

20家白酒上市公司上半年营收1853.5亿元 “茅五”占比近六成

■本报记者 王丽新
见习记者 李静

截至8月30日,A股20家白酒上市公司业绩全部出炉。在疫情反复、成本上涨等因素影响下,白酒上市公司今年上半年的业绩如何?白酒股今年上半年整体活跃度不高的背后,是否反映了白酒行业的真实面目?行业是否再次进入新一轮调整期?

《证券日报》记者梳理发现,上述20家公司中,有17家公司今年上半年实现了营收和净利双增长,占比达85%;剩余3家公司净利润同比下降。

白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞在接受《证券日报》记者采访时表示,今年上半年,大多数酒企在产品结构升级趋势下实现业绩与利润的增长,特别是头部酒企表现突出。但从二季度开始,大多数酒企出现增速放缓,甚至是停滞,这也意味着中国白酒新一轮的高速增长期已经结束,行业进入新一轮调整期。

“茅五”营收占比近六成

东方财富Choice数据显示,今年上半年,上述20家公司实现营收合计1853.5亿元,较去年同期增长15.9%;实现净利合计701.36亿元,与去年同期相比增长21.3%。

具体来看,有2家公司营收增幅超过100%,分别为石股份、*ST皇台,营收增幅分别为118.84%、179.6%;有14家公司营收增幅在10%至15%之间,3家公司营收增幅低于10%,顺鑫农业上半年营收同比为负增长。

从营收规模来看,贵州茅台、五粮液、洋河股份、山西汾酒、泸州老窖等5家公司的营收均超过百亿

元,分别为594.4亿元、412.2亿元、189.1亿元、153.3亿元、116.6亿元;营收超过10亿元但不足百亿元的有11家,分别是古井贡酒、顺鑫农业、舍得酒业、酒鬼酒、迎驾贡酒、口子窖、水井坊、老白干酒、金徽酒、伊力特和今世缘,分别为90.02亿元、65.19亿元、30.25亿元、25.37亿元、25.30亿元、22.97亿元、20.74亿元、20.26亿元、12.26亿元、11.33亿元和46.46亿元;另有4家公司营收不足10亿元,分别为天佑德酒、岩石股份、*ST皇台和金种子酒。

从净利润表现来看,老白干酒、*ST皇台的净利润在报告期内均实现了翻倍增长,同比增长分别为191.42%和124.62%;有12家公司净利润增幅在10%至80%之间,2家公司的净利润增长为个位数,伊力特、顺鑫农业、水井坊等3家公司的净利润分别下滑39.45%、91.59%和2%。

值得一提的是,上述20家公司合计1853.5亿元的营收中,贵州茅台和五粮液合计营收占比达57.5%;合计701.36亿元的净利中,贵州茅台净利为297.93亿元,五粮液净利为150.98亿元,2家公司净利合计448.91亿元,占比达64%。

从赚钱效应来看,贵州茅台以日赚1.65亿元的成绩位居首位;其次是五粮液,公司上半年日赚0.84亿元。

今年上半年,在多数酒企取得了营收和净利双增长的同时,行业头部分化也在进一步加剧,从上市酒企的经营活动产生的现金流量净额表现即可看出。据《证券日报》记者统计,20家公司上半年的经营活动现金流量净额合计为114.19亿元,而去年同期金额为389.19亿元,同比下降70.65%,足可以看出白酒行业整体面临的压力,控货去库存或成为多数酒企接下来



东方财富Choice数据显示,今年上半年

20家白酒上市公司
实现营收合计1853.5亿元
较去年同期增长15.9%
实现净利合计701.36亿元
与去年同期相比增长21.3%

王琳/制图

的首要任务。

行业两极分化加剧

“从上半年白酒业绩表现来看,白酒行业强者恒强、弱者恒弱的趋势越来越明显。”武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对《证券日报》记者表示,强势品牌通过几十年来积累的品牌效应,以及不断地控量涨价、扩大营销影响力等方式,获得更多的渠道资源及消费者资源。

