22家煤企去年净利达796亿元 近九成煤企赚钱能力大增

本报记者 李春莲

临近春节，大部分煤企都发布了2017年业绩预报，交上了一份让投资者满意的成绩单。煤价全年维持高位，煤企净利润也创下新高。

《证券日报》记者根据同花顺数据统计，截至2月13日，有22家煤企发布了2017年业绩预告。其中，有14家公司预增，5家公司扭亏，预喜的煤企近九成。

其中，净利润同比增幅最大的是昊华能源，最高将大增近61倍；其次是恒源煤电。

昊华能源发布的业绩预告显示，预计2017年年度实现的净利润在7亿元至7.8亿元之间。与上年同期相比，将增加6.9亿元到7.7亿元，同比增加5437.97%到6070.89%。主要原因是煤炭价格持续高位运行，自产煤增收明显；京西煤矿退出本年使用国家及北京市奖补资金，减少了公司成本支出；受煤炭市场影响，带动煤炭运输和煤制甲醇项目盈利大幅增加；上年比较基数较小。

恒源煤电业绩预报预计，2017年年度实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比将增加10.71亿元，同比增加3036.38%。这主要受益于煤炭行业供给侧结构性改革的积极影响，公司煤炭价格同比涨幅较大。

在这22家煤企中，最赚钱的还是煤企中的“大哥大”——中国神华。

中国神华预计公司2017年净利润约452亿元，较2016年增长约225亿元，同比增长约99%。

对此，中国神华表示，受国内经济稳中向好、供给侧结构性改革效果显现、水电出力偏弱等因素影响，下游用煤、用电需求增长，煤炭价格同比实现大幅增长。

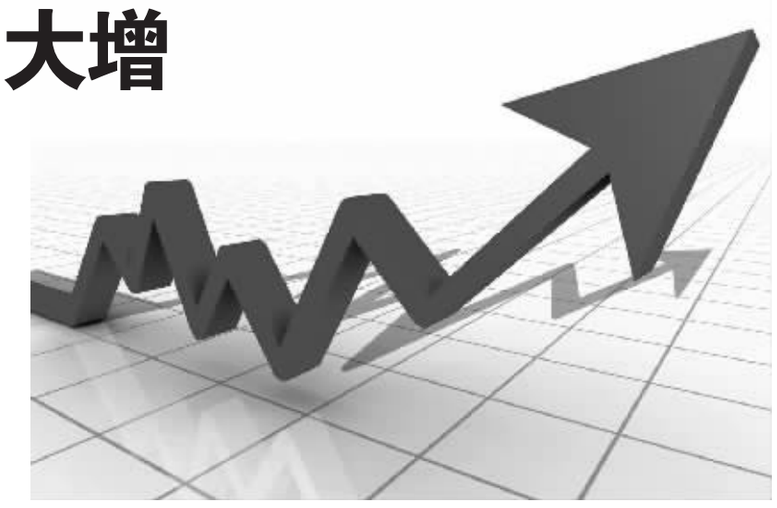
在报告期内，中国神华增加商品煤产量，加大自有矿区周边及铁路沿线的外购煤源组织力度，积极做好电力营销，实现煤炭销售量及平均销售价格上升，运输业务量、售电量上升等。

紧随其后的是陕西煤业和兖州煤业。

陕西煤业预计2017年实现净利润100亿元到106亿元，同比增加263%到285%；兖州煤业预计2017年净利润增加39.9亿元-50.7万元，同比增加193%-245%。

根据《证券日报》记者计算，这22家煤企2017年共实现净利润796亿元。而中国神华一家煤企的净利润占比过半，赚钱能力依旧十分惊人。

有分析师表示，中国神华作为国内最大的煤炭上市公司，集煤炭、发电、港口、航运、煤化工一体化全产业链布局，煤炭、发电、运输已经成为公司业绩的三大支柱板块。公司具有成本优势，在行业中具备一体化经营优势和规模效应，并显著增强公司抵御周期性波动及风险的能力。在供给侧改革的大背景下，先进产能加速置换，公司有望持续受益于先进产能释放带来的政策利好。



