

贵州茅台2019年净利412亿元 拟分红213.87亿元 创上市以来最高

■本报记者 王鹤
见习记者 许焱雄

4月21日晚间,贵州茅台披露了2019年年报,2019年公司实现营业收入854.30亿元,同比增长16.01%;实现归属于上市公司股东的净利润412.06亿元,同比增长17.05%;实现归属于上市公司股东的扣非净利润414.07亿元,同比增长16.36%。完成茅台酒及系列酒基酒产量7.50万吨,同比增长6.88%,其中茅台酒基酒产量4.99万吨,同比增长0.51%,系列酒基酒产量2.51万吨,同比增长22.28%。

上市以来最高分红

在如今全球疫情的特殊时期,茅台仍发布了其上市以来总额最高的分红方案,拟每10股派发现金红利170.25元(含税),共分配利润213.87亿元,向市场传递了信心。

贵州茅台在年报中提到,需要应对疫情导致的白酒消费需求短期下滑的风险。中国食品产业分析师朱丹蓬就此向《证券日报》记者表示,前几个月,茅台的出货价确实在下跌,但是从前几天开始,茅台的零售价已经逐步回升至此前水准。这是一个积极的信号,伴随

着国内疫情的好转,茅台需求会好转。

香颂资本执行董事沈萌向《证券日报》记者表示,疫情首先冲击了白酒的春节消费高峰。此后,疫情的持续,人们外出聚会餐饮的减少,也影响了白酒的消费需求。疫情发展的长尾效应,可能还会延续相当一段时期,对白酒的消费产生抑制。

直销营收同比大增

2019年全年,茅台“双轮驱动”成效显著,茅台酒单品销售额、盈利能力持续稳居国内酒业、全球酒业第一。系列酒实现营业收入95.42亿元,同比增长18.14%。茅台王子酒完成销售收入37.80亿元,继续保持公司产品第二大单品地位,赖茅酒、汉酱酒为10亿元级单品。

具体来看茅台的产品销售情况,按产品档次区分,茅台酒销售额758.02亿元,系列酒销售额95.42亿元;按区域划分,国内营收824.24亿元,国外营收29.2亿元;按销售渠道划分,直销营收72.49亿元,同比增长66%,批发代理营收780.96亿元,虽然直销渠道还是经销商渠道收入的十分之一,但已有了明显的提升。

根据年报,截至2019年末,贵州茅台国内经销商数量为2377个,国外经



曹沙/制图

销商数量为105个。

电商战略分析师李成东向《证券日报》记者表示,增加直销渠道,直达终端消费肯定是一个正常的趋势,并且符合茅台自身利益。

在现金流方面,年报显示,2019年,茅台经营活动产生的现金流量净额为452.1亿元。2019年末现金及现金等价物余额为1210.04亿元,茅台的资金实力,为其应对可能面临的环境剧变带来了可靠的支撑。

沈萌向记者表示,对于茅台而言,虽然疫情影响了传统的销售,但是白酒特性其不会具有如较短保质期的产品

一样的库存损失。

近日,贵州茅台股价重新回到1200元每股以上,并成功站稳A股沪深两市公司流通市值榜首位置。不仅如此,截至4月22日收盘,可口可乐市值为1948亿美元,折合人民币约为13811.32亿元,而茅台总市值为15633亿元,在全球食品饮料行业中拔得市值头筹。

在此基础上,贵州茅台年报还公布了其2020年三大经营目标:一是实现营业总收入较上年度增长10%左右;二是完成基本建设投资53.71亿元;三是安全生产实现“双百双零三低”,环境保护符合国家规定要求。

唐山港净利润连续10年实现两位数增长 2019年各项经营计划指标超额完成

■本报见习记者 张晓玉

4月22日,唐山港发布2019年年报,期内公司实现营业收入112.09亿元,同比增长10.56%;归属于上市公司股东的净利润17.78亿元,同比增长10.42%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润17.71亿元,同比增长11.55%。

对于业绩的增长,唐山港董秘杨光在接受《证券日报》记者采访时表示:“一方面由于吞吐量的增长,带动了公司业绩的增长;另一方面公司加强内部管理,通过精细化管理,强化内部成本控制,不断健全生产运营机制,降本增效效果显著。”