酱香龙头茅台、浓香龙头五粮液、清香龙头山西汾酒在报告期内均有不俗的业绩,区域酒企则面临较大的生存压力。

今年上半年虽然有八成公司实现业绩同比增长,但是资本市场上并未给出积极的响应。从券商机构调研及发布的报告数量来

看,资本青睐的依然是行业头部企业及部分区域名酒企业。

东方财富Choice数据显示,2022年1月1日至8月30日,上述20家公司中,有17家公司被券商机构发布了研究报告,其中贵州茅台、五粮液、山西汾酒、今世缘等4家公司获得报告超过100份;水井坊、洋河股份、古井贡、泸州老窖、舍得酒业、口子窖等7家公司获得50至99份报告;有6家公司获得1至50份报告,而天佑德酒、ST皇台和岩石股份3家公司的券商报告为0份。

在蔡学飞看来,强势区域名酒正朝着泛全国化酒企发展,占据中高端及高端消费市场;弱势酒企则在存量竞争中一线名酒与强势酒企挤压,生存环境进一步恶化,需要尽快实施品牌创新与渠道转

型,实现品牌价值提升与产品结构升级。

谈及白酒行业进入新一轮周期给酒企带来的机会与挑战,海纳机构总经理吕威认为,分化和集中是中国白酒新周期的机遇和挑战,而分化是主要特征。

“中国白酒的销量、收入、利润向优势产区、新老名酒集中,向全国性品牌、大企业、大单品集中是长期趋势,并且在“全国统一大市场”的引导下,白酒产业集中化的速度将进一步加快,白酒产业进入门槛将进一步提高。”吕威说。

蔡学飞表示,白酒行业下半年面临渠道库存过高、市场需求不振等多方面的挑战。除了一线酒企的明星产品,大多数实施产品结构升级的酒企都会面临产品动销与稳价的难题。

受益煤价上涨 陕西煤业上半年净利同比大增196.6%

■本报记者 殷高峰

8月30日晚间,陕西煤业披露2022年半年报。报告期内,公司实现营业收入836.90亿元,同比增加108.29亿元,增长14.86%;归属于上市公司股东的净利润245.98亿元,同比增加163.05亿元,增长196.6%;基本每股收益2.54元,同比增加1.68元,增长195.35%。

值得注意的是,陕西煤业2021年全年归母净利润为211.4亿元,今年上半年的盈利已经超过了去年全年。

“陕西煤业上半年的业绩大幅增长,主要受益于煤价上涨。”戊戌资产合伙人丁炳中博士在接受《证券日报》记者采访时表示,今年上半年,受欧洲能源危机等因素影响,全球能源价格不断攀升,报告期内陕西煤业的煤炭售价涨幅超过40%,

成为业绩的主要增长点。

“下半年,无论是国际还是国内,煤价依旧有望继续维持高位,相关企业将持续受益。”万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示。

煤价上涨成业绩主增长点

对于上半年的业绩大增,陕西煤业解释:一是今年上半年受市场供求关系影响,煤炭价格高位运行,公司煤炭售价同比大幅上涨;二是卖出隆基绿能部分股份获得投资收益;三是投资隆基绿能会计核算方法变更,影响公允价值变动损益增幅较大。

“近几年,陕西煤业在稳固发展主业的同时,充分发挥资本投资平台优势,优化产业投资地图,布局新能源、新材料、新经济等行业

优质资产,取得了不错的收益。”丁炳中表示。

半年报显示,陕西煤业出售隆基绿能部分股份使投资收益增加29.16亿元;另外公允价值变动损益增加97.39亿元(主要是投资隆基绿能的会计核算方法变更,使公允价值变动损益增幅较大),使净利润增加94.91亿元,占本期归母净利润的38.59%。

“陕西煤业目前已经形成了产业和资本的双轮驱动模式,煤炭主业成公司上半年业绩的主要增长点。”屈放表示,今年上半年,陕西煤业的煤炭销量虽然比去年同期减少,但受益于煤炭价格上涨,公司净利润大幅增长。