而在这22家煤企中，唯一亏损的一家公司是安源煤业。金瑞矿业和新集能源则预计业绩预减。

根据安源煤业发布的公告显示，预计公司净利润将亏损7.3亿元左右。而2016年公司亏损20.56亿元。2017年，煤炭等行业景气度明显回升，商品煤价格较去年同期提高，公司商品煤毛利有所增加。若公司2017年度经审计的净利润为负值，公司将出现最近两个会计年度经审计的净利润连续为负值的情形，根据有关规定，公司股票将在公司2017年报披露后被实施退市风险警示。

数据显示，秦皇岛5500大卡动力煤价格由2017年1月初的609元/吨上涨至12月底的702元/吨，涨幅高达15.27%。这也是2017年煤炭板块业绩大幅改善的主要原因。

川财证券指出，2017年煤炭供给端受去产能、安全检查压制，未见明显放量，需求端受益于下游行业产量同比增加，需求向好。煤炭行业整体维持供需紧张格局，煤炭价格处于高位，煤企盈利改善。

中信建投证券分析师李俊松也表示，从全年来看，由于2017年煤炭价格同比大幅上涨，从而导致煤炭上市企业全年的业绩均将出现明显大幅好转，根据测算，大部分企业都会有同比200%-300%的涨幅。

同煤集团高管平均年薪37万元 只停留在纸上

本报记者 李春莲

《证券日报》记者了解到，2月9日，同煤集团在其官网公布了该集团公司2015年、2016年两个年度企业高管人员薪酬情况，为税前报酬工资。

公开信息显示，同煤集团2015年共有高管23人，薪酬最高的是党委常委、漳泽电力董事长文生元，为45.61万元，其次为漳泽电力总经理胡耀飞，为44.90万元，之后是同煤董事长、党委书记张有喜和同煤副董事长、总经理郭金刚，均为40.14万元。

2016年，随着煤价开始回暖，同煤集团的高管薪酬略有上涨。

同煤集团2016年共有高管人员23人，薪酬最高仍旧是文生元，为48.37万元，其次为胡耀飞，薪酬47.56万元，之后是张有喜和阳煤副董事长、总经理郭金刚，均为44万元。

根据《证券日报》记者计算，这23位高管2015年的平均年薪为33万元，2016年的平均年薪为37万元。

但需要一提的是，同煤集团上述高管的薪酬只发到了2015年，2016年的薪酬尚未发放。

根据同煤集团官网披露的数据，2014年-2016年，同煤集团的利润持续亏损，亏损额分别为11.65亿元、10.85亿元和9.93亿元。同时，同煤集团的资产负债率也居高不下，分别达到了83.66%、84.95%和84.53%。

据《证券日报》记者了解，同煤集团高管2016年的工资仍旧没有发，是由于前几年效益不好，推迟了高管的工资发放时间，但工人的工资并没有拖欠。

需要一提的是，2017年一季度，同煤集团仍处于亏损状态，但由于去年全年煤价持续处于高位，预计同煤集团的盈利水平应有所好转。

根据同煤集团旗下上市公司大同煤业发布的业绩预告显示，公司预计2017年归属于上市公司股东的净利润5.80亿元，同比大增212%。

对此，大同煤业表示，2017年煤炭市场稳中向好，煤炭价格合理回归，企业效益稳步增长。同时，公司强化内部管理，优化生产组织，拓宽销售渠道，盈利能力稳步提高，经营业绩有所提升。此外，公司还出售了煤峪口矿资产损益以及政府补助等，影响金额为5.3亿元左右。

聚焦电影行业

春节档影片“下乡”刷墙跑场 四大民营影业各有“大菜”独缺乐视

本报记者 谢若琳

随着院线布局不断下沉，小镇青年成为春节期间贡献票房的中坚力量。而热门电影背后的宣发团队，也深入到广阔天地的农村，大有作为。

《证券日报》记者发现，农村宣传墙上的标语，有的已经由“过年不去看胡巴，考试双百没人夸”代替了“少生孩子多种树”。继四、五线城市的小镇青年后，“十八线农村”的返乡大军俨然成为春节档争夺的新客群。

对此，业内的声音不同，有的认为农村市场仍有空间，有的则认为农村宣传纯粹是“噱头”。可以肯定的是，随着春节临近，竞争已白热化，各大片方的宣发费用猛增。据透露，《捉妖记2》的宣发费用高达4亿元，是第一部的数倍之多。