唐山港是主导京唐港区建设发展的大型国有上市港口企业,运输货种主要是煤炭、矿石、钢材等大宗散杂货。2010年-2019年,公司已连续10年净利润实现两位数增长。

唐山港的收入主要来源包括装卸堆存、港务管理、商品销售和船舶运输等业务,其中,货物的装船和卸船是唐山港最重要的生产环节,是公司营业收入的主要来源。

具体来看,2019年唐山港装卸堆

存业务实现营业收入48.18亿元,同比增长8.56%,毛利率为48.21%,较去年增加0.74个百分点;港务管理实现营业收入2.64亿元,同比减少8.21%;商品销售实现营收51.35亿元,同比增加22.68%;船舶运输实现营收7.10亿元,同比减少16.67%。

据统计,2019年,唐山港区完成吞吐量6.57亿吨,位居全国沿海港口第三位,其中外贸吞吐量2.77亿吨,全区集装箱294万标箱,占河北省港口总量的七成。其中,唐山港公司2019年完成大宗散杂货吞吐量2.17亿吨,同比增加2.12%;集装箱完成运量230.39万标箱,占全区的78.36%。

具体来看,唐山港2019年矿石吞吐量完成10438.73万吨,同比增长6.93%。公司表示,受到巴西、澳洲铁矿石减产影响,2019年上半年我国进口铁矿石明显下滑,下半年增速逐步恢复。在此背景下,公司积极应对市场环境变化,多措并举开拓市场,引进新客户,矿石吞吐量同比增加677万吨。

在钢材方面,唐山港完成运量1456.61万吨,同比减少15.68%,主要原因是外贸市场低迷导致钢材出口减

少,公司实施散改集推进钢材等货种以集装箱方式运输,部分货源分流至公路或其他港口运输,导致公司钢材运量减少。煤炭完成运量8366.72万吨,同比增长2.51%,主要系唐山港全力开发煤炭市场,确保动力煤运量基本稳定,进口焦煤大幅增加,带动全年煤炭吞吐量实现增长。

2019年,唐山港集装箱完成运量230.39万标箱,同比减少1.23%。唐山港表示,公司集装箱运输仍处于培育阶段,且受航运市场低迷、环保政策等影响,导致公司集装箱运量小幅下滑。

值得一提的是,2019年唐山港铁路装车量再创历史新高,唐山港全年完成矿石等大宗散货铁路疏港1005万吨,同比增长164%,港口腹地进一步向西北延伸。临港加工服务水平持续提升,全年完成混矿329万吨,筛分285万吨,矿石加工量同比增长104%,有力支撑了物流板块盈利能力提升。

根据最新披露的年报各项指标,唐山港超额完成了2019年各项经营计划。其中,2019年唐山港经营计划完成货物吞吐量2.1亿吨,实际完成2.17亿吨,完成年度计划的103.33%;计划

完成集装箱吞吐量230万TEU,实际完成230.39万TEU,完成年度计划的100.17%;计划实现营业收入100亿元,实际完成营业收入112.09亿元,完成年度计划的112.09%。

唐山港表示,根据公司2019年实际完成情况,结合2020年度对外部市场分析、经营环境预测,公司2020年的生产经营目标为,预计全年货物吞吐量完成2.05亿吨,集装箱吞吐量完成220万TEU。2020年主要财务指标中营业收入72.5亿元,经济增加值(EVA)13.5亿元,利润总额20亿元,归属于母公司净利润16.2亿元。

对于2020年营业收入较2019年下调27.5亿元,唐山港董秘杨光解释:“下调目标值一方面是贸易业务调整导致的;另一方面受当前外部贸易环境以及疫情影响,企业对铁矿石、煤炭等原材料需求不足导致大宗商品市场低迷。”

东方金诚工商企业部分析师李晓娜表示,短期内港口货物吞吐量因大宗商品的需求不足和出口订单延期交付存在下行压力,但2020年中国逆周期政策力度加大,疫情过后各地基建等行业投资建设的加速将有望促进大宗商品的需求。

美诺华2019年扣非后归母净利增134.53% 制剂业务营收增长超六倍

■本报记者 吴奕莹

4月21日,美诺华发布2019年年报,期内公司实现营业收入11.80亿元,较上年同期增长39.02%;归属于上市公司股东的净利润1.51亿元,较上年同期增长56.62%;扣非后归母净利润1.40亿元,较上年同期增长134.53%。公司向全体股东每10股派发现金红利1.10元。

