

16家机械设备公司中期业绩喜人 多家企业积极拥抱海外市场

■本报记者 李正

机械设备板块上市公司中期业绩喜人

多家公司在报告中表示

报告期内受原材料价格稳定、积极开发节能环保新产品、市场需求增长等因素带动，公司实现盈利同比增长

A股市场迎来中期业绩披露季。东方财富Choice数据显示，截至8月4日记者发稿，A股市场已有246家上市公司披露了2023年中报或业绩快报，其中160家公司报告期内实现盈利增长。分行业来看，机械设备板块(按申万行业分类)上市公司中期业绩喜人，已披露中报或业绩快报的20家上市公司当中，有16家报告期内实现归母净利润同比增长，占比达八成。

东高科技研究院副院长刘飞勇在接受《证券日报》记者采访时表示，2022年受行业周期等因素影响，机械设备行业整体产能、营收等出现了一定程度的下滑，而今年以来上述因素压力减弱，同时政策利好、企业积极开拓海外市场，以及机械设备市场整体在2024年有望迎来新一轮更新、升级周期等因素，共同推动了赛道内上市公司盈利修复和提升。



崔建斌/制图

多因素支撑盈利增长

上述16家机械设备公司中，有1家公司在报告期内实现归母净利润同比增长超过200%；1家公司同比增长幅度在100%-200%；14家公司同比增长幅度在100%以内。

多家公司在报告中表示，报告期内受原材料价格稳定、积极开发节能环保新产品、市场需求增长等因素带动，公司实现盈利同比增长。

“作为工业生产领域的上游产业，机械设备赛道充分受益众多终端市场的需求增长。例如，2023年以来汽车行业在稳增长、促消费政策作用下，市场需求继续延续上升趋势，新能源汽车发展与出口延续良好势头。其中，上半年新能源汽车产销分别完成378.8万辆和374.7万辆，同比分别增长42.4%和44.1%，整

车及零部件需求量的快速走高，带动了大量的上游机械设备市场需求。”刘飞勇表示。

下半年机械设备赛道内企业盈利增长是否会进一步提升？安爵资产董事长刘岩对此表示肯定：“预计下半年机械设备行业仍将保持一定的发展势头，基础设施建设的不断推进叠加新兴产业的持续成长，将继续推动机械设备行业稳定增长。不过也应看到，随着更多参与者入局，行业竞争或更加激烈。”

在刘飞勇看来，随着下半年众多扩大内需政策出台落地，机械设备赛道有望持续复苏。供给端补短板及高端化、智能化、绿色化为抓手的产业基础再造有望成为我国制造业投资增长的两大支撑，有利于拉动机械设备需求，行业整体盈利能力有望得

到逐步提升。

加快“走出去”

据《证券日报》记者了解，多家机械设备公司在公告中提到，报告期内积极开拓海外市场，为公司提供了可观的营收及利润增长，公司将进一步提升海外市场占有率或销售额。

例如，东方精工披露称，截至2023年6月末，Foseber集团(Foseber意大利+Fosber美国+QCorr+Tiruna集团)和Fosber亚洲，整体在手机设备订单约31.8亿元人民币，创下自2018年以来近6年上半年末在手订单的最高记录，其中Fosber美国的在手订单部分排期已到2025年。

记者以投资者身份致电东方精工，其相关负责人表示，公司最大的业

务——瓦楞纸生产线装备生产，由公司100%控股的境外子公司Foseber集团负责，设备的研发、生产和销售以及业务全部在海外市场，服务的客户也基本都是海外客户。

刘岩向记者表示，国内机械设备企业“走出去”是一个非常积极的信号，表明我国机械设备的品质和竞争力在不断提高，逐渐得到国际市场的认可和接受，对于中国机械设备企业的国际化和提高盈利能力都具有重要意义。

刘飞勇表示，在海外市场上，中国工程机械已经成为中国制造的强势行业之一，预计未来随着“一带一路”建设不断深入，我国机械设备出口业务将得到快速发展，“在海运费下降和人民币贬值的背景下，出口型企业成本端将得到改善，企业利润率有望提升，从而进一步提高企业的出口意愿。”

从生鲜电商转型数字营销解决方案提供商 新业务能否解每日优鲜燃眉之急？

■本报记者 刘钊

北京时间8月4日晚间，每日优鲜发布的2022年财报显示，去年实现净收入27.61亿元，经营亏损13.07亿元，净亏损15.24亿元。公司全职员工总数由2021年12月31日的1925人骤降至2022年12月31日的57人。

