

聚焦上市公司业绩

三桶油 2017 年业绩集体大增 日均赚 2.7 亿元

本报记者 李春莲

3月29日,中海油发布2017年年报称,2017年公司平均实现油价为52.65美元/桶,同比上升27.2%;平均实现天然气价为5.84美元/立方英尺,同比上升7.0%。油气销售收入同比上升25.2%至1519亿元。公司坚持创新助力提质增效,创造了连续四年成本下降的佳绩,2017年桶油主要成本为32.54美元/桶油当量,同比下降6.2%。主要得益于国际油价上升和良好的成本管控,公司全年净利润大幅增加至247亿元,同比大增38倍。

年报还显示,2017年,公司扎实推进勘探、开发和生产等各项工作,巩固

了可持续发展的资源基础。中国海域取得了丰硕勘探成果和多项勘探突破,海外勘探捷报频传,海外战略布局进一步完善。年内共获得19个商业发现,成功评价16个含油气构造。公司储量寿命大幅提升至10.3年,储量替代率达305%。截至2017年底,公司净证实储量达48.4亿桶油当量,创历史新高。工程项目进展顺利,年初计划的5个新项目均已顺利投产。公司超额完成了全年油气产量目标,油气净产量达470.2百万桶油当量。

期内,公司财务状况保持良好,自由现金流充裕。资本支出为501亿元。2017年,公司每股基本盈利为0.55元。中海油董事长杨华表示:“2017

年,公司坚持创新驱动助力提质增效,保持了成本竞争优势,储量寿命大幅提升,净利润强劲增长。未来公司将沿着既定发展战略,不断追求价值创造,为股东带来更大的回报。”

截至目前,三桶油年报已经全部出炉。其中,中石化以511亿元的净利润居首,同比上升10.1%;中石油实现净利润228亿元,比上年同期增长190.2%;中石油的净利润略低于中海油的247亿元。

中石化表示,公司注重发展质量和效益,持续优化原料、产品结构,增产市场需求旺盛的高附加值产品,炼油和化工业绩双创历史新高。炼油板块经营收益为650亿元,同比增长

15.5%;化工板块实现经营收益为270亿元,同比增长30.8%。

同时,中石油也表示,业绩大增主要是受原油、天然气、成品油价格比上年同期上升等因素影响。

不难发现的是,受益于国际油价的回升,三桶油2017年的业绩都实现了大增。

《证券日报》记者计算得知,三桶油2017年净利润合计986亿元,日赚2.7亿元。

业内分析师表示,在经历了几年的低油价后,2017年油价开始回暖,三桶油的盈利水平也逐步提高,预计2018年国际油价将保持企稳态势,三桶油的业绩有望持续提升。

中国圣牧首亏 10 亿元 上游奶牛养殖业寒冬继续

本报见习记者 余若晰

号称“全国最大的有机乳品有限公司”的中国圣牧,在创立第八年迎来了首次亏损。近日,中国圣牧发布盈利警告,预计2017年亏损10亿元。

截至3月29日下午收盘,中国圣牧股价下跌1.83%,最低跌至1.04港元/股。值得注意的是,三日前,中国圣牧曾跌至0.98港元/股,走出其上市以来的最低股价。

数量,原料奶价格普遍下降,截至2017年12月31日,集团生物资产公允价值减销售费用的变动录得重大亏损约6亿元;三是2017年度,面对乳制品激烈的市场竞争,集团调整市场策略,自有品牌液态奶产品的销量和售价相对于上年均降幅较大,同时,原料奶的平均价格相对上年降幅亦较大。

乳业专家宋亮在接受《证券日报》记者采访时表示,除上述原因,亏损还和中国圣牧终端市场相对疲弱有一定关系。

2017年前三季度,中国圣牧实现营收20.11亿元,同比下滑20%,净利润2.26亿元,同比下滑72%。

除净利润大幅下滑,中国圣牧在2017年风波不断。早前,伊利曾有意收购中国圣牧,但由于股份买卖协议中先决条件未能全部达成,伊利最终终止了收购。

此外,2017年底,中国圣牧还经历了一次高层大换血。2017年12月17日,中国圣牧发布公告称,姚同山离任公司首席执行官职务、崔瑞成离任公司财务总监职务,二人继续担任中国圣牧执行董事。委任邵根伙为本公司代理首席执行官;委任王跃华为本公司代理财务总监。

