显示,在上述三大周期性行业55家发布全年业绩预告的公司中,煤炭类公司有12家,预计扭亏公司为7家,续盈1家,续亏1家,首亏1家,不确定的2家;13家钢铁公司发布全年业绩预告,其中预计扭亏4家,续盈2家,预增、略增各1家,续亏、略减各1家,首亏1家,不确定2家;32家有色金属类上市公司中,扭亏8家,续亏2家,续盈1家,不确定9家,预增、略增分别为2家和6家,略减1家,首亏3家。

上述三大行业中,预告全年业绩扭亏的公司达到19家,占比达到35%,成为这些周期性行业上市公司业绩预告中的一大亮点。

从煤炭行业看,12家公司中,预计业绩扭亏的达到7家,占比58%。这显示出煤炭行业2016年的主流是扭亏。从钢铁行业看,13家发布业绩预告的公司中,4家扭亏,扭亏公司数量也是最多。从有色金属行业看,32家预告全年业绩的公司中,8家扭亏,除不确定的公司外也是最多的一类。

从预计的盈利情况看,不少公司只是预计扭亏,并没有预测盈利具体数据。对比去年全年亏损的情况,可以看今年业绩扭亏的力度。以煤炭类上市公司为例,*ST新集去年全年亏损25.6亿元,中煤能源去年亏损25.2亿元;钢铁行业方面,中马钢股份去年亏损超过48亿元,安阳钢铁去年亏损25.5亿元;有色金属行业中,中孚实

部分公司今年业绩预告情况				
公司简称	预警类型	预告净利润上限(万元)	预告净利润同比增长上限(%)	证监会行业
宝钢股份	预增		800.00	黑色金属冶炼和压延加工业
西藏珠峰	预增			有色金属矿采选业
罗平锌电	预增	5,500.00	210.22	有色金属冶炼和压延加工业
博威合金	预增		180.00	有色金属冶炼和压延加工业
楚江新材	预增	19,021.00	170.00	有色金属冶炼和压延加工业
兴业矿业	扭亏	12,000.00	583.01	有色金属矿采选业
沙钢股份	扭亏	20,000.00	348.07	黑色金属冶炼和压延加工业
三钢闽光	扭亏	74,291.00	180.00	黑色金属冶炼和压延加工业
*ST鲁丰	扭亏	2,500.00	121.12	有色金属冶炼和压延加工业

数据来源:Wind

业去年亏损4.35亿元等。

此外,部分公司业绩出现大幅增长。如宝钢股份预计今年全年净利润同比增长幅度为600%—800%;天齐锂业预测2016年净利润同比增长幅度为531.40%至581.42%等。

行业基本面向好

周期性行业上市公司年业绩扎堆扭亏,行业基本面向好是重要因素。

从钢铁行业看,房地产回暖,基建投资发力,下游需求回升。数据显示,2016年1—10月,全国房地产开发投资完成额累计同比增长6.6%,累计新开工面积同比增长8.1%;同时,2016年1—10月基础设施投资同比增长17.59%。在下游需求上升的同时,去产能政策得到有效执行,钢铁产量增长缓慢,库存下降,钢铁价格上升较大。以Φ16螺纹钢(三级)HRB400为例,12月12日—16日的价格指数为100.82%,较去年底上升45.32个百分点;热轧卷板Q235目前价格指数为106.39,较去年底上升52.44个百分点。

钢铁价格上升给钢铁企业带来利润的增

的应用。”

打造全球金融IT服务商

在纵横双向发展的基础上,金证股份逐步推进在大金融领域的布局,目前已取得实质性进展。

赵剑介绍,证监会覆盖的三大领域中,证券是金证的传统优质业务,是公司最有价值的一部分;基金曾是一块贫瘠的土地,但在金证的努力下,现已开出绚丽的花朵;至于期货,金证在2015年付出很多努力,进入2016年更是持续发力。“也许不久的将来,大家会看到金证在期货行业的一个新布局。”

在银监会管理的领域,金证同样动作连连:2015年7月1日整合入谷科技,2015年9月25日参股兴业数金,2015年10月14日收购联龙博通,再加上金证本身的赢信软件中心,四驾马车一起发力。“未来可能还有这样的举动。实际上金证在银行产业的布局已经基本到位。”赵剑透露。