与年报同日发布的还有公司2020年一季报,美诺华实现营业收入2.85亿元,归属于上市公司股东的净利润4361.40万元,均较上年同期有所增长。

近三年来,美诺华通过多种形式推进公司在医药中间体、原料药和制剂一体化产业链布局,多个优势品种市场占有率提升,业绩呈现良好的增长态势,营业收入年复合增长率达24.93%;扣

非后归母净利润年复合增长率达60.87%。

原料药是所有成品原料药中的重中之重,原料药的纯度、杂质、稳定性、手性、晶型、粒径等都将影响药品质量。与此同时,国家一致性评价、关联审评、带量采购等医药政策改革深入推进,国内安全环保政策趋严及全球性药品质量标准提升,致使医药产业转型升级加剧,引导行业向集中化、规范化发展。

相关业内人士向《证券日报》记者分析称:“从行业需求来看,现阶段高质量特色原料药供给端紧缺,具有研发、规模和产品优势的企业有望快速增长。”

2019年,美诺华包括心血管类在内的多个产品所属市场需求增加,公司加紧市场开拓,市场占有率有明显提升,主要坦坦类产品全球市场占有率达

15%左右,欧洲市场占有率超30%,普利类全球市场占有率约40%,欧洲市场占有率近80%。

公司相关负责人表示:“2019年公司原料药新产能投产,拓展了客户战略合作的广度和深度,也带动了新客户的进入,未来公司产品结构有望扩展至抗病毒、风湿免疫、抗肿瘤等重要治疗领域,产品多样化组合,将为业绩的稳定增长提供动力。”

同时,2019年美诺华新建原料药基地“宣城美诺华1600吨原料药一期项目”顺利实现投产,公司境内外客户数量持续攀升。

前述相关业内人士对《证券日报》记者表示:“随着国家一致性评价、关联审评、带量采购等医药政策改革深入推进,药品的管控能力逐渐成为医药企业

的竞争因素,原料药成本是制剂成本的重要组成部分,因此近年来原料药行业的产业链地位得到明显提升。”

美诺华相关负责人坦言:“公司战略合作伙伴KRKA成立了合资公司宁波科康美诺华,就是出于对制剂业务的布局考虑,去年双方在制剂业务上展开深度合作,整合优化产业资源,产业升级成果已快速体现。”2019年美诺华制剂类产品业务实现营收6313.23万元,较上年同期增长677.62%。

相关业内人士分析:“美诺华制剂的‘中间体、原料药’优势在国家‘带量采购’政策背景下极具竞争力,制剂业务具备较好的持续增长潜力,募投项目‘年产30亿片(粒)出口固体制剂建设项目’建设完成后,制剂业务有望实现高速增长。”

艾华集团狠抓自主可控 打通产业链条

■本报见习记者 肖伟

在2019年年度股东大会上,艾华集团董事长艾立华向《证券日报》记者阐述了他的危机观:“我们是一家时刻心怀危机感的企业,这种危机感伴随我们穿越市场波动,直到成长为今天的艾华集团。”

正是心中常怀危机感,在实际经营中把危机感转化为全员的责任感,艾华集团打通电容器上下游产业链,与供应商、设备商、员工一道结成了牢固的命运共同体。在疫情袭来的时刻,这一产业链命运共同体发挥出强有力的作用,有效抵御了多方面的冲击。

资料显示,中国在中高档铝电解电容器产品方面,仍主要依赖进口日本产

品。随着2019年一系列“断供”事件刺激,下游主要大客户意识到,供应链断货风险会直接造成企业正常经营和生产停滞。

为了实现国产替代和自主可控,艾华集团成立了“基础材料研究院”“产品研究院”“工业装备研究院”“产品应用研究院”,这为艾华集团发展持续助力,提升产品性能的同时降低了生产成本。艾华集团的电容器生产技术达到新高度,在抗震性、小型化、寿命时长、工作温宽、耐湿等方面获得了显著提升。

公司副董事长王安安向《证券日报》记者表示:“我们有超过130个规格的电容器产品,主要用

在手机充电头、通信基站电源、服务器等领域。在完成相关的检测、认证等程序后,我们将会对下游主要大客户批量供货。目前,我们已有部分电容器产品正在量产。”

疫情来袭,艾华集团在2月12日实现了复工复产,公司不仅为员工准备大量防疫物资,还制定了严格的疫情阻断机制。

受疫情冲击,供应链中断,导致许多中小电容器厂家面临无米下锅的尴尬局面。艾华集团却能自如应对,公司拥有“腐蚀箔+化成箔+电解液+铝电解电容器”完整产业链实现了疫情期间的稳定供给。