《捉妖记》曾在暑期档夺得当时国内票房冠军，声名大噪。当记者聊起当年业内传言称该片宣发费用可谓“巨额”，一位不愿具名的资深从业人士表示：“那个年代(《捉妖记》上映时)不可能花那么多钱的，那时没有《美人鱼》，没有《战狼2》，20亿元(总票房)到头了，没人敢花那么多的(宣发费用)。”

实际上，《捉妖记1》距今不过2年多的时间，但是在当下国内影视圈热衷“快餐”的背景下，似乎已经过了很久。

“五大”聚集独缺乐视 票房有望再创新高

春节档历来是影视集团必争之期。从今年的情况来看，竞争可谓激烈《捉妖记2》、《唐人街探案2》、《西游记女儿国》、《红海行动》、《熊出没·变形记》、《祖宗十九代》等片均选在大年初一(2月16日)当天上映。

根据淘票票专业版APP数据，截止到2月13日记者截稿时，春节档累计预售票房已经达到4.8亿元，其中大年初一(2月16日)预售票房3.72亿元。

其中，《捉妖记2》以1.7亿元领跑，排片率高达37.2%；《唐人街探案2》预售票房9890万元，排片率达到25.6%；《西游记女儿国》预售票房4749万元，排片率为16.2%；《红海行动》预售票房3106万元，排片率为8.4%；唯一的动画片《熊出没·变形记》预售票房1694万元，排片也有7.3%。

预售票房在一定程度上能说明观众的期待，开源证券分析师韦祎在研报中表示，预计大年初一单日票房大盘破10亿元，“随着档期概念的成熟，春节档的市场潜力正在被加速释放，票房总量的提升存在很大空间。”业内普遍认为，2018年春节档将会持续火爆场景，票房有望再创新高。

值得一提的是，今年春节档背后的操盘方仍然是传统的五大民营电影公司(业内统称“五大”)，除了乐视影业，其余几大公司均加入了今年春节档竞争。其中，万达影视主控《唐人街探案2》，《红海行动》则由博纳影业出品，光线传媒旗下彩条屋影业参与出品《熊出没·变形记》，而华谊则联合出品了顾长卫的新片《遇见你真好》，《捉妖记2》和《西游记之女儿国》也继续由安乐影业和星皓影业分别主控。

砸钱、跑场、刷墙 春节档宣发“无孔不入”

一个月前，春节档各大片方就已经展开全方位营销，宣传团队拿出看家本领赤膊上阵，除了跑路演、海报刷街、攥票补、预售营销抢排片等传统手段，今年还有几个特殊的看点。斥巨资拿下春节晚会前一分钟的宣传时间，以及深入广大农村地区“刷街”，这两点都是《捉妖记2》的宣传策略。

关于宣传费用，电影出品方、安乐影业总裁江志强曾透露过，《捉妖记2》的宣销费用达到2亿元。

不过，业内人士认为，《捉妖记2》在宣发方面的投入远不止此，“光春晚前的广告就超过2亿元了，”他表示，春晚之前的广告时间，按照秒计费都很贵的，几年前美的集团买了10秒钟，花费高达4000多万元。”

另一内部知情人士在接受《证券日报》记者采访时透露，预计《捉妖记2》的宣发成本已达近4亿元，而业内对该片票房预期定在45亿元左右。

巨额的宣发成本覆盖下，农村地区也成为宣传目标，村里的宣传墙上，刷满了“过年不去看胡巴，考试双百没人夸”、“大年初一看胡巴，带上咱爸和咱妈”等标语。

根据淘票票专业版APP统计的营销指数，截止到2月9日《捉妖记2》的知晓度为348，热衷度为578，位居春节档榜首，其次是《唐人街探案2》和《西游记女儿国》。

对于春节档走势预测，上述资深人士认为，春节档前三日，票房排名应该是《捉妖记2》、《唐人街探案2》、《西游记女儿国》，而后期《红海行动》会借助口碑逆袭，总票房排名应为《捉妖记2》、《红海行动》、《唐人街探案2》。