每日优鲜表示，2022年，公司采取了一系列重大调整以促进公司可持续发展，包括关闭极速达、次日达业务以及优化用工。2023年3月份，公司终止了智慧菜场及零售云业务。未来，公司计划专注于提供数字营销解决方案服务和自有品牌产品零售业务。

值得关注的是，当日，每日优鲜还曾发布公告称，公司已与两家投资者分别签署两份股票购买协议，此外还与Mejory Infinite Limited及其股东签署了股票购买协议。上述交易已获得每日优鲜董事会及董事会下属特别委员会批准。

根据公告，两家投资者同意认购每日优鲜总计54亿股B类普通股，交易总金额为2700万美元(约合1.94亿元人民币)。该融资交易完成后，新投资者将持有每日优鲜54亿股B类普通股，占已发行股票总数的88.1%。此外，两家投资者已同意将这些股票的投票权全部转让给每日优鲜董事会主席兼CEO徐正。另外，每日优鲜将以1200万美元收购Mejory Infinite Limited的全部普通股。业务收购交易完成后，每日优鲜将开始提供定制的数字营销解决方案及服务。

资料显示，Mejory Infinite Limited是一家专注于服务工具、游戏和跨境电商等出海广告主，为国内效果类出海广告主提供推广方案、买量投放、素材和创意制作、数据服务等出海效果类广告营销服务的公司。Mejory Infinite Limited相关负责人向《证券日报》记者确认每日优

鲜收购公司的消息属实。

徐正在公告中表示：“很高兴能收购Mejory Infinite Limited，并使其成为我们的一部分。我们相信，这项收购将充分利用我们在网络营销和电子商务行业的广泛市场知识。”

不过，从生鲜电商转型数字营销解决方案提供商，新业务能否解决每日优鲜燃眉之急？

公开资料显示，2021年6月份，每日优鲜在纳斯达克证券交易所上市，成为“生鲜电商第一股”，然而上市首日股价即破发，随后股价震荡走低。截至8月3日收盘，每日优鲜报0.51美元/股。2023年6月份，纳斯达克上市资格部决定将每日优鲜从纳斯达克摘牌，除非公司及及时要求纳斯达克听证小组举行听证会。每日优鲜要求专家组举行听证会，并在听证会程序最终结束之前暂停任何行动。记者就就听证会进展及股票购买协议事宜联系每日优鲜，截至发

稿，每日优鲜电话始终无人接听。

“数字化营销有利于打破行业信息壁垒，构建全局化信息平台，赋能公司主营业务高质量发展，促进企业各职能部门效益转化，是推动服务业未来发展的重要方向。”北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星表示，“每日优鲜近年来一直处于亏损状态，多次拖欠欠款，诉讼缠身，此次收购所产生的实际效果能否带动公司走出泥潭，还要看二者后续磨合以及接下来的战略发展。”

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示：“每日优鲜之前的社区生鲜业务失败的影响还没有完全消除，所以进入新赛季能否解决当下困境存疑，当前数字营销领域市场竞争较为激烈，要在同质化数字营销中走出差异化难度很大，能否拉动业绩要看未来具体业务落地情况。”

京东App上线基金购买入口 互联网巨头基金代销开启“正面交锋”

■本报记者 李冰 王思文

公募基金代销业务风云再起。

8月4日，记者注意到京东App上线了基金购买入口，点击这一功能按钮，便可进入京东基金页面，其中涵盖“小金库”“稳健理财”“进阶投资”“高端理财”“京选好基”“京东财富”“新发基金”等多个专区，同时其基金产品库涵盖货币、固收、权益等多个领域。

京东相关负责人表示，《证券日报》记者表示：“目前，京东已在基金业务上打下了坚实基础，并锁定了以用户为中心的四大维度，向线上、线下、服务体验、科技能力四个方向无限拓展。”

事实上，京东布局基金代销业务已久，此前其基金代销业务一直在京东金融App展示。

据了解，京东开展基金代销业务的持牌主体为京东肯特瑞基金销售有限公司(以下简称“京东肯特瑞基金销

售”)。目前，京东肯特瑞基金销售已与易方达基金、博时基金、华夏基金、汇添富基金、广发基金、南方基金、嘉实基金、富国基金等超过120家基金公司的12000多只产品合作。

在业内看来，此次京东App基金入口的上线彰显了京东对财富管理业务的重视。

有接近京东内部的知情人士告诉《证券日报》记者：“此次京东App嵌入基金购买入口的主要目的不只是卖基金，更是为了布局财富管理业务。”

他进一步对记者表示：“实际上，京东肯特瑞基金销售目前已经开辟了线下交易平台，专门为机构投资者提供包括基金交易、投研、特色行业指标数据等在的线下一站式基金服务，尤其强调包括大模型在内的财富科技赋能机构客户基金投资场景。可以说，京东目前正在以充足的准备迎接挑战。”

