

160家“京籍”上市公司预告上半年业绩 超7成公司释放好消息

■本报记者 李乔宇
见习记者 贺玉娟

大部分上市公司尚未披露2021年中报,但中报预告已在一定程度上揭示了上市公司的生存现状。据同花顺iFind数据显示,截至8月5日,已有160家注册地在北京(以下简称“京籍”)的上市公司已披露中报业绩预告,在该板块397家上市公司(截至8月5日数据)中,占比40%。其中,有82家“京籍”上市公司业绩预增,22家预计扭亏,13家预计减亏,共计117家上市公司释放好消息,在已披露中报业绩预告的160家“京籍”上市公司中合计占比达73.1%。

“对于很多上市公司而言,今年实现中报业绩上涨或扭亏也许相对更容易些。”中钢经济研究院首席研究员胡麒牧对《证券日报》记者表示,一方面,去年上半年的疫情爆发,对诸多上市公司业绩带来冲击,导致去年上半年业绩基数较低,今年上半年业绩实现同比增长相对更容易些。另一方面,今年上半年,国内经济快速复苏,受内需推动,煤炭、钢铁等原材料价格普遍上涨,利好相关上市公司;此外也成为拉动经济增长的另一因素,为部分上市公司带来业绩增量。

82家公司业绩预增

随着疫情防控步入常态化,部分上市公司把握机会,实现了高速增长。

热景生物披露的公告显示,受欧洲及全球疫情影响,公司外贸订单呈现爆发式增长,致使公司业绩大增。公司预计今年上半年实

现净利润13.8亿元至16亿元,同比增长70546.05%至81808.47%。

钢铁、煤炭等原材料价格的上涨,也助推相关上市公司上半年业绩的大幅增长。昊华能源在业绩预告中表示,受益于煤炭价格上涨,煤炭产销量同比增加,公司预计2021年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为5.80亿元至6.50亿元,同比增长515.91%至590.24%。首股份份预计,今年上半年盈利约33.6亿元,同比增长542%。中国铝业的表现更为惊人,在业绩预告中表示,受益于铝价高位运行,预计今年上半年实现净利润约30亿元,同比增长约83倍。

另外值得一提的是,在原油价格上涨的推动下,今年上半年中国石油、中国石化携手实现扭亏。中国石油预计,今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比将实现扭亏为盈,增加750亿元到900亿元。公司称,上半年业绩预盈的主要原因是,公司抓住宏观经济复苏、国际原油价格及油气市场需求大幅增长的有利时机,优化油气产业链运行效率,大力实施提质增效,公司大部分油气产品实现量效齐增。

九强生物、北京君正、国联股份、北新建材等82家上市公司预计今年上半年业绩同比增长;万达电影、朗姿股份、中青旅等22家上市公司则预计今年上半年业绩扭亏。

43家公司中报预亏

同花顺iFind数据显示,在已披露半年业绩预告的160家“京籍”上市公司中,有43家上市公司预计今年上半年业绩仍将亏损,占比26.9%。但只有29家公司披露了净利润亏损金额,合计达41亿元。



中信国安披露的信息显示,继2020年亏损1.67亿元后,公司今年上半年预亏2.2亿元至3.1亿元。对于业绩亏损的原因,中信国安方面表示,受有线电视行业整体下滑影响,子公司北京国安视网络有限公司业务开展未达预期,固定资产投资及无形资产折旧摊销成本较大,收入未能覆盖成本费用,导致上半年产生亏损约0.81亿元;另外,公司投资的部分有线电视合营、联营公司亏损,对公司业绩产生影响;此外,减持三六零科技股票引发核算方式转变,产生亏损约1.2亿元。

随着国内疫情逐步得到控制,今年上半年业绩仍将亏损,东易日盛上半年订单数据同比增长52%,带来营业收入增长。尽管如此,东

易日盛仍预计上半年净利润将亏损,亏损额预计在1.13亿元至1.53亿元之间。至于亏损原因,东易日盛表示,公司所属的家装行业受季节性因素影响较大,上半年进行业务宣传和客户资源拓展等项目前期工作以及整装店面的建设、升级,费用投入较多,导致整体业绩亏损。值得注意的是,部分已连年亏损的上市公司,如果在今年继续亏损,或将引发退市危机。中迪投资披露的信息显示,公司亏损幅度较上年同期扩大,主要是由于报告期内,公司下属房地产开发项目建设进展未及预期,房地产项目公司收入较上年同期减少,以及公司财务费用(利息支出)较上年同期增幅较大,导致公司亏损额较上年同期扩