阿里鱼推《捉妖记2》衍生品 电影未上映胡巴已卖近20万件

本报记者 谢若琳

春节档在即，除票房竞争外，线下衍生品的推广也如火如荼。此前，阿里影业旗下的阿里鱼与《捉妖记2》出品方安乐影业签订合作协议，作为《捉妖记2》国内衍生品授权合作伙伴以及电影联合营销合作伙伴，将联合淘宝、天猫、支付宝、淘票票等阿里系资源共同为影迷和消费者带来“耳目一新”的消费体验。

2015年7月份，《捉妖记》上映，总票房收入近25亿元，对于一部票房捷报连连的火爆IP，安乐影业总裁江志强曾在接受采访时略有惋惜，坦言即使票房大卖，却没有开发衍生品，非票房收入是零。

总结经验教训重新出发。《捉妖记2》还未上映，衍生品的市场已经打开，根据淘宝销售额显示，《捉妖记2》主角“胡巴”的衍生品销售额已超千万元，其中正版授权的澳捷尔胡巴毛绒公仔销售近20万件，销售额近400万元。

据了解，此次阿里鱼与《捉妖记2》电影出品方安乐影业的合作中，不仅局限于单纯的衍生品开发、生产、销售的授权，联动淘宝、天猫、支付宝、淘票票等阿里系平台推出一系列营销活动。

回溯2015年，阿里鱼首度公开亮相，以阿里大数据为基础，为IP方、品牌商家提供从授权开始到IP营销、销售、佣金自动分账到数据的全链路战略的平台。其中主推两大核心业务为IP开发消费品授权合作及整合营销等服务。依托阿里集团电商优势，阿里鱼连接的海量优质品牌商家，以及数以亿计的消费者，通过阿里鱼平台，实现商业变现。

截至目前，《功夫熊猫3》、《愤怒的小鸟》、《变形金刚5》等国际超级IP，《大鱼海棠》、《捉妖记2》等国内超级IP，以及艺术领域中的荷兰梵高博物馆，大英博物馆，中国国家博物馆等都通过阿里鱼平台开展授权业务。天猫淘宝上的品牌与商家也通过阿里鱼平台，更便利地与国内外优质版权开展跨界合作。

以最新上线的电影《捉妖记2》为例，康师傅、云南白药、特步、天堂伞、晨光等20余个品牌的天猫旗舰店，通过阿里鱼平台获得授权开发及销售电影相关衍生品；阿里鱼联动淘宝、天猫、支付宝、淘票票等阿里系平台推出一系列营销活动。

日前，阿里影业宣布，将授权宝将与阿里鱼全面整合。有业内人士认为，阿里鱼与授权宝两大衍生品授权业务的强势联合，将覆盖贯通整个市场的强烈需求。同时，阿里影业在IP授权和衍生品开发、销售得到阿里巴巴集团的全力支持。依托阿里集团全球领先的电商生态、精准的用户消费群、庞大流量等优势资源，在品牌商家、流量入口、营销和商业变现等方面具有巨大且独特的优势。

北京多区现降价20%房源 500万元以下房源为成交主力

本报记者 王丽新

“有的房源刚入市就成交，有的却挂好几个月都卖不出去。”在当下的北京二手房市场中，价格、房龄、挂牌房源数量等影响二手房成交周期的因素皆在楼市下行周期释放“能量”，成为左右购房者是否出手的重要影响因素。

2017年全年，在一、二手房交易量几乎同比减半的市场格局下，复盘2017年二手房市场，根据链家数据显示，总价300万元-500万元的一居室和两居室仍是市场成交主力，而这些房源中也有多数是通过换房才达成交易的。

北京多区现降价20%房源

根据链家二手房成交数据统计，2017年链家二手房交易量为123039套，较2016年明显下滑，交易量下降了48%。

链家研究院表示，从区域成交量上看，2017年北京市有4个区的二手住宅成交量超过1万套，依次为朝阳区、海淀区、丰台区和昌平区。而朝阳区、丰台区和海淀区则为全北京市二手房市场中一居室和两居室销售套数的前三名，均价最低为5.3万元/平方米，最高则为7.8万元/平方米。