民生加银基金电商部总监刘培在接受

受《证券日报》记者采访时表示：“这彰显了京东集团持续做大财富管理业务的信心和决心。民生加银基金和京东金融在货币、债券和权益基金上都有着广泛的合作基础，作为金融产品和服务供给方的基金公司，会借助京东主站的流量窗口，承接客户日益丰富的理财需求，不断提升产品业绩和服务能力，实实在在地提升客户的获得感和持有体验。”

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者表示：“京东App嵌入基金购买入口的主要原因其看重国内财富管理市场的快速发展和未来的广阔前景，既能够更好服务京东业务生态中用户的金融理财需求，又可以通过基金代销服务能力本身开拓新的客群，实现新的增长。”

目前，基金代销江湖已现风起云涌之势，互联网巨头开启“正面交锋”，将如何突围？

刘斌表示，互联网巨头目前的基金

代销还是流量变现的思路。当前互联网渠道基金代销竞争激烈，互联网巨头、商业银行、基金公司以及其他机构都参与。未来，互联网巨头要保持优势，流量是基础，财富管理的生态和核心能力也需要逐步构建和完善，形成全面的财富管理服务能力。

刘培对记者表示：“互联网流量平台的竞争非常激烈，呈现出一定的寡头格局，大多平台通过低风险产品获客，以帮助客户初步建立理财的心智，再通过广泛的投资者教育活动，逐步帮助客户建立财富管理的框架体系和理念。随着京东基金嵌入主站，可能会在存量博弈中带来一定的增量客户。”

博通咨询金融资深分析师王蓬博对《证券日报》记者坦言：“目前券商、银行和互联网平台合作最看重的是互联网平台的流量和转化率。因此，能够深耕用户服务，真正以客户为中心的互联网平台将会有更多胜出的机会。”

首份上市券商半年报出炉 国海证券上半年净利润 同比增61.68%

■本报记者 周尚仔

8月4日晚间，首份上市券商2023年半年度报告出炉。国海证券披露，公司上半年实现营业收入20.77亿元，同比增长23.34%；实现归属于上市公司股东净利润3.9亿元，同比增长61.68%。

对于业绩增长的原因，国海证券表示，2023年上半年，国内宏观经济温和复苏，证券市场整体呈现震荡走势和结构性行情，主要指数呈现分化态势，市场活跃度提升。公司把握有效益的高质量发展这一主线，坚持以专业性为核心，以投研为引领，深入推进客户、精品、能力提升“三大工程”，真抓实干促进业务发展，取得了良好的经营业绩。

从主营业务亮点来看，上半年，国海证券零售财富管理业务实现营业收入41915.94万元，同比下降26.41%；其中，经纪业务方面，公司新开客户数同比增长64.71%；打造买方投顾体系，新签约投顾资产规模同比增长57%，投顾业务收入同比增长148.35%。总体来看，上半年，公司零售财富管理业务围绕高质量发展主线，以投研能力和金融科技作为驱动，强化线上线下一体化协同、打

造产品精品体系与智慧服务体系，提升客户精准服务运营能力，在客户基础扩大、客户质量提升以及财富管理转型方面取得良好成效。

投资管理业务方面(主要包括资产管理业务、公募基金业务、私募股权投资基金管理业务)，国海证券实现营业收入48512.91万元，同比下降15.6%；其中，上半年，公司资产管理业务严格落实资管新规要求，着力提升投研能力，主动管理规模同比增长55.8%。

信用业务方面，国海证券实现营业收入18578.11万元，同比增长10.18%；截至2023年6月末，公司两融业务规模72.83亿元，较上年末增长7.05%，其中融资融券规模同比增长8.49%，上半年累计新开信用账户客户数同比增长151%。另外，公司积极做好风险防范和客户服务工作，稳健拓展优质股票质押项目，截至2023年6月末，公司两融业务信用账户户均维持担保比例约260.30%，业务整体风险可控。

对于备受关注的研究业务，上半年，国海证券研究业务实现岗位交易量同比上升81%，交易量市占率提升39个BP，佣金收入同比增长74%。

华夏基金上半年成绩单曝光 综合收益总额11.08亿元

■本报记者 王思文

8月4日，华夏基金控股股东中信证券发布公告，披露了华夏基金2023年半年度业绩情况，这也是公募基金上半年业绩的首份成绩单。

具体来看，截至2023年6月30日，华夏基金总资产171.88亿元，总负债49.57亿元；2023年上半年实现营业收入37.11亿元，较去年同期稍有增长，净利润10.75亿元，与去年同期基本持平，综合收益总额11.08亿元。截至2023年6月30日，华夏基金母公司管理资产规模为18016.65亿元。