大。公司还提示称,在2021年会计年度结束后,公司股票存在可能被终止上市的风险。

据已披露的上市公司信息显示,今年上半年,因受上游成本上升、项目进度缓慢、业务收入不及预期等因素影响,已有真视通等6家“京籍”上市公司业绩首次预亏。

对于上市公司下半年的业绩预期,胡麒牧对《证券日报》记者表示,除了对线下餐饮、旅游等特殊行业影响较大之外,疫情反复不会对其他类别上市公司业绩带来过大波动。但下半年宏观经济或面临增长压力,相关上市公司业绩增速也将承压。中国经济在下半年会由快速恢复期过渡到平稳恢复期,预计二季度经济增速的同比增幅将达到全年峰值。

“增高针”被疑滥用引发市值“地震” 两公司一天合计缩水超百亿元

■本报记者 张敏

8月4日,一篇题为《身高焦虑就打“增高针”?危险!》的文章引发市场关注。该文章指出,近年来,许多家长对孩子的身高太焦虑,所以会给孩子打增高针帮助长高。文章称,打“增高针”,其实就是注射生长激素。如果生长激素被滥用,可能会给使用者带来健康风险。

在A股市场,长春高新、安科生物等两家上市公司的重要产品之一就是生长激素。受上述文章信息影响,8月5日,长春高新股价以跌停收盘,市值损失超过120亿元;创业板上市公司安科生物股价跌幅一度超过14%,最终报收13.53元/股,跌幅10%,市值缩水约26亿元。仅这一天,两家公司总市值就合计缩水近150亿元。

对此,《证券日报》记者分别拨打了长春高新及安科生物公开的联系电话。安科生物董秘办公室人士向记者表示,公司的生长激素不存在滥用现象。长春高新则在8月5日紧急召开的近300家机构参与的投资者说明会上表示,公司多年来

一直坚持规范运作,未来也会坚持将合规经营作为底线。

一位不愿具名的业内人士向《证券日报》记者表示,生长激素扩大适应症销售的现象是存在的,部分生长激素的销售途径并非公立医院。当前只有对生长激素的使用进行有效监管,才能防止滥用现象的产生。

生长激素是否被过度使用?

8月5日,长春高新在与投资者交流时表示:“正是因为我们在产品宣传和诊疗过程中存在一系列合规要求的限制,目前人们对生长激素的认知率和诊疗率是极低的。按照相关诊疗规范来说,矮小症的发病率为3%,需要治疗的患儿约为600万至700万。但目前实际治疗率极低,未来市场潜力仍然较大。”

但上述业内人士向记者介绍,人体身高受遗传等多重因素影响。原发性生长激素缺乏症,又叫“矮小症”,属于罕见病,这类人群并没有想象的那么广泛。“在经过骨髓、遗传因素、生长激素分泌、微量元素等方面评估后,医生

才会作出是否使用生长激素的判断。”

一位不愿具名的投资人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“我国成人使用相比西方国家更为严格,成人渗透率远低于海外。但因习俗、宗教信仰、平均身高等方面的差异,在治疗儿童矮小的用药方面,中国要高于西方国家。”

面对市场质疑,安科生物董秘办工作人员向记者表示,“滥用”就是扩大适应症使用,不该用这个药的人使用了这个药。“我们的产品在医院都会严格按照流程使用,公司也会长期跟踪患者的使用情况。”

“长高”长出千亿元市值公司

“目前国内有3家企业的生长激素获批,分别是金赛药业、安科生物以及跨国药企诺和诺德。”森瑞投资研究总监何山向《证券日报》记者介绍:“金赛药业(长春高新的控股子公司)是该领域绝对龙头,市占率在70%以上;安科生物的市占率约为两成。”