年报,全年营收47.84亿元,同比减少1.6%,全年亏损9.75亿元。

对于上游乳制品产业表现不佳,宋亮对《证券日报》记者分析称,共有三方面原因促成。其一,国内原奶价格整体不高,而大型牧场是低成本、高投入的模式,这就需要原奶价格高,若价格不高,就会出现亏损。其二,近两年,一些大型牧场存在一定程度的产能过剩,奶牛繁殖是自然规律,并不能人为控制。其三,这些上游企业在下游业务延伸时,进展并不顺利。

除中国圣牧外,同属于乳制品上游企业的现代牧业、西部牧业也出现大幅亏损。有业内人士指出,这种情况可能还会持续。

事实上,早在2016年,中国圣牧的业绩就有所下滑。资料显示,2016年,中国圣牧净利润为6.8亿元,同比下滑15%;营收为34.66亿元,同比增长11.8%。彼时中国圣牧表示,净利润大幅降低主要是非有机奶牛生物资产公允价值调整亏损且应收贸易款项拨备大幅增加所致。

“目前上游奶牛养殖业,主要表现出三个特点。第一、中国牧场的规模化程度已达90%以上。第二、国内用奶需求总体波动,对上游企业来说,供奶的量和价格无法得到保障。第三、当前大型牧场的高成本模式,已经表现出国际市场竞争弱的劣势。且中国原奶市场已与国际接轨,价格与国际联动。在此情况下,高成本模式带来的竞争劣势会困扰这些大型企业。”宋亮表示。

中国圣牧首度亏损

对于业绩出现亏损,中国圣牧认为有三方面原因。一是计提应收账款减值拨备约6.5亿元;二是由于集团为应对原料奶市场需求疲软而控制奶牛

数量,原料奶价格普遍下降,截至2017年12月31日,集团生物资产公允价值减销售费用的变动录得重大亏损约6亿元;三是2017年度,面对乳制品激烈的市场竞争,集团调整市场策略,自有品牌液态奶产品的销量和售价相对于上年均降幅较大,同时,原料奶的平均价格相对上年降幅亦较大。

需要一提的是,2017年,圣牧达A以发行股份购买安道麦100%股权的方式,与安道麦合并。合并后,圣牧达成为A股第一家在中国证券交易市场公开上市的跨国作物保护公司,合并后的公司正式更名为安道麦。

沙隆达 A 与安道麦合并后 净利大增超 3 倍

本报记者 李春莲

3月29日,沙隆达A发布2017年年报称,2017年,公司实现营业收入2382亿元,比上年同期增长793%;实现归属于上市公司股东的净利润1546亿元,比上年同期增长318.85%,每股收益0.66元。

这是去年7月份沙隆达A与安道麦合并后首次发布年度报告,财务数据创历史最佳。

在业绩创历史新高的同时,公司

注重现金流和财务杠杆管理,强劲的现金流水平推动负债持续减少,全年创造自由现金流3.10亿美元,全年资产负债率净负债期末比期初下降4.27亿美元至4.42亿美元。

得益于沙隆达A致力于产品差异化和更丰富的产品组合等努力,公司在全球各个区域市场取得佳绩。受各地区表现强劲的推动,公司整体销售额全年同比增长5.8%。

“公司在所有的重点市场实力都非常强劲,之前公司唯一的空缺市场就是中

国,现在随着我们和沙隆达的合并,这一空缺也被填补了。”安道麦总裁兼首席执行官翰林向《证券日报》等媒体表示,合并后的新公司之所以在2017年仍能实现较快的业绩增长,与在中国区域的销售量和销售价格双增长不无关系。

年报显示,公司销售量及销售价格呈现双增长,销售额全年同比增长41.6%,从而带动公司在亚太区全年销售额同比增长22.2%。

需要一提的是,在2017年,沙隆达A以发行股份购买安道麦100%股权的方

式,与安道麦合并。合并后,沙隆达成为A股第一家在中国证券交易市场公开上市的跨国作物保护公司,合并后的公司正式更名为安道麦。

目前,安道麦正在推动将证券名称沙隆达A改为安道麦的更名工作。

安道麦首席执行官康鑫向《证券日报》等媒体表示,“我们不止是在工商做名称变更那么简单,各个国家都会有变更登记。与绝大多数行业的公司相比,我们公司的更名是非常复杂的,尤其因为是跨国公司,更名的时间会非常长。”