有望保持高盈利能力

屈放认为,欧盟停运俄罗斯煤

炭的预期落地,差价拉大导致我国进口煤下降。而今年夏天全国普遍高温和冷冬预期加大煤炭需求。“从国际上看,全球煤炭缺口逐渐加大,预计明年两年煤炭缺口均在1.8亿吨以上。”

“‘双碳’目标下,煤炭供给受限,而‘十四五’期间煤炭需求有望持续增长,趋紧格局或将延续。同时,火力发电对节能、环保的要求愈加严苛,燃煤机组对煤炭的品质要求也将越来越高,有效供给进一步减少。”丁炳中说。

据屈放介绍,陕西煤业煤炭储量149亿吨,可开采储量86亿吨,可开采年限70年以上,且产煤区90%以上的煤炭储量属于优质煤,未来具备较强的竞争优势。

“陕西煤业作为国内煤炭行业龙头之一,将充分受益。”丁炳中

表示,此外,今年7月份,陕西煤业发布与控股股东签订资产转让意向协议的公告,控股股东有意将其持有的陕西彬长矿业集团南矿业有限公司全部股权转让给公司,该资产转让完成后,公司的煤炭产能将进一步提升。展望未来,陕西煤业有望继续保持高盈利能力。

陕西煤业表示,上半年,公司按照国家“双碳”目标方向,优化产业投资地图,布局新能源、新材料、新经济赛道优质资产;适时介入新兴产业赛道,为公司探索培育第二增长曲线。

丁炳中认为,陕西煤业在新能源、新材料、新经济产业方向等领域的布局,有望提升公司的持续盈利能力。

旭辉控股更关注现金流和利润 公司高管称“要有归零心态二次创业”

■本报记者 王丽新

“今年,房地产行业进入深度调整年,这让民营房企意识到高增长只是行业的一个阶段,需回归理性。”8月30日下午,在旭辉控股2022年中期业绩说明会上,旭辉控股董事局主席林中称,中国房地产业将从过去高负债、高杠杆、高增长模式转向低负债、低风险、轻资产的新模式。

8月30日,旭辉控股发布2022年中期业绩报告。报告期内,旭辉控股(以下简称“旭辉”)实现营收297.2亿元;净利润约19.04亿元;股东权益应占核心净利润18.2亿元,核心净利率为6.1%;毛利率为20.7%,与上年同期持平。

“最近旭辉在内部一直提倡二次创业,我们要不断创新、不断变革,拥抱变化,要有归零的心态,放弃过去成功的路径依赖。同时,要平衡风险和利润,最大化保证股东

权益稳健安全,风险第一、利润第二、规模第三。”林中称。

更关注现金流和利润

整场业绩说明会,旭辉的多位管理层均向外界传递一个信息,追求规模的时代已经过去,未来会更加关注现金流与利润。

截至2022年6月30日,旭辉实现合同销售金额631亿元,较2021年同期的1361.5亿元下跌53.6%,回款率超过100%,累计回款金额超过850亿元;在手现金312亿元,经营性现金流为正。

林中称,从运营策略上看,旭辉未来以现金流为导向,以销定产,以经营现金流最大化为原则,以回报率为核心,重视周转率。

事实上,现金流安全当下已成房企生存第一命脉,若不能快速改变经营逻辑,渡过困难时期,即便房地产市场未来仍大有可为,也难以有机会创新商业模式。

“本轮调整之后,中国房地产行业将从以往高速增长步入回调期,回归到平稳健康常态化,房企的经营逻辑也要随之改变。”林中称。

调整投资策略

在对行业大势有新的预判后,旭辉在投资策略上也做了调整。

“旭辉今年拿地较少,但却是少数几个还在市场上拿地的企业,上半年所拿地预计利润率为8%至10%。”林中称。

据介绍,2022年上半年,旭辉在北京、义乌、上海、长沙、宁波及青岛收购6个新项目的权益,连同2022年6月30日后的苏州一项土地收购,旭辉应占土地出让金合计为36亿元,新增土储货值169亿元。

