

中国电信首次确认5G独立组网时间表

证券时报记者 刘灿邦

8月22日,中国电信(0728.HK)披露了2019年中期业绩,上半年,公司经营收入达到1905亿元,通信服务业务收入为1826亿元,同比增长2.8%。其中,移动服务收入达到882亿元,同比增长5.6%,固网服务收入达到944亿元,同比增长0.3%。

相比于非独立组网(NSA),独立组网(SA)能够满足5G更多的应用场景,低时延及大连接特性也是前者所不具备的。在中期业绩报告中,中国电信也首次明确了SA的时间表,即力争在2020年启动面向SA的网络升级,并对外开放基于SA的边缘计算、网络切片等5G差异化网络能力。

上半年,中国电信EBITDA达到633亿元,同比增长13.3%;净利润为139亿元,比去年同期上升2.5%,每股基本净利润为0.172元。

用户数方面,截至6月底,中国电信的移动业务用户数达到3.23亿户,比去年底净增2048万户,4G用户数达到2.66亿户,比去年底净增2371万户,4G用户占移动用户比达到82%。此外,有线宽带用户数达到1.50亿户,比去年底净增439万户。

今年6月,工信部向中国电信等企业发放5G商用牌照,在此之后,市

场对运营商在5G上的进展非常关注。中国电信也是国内三大运营商中最后一家披露中期业绩的,其中披露了不少关于5G的计划。

中国电信表示,在技术研发方面,公司积极打造5G核心能力,推进5G与云计算、AI等技术的融合创新。加快打造边缘计算平台和网络切片管理平台;联合产业合作伙伴发布5G超上行解决方案,发布全云化、全光化的5G行业云网方案。

在应用创新方面,中国电信则着力于5G在个人、家庭、政企三大场景的落地。针对个人市场,中国电信将重点打造云游戏、云VR等个人应用,并探索“通信+权益+应用”的模块化、会员制等创新服务模式。

针对家庭市场,中国电信表示,要加快拓展“5G+千兆宽带+云”的智能家庭应用,合作创新8K全景视频、4K巨幕影院、云VR游戏等。

关于5G网络建设方向,中国电信再度明确会坚持SA方向。记者注意到,近日,中国电信完成了SA终端芯片与多厂家互通,在此之前,还实现SA组网下4G与5G互操作及异厂商互通。

不过,目前SA标准尚未完全冻结,在5G初期,运营商仍选择以NSA部署为先。谈到有关网络演进考虑,中国电信表示,将综合考虑技术、产业



东方IC/供图

链和应用场景成熟度以及市场竞争等因素,初期将以市场和客户为导向在约50个城市开展SA/NSA混合组网,在重点城市的城区实现规模连片覆盖。

记者注意到,在不久前中国联通的中期业绩发布会上,中国联通董事长王晓初表达了与中国电信共建共享5G的期许。今天,中国电信董事长柯瑞文也对此做出回应,并称已与中国联通就联合建设5G网络达成高度共识,同时愿意与包括中国移动在内的其它运营商进行谈判。

事实上,在中国电信业绩报告中也有多处提到共建共享的情况,例如,持续推动共建共享、低成本室内覆盖、AI赋能5G等核心技术创新;秉持能力共享、价值共创、产业共赢的开放合作态度,全面加快5G布局。

国泰君安(香港)近日发布报告指出,预计中国联通将与中国电信共同建设5G网络,这将显著提高网络质量,并大大降低网络建设成本。同时,共建共享预计将提升相关公司在网络覆盖方面的竞争力。

钢企上半年净利大幅下滑 铁矿石跌价有望缓解成本压力

证券时报记者 李师胜

去年是钢铁企业的“春天”,钢材价格跃上高点,公司业绩大多很漂亮。不过今年上半年受制于成本端的挤压,钢企业绩普遍下挫,8月22日晚,多只钢铁股公布了半年报,净利润同比下滑在40%左右。原材料价格上涨、下游需求疲软,再加上环保压力和中美贸易摩擦影响,钢铁企业上半年的日子不好过。

钢企业绩下滑

8月22日晚,宝钢股份、山东钢铁、八一钢铁公布半年报,业绩集体大幅下滑。宝钢股份是钢铁企业的龙头,上半年营业收入为1408.76亿元,同比下滑5.16%,净利润为61.87亿元,同比下滑38.19%,经营活动产生的现金流量净额为94.37亿元,同比下滑51.53%。

山东钢铁22日晚公布的半年报显示,营业收入为323.55亿元,同比增加30.06%,净利润只有5.77亿元,同比下滑65.58%。经营活动产生的现金流量净额为-1.99亿元,同比下滑117.36%。