蒙牛交出卢敏放时代首份完整财年年报 全年营收迈入 600 亿元俱乐部

本报记者 夏芳

3月27日晚,蒙牛乳业发布2017年年报。公告显示,蒙牛全年实现收入601.56亿元,同比增长11.9%,净利润达20.48亿元。值得一提的是,这是卢敏放掌舵蒙牛以来交出的第一个完整的财年数据,业绩首破600亿元大关,让业界惊呼蒙牛狼性文化的回归。

事实上,随着蒙牛从2016年底开

始进行的一系列调整迅速到位,去年下半年,蒙牛收入创出了15.7%的高增速,远超行业增速。

数据显示,蒙牛去年液态奶、冰淇淋产品、奶粉产品和其他产品分别实现营收537.27亿元、26.29亿元、40.42亿元和8.9亿元,同比增幅分别达到11.69%、20.6%、28.31%和43.54%。

2017年蒙牛集团各个业务板块业绩全线飘红。液态奶继续保持市场领先

地位,常温业务整体销售业绩进一步向好,特仑苏销售达到两位数增长,销售额超百亿元且再创新高。明星产品纯甄、真果粒销售实现高速增长。低温销售额首次突破100亿元,开创了行业新时代。奶粉板块大幅减亏,尤其是下半年,销售额实现了22%的跨越式增长。

值得一提的是,在苦练内功的同时,蒙牛也加快了国际化和创新的脚步。2017年,紧紧追随国家“一带一

路”倡议,蒙牛迈开国际化步伐。在新西兰,继奶粉工厂投产,蒙牛又建立了特仑苏专属牧场,在大洋洲彻底打通了从奶源到生产销售、从自主研发到质量管控的全部环节。蒙牛的销售已经拓展到马来西亚和柬埔寨,发展势头强劲。在产品创新方面,无论数量还是质量都大幅提升,特仑苏酸奶、冠益乳BB12健字号、随变双脆层冰淇淋等新品,均获得良好的市场反馈。

49 名投资者诉 *ST 大控虚假陈述 索赔金额秒杀去年净利润

本报记者 桂小笋

*ST大控因证券虚假陈述而引发的诉讼仍在陆续增加。

此前,公司曾两次发布公告,称收到应诉通知,而据《证券日报》记者获悉,近日,又有49名投资者向法院递交材料,向*ST大控索赔,49名投资者诉讼总金额约为1800万元。

布公告称,“收到法院发来的上述《应诉通知书》及相关法律文书后,公司正与律师积极商讨应诉方案。本案尚未开庭审理,且未来的生效判决结果尚无法定论。本次诉讼对公司本期利润或期后利润产生的影响尚不能确定。”

净利润被秒杀

加上之前公司公告中提及的诉讼索赔金额,对比公司此前发布的业绩预报可知,目前已知的诉讼索赔金额,已秒杀去年净利润金额。

根据上述数据计算可知,目前,因证券虚假陈述,投资者向*ST大控提出诉讼索赔,涉及的总金额或将超过亿元门槛。

“之前我们已先后两次代理投资者起诉*ST大控,公司对前批次案件提起管辖权异议,大连市中级人民法院驳回其申请,该公司又提起上诉,辽宁省高级人民法院驳回上诉,管辖权问题尘埃落定。”代理此案的上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者介绍。

1月31日,*ST大控曾发布去年的业绩预告,预计盈利2400万元到2900万元,这主要是由于出售所持有的青海银行股份有限公司5500万股,获得投资收益7380万元所致。

超百名投资者索赔

*ST大控称,2017年11月13日收到辽宁省大连市中级人民法院送达的《应诉通知书》及相关法律文书。根据相关法律文书显示,目前法院已分别受理4名原告诉公司证券虚假陈述责任纠纷案,上述案件的起诉金额合计约786万元。