在建业务板块,旭辉上半年新增29个项目,累计在管35个项目,累计在管面积超过700万平方米。“在行业变革期,旭辉从战略高度认识到代建的重要性。重视代

建,拓展代建,对旭辉未来发展至关重要。”林中称。

“代建行业机会越来越多,比如AMC(资产管理公司)的代建资产包等,这一行业从起步到现在每年有20%的增长,未来有很大的市场空间。”旭辉控股执行董事、旭辉建管董事长陈东彪表示,旭辉现存完好的供应链体系可以运用到代建项目上,合作文化也利于发展这一业务板块。

至于接下来的投资策略有何变化,林中称,“一定会是轻资产、低土储,土地储备的质量第一,数量第二。”谈及在出险房企甩卖资产潮之下,旭辉是否会与AMC合作收购房地产项目,林中称,目前跟AMC合作主要是收购出险房企与旭辉合作的项目,旭辉对这些项目知根知底,对债务和成本造价清楚,对项目可销售价格预测精准。“至于与AMC合作收购其他项目要看机遇,一是要有吸引力的价格;二是公司债务清晰;三是相关疑难杂症的问题能得到解决。如果有合适项目,旭

辉会牢牢把握住,推进这些项目的收购。”

财报显示,截至2022年6月30日,旭辉保持“三道红线”处于绿档,净负债率为78.5%,短债占比17%;债务久期较去年提升,平均债务账期为4.7年;加权融资成本为4.9%。

“到目前,旭辉没有一笔负债违约、利息延期支付,旭辉可能会腾出一些有限的资金在市场上回购一些债券,但资金量不会太大,因为企业还是要把钱留着去发展业务。”林中称。

旭辉控股执行董事及CFO杨欣表示,旭辉一年内到期债务以银行类融资为主,下半年刚性到期债券已清零。长期来看,旭辉希望未来净负债率能够压降到30%左右。

林中进一步表示,今年年内,旭辉无公开市场到期刚性兑付债券。上半年,公司新增公开市场融资超过46亿元,目前正在筹备由中债信用增进投资股份有限公司提供全额担保的中期票据的发行。

钢铁行业上半年供需失衡 逾八成钢企净利下滑

■本报记者 马宇薇 见习记者 刘钊

截至8月30日,钢铁行业52家上市公司2022年半年报披露完毕。受新冠疫情防控和钢铁市场严峻形势的双重压力,钢铁行业进入弱周期,呈现成本高企、需求减弱、盈利下滑态势,国内钢企经营效益同比普遍出现较大幅度下滑。东方财富Choice数据显示,上述52家上市公司中,近五成公司营业收入同比下降,逾八成公司归母净利润同比下降。

上半年,多数钢企克服多重压力和挑战,为上下游产业链整体平稳作出积极贡献。下半年,随着疫情好转,铁矿、焦煤、废钢等原料供给逐步边际改善,钢企成本压力将逐渐缓解,钢企利润中枢仍有望重新回升。

多数钢企业绩不振

国家统计局数据显示,2022年上半年,黑色金属冶炼和压延加工业实现营业收入45759.7亿元,同比下降3.6%;营业成本43326.5亿元,同比增长0.7%;实现利润总额826.1亿元,同比下降68.7%。具体到产品来看,2022年上半年,全国生铁、粗钢产量分别为43892.7万吨、52687.7万吨,同比分别下降4.7%、6.5%。2022年上半年,全国累计出口钢材3346万吨,同比下降10.5%;累计进口钢材577万吨,同比下降21.5%。