八一钢铁也是增收不增利,上半年营业收入95.42亿元,同比增长16.18%,净利润只有1.24亿元,同比

下滑42.65%。经营活动产生的现金流量净额为-3.68亿元,同比下滑146.47%。

其他钢铁企业也未能幸免。杭钢股份在8月中旬公布了半年报,上半年营收为124.82亿元,同比下滑5.27%,净利润为7.13亿元,同比下滑38.32%。

鞍钢股份虽然没有公布半年报,但是在7月12日公布了上半年业绩预告,预计上半年归属净利润为14.5亿元,同比下滑67.3%,上年同期盈利为44.41亿元。

业绩的不景气也伴随着公司股价下滑,就宝钢股份和八一钢铁来说,股价在2018年均站上高点,但在2019年出现下滑态势。另外三家2018年的业绩在资本市场反应不明显,股价波动不大。

铁矿石挤压钢企利润

2018年,钢铁行业经历了一轮“小阳春”。自从2016年钢铁行业供给侧改革以来,各大钢材品种价格均呈现震荡上行的态势。“十三五”规划中要求到2020年钢铁去产能1亿~1.5亿吨,至2018年已提前完成化解过剩产能任务,钢铁行业去杠杆、去库存均已实现。在2018年供给侧改革深入的环境下,钢铁行业也迎来一波春天。

2018年4月到11月初,钢材价格整体步入上行通道,基本都达到了近八年的高位。钢铁企业产品的毛利率提高,所以2018年钢铁企业的日子相对较好。

但从2018年11月之后,钢铁行业又进入了下行周期。

各大钢铁企业对半年报的业绩下滑都有解释,首先是供给和需求矛盾的转换,上半年各大钢厂的供给发力,国家统计局公布的数据显示,2019年上半年我国钢铁生产继续保持高产量,1-6月我国生铁、粗钢和钢材产量分别为4.04亿吨、4.92亿吨和5.87亿吨,同比分别增加7.9%、9.9%和11.4%。但是,需求端疲软,比如建筑业、制造业等,最有代表的汽车行业,上半年国内汽车产量同比下降13.7%。市场对钢铁需求大幅下滑,最终导致钢材价格下跌。

国家统计局公布的数据显示,1-6月,黑色金属冶炼和压延加工业利润为1434.9亿元,同比下降21.8%。这也是多个钢铁企业营收增加但是净利下降的原因所在。

另外,在产业的上游,铁矿石以及焦煤的价格快速攀升,增加了钢企的营业成本。就山东钢铁一季度的情况来说,受钢价回落以及铁矿石价格大

涨影响,行业盈利大幅回落,公司销售毛利率和净利率分别回到5.51%和1.16%。

下半年或好转

虽然2019年上半年钢铁企业的日子不好过,但是最近钢铁企业出现利好。进入7月份以来,铁矿石期货价格呈现下跌态势,截至8月22日,铁矿石期货价格指数近一个月跌幅近30%,跌破600元/吨关口。

另外,焦煤期货价格从2016年以来也一路上行,虽然焦煤2001的合约价格在今年上半年一直处于高位,但进入8月份以来,也呈现出下跌趋势。

国投安信期货黑色高级分析师表示,目前铁矿石市场自身基本面矛盾不大,定价属性重回弱势,主要受成材等黑色系商品价格走势影响较大,预计短期铁矿石价格将以震荡盘整为主。

上游成本的下降,会是钢铁企业的利好,另外,各地也在压减钢铁过剩产能。

宝钢股份公告也认为,由于钢厂年修提前,四季度钢材市场供应同比预计略有增长,下游市场需求预计不会发生根本性改善,冷轧产品供需平衡矛盾突出,下半年铁矿石价格持续上升空间有限,预计价格波动较大。

爱尔眼科启动二次创业 上半年净利增逾三成

证券时报记者 邢云

8月22日晚间,爱尔眼科(300015)披露2019年半年报。上半年公司实现营业收入47.49亿元,同比增长25.64%;净利润7.31亿元,同比增长33.6%;基本每股收益0.23元,同比增长36.3%。

爱尔眼科董事长陈邦表示,站在公司“二次创业”的元年,爱尔眼科将围绕构建眼健康生态圈”战略目标,继续加速医疗网络布局,不断完善多层次医疗服务。

此外,上市将满十周年的爱尔眼科市值创新高,22日股价报收32.82元/股,涨幅3.31%,市值达1017亿元,稳居创业板市值前五。

与此同时,爱尔眼科各项业务快速增长。公司上半年视光服务营收增长超30%,毛利率高达53.06%,占总营收比重17.65%;屈光手术、眼前段手术、眼后段手术营收也均保持20%左右的增速。