在保监会管理的领域,保险行业在金证股份之前的历史上基本是零。但从战略角度出发,留下这样一个空白显然不明智。因此,金证股份2015年在保险行业也做了一些布局。2015年12月15日,金证股份宣布拟斥资1.45亿元,与浙江创亿光电等6家公司共同投资设立精融互联信用保证保险股份有限公司,宣告进军信用保证保险领域。

至于场外金融市场,赵剑表示,金证本身在这个产业里就有很强的优势,2015年成立控股子公司融汇通金,继续加强在该领域的覆盖。“这是金证生存的基础之一,也是未来发展的方向。”

以上几大领域,金证均已基本完成布局。但在整个大金融领域中,除了内地业务外,金证股份更是将目光瞄向了海外市场。赵剑表示:“沪港通开通以来,公司承接的业务主要还在内地;深港通开通后,我们希望能够把业务开展到香港,赚到香港投资者的钱;将来沪伦通开通以后,还要赚全球投资者的钱。”

原因,中孚实业表示,受供给侧改革、煤炭价格上涨等因素影响,支撑铝价上涨,公司经营状况良好。

企业多措施降本增效

行业基本面向好是上市公司业绩好转的基本因素。同时,企业采取了多种措施降本增效,或者推进转型升级,提高产品附加值。

陕西黑猫淤积2016年年度扭亏为盈。公司表示,2016年公司管理层面面对市场形势,推行精细化管理,节能降耗、挖潜增效,成本费用有所降低。中煤能源则表示,除了煤炭价格回升,公司科学安排煤炭生产,优化产品结构,严格控制成本费用等也是重要因素。

钢铁类上市公司中,安阳钢铁预测2016年年度扭亏。公司表示,不断探索适应市场竞争的经营管理模式,突出发挥销售龙头作用,强化产销研一体化运作,促进管理水平进一步提升,经营创效能力逐步增强。沙钢股份则表示,2016年公司积极开展“降本节支、创新挖潜增效”活动,优化生产工艺,调整品种结构,同时抓好原材料波段采购,产品毛利显著提高。

部分企业增加高附加值产品,对业绩改善起了重要作用。宝钢股份预测2016年年度净利润同比增加600%—800%。公司表示,全方位成本削减落地助推业绩,围绕采购降本、制造降本、兑现费用削减、现货损失降低等方面,推进成本削减;市场开拓和品种结构优化取得成效,大力拓展品种和市场,提升高附加值产品制造能力。此外,汇兑损失同比大幅减少。

在有色金属行业中,除了产品价格上涨外,产销量增加以及部分公司产品结构升级是业绩改善的重要原因。如兴业矿业预计全年业绩扭亏,原因是公司主营业务锌精粉销售价格持续回升,锌精粉销售量增加,库存量降低。博威合金预计2016年度实现净利润同比增长140%—180%左右。主要系是公司自主研发的新产品销量增长及部分产品结构升级带来盈利增长。

产量4万吨以上;利润总额达300亿元;上交税跃上200亿元台阶;按茅台定制酒和出口酒销量分别占总销量的10%。

同时,李保芳认为,中高端白酒在未来5年将保持13%—15%的增长,稳中向好的势头不会改变。

此前,五粮液在其经销商大会上宣布2017年减量约20%。而泸州老窖则表示2017年重在“稳价”。对此,晋育峰指出,“如果五粮液能完成减量,价格可能有所提升。但从市场固有的价格带认知看,五粮液是500元至800元/瓶的高端白酒代表,而茅台则是800元/瓶以上价格带的代表。五粮液想突破800元的价格带难度比较大。同时,此次茅台通过增量以抑制价格上涨过快,对下面价格带产品造成压力,也压缩了其涨价空间。

建设银行 拟设债转股公司

□本报记者 王维波

建设银行12月20日晚公告,拟设立市场化债转股专门实施机构——建信资产管理有限责任公司,注册资本为120亿元,为公司全资子公司。建信资产拟专司市场化债转股业务,主要经营和办理相关债权收购、股权投资、债权转股权;持有、管理及处置转股企业股权等业务。本次投资的资金来源为自有资金。

建设银行表示,本次投资是适应内外部经济形势和金融市场变化,逐步改变以存贷利差为主的盈利模式,提高资本管理能力,进行战略转型,提升专业化、综合化金融服务能力的需要。有利于利用客户、渠道、品牌、人员等方面的综合优势,积极参与企业管理,延伸服务链条,丰富金融产品供给,推动业务创新,改善资产质量,实现可持续的盈利增长。