公司高层向《证券日报》记者表示:“2017年国家推出环保限产,落后产能

逐步退出市场。我们布局逐步提高主要原材料的自给率。2019年,公司化成箔自给率同比猛增一倍多,成为新的业绩增长点。疫情冲击会加速国内电容器产业的落后产能出清,只有经受检验、迅速恢复的现代化工厂,只有具备韧性才能适者生存蓬勃生长。”

艾立华表示:“我们和产业链上的供应商、设备商、客户是息息相关的命运共同体。即便有疫情冲击,我们总是能及时支付供应商货款、设备商款项、员工工资和福利,及时交付客户所需产品。我们基本没有银行借贷,公司手持现金充足。这一切让我们在面临疫情冲击时有底气、有信心能走得更稳、更远。”

闻泰科技:净利润同比增长近20倍 半导体和通讯业务协同发力5G

■本报记者 李万晨曦

4月22日,闻泰科技发布2019年年报,受益于通讯业务的高速增长和并购安世半导体的完成,公司实现营业收入415.78亿元,同比增长139.85%;归属于上市公司股东的净利润12.54亿元,同比增长1954.37%。

2019年11月份,闻泰科技完成对安世半导体的收购,打通产业链上游和下游,形成从芯片设计、晶圆制造、半导体封装测试到终端产品研发设计、生产制造于一体的产业平台。

“闻泰科技完成了对安世半导体的收购,研发制造众多高品质产品,建立和完善全球交付体系,大力拓展5G和笔电等新领域,实现了销售量、销售额和净利润的快速增长。”闻泰科技董事长兼首席执行官、安世半导体董事长兼首席执行官张学政表示。

2019年,闻泰科技半导体业务实现营业收入15.90亿元,同比增长100%。半导体业务板块从事的主要业务系半导体和新型电子元器件的研发和制造业务,主要由安世半导体实现。安世半导体是全球知名的半导体IDM公司,原飞利浦半导体标准产品事业部,有60多年半导体研发和制造经验,其客户超过2.5万个,产品种类超过1.5万种,年产能超过1000亿颗,每年新增700多种新产品,全部为车规级产品,其分立器件、逻辑器件、MOSFET器件的主要产品市场占有率均位于全球前三名。

除了在原有产品线持续保持领先,安世在2019年率先推出行业领先性能的第三代半导体氮化镓功率器件(GaN FET),目标市场包括电动汽车、数据中心等,特别是在插电式混合动力汽车或纯电动汽车中,氮化镓技术是其使用的牵引逆变器的首选技术。未来将根据客户需求灵活地进行扩产,有望帮助公司在该领域保持领先。

闻泰科技去年通讯板块实现营

业收入397.86亿元,较上年同期增长139.41%。公司通讯业务板块从事的主要业务系通讯终端产品的研发和制造业务,2019年是5G开局之年,作为高通5G领航计划成员,闻泰科技在通讯终端业务板块率先布局了5G手机、5G平板、5G工业网关、5G IoT模块等众多产品,在半导体业务板块针对5G电信基础设施推出了高耐用的功率MOSFET和TVS保护器件产品。另外公司还与中国移动联合推出“5G终端先行者计划”,携手中国联通建立5G联合研发中心,与中国电信签订5G创新合作协议,帮助公司在5G领域迅速打开局面。

2019年通讯业务板块在国内新增无锡工厂的同时,也开始在海外建立大规模生产基地,实现全球接单当地交付。公司还将会不断加大投入,扩大整机产线和注塑、喷涂等部件产线。

长城证券分析认为,闻泰科技作为全球手机ODM行业的龙头,公司在5G上与高通深度合作,已被高通公司列为较高优先级客户,是全行业唯一的高通5G Alpha客户,有望抢占5G市场先机。

张学政表示:“将利用闻泰和安世在各自领域的深厚积累,在5G风口来临时,帮助安世在消费领域、闻泰在汽车领域快速形成突破,实现闻泰通讯业务和半导体业务的协同发展。”

具体包括,一方面客户资源优势互补。目前安世半导体的主要客户在欧美等国,闻泰科技将凭借其在手机、IoT、智能设备领域的客户资源和积累,帮助安世半导体开拓中国市场。另一方面发挥技术协同效应,安世半导体具备全球领先的封测能力,可以做到五层叠加封装,利用SOC芯片级的封装技术实现大量组件的一次性封装,同时还确保产品的面积非常小、功耗非常低。闻泰科技可以利用安世半导体在汽车电子和IoT领域中的影响力和渠道,并且在5G阶段推出5G模块,包括IoT模块。