值得一提的是,公司白内障业务转型升级已显现成效,“含金量”稳步上升,毛利率达到39.35%,比上年同期增长1.89%。

爱尔眼科总裁李力表示,在医保腾笼换鸟期间,低端白内障的门诊量

和手术量受到了一定的影响,但中国已进入老龄化社会,长期白内障患者越来越多,白内障的“弯道”正是超车”的时机。

报告期内,爱尔眼科分级连锁体系进一步完善,多层次眼科医疗服务逐步落地。公司分别收购或新建了湘潭仁和、普洱爱尔等13家医院及9个门诊部或诊所,其中包括专注于儿童青少年眼病的重庆爱尔儿童眼科医院,及针对高端医疗服务市场的沈阳爱尔卓越眼科医院。

截至8月22日收盘,爱尔眼科市值达1017亿元,相较2009年10月上市之初的69亿元,公司市值增长达13.7倍。

近日,爱尔眼科再向长期老股东派发特别“福利”:创始人陈邦、李力拟向满足“6年600股”条件的个人投资者赠送100股爱尔眼科股票收益券,获赠者可在今年后任一年份的10月30日(上市周年日)提出兑换要求,两位创始人将兑换等值现金。

陈邦向证券时报·e公司记者表示,目前已收到近200份投资者股票交易单,还有很多尚在途中,虽然现有数据库暂无法查询符合条件的投资者人数,但只要满足条件,上不封顶,有多少人就兑换多少人。

碧桂园上半年营收突破2000亿 全年销售额将不低于去年

证券时报记者 于德江

碧桂园(02007.HK)8月22日中午披露了2019年度中期业绩报告,下午在香港举行发布会,总裁莫斌领衔出席。

上半年,碧桂园业绩不乏亮点:营收2020亿元,同比增长53%;毛利549亿元,同比增长57%;净利润231亿元,同比增长41%;股东应占利润156亿元,同比增长21%;基本每股收益0.73元,同比增长22%。截至6月底,碧桂园净负债率58.5%,同比下降0.5个百分点。碧桂园宣布派发中期股息每股22.87分,派息总额占核心净利润总额的31%。

此外,上半年碧桂园现金回款2771亿元,连续第三次在年中实现正的净经营性现金流。至6月底,碧桂园可用现金余额约2228亿元,占总资产的比例约12.8%。此外,碧桂园还有3133亿元的银行授信额度未使用。

碧桂园上半年权益销售金额2520亿元,权益销售面积3129万平方米,这两项数据均是行业第一。在回答证券时报·e公司记者关于下半年

销售预期的提问时,碧桂园常务副总裁程光煜表示,下半年准备了超过4000亿的货量,会根据市场的情况,以销定产,有序推出。

上半年我们权益销售环比2018年下半年有大幅度的增长,大概接近48%。

针对同行进行促销的提问,程光煜回应,现阶段碧桂园没有进行全局促销的安排,会根据各地情况,随行就市。

诚意药业(603811):营收净利双双大幅增长 核心品种持续放量

8月22日,诚意药业(603811)公告2019年半年报。报告期内,公司实现营业收入3.39亿元,同比增长34.77%;归属于上市公司股东的净利润6827.22万元,同比增长51.68%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润5933.68万元,同比增长31.63%;基本每股收益0.57元,同比增长7.55%;经营活动产生的现金流量净额1.13亿元,同比增长57.85%。

公司表示,报告期内,一是持续优化产业结构,把制剂药作为发展重点,同时优化原料药配置及生产流程,医药工业实体经济稳步增长。二是深耕营销网络建设,持续加强重点制剂产品销售,和营销考核激励机制,促进关节炎、维生素类制剂产品销量增长,重点品种盐酸氨基葡萄糖制剂等产品实现量价齐升,相应回款增加,业绩提升明显。

制剂持续放量 业绩稳步提升

报告期内,公司主要产品包括盐

酸氨基葡萄糖原料药及制剂、天麻素原料药、利巴韦林制剂及原料药、硫酸咪唑啉原料药等。产品疗效范围涉及关节炎类、利尿类、安神补脑类、抗病毒及抗肿瘤类等。目标市场上,盐酸氨基葡萄糖原料药及制剂、天麻素原料药及利巴韦林制剂主攻国内市场,硫酸咪唑啉原料药主要出口。主要产品市场占有率在各细分领域处于领先地位。