值得关注的是，在朝阳区和海淀区，有多个小区2017年成交平均单价较2016年跌幅超过20%，超过10%的小区则更多。

根据链家网二手房交易量数据显示，2017年北京海淀区二手房交易量为15928套，其中一居3490套，两居8255套，三居、四居总计4095套。不难看出，两居户型为海淀主力销售户型，也就是说多数刚需型用户选择在海淀买房置业。

《证券日报》记者根据链家统计数据获悉，在链家平台上，2017年海淀区二手房成交均价跌幅排名前十的小区中，有5个小区跌幅超过10%。

另一组数据则显示，2017年全年，朝阳区共成交33458套房源，整体成交均价比2016年上涨34.9%。但从朝阳区二手房成交均价跌幅榜来看，跌幅超过10%的小区有3个，其中某小区成交平均单价较2016年跌幅高达26%。

整体来看，2017年，北京二手房“量价齐跌”。目前来看，有些刚需开始有置业计划。

“刚需置业和首次置业可能多选择一居室和两居室，从2017年北京二手房一居室和两居室成交情况来看，多集中在朝阳区、丰台区和海淀区，这些区域居住配套成熟，相比‘10万元+’的内城房价，该区域房源有价格优势和区位优势。”有业内人士称，加上价格下降，所以刚需置业者多向这些区域聚集。

《证券日报》记者注意到，据链家数据显示，在一居室和两居室成交套数榜单中，最低成交均价为4.4万元/平方米，最高则为9.1万元/平方米，多数房源成交均价维持在6万元/平方米左右的水平。

开年二手房“量升价跌”

进入2018年，北京二手房市场自2017年下半年以来的“量增价跌”走势还在继续，市场整体仍在低温之中保持稳定。

据伟业我爱我家市场研究院数据统计，2018年1月份，北京全市二手住宅共网签10527套，同比2017年1月份下滑18.1%，环比2017年12月份小幅增加2.8%。整体来看，自2017年7月份以来，北京二手住宅网签量基本上是在逐月增加，仅有10月份因长假因素而有所下降，目前则稳定在了1万余套。

在价格方面，2018年1月份，北京二手住宅成交均价环比2017年12月份下降了2.0%，降幅依旧维持在3%以内，幅度并不大。不过，从2017年5月份以来，北京二手住宅价格一直在下跌，迄今已经连跌8个月。

从成交户型来看，户型越大，降价幅度越大。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖表示，从户型和面积结构来看，60平方米-90平方米的两居室在1月份成为了最受欢迎的交易户型，这一方面与当下二手房存量两居室占比较多有关；另一方面则与当前市场多为经济实力相对较差的刚需人群有关，两居室对刚需人群尤其是首次置业的人群来说性价比更高。

与此相对的是，大户型在当前的调控形势下失去了交易空间。一方面，刚需为主的市场并没有多少大户型需求；另一方面，高首付、高利率的情况也使得置业升级人士不得不调整购房计划，降低购房面积的预期；而持有大户型的业主为了出售回款不得不降价促销，并由此造成了1月份三居及以上户型、140平方米以上户型二手房价格更大幅度的下跌。

不过，由于房价持续回落，北京二手房市场目前的需求是在逐步回升的，这其中主要是首次置业和改善升级的刚性需求，投资投机需求则在政策的打击下基本销声匿迹。政策的稳定，刚需人群也逐步结束观望，重新入市，市场整体正在理性、小幅回温。

但胡景晖强调称，市场的整体热度依然不高，房价下跌预期较强，购房者占据交易主动权，议价意愿更强，相应的业主端则报价更理性，甚至愿意主动降价，所以“稳中有降”仍是未来北京二手房价的大趋势。

一个月内404家公司被增持210亿元 44家公司增持额破亿元

本报记者 杨 萌

近期，市场大幅波动之际，一批上市公司的实际控制人、大股东或其它高管，掏出了真金白金，以增持的方式向投资者传递信心。

据《证券日报》记者通过东方财富Choice数据统计显示，仅2018年1月13日至2月13日，已有404家公司发布了增持公告，涉及金额210亿元，其中涉及亿元以上增持的上市公司共有44家。