凭借生长激素,长春高新已成长为一千亿元市值的上市公司。

2020年,长春高新实现营业收入85.77亿元,同比增长16.31%;实现归属于上市公司股东的净利润30.47亿元,同比增长71.64%。其中,公司子公司金赛药业实现收入58.03亿元,同比增长20.34%;实现净利润27.60亿元,同比增长39.66%。8月5日,长春高新向投资者表示,目前公司生产经营一切正常,经营情况良好。为了使投资者能够更早期了解到公司上半年经营情况,公司将半年报预约披露时间由原来的8月24日提前至8月14日。

安科生物也因生长激素产品获批,助推了业绩的增长。安科生物发布的2021年半年报业绩预告显示,公司预计今年上半年净利润约为2.27亿元至2.6亿元,同比增长40%至60%。对于业绩变化的原因,安科生物称,公司主营产品重组人生长激素产品同比实现大幅增长,带动了合并净利润指标的增幅。

集集成行业“达摩克利斯之剑”

看似颇具成长潜力的生长激素

市场,也面临各种挑战。伴随药品带量采购的常态化,生长激素是否会纳入集采引发市场关注。受今年集采预期影响,长春高新的股价曾罕见地出现跌停。

在7月28日公布的投资者调研记录中,长春高新预计,短期内生长激素产品不会进入国家集采,目前只有个别省份拟进行集采事项,相对来说影响较小。假设集采政策落地,产品价格下降,公司将努力通过提升用户体量等方式确保公司业绩。目前生长激素水针产品的只有3家厂商,暂未发现其他厂商申报相关产品,公司预计短期内市场竞争格局不会发生较大变化。

上述不愿具名的分析人士向记者介绍,生长激素的集采难度较大。“目前生长激素的主要销售渠道是院外医疗机构以及民营医院,且大部分地区不在医保报销范围内。”

不过,何山在接受本报采访时表示,生长激素终将纳入集采,但范围大概率只会是医保内适应症,在当前仅占相关企业收入的一成。医保外的使用,仍有望维持高价。

群雄逐鹿货运航空市场 物流企业看好未来机遇抢滩布局

■本报记者 李勇

中国民用航空局(以下简称“民航局”)官网日前发布的一份公示显示,江苏京东货运航空有限公司(以下简称“京东东航”)筹建申请已经民航华东地区管理局初审同意。这意味着,京东东航将成为继顺丰航空和圆通航空之后的第三家专业民营货运航空公司。

《证券日报》记者注意到,此前民航局为南航货运颁发公共航空运输企业经营许可证书已进行公示;东航物流也于今年6月份挂牌上市,登陆资本市场。有市场人士在接受记者采访时表示,跨境电商的蓬勃发展以及高端快递业务的需求增长,催生了货运航空市场巨大成长空间,引来更多“玩家”入局,货运航空市场将进入群雄逐鹿时代。

货运航空市场方兴未艾

国际航协日前发布全球航空货运定期报告称,今年上半年,航空货运增长率飙升至8%,创下2017年以来最强劲的上半年业绩。民航局公布的行业指标统计数据显示,今年5

月份,民航业实现货邮运输量66.4万吨,同比增长20.4%;今年前五个月,累计实现货邮运输量310.1万吨,同比增长28.1%。据央视财经频道前期的报道,航空物流市场从去年起开始火爆,航空货运需求旺盛,甚至出现“一舱难求”的现象。

“目前我国航空货运仍以客机腹舱运输为主,在运载能力和时效上都受到很大限制,特别是受疫情疫情影响较大的时候,客机航线的削减和停航也会对整体运力造成较大影响。”前述市场人士认为,我国货运航空目前还存在很大短板,既需要更多的货运航空公司,也需要更多的货运飞机。

民航局公布的《2020年民航行业发展统计公报》显示,截至2020年底,我国共有运输航空公司64家,其中全货运输航空公司11家;全行业运输飞机期末在册架数3903架,其中货运飞机186架,占比仅4.8%。

去年下半年,国家发展改革委、民航局联合印发《关于促进航空货运设施发展的意见》,指出航空货运是国家重要的战略性资源,随着我国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段,电子商务和快递物流业

持续快速增长,航空快件比例上升,企业经营模式由货物运输为主向全产业链延伸,传统航空货运企业逐步向提供全流程服务的航空物流企业转变,新兴的航空物流企业不断涌现,迅速发展。航空货运的专业化、物流化发展趋势,对航空货运设施的布局、运行环境和效率提出了更高要求。