整体来看,公司上半年达到71.74%,较上年同期增长9.89个百分点;从制剂、原料药和中间体三大业务板块看,目前制剂板块已经成为公司收入和毛利的主要贡献来源。具体而言,2019年上半年,制剂营业收入2.45亿元,同比增长60.6%,毛利率82.27%,同比增长5.42%;原料药营业收入6251.3万元,同比减少11.62%,但营业成本同比减少26.05%,推动毛利率达到55.3%,同比增长9.05%;中间体及其他产品营业收入3087.36万元,同比增长14.21%,毛利率达到21.42%,同比增长9.89%。

竞争优势进一步增强

公司近年来快速增长的原因,主要系公司在产品定位、市场地位、产品质量上具有较大的竞争优势,同时在产业布局上凭借区位优势,保持较高毛利,有效降低了生产成本。

在产品定位上,公司坚持大力发展高端小品种“海洋绿色药物”及“大病种用药”。重点品种盐酸氨基葡萄糖制剂,具有能抗炎止痛又有延缓骨性关节炎发展的作用。有0.24g、0.48g、0.75g多种规格胶囊产品,可适用于不同患者的用药需求。资料显示,目前我国骨关节炎患者至少在5000万以上,且将随着人口老龄化以及肥胖率提高而快速增加,该领域有望诞生大品种药物。数据显示,2019年上半年,公司关节炎类药物营收约1.05亿元,同比增长45.1%,毛利率达到71.37%。

公司在国内拥有和原研剂型一样的,国内独家剂型托拉塞米注射液和托拉塞米胶囊。利尿剂临床适应症广,可作

为抗高血压的基础用药,还可用于心力衰竭、冠心病风险、糖尿病及卒中的预防和治疗。报告期内,公司利尿类药物营收5830.47万元,同比增长17.74%,毛利率达到96.44%。

在市场地位上,盐酸氨基葡萄糖等产品同时拥有原料药和制剂的药品批准文号,极具市场竞争力。公司还是安神补脑类药物天麻素原料药在国内最大的生产商,以及抗肿瘤药物硫酸咪唑啉原料药全球最大供应商。公司与国外知名制药企业继续保持长期稳定的合作关系,市场地位进一步巩固。报告期内,公司安神补脑类药物营收2323.8万元,抗肿瘤药物营收983.18万元。

在产品品质上,公司保持GMP常态化,报告期内,公司组织对原辅料供应商进行专项审计,强化物料供应商现场管理,从源头上保证产品质量;持续开展GMP培训,全面推行质量风险管理,通过供应商审计、偏差变更管理、生产过程中间监控、设备设施优化等手段,不断强化GMP管理。

在产业布局上,公司产品具备制剂原料药一体化优势,毛利率长期保持在

较高水平。公司位于海洋资源丰富的温州市洞头区,主打产品盐酸氨基葡萄糖以甲壳素水解制备,甲壳素常用蟹壳和虾壳提取,加之公司于2018年10月收购福建华康药业(主打产品盐酸氨基葡萄糖硫酸盐和甲壳素),进一步拓展产业链,制剂毛利率持续上升,有利于降低生产成本。这使得公司产品在同规格及质量条件下享有价格优势,在各省份招投标过程中更容易取胜。

深耕营销网络

公司大部分产品为OTC及原料药,制剂带量采购政策的影响较小,但是对公司营销网络的建设提出较高要求。2018年6月,公司技术发展中心、营销中心 and 证券事务中心迁往上海虹桥商务区,完成了从“海上”到“上海”的跃升。报告期内,公司继续以上海虹桥核心商务区为依托,通过上海组建营销中心,吸引更多优秀营销人才,打造一支适应市场变化的营销团队,建立更加强大的覆盖全球的营销网络,加快公司营销战略目标的实现。

目前,公司原料药及中间体主要采用直销模式,制剂产品主要采用经销模式,经销模式又分为总经销和区域经销两种模式。在重点制剂销售上,0.24g规格盐酸氨基葡萄糖胶囊采用总经销模式销售,0.48g和0.75g规格盐酸氨基葡萄糖胶囊采用区域经销模式。公司加强对终端医疗机构及国内大型连锁药店的跟踪和服务,在去年与国内大药房合作的基础上,今年与高济医疗、国控集团、益丰大药房等开展合作。

此外,报告期内,公司还加强公司产品的学术推广、市场开发、市场维护和客户服务,充分实现产品学术、临床治疗和商业模式等多层面合作,持续开展产品价值链的分析和优化工作。积极参与医药招标省份的招投标工作,公司主要产品盐酸氨基葡萄糖胶囊已在大部分省份中标。同时,强化对各地经销商的管理,加大终端价格管控力度和市场风险管控,实行公司销售的可持续发展。

(CIS)