从行业来看，被增持的上市公司中以制造业公司为主，共有280家，信息传输软件和信息技术服务行业共有29家，批发和零售业18家，建筑业16家，房地产业16家，剩余则为其他行业。

“上市公司频繁获得增持的主要原因，与稳定股价不无关系，股东的增持目的是基于对公司未来持续稳定发展的信心，增持股票有利于增强投资者的信心。还有公司在增持公告中表示，近期公司股价出现非理性下跌，大股东为提振投资者信心，计划增持公司股份。”昨日，有分析师向记者如是表示。

隆基股份大股东超30亿元增持

从增持金额来看，隆基股份目前最高，为30.94亿元。

2月5日晚间，隆基股份对外披露，继2017年7月18日至2018年1月16日期间陕西煤业及其一致行动人合计持有隆基股份9969.95万股，占本公司总股本的5%的基础之上，2月5日，陕西煤业再次通过上海证券交易所交易系统增持公司股份997万股，占公司总股本的0.5%。

据悉，由于认可并看好隆基股份未来的发展前景和业务模式，陕西煤业早先计划自2018年1月18日起12个月内增持公司股票，拟继续增持股份不低于公司总股本的1%，且不超过公司总股本的4.99%。截至2018年2月5日，陕西煤业已累计增持公司股份997万股，达到本次增持计划数量区间下限的50%。陕西煤业的股票增持，不以谋求实际控制权为目的，也不会导致公司控股股东及实际控制人发生变化。

此外，东阿阿胶被增持金额为7.32亿元。2月12日晚间，东阿阿胶称，2018年2月9日，公司间接控股股东华润医药投资买入公司股票139.628万股，占公司总股本的0.21%。本次增持完成后，华润医药投资持有公司股份数量为4487.1342万股，占公司总股本的6.86%。华润医药投资及其一致行动人华润东阿阿胶有限公司合计持有公司1.96亿股股份，占公司总股本的比例为30%，触发了权益变动报告义务，但不触发要约收购义务。

值得注意的是，业绩预期良好的部分公司，公司高管更有底气敢于增持。在近期发布增持公告的公司中，业绩预增的占近八成。如万孚生物，公司2月8日披露实际控制人李文美、王继华夫妇拟拿出2000万元至1亿元增持公司股份。同日，公司披露今年一季度业绩预告，预计实现盈利4920万元至5623万元，同比增长40%至60%。

还有部分公司的股东则是“借机”完成此前的增持承诺。如耐威科技，公司控股股东、实际控制人杨云春此前承诺，自2017年5月19日起12个月内增持不低于1亿元的股份，近期股价的下跌给了他“低价加仓”的机会。杨云春目前已累计增持176万股，其中逾150万股是2月7日至2月9日买入的。

增持“含金量”待考

虽然近期增持金额与高管增持的行为有所增加，但需要注意的是，这些增持的“含金量”究竟有多高。

有数据显示，在近一个月内上市公司增持中，存在着不少仅增持几百股的现象，例如永清环保、电连技术等两家公司仅增持100股，江特电机、奥特迅等两家公司仅增持200股，优德精密、蓝思科技等两家公司仅增持300股。包括上述几家公司在内，近期增持未超过1000股的公司共有18家。

事实上，监管部门已注意到这种情况，也有公司主动进行了补充披露。如三聚环保，公司2月9日披露控股股东海淀科技拟在未来6个月内择机增持公司股份，增持的比例以不会触及《上市公司收购管理办法》相关规定的要约收购条件为限；此后，该公司又发布补充公告，海淀科技承诺，增持金额将不低于3000万元。

多数公司还是明确增持时限和投入资金上下限的，如今日发布控股股东增持计划的工大高新、江淮汽车。前者的控股股东哈尔滨工业大学高新技术开发总公司拟在6个月内以5000万元至1亿元实施增持；后者的控股股东江汽控股计划在今年12月31日前，以不低于2000万元，不超过2亿元实施增持。

更有分析师表示，上市公司的质地欠佳及大股东对未来发展的信心不足是最重要的原因，而部分公司的增持活动也受到股东实力及资金流动性限制。“假增持”难显高管增持的诚意与对公司发展前景的信心。

本版主编 胡潇滢 责编 王丽新 制作 李 波 E-mail:zqrb3@sohu.net