“种种迹象显示,全球货运航空已进入新一轮景气周期。”前述市场人士认为,目前我国无论是机队规模还是运输能力,与货运航空发达国家都有不小的差距。我国拥有世界上最大的物流市场规模,在政策的支持和推动下,货运航空未来存在更大的发展空间和发展潜力。

纷纷抢滩布局互竞高飞

据民航局公示信息,京东东航注册资本6亿元,由宿迁京东展锐企业管理有限公司和南通机场集团有限公司合资成立。其中,宿迁京东展锐企业管理有限公司现金出资4.5亿元,占比75%;南通机场集团有限公司现金出资1.5亿元,占比25%。天眼查客户端信息显示,京东东航

成立日期为2019年9月26日。“巴成立23个月,京东东航可以筹建了!刘强东的航空梦迈出关键一步,京东的物流拼图也完成了最重要的一块。”快递物流专家赵小敏在接受记者采访时表示,“想成为拥有持续竞争力的快递物流公司,必须拥有航空公司,这是关键要素。京东东航的筹建以及未来自有货机的引进,是京东物流完成质的飞跃的关键。”

货运航空展现的巨大商机,自然也是市场角逐的重点。国家邮政局新闻办公室副主任阴志华日前在发布会上透露,今年上半年,业内3家自有航空公司全货机数量增加近10架,西安-东京、成都-达卡、深圳-洛杉矶等近20条国际全货航线密集开通,深圳-曼谷、南京-洛杉矶等货运包机陆续运行,航空出海通道进一步完善。

记者注意到,顺丰控股、圆通速递等民营物流企业很早就已在货运航空领域进行了布局。在今年5月份召开的年度股东大会上,圆通速递总裁潘水苗针对“行业价格战”问题专门讲到,“之所以会出现价格战,是因为业务同质化严重。随着行业竞争的升级,怎样去体现能力差异,一

定会在产品和服务端做分层。”

航空是圆通速递进行国际化布局以及差异化竞争的重要抓手。潘水苗表示,如果只做国内业务,航空可能并不具有特别明显的优势。但要发展国际业务,就一定要航空来实现。

在潘水苗看来,航空货运领域具有很高的壁垒,业务的培育、爬坡需要很长一个过程。公司从2014年开始筹建航空国际,到2020年航空业务已实现盈利。据潘水苗介绍,为进一步提升航空运力,公司今年计划引进更多运力更大的飞机,进一步提升载货能力,运营更多航线。

前述市场人士认为,拥有自有航空能力,有助于拓展更高附加值和更有时效要求的高端市场,这对快递企业拓展国际业务、实现产品结构升级都具有非常重要的意义。

“中国的快递物流企业一定要充分利用航空货运需求带来的历史性发展机遇。已经有航空公司的物流企业,需要加快引进飞机;想在未来保持持续竞争力的快递物流企业,则要结合市场现状,去收购市场上的稀缺标的。”赵小敏表示。

泰禾集团债务危机465天后 北京400亿元现房再博弈

■本报记者 王丽新

上一次见到黄其森,是两年前的夏天。彼时,泰禾集团已叫停拿地一年有余,两项工作排在董事长黄其森的工作日程表首位:一是寻找战投;二是“看人阅人”。时隔两年多,《证券日报》记者再见到黄其森,一身休闲运动范儿,双眼睛带血丝,但不见焦虑。还没打完招呼,他就接了一个电话,来自金融机构的。

作为第一个有公开债务违约的市值曾达千亿元房企的掌门人,从2020年4月26日被列入失信被执行人名单开始到现在,这465天,黄其森过得不容易。债务违约,股价下跌,项目停工,投资者和业主质疑等一连串反应接踵而来。有人曾给黄其森出主意称,破产重组就可全身而退。但他拒绝了,深陷债务漩涡的黄其森试图绝地求生。

“一家一家地与金融机构沟通,最重要的就是复工、复产和复销,把房子交给业主。”还有一个艰巨任务,就是“不能被ST,今年的目标是盈利,全力以赴地保收益。”