秦川机床被“披星戴帽” 法士特入主或迎转机

■本报记者 殷高峰

陕西老牌国企秦川机床将被实行退市风险警示,其股票简称也将变更为“*ST秦机”。

尽管被“披星戴帽”,但随着法士特入主,秦川机床也表示2020年将力争实现1.16亿元净利润的经营目标。

实行“退市风险警示”

4月21日晚间,秦川机床发布2019年年报,公告显示,公司2019年实现营业收入31.65亿元,同比下降0.73%;实现归母净利润-2.97亿元,增亏1778万元。

鉴于公司2018年度、2019年度连续两个会计年度经审计的净利润为负值,深圳证券交易所自2020年4月23日起对公司股票实行退市风险警示,公司股票简称由“秦川机床”变更为“*ST秦机”;公司股票于2020年4月22日停牌一天,并于2020年4月23日开市复牌,实行退市风险警示后公司股票交易的涨跌幅限制为5%。

“披星戴帽”的背后,是秦川机床经营业绩多年来的持续疲软。

财务数据显示,秦川机床2015年至2018年净利润分别为-2.36亿元、0.15亿元、0.165亿元和-2.8亿元。开源证券资深投资顾问刘浪在接受《证券日报》记者采访时表示,近几年,在供给侧改革、去产能的大背景下,机床行业作为制造业的上游,发展的大环境受到制约。

秦川机床方面也表示,2019年,机床工具行业承受着国内和国际市场需求总量下降。在金属加工机床中,金属切削机床行业指标的下降幅度比金属成形机床行业更大一些,作为机床工具产品主要用户的汽车制造业产销持续下降,是造成机床工具行业2019年深度下行的直接因素。

“从目前的情况看,机床行业的疲软短期内不会有大的改变。”刘浪对记者表示。秦川机床发布的2020年一季度业绩预告显示,公司一季度预计净利润-2900万元至-2200万元,基本每股收益-0.0418元至-0.0317元。上年同期为净利润610.52万元,基本每股收益为0.0088元。

秦川机床方面就此表示,公司一季度开工时间同比减少,复工复产后

市场恢复缓慢,订单减少;产品配套供应不齐,商品不能及时交付,造成公司2020年度第一季度亏损。

法士特出手

尽管如此,业界仍对秦川机床的发展抱有期待。“秦川机床在技术上的创新是值得肯定的。有些已经达到‘工业4.0’的标准。”西安石油大学教授、中国西部制造业研究所所长曾昭宁在接受《证券日报》记者采访时表示。

公告显示,秦川机床近三年的研发费用逐年上涨。2019年公司研发投入1.39亿元,约占营业收入的10.72%。

“随着法士特的进入,秦川机床今后的发展值得期待。”西安朝华管理科学学院院长单元庄对《证券日报》记者表示,法士特入主秦川机床,不但是产业链上下游的业态融合,同时还有人才、资本、管理等方面的注入。

2020年3月13日,秦川机床发布公告称,公司控股股东陕西省国资委拟将持有的公司约1.1050亿股股份(占公司总股本的15.94%)无偿划转至法士特集团。此次无偿划转完成后,法士特集团将成为公司控股股东,实际控制人仍为陕西省国资委。

公开资料显示,2019年法士特集团的变速器销量首次突破100万台,产销收入双破200亿元,累计产销变速器900万台。企业各项经营指标连续17年名列中国齿轮行业第一,重型汽车变速器产销量连续14年稳居世界第一。

目前,法士特董事长严鉴铂兼任秦川机床董事长。秦川机床方面表示,严鉴铂自2019年11月份履新以来,将主要精力放在秦川机床。通过调研,已推动公司出台了研发人员宽带薪酬等一系列改革措施,确定2020年是公司CTIJ(创新突破、提高效率、降低成本)主题年。

目前,陕西省国资委股权划转给法士特集团相关工作正在进程中。对于公司的经营状况,秦川机床方面表示,2020年是企业“CTIJ”推进年度开局之年,深度聚焦“创新突破、提高效率、降低成本”活动主题,纵深推进效能革命和品质革命,聚焦主业,矢志不渝铸精品。实现营业收入38.1亿元,利润总额1.16亿元的经营目标。