不过,公司的审计机构中审众环会计师事务所提醒,“截至本专项说明出具之日止,我们的审计工作尚在进行中,最终的审计意见尚未形成。而公司董事会于1月31日公告的《大连大福控股股份有限公司2017年度业绩预告公告》中披露,2017年度公司预计实现盈利。截至本专项说明出具之日止,导致公司2016年出具无法表示意见的事项尚未完全消除;公司涉诉事项金额重大。根据我们已经实施的审计程序及获取的审计证据,上述案件的起诉金额合计约786万元。”

同年10月9日,公司再次收到辽宁省大连市中级人民法院送达的《应诉通知书》及相关法律文书。根据相关法律文书显示,目前法院已分别受理108名原告诉上市公司及实际控制人、时任董事长代威证券虚假陈述责任纠纷案,其中92名原告起诉公司,16名原告起诉公司及实际控制人、时任董事长代威,上述案件的起诉金额合计约8319万元。

但是,到3月21日,*ST大控称,中审众环会计师事务所于2018年2月初告知,根据公司财务审计和内部控制审计要求,及对公司2017年度财务审计和内部控制审计工作量的评估,由于当前业务扩张,项目增多及人员繁忙,无法再派出足够的有专业胜任能力的审计人员为公司提供审计服务,无法保证在公司指定时间内完成2017年年度审计工作。公司获悉后及时与中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)就上述事项协商沟通,同时,积极接触其他审计机构。3月16日,经双方协商,中审众环会计师事务所不再承担公司2017年度财务审计和内部控制审计工作。

“本次我们又向法院提交了49位投资者的诉讼材料,法院当场受理,诉讼金额1800余万元。”王智斌对《证券日报》记者介绍,“后续我们将继续大批量向法院提交立案材料。”

对于这些诉讼,上市公司此前发

寺库旗下农业板块首次亮相 联手褚时健推定制版“褚柑”

本报讯 刚刚于去年9月份上市的奢侈品电商寺库,随即开始了多元化拓展,大举进军艺术、农业、金融等多个领域。

为了严控品质,寺库从采摘、分拣、包装、运输、仓储,层层把关,在把褚柑送到客户手中的同时,也传递了褚、马二老的精神。

日前,寺库旗下的农业板块正式亮相,首个产品便高举高打——携手褚时健家族推出精品定制版“褚柑”。在业界看来,“褚柑”有望成为“褚橙”之后新的“爆款”。

此前,在褚橙蜚声天下之后,褚时健旗下的褚橙庄园又新辟出另外一片果园,用于种植“褚柑”。作为第二款“褚”字头水果,褚时健、马静芬夫妇精心培育,历时四年终于迎来上市。

据介绍,首批寺库定制版褚柑都产自褚时健和马静芬负责的磨皮基地,这也是当地最好的褚柑种植基地,“褚、马两位老人的精神深深打动着我们每一个人,而这种精神就是最令人心动的奢侈品。此次战略合作是一次具有特殊意义的跨界,也是寺库农业的首次正式亮相。除了把定制版褚柑提供给用户之外,寺库还代表1800万会员在褚柑基地认领了一块果园,成为首个在褚柑基地认购果树的企业,编号001”,寺库农业负责人骆建哲表示,“寺库农业主张慢生活,坚持原产地,将持续为用户提供更多的高品质精选农产品,满足高端消费人群的品质需求。”(贺骏)

贵州百灵年净利首次突破 5 亿元 将实现有效并购促进企业发展

本报讯 3月28日,贵州百灵发布2017年年报,公司实现营业收入25.92亿元,同比增长17.05%;实现归属于上市公司股东的净利润5.26亿元,同比增长9.08%。贵州百灵表示,业绩增长主要受益于公司核心业务持续放量、营销体系建设成效显著等因素。

据了解,2017年贵州百灵实现上市8年以来营收、净利持续增长,净利润首次突破5亿元。

贵州百灵制定了以民族药、苗药为核心,化学药和生物药为两翼的发

展战略。

贵州百灵2017年年报显示,公司在心脑血管类、咳嗽类、感冒类和小儿类药品市场占据一定市场份额,并保持了核心产品销售的快速增长。公司独家产品银丹心脑通软胶囊年销售收入达6.5亿元,作为中药大品种影响力和科技竞争力不断增强。

在公布2017年业绩同时,贵州百灵也公布了2018年度经营计划,公司预计2018年实现营业收入30亿元,增长百分比为15.75%;预计实现净利润5.9亿元,增长百分比为10.9%。(张敏)