直面债权人的谈判

7月30日晚,泰禾集团公告称,无法按期完成公司债券“H8泰禾01”本息的兑付,规模为15亿元。截至7月30日,泰禾集团已到期未归还的借款本金金额为436.93亿元,相比一季度末减少19亿元。

“一些金融机构最初不能接受泰禾集团提出的条件,但随着房地产行业的系统性风险逐渐暴露,这些机构也在降低预期。”黄其森透露,为了与债权人达成和解,他在北京一家酒店住了一个多月。

“去年年底,与金融机构的谈判大有进展。”黄其森说,目前与五六家主要债权人已谈妥,主要方式是延长借款的还款期限、对资金成本给予一定优惠以及豁免违约金,有的债务已展期到2023年12月。黄其森直言,到目前为止,仍有部分金融机构未能达成一致,公司甚至为此面临一些法律诉讼。但总体而言,形势有所好转,泰禾集团“开始进入上山之路”。

按照黄其森的说法,其中不乏万科的斡旋。2020年5月,万科谨慎地设置了进入安全阀门,达成条件方可入股。虽然至今万科仍未入股,也未提供资金支持,但据了解,泰禾集团与金融机构谈判的很多场合都有万科出席,对泰禾集团管理架构的调整,万科也提供了很多建议。

金融机构的陆续“松口”,对一个项目的“解封”,让泰禾集团有了“从泥潭中爬出来”的机会。

北京400亿元现房的博弈

自债务危机爆发以来,泰禾集团的项目一度大范围停工,其中既有疫情因素的影响,也有来自金融机构保全措施的影响,以及部分股东与合作方退出的压力。

“停滞”是黄其森最焦虑的一道“坎”。“项目只有完工才有价值,才能化解危机。”黄其森举例称,北京大多数项目都是现房了,有个别项目再投个把亿资金就能撬动数十亿元的销售了。

在项目处置中,经过与债权人达成一致,泰禾集团提出“封闭管理”的方法,即项目层面的融资、销售等资金流动,完全用于项目本身的自运转,不必受公司整体经营状况的影响。这样做的好处是,项目可以独立于母公司先行实现债务重组,加上与承包商工程队协商价格与工期,几个重点楼盘逐步解冻。

今年6月和7月,作为泰禾集团重点复工复产区域的北京和福州,有的项目已经开始交付,有的获得了竣工备案,有的明确了复工节点。泰禾集团方面向《证券日报》记者表示,在北京有400亿元现房的现房,其中地处北京副中心的中国院子还有60多套现房可售,单套价值都在大几千万至上亿元。

泰禾集团的现房资产是当前打赢翻身战的关键,黄其森对此看得很清楚。复工复产不能马上带来业绩和现金流,但现房复销则可马上带来回款,产生收益,进而争取盈利,这是泰禾集团这个上市平台不能被实施ST或退市的“七寸”。泰禾集团需要金融机构给予更多时间,自己也要为活下去抢“生血”时间。

“目前差不多85%的项目已经复工了。”黄其森透露称。

二次创业要做“高端精品”

一家市值千亿元规模房企的“冰冻三尺”,绝非“一日之寒”造成。

“我在2017年已经意识到这个问题了,步子迈大了,管理跟不上。”黄其森说,2018年,泰禾集团开始做调整。一是停止拿地,并从海南等区域退出;二是退出环京区域;三是退出投资回报周期长的旧改项目。为了降杠杆,2018年和2019年,泰禾集团偿还了千亿元规模的债务。“如果这笔债务没有还掉,公司今天一点机会都没有了。”

在处理危机的460多天中,黄其森萌生了“二次创业”的想法。等盘活这一盘棋,妥善解决危机之后,“我们最后大概会退到不到10个城市,北京、上海、广州、深圳、南京、苏州、杭州、福州和厦门。”黄其森说,在产品定位上,未来泰禾集团主要做“高端精品”;在规模上,“300亿元到500亿元就够了”。按照黄其森的说法,泰禾集团在核心一二线城市有3000多亿元现值的土地储备,“土地款基本上都付清了”,这是二次创业的资本;另外,中式“院子系”产品牌子是二次创业的基石。

但“二次创业”的前提是危机已经化解。正如黄其森所说,泰禾集团上山的路不好走,要做好长期吃苦的准备。早调整要比晚调整好,早做准备就有翻盘的可能。