今年上半年,上述52家公司共实现营业收入1.23万亿元,较去年同期下降0.19%;实现归母净利润396.23亿元,同比下降816.23亿元下降51.46%。柳钢股份、安阳钢铁、西宁特钢、八一钢铁等7家公司归母净利润亏损。其中,西宁特钢归母净利润同比下降329.59%;安阳钢铁、柳钢股份、八一钢铁、八一钢铁以及酒钢宏兴的归母净利润同比下降超100%。

作为钢铁行业龙头,宝钢股份上半年实现营业收入1836.55亿元,同比微增0.2%;实现归母净利润77.91亿元,同比下降48.4%。“受新冠疫情影响,上半年汽车、工程机械等钢铁下游行业需求普遍下滑,二季度起钢价下行,上游煤炭、合金等原辅料价格保持高位,钢铁企业购销价差收窄,行业经营效益大幅下滑。”宝钢股份表示。

“国内钢企上半年业绩表现不佳,主要原因是供需失衡造成的成品钢材利润大幅下降。”上海钢联钢材事业部研究员王轩越在接受《证券日报》记者采访时表示,今年整体钢材需求减少较多,同期国内钢铁生产虽然也有减量,但供应压减速度不及需求萎缩速度,供过于求格局下吨钢利润逐步下行。

“钢材价格下跌的情况下,钢企企业所获得的利润空间大大缩小,直接影响钢铁企业的业绩水平。”中国银行研究院研究员叶银丹表示。

下半年业绩有望回暖

受累于行业不景气,多数钢企业绩不振,但也有些公司凭借双主业或多主业抵消市场不振带来的亏损。如永兴材料上半年实现归母净利润22.63亿元,同比增长647.64%。永兴材料表示,公司深入践行“锂电新能源+特钢新材料”双主业发展战略,盈利能力大幅提升,业绩迈上新台阶。虽然公司特钢新材料业务的归母净利润同比下降,但得益于上半年锂电新能源业务的好景气,盈利能力大幅提高,是公司半年度净利润主要来源。此外,鄂尔多斯也广泛布局服装、电力冶金化工板块,在钢铁行业整体不景气的情况下,业绩保持了高速增长。

从钢铁行业分类来看,上市钢企一般分为普钢企业、特钢企业、冶钢原料企业三大类。《证券日报》记者梳理发现,特钢企业上半年业绩普遍好于其他类型的企业。常宝股份主要从事油气开采用管、电站锅炉用管、工程机械和石化用管以及其他细分市场用管等特种专用管材的研发、生产和销售。今年上半年,公司实现归母净利润1.8亿元,同比增长83.43%。公司表示,上半年新项目产能释放及油气行业市场需求回暖,公司产销保持增长,产品盈利能力提升。此外,盛德鑫泰、久立特材等同类钢企也实现归母净利润正增长。

“目前,钢铁行业生产运行出现了阶段性困难。企业要从供给侧入手,适应当前需求形势变化,通过自律恢复供需动态平衡,稳住合理价格,提高发展效益。”叶银丹建议,一是着力向发展质量要效益,严格执行产能置换政策;二是通过主动控制生产节奏走出短期困境,坚守没有订单不生产、没有利润不销售、不付款不发货的“三不”行业底线,避免陷入恶性竞争的泥潭;三是通过调整产品结构、推动工艺装备升级和钢铁产业链数字化、网络化和智能化等,解决转型问题。

王轩越表示,当前国内钢铁市场正处于行业发展的关键转折点,面对有限需求和充足产能的行业现状,国内钢企经营的第一要务是在转折之际谋求稳定生存,着力实现降本增效,产品结构调整、环保及技术改进等目标;实力较强的上市钢企还需具有前瞻性,收购并购等经营动作需明确指向优质资产及前景良好的产品线补充,夯实自身实力,开拓海外市场。

“虽然钢铁行业上半年经济效益出现显著下滑,但行业总体资产状况仍处于历史较好水平,企业资产负债率同比下降,负债结构持续优化。随着自律性减产及压减产政策的落地,行业盈利情况将有所改善,预计下半年钢企业绩有望回暖。”叶银丹说。