从管理规模看，虽然近一年股债市场波动较频繁，基金发行遇冷，但华夏基金保持相对稳健。天相投研数据显示，截至2023年二季度末，华夏基金公募管理规模为1.25万亿元，同比增长10.62%。华夏薪金宝货币市场基金、华夏货币市场基金、华夏快线交易型货币市场基金等三只基金分别吸金357.79亿元、87.96亿元和82.93亿元，多只债券型基金规模增长也较为明显，为整体规模增长做出了重要贡献。华夏基金旗下华夏上证科创板50成份交易型开放式指数证券投资基金在今年股市大幅震荡过程中出现“越跌越买”现象，实现163.65亿元的净买入。另外，今年主动权益类基金发行不佳，因此华夏兴和混合型证券投资基金等新基金规模贡献较少。

受访专家表示，在今年上半年A股市场经历较大波动的背景下，公募基金权益类基金规模出现一定萎缩，而货币类和债券类基金规模上涨明显，因此公募基金今年上半年财务数据将保持基本平稳。

中国证券投资基金业协会数据显示，截至2023年6月末，权益类基金管理规模7.22万亿元，比去年年末减少1196.15亿元，上半年权益类基金规模萎缩1.63%；而从货币型基金来看，同期管理规模则从10.68万亿元增至11.89万亿元，半年期间规模激增1.2万亿元，规模增幅11.28%。

华南地区一位公募基金高管告诉记者，主动权益类基金平均收取1.5%的管理费率，该类型基金规模萎缩对基金公司的盈利情况影响较大，但在货币型基金和债券型基金规模稳步提升的背景下，加之新基金发行规模的助力，多数公募基金公司的经营情况或可保持在稳定状态，受权益类基金规模影响不大的公司盈利情况有望更加明朗。

期交所加快新品种供给 服务石化产业上中下游企业

■本报记者 王宁

8月4日，《证券日报》记者从2023年全国石油和化工行业经济形势分析会上获悉，多家期货交易所目前正在加快推进石化类期货和期权品种的上市工作，包括二甲苯、瓶片、烧碱、丙烯和纯苯等。

“目前我们正在积极推进短纤期权和对二甲苯、瓶片等期货、期权新品种上市工作，争取加大品种供给，从而持续推进聚酯期货板块建设，更好助力聚酯产业高质量发展。”郑州商品交易所(以下简称“郑商所”)相关人士向记者表示，郑商所为产业链上中下游企业打造更加完整的风险管理平台的同时，还将扎实做好产业服务，持续开展市场培训活动，发挥“产业基地”龙头作用，总结推广期现结合典型案例和成功经验。

上述郑商所相关人士还称，郑商所将努力推动纯碱期权和烧碱、丙烯期货及期权上市，丰富企业风险管理“工具箱”；做精做细现有品种，顺应行业发展趋势，持续优化基础化工品期货、期权合约规则。

大连商品交易所(以下简称“大商所”)相关人士向记者介绍说，纯苯期货合约方案已基本完成，报价单位为5吨/手，最小变动单位1元/吨，交割方式与其他已上市品种相同，均采用一次性交割、滚动交割、期转现交割方式。

据了解，近年来，石化产业企业在运用衍生品工具方面普遍积极性较高，主要在于已运行的化工类期货和期权品种比较成熟，例如甲醇期货期权和纯碱期货期权近年来稳步增长，合约定价合理有效，期现联动密切，风险管理功能持续提升。

“甲醇和纯碱期货价格逐步成为现货市场的价格参考基准。”郑商所相关人士向记者表示，在产销区华东及华南市场上，约90%甲醇自由贸易采用“期货价格加减升贴水”的定价模式。今年上半年，甲醇期货期现价价格相关系数和套期保值效率均达到0.98；累计交割8.65万吨。甲醇期权累计行权量12万手，期权合成期权价格与标的价格相关系数在0.99以上，并且基本实现近月合约活跃，活跃合约连续的情况，与期货形成有效补充，更好满足产业套期保值需求。纯碱期货期现价价格相关系数达0.98，累计交割29万吨。

大商所相关人士也介绍，今年上半年大商所能化品种期现价相关性均达到90%左右。其中，乙二醇、苯乙烯期货的日均成交量分别为37.98万手、34.2万手，日均持仓量分别为58.75万手、35.3万手，成交持仓比分别为0.65和0.95，各项指标处于合理区间。今年5月份，与其他已上市品种相同，均采用一次性交割、滚动交割、期转现交割方式。