金隅股份 签订债转股协议

□本报记者 王维波

金隅股份12月20日晚公告,公司、冀东发展集团有限责任公司与工商银行北京市分行、工商银行河北省分行签订了《债转股合作协议》。

公告显示,本次开展债转股业务是工行北京分行、工行河北分行为支持京津冀协同发展和水泥行业产能优化,从金融方面支持金隅股份、冀东集团整合和发展,优化金隅股份、冀东集团债务结构,减轻债务负担;债转股意向资金规模50亿元。可分期实施;金隅股份为债转股业务提供担保、回购等增信措施。

万福生科 股东减持350万股

□本报实习记者 亚文辉

万福生科12月20日晚公告称,接到公司持股5%以上股东杨荣华的通知,其于12月16日—19日通过深圳证券交易系统以大宗交易方式减持其持有的公司无限售流通股股份共计350万股,持股数量由1009万股(占公司股份总数的7.53%)减少至659万股(占公司股份总数的4.92%),持股比例已降至5%以下。

公告显示,杨荣华此次减持均价为39.1元/股。12月9日其曾以大宗交易方式减持135万股,均价23.27元/股。两轮合计减持485万股,变现1.68亿元。杨荣华称,不排除在未来12个月内继续减持其持有的万福生科股票的可能。

宏达股份 拟购买四川信托股权

□本报记者 王维波

宏达股份12月20日晚公告,公司拟发行股份购买资产并募集配套资金。公司拟通过发行股份的方式购买四川信托的股权。公司现持有四川信托22.1605%股权,预计本次交易完成后,公司将取得四川信托的控股权,四川信托将成为公司控股子公司。本次发行股份购买资产交易对方范围初步确定为四川信托有限公司的现有股东,除宏达集团、四川濠吉食品(集团)有限责任公司、汇源集团有限公司已确定参与本次交易外,公司正与其他潜在交易对方进一步接洽协商事宜。本次募集配套资金认购对象为公司第一大股东宏达实业,本次交易预计构成关联交易。

低功耗无线通信 委员会成立

□本报实习记者 亚文辉

在近日召开的第七届中国物联网产业与新型智慧城市年会上,低功耗无线通信委员会揭幕。

成都西谷物联网产业孵化器董事长、低功耗无线通信委员会筹委会主任唐学书表示,在新一轮科技革命的浪潮下,物联网智能化应用领域的发展日新月异,对低功耗无线通信技术的需求日益增长。涌现出越来越多的以低功耗、低成本为目标的技术和产品应用。低功耗无线通信委员会以建设万物互联互通生态圈为使命,通过聚集行业资源,实现合作共赢,推动行业可持续发展。

西谷曙光创始人廖应成表示,新一代无线通信IT网以物联网底层传输技术LDSW为支撑,解决了物联网“最后一公里”接入技术的三大痛点:低功耗、低成本、远距离,可以广泛应用于智能停车、智能医疗、工业控制、智慧医疗、儿童或老年人的健康监护等场景。

茅台明年计划供应量为2.68万吨

□本报实习记者 常佳瑞

12月20日—26日,茅台举行经销商大会。茅台集团表示,2017年茅台计划保障量为268万吨左右。茅台酒和系列酒按照总销量5万吨安排计划。同时,茅台集团副董事长、总经理李保芳表示,茅台酒不会跟风提价,以给经销商休养生息的空间。

今年茅台集团营收502亿元

在茅台2016年度全国经销商联谊会上,茅台集团董事长袁仁国宣布,2016年集团营收为502亿元,同比增长19.5%;利润243亿元,同比增长6.9%,上缴税金188亿元,同比增长23.2%,资产总额1350亿元,同比增长23.5%。

根据茅台集团公布的历年数据,上市公司

明年茅台酒保障量2.68万吨

李保芳表示,茅台酒明年保障量为2.68万吨,集团销售收入目标达到600亿元,茅台酒和系列酒按照总销量5万吨安排计划。茅台酒不会跟风提价,以给经销商休养生息的空间,给消费者能喝、敢喝的合理价格区间。

与2016年的保障量相比,茅台酒2017年的保障量提升了约15%。酒类营销专家晋育峰告诉中国证券报记者,“尽管茅台酒的供应量提升,但对需求端来说仍然是供不应求。此次提升供应量,主要是稳定供应商的心态。”

此外,茅台集团提出了2017年的“654321”计划,包括集团销售收入跃上600亿元台阶;茅台酒和系列酒按总销量5万吨安排计划;茅台酒