投资者诉 *ST 墨龙虚假陈述 济南中院受理

本报记者 桂小笋

《证券日报》记者近日获悉,投资者诉*ST墨龙证券虚假陈述一事,被济南中院受理,“起诉符合法定受理条件,本院决定立案审理。”受理案件通知书显示。

“从证监会认定的事实来看,我们认为共有两部分投资者可以索赔,第一部分为2015年4月25日至2016年1月29日买入该股票,且2016年1月29日仍持有该股票的投资者,第二部分为2016年4月29日至2017年2月2日买入该股票,且2017年2月2日仍持股的投资者。”代理此案的上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者介绍,“此次被受理的案件,涉及金额逾170万元,后续还有近百

位投资者的诉讼材料将在近期递交法院。”

“*ST墨龙历史上存在多次业绩预告大变脸的行为,对投资者形成反复误导是客观事实。”王智斌解释,“这次证监会的处罚表明,过于随意的业绩预告将招致监管层的格外关注,如果上市公司存在虚假记载、误导性陈述等违规行为,这种‘关注’就会转化为‘罚单’,并将引发大规模的投资者诉讼。”

2016年10月27日,*ST墨龙披露2016年第三季度报告,预计2016年度归属于上市公司股东的净利润为盈利600万元至1200万元,业绩变动原因包括市场形势依然低迷,原材料价格波动大,产品价格下降幅度大;新产品开发取得较好进展,同时*ST墨

龙提高了产品的成材率,保证了产品质量的提升。

2017年2月3日,*ST墨龙披露2016年度业绩预告修正公告,将2016年净利润修正为亏损4.8亿元至6.3亿元,修正的原因为受国内外经济形势的影响,产品销售价格大幅下滑且价格波动频繁,以及对存货、应收款项、商誉等相关资产计提了减值准备。

2017年4月6日,*ST墨龙披露2016年年度报告,2016年净利润为亏损6.12亿元。*ST墨龙在2016年第三季度报告中披露的2016年净利润预计数据与实际数据差额为6.18亿元至6.24亿元,且*ST墨龙盈亏性质发生变化。

*ST墨龙于2017年2月16日披露的《关于深圳证券交易所关注函的

回复》显示,*ST墨龙2016年第四季度主要原材料价格大幅上涨、产品价格下滑的趋势没有改善,*ST墨龙理应最迟于2016年末知悉原材料、产品价格变动和新产品开发对业绩影响的情况,以及在资产负债表日相关资产存在的减值情况,但*ST墨龙未及时调整在2016年第三季度报告中做出的业绩预计,直至2017年2月3日才披露业绩预告修正公告,*ST墨龙未能及时、准确地履行相关信息披露义务。

需要注意的是,前来咨询*ST墨龙索赔事项的,还包括公司的H股投资者,“同时段的H股投资者亦应在索赔范围内。不过相比较A股投资者,H股投资者是否得到同样的法律保护,还有一些不确定性。”

母婴零售第一股爱婴室登陆 A 股 欲打造全国母婴行业领军者

本报讯 继国内二胎政策开放后,母婴行业率先享受“人口红利”,成为蓝海市场的首选。3月30日,母婴零售第一股上海爱婴室商务服务股份有限公司(以下简称“爱婴室”)在上海交易所正式挂牌上市,打响母婴零售企业进入资本市场的第一枪,股票代码603214,证券简称爱婴室。

根据招股说明书显示,爱婴室此次公开发行股票数量为2500万股,每股发行价为19.95元,募集资金4.12亿元,用于母婴产品营销网络、母婴服务生态系统平台建设和补充主营业务相关的营运资金。2017年,公司实现净利

润9358万元,较2016年同期增长26.47%。

截至招股说明书签署日,爱婴室已有直营门店189家,公司将在上海、浙江、福建、江苏、广东投资开设130家直营门店,拟投入募集资金2.37亿元;另外,公司拟投入5489.11万元募集资金用于母婴服务生态系统平台建设,项目实施后,公司线上服务功能将进一步提升和完善;此外,爱婴室所从事的连锁零售业态,对营运资金的需求较高,公司拟使用1.2亿元补充流动资金。(谢诚)