

受益煤价高企 上市煤企半年报集中预喜

证券时报记者 赵黎昀

虽然在保供稳价政策下,国内煤炭价格较2021年四季度的异常高价有所回落,但上半年,煤价整体稳定在高位区间,行业企业盈利水平向好。下半年 迎峰度夏”叠加供暖季补库需求支撑下,机构给予煤企持续高利润预期。

半年报集中预喜

7月14日晚间大有能源(600403)发布2022年上半年业绩预增公告,公司预计期内实现净利润6.88亿元~10.18亿元,与上年同期比较,将增加4.57亿元~7.87亿元,同比增加198%~341%。

2022年上半年,大有能源非经常性损益金额预计为240万元,扣除非经常性损益事项后,公司预计半年度实现净利润为6.86亿元~10.16亿元,与上年同期比较,将增加5.45亿元~8.75亿元,同比增加387%~622%。

作为河南能源集团旗下重要煤炭上市公司,大有能源此前业绩一度连年亏损,2022年4月也才刚撤销其他风险警示。

对于业绩大幅预增的原因,大有能源在公告中表示,上半年煤炭价格持续高位运行,公司主要产品销售价格较上年同期大幅上涨,使得公司利润同比大幅增加,煤炭销售毛利同比增长108.07%。

受益于煤炭市场需求旺盛、价格上涨等因素影响,煤炭产品盈利同比大幅增加,相关上市公司上半年业绩集中预喜。

据不完全统计,Wind中信证券行业类煤炭开采洗选板块18家已披露上半年业绩预告的上市公司中,仅1家业绩同比出现下行,而业绩出现超过100%增长的公司达11家。

14日晚间,中国神华(601088)预计2022年上半年实现净利润406亿元至416亿元,同比增长56.1%至59.9%。 兖矿能源披露的半年度业绩预告也显示,期内预计实现净利润约180亿元,同比增加约119.58亿元或198%;预计2022年半年度实现扣非净



利润约176亿元,同比将增加约115.29亿元或190%。

兖矿能源是华东地区最大的煤炭生产商和中国最大的煤炭出口企业之一,主要从事煤炭生产、洗选加工、煤炭销售和铁路运输,煤化工、电力等业务。该公司表示,2022年上半年,受境内外能源价格持续上涨影响,公司主要产品价格维持高位;公司持续推进精益管理,对冲成本费用上涨影响,业绩大幅提升。

而早前,晋控煤业(601001)预计2022年半年度实现净利润23亿元左右,与上年同期相比将增加9.4亿元左右,同比增加70%左右。

此外,山西焦煤(000983)预计上半年实现净利润53.46亿元至59.3亿元,同比增长175%~205%;扣非净利润53.26亿元至59.1亿元,同比增长176%~206%。

煤价维持高位

2021年,国内煤炭市场一度出现价格飞涨局面。不过2021年四季度,系列保供稳价政策频出,动力煤价格高位回落。

尽管政策稳价力度持续,2022年

一季度,煤价再度出现回涨。

为遏制煤价非理性上行,国家发展改革委先后印发了《关于进一步完善煤炭市场价格形成机制的通知》(下称303号文)和2022年4号公告。自5月1日起,煤炭中长期交易价格和现货价格均有了合理区间。

政策护航下,面对炎热夏季来临,动力煤需求增长,价格却尚未出现大幅上行。

据国家电网监测数据显示,受持续高温影响,6月以来,河北、山东、河南、陕西、甘肃、宁夏、新疆等7个省级电网,以及西北电网用电负荷均创历史新高。而6月份,动力煤主力合约价格整体震荡下行,稳定在870元/吨左右水平。

2022年上半年煤炭价格整体依然高于采矿成本,企业盈利可观。

预计高利润持续

根据CCTD中国煤炭市场网监测数据显示,截至7月7日,沿海8省+内陆17省共25个省份的动力煤终端用户库存仍保持在10600万吨左右较高水平,同比增长37.5%。今年从7月16日开始入伏,末伏时间是8月15日至8月24日。随着迎峰度夏”日耗高峰到来,终端库存将继续

疲弱,但本集团得益于成本控制能力提升及产品结构调整,盈利能力有所恢复。

部分车企销量下滑

7月14日,海马汽车、北汽蓝谷、ST众泰、福田汽车四家车企也披露了上半年业绩预报。

其中,海马汽车(000572)公告称,预计上半年归母净利润亏损8000万元~1.2亿元。报告期内,公司产品销量暂未达预期,导致公司经营业绩下滑。

海马汽车公告称,当前,汽车产业发展与格局发生巨大变化,在技术路线、营销创新等领域对传统汽车企业提出严峻挑战。公司目前正在深入推进第四次创业与调整,战略调整期恰逢行业转型期,双期叠加给公司带来更严峻挑战。

公开数据显示,今年上半年,海马汽车累计销量13122辆,同比下降20.68%。

向下消化,但考虑到终端较高库存基数、今年电煤长协保供力度较大等因素,预计终端对市场煤的采购需求或将难以大规模释放。

百川盈孚认为,煤炭供需总量上看,整体供应端并不紧张。但在双轨制下,电厂迎峰度夏补库后,整体市场煤供应量缩减。需求面,叠加终端水泥等行业持续处于全行业亏损,非电力高位买盘能力不强。短期迎峰度夏需求好转支撑煤价,但后期随着补库的结束,巨大的库存压力仍然会成为压制价格的主要因素。

宝城期货金融研究所所长程小勇此前对证券时报·e公司记者表示,今夏水电、风电表现优于去年,非煤电贡献率已超过30%,远高于去年百分之十几的水平,在国家系列保供稳价政策下,今夏动力煤价格难再有异常冲高表现。

对于煤炭行业上市公司的业绩表现,分析机构依然给予了较高预期。

国盛证券认为,当前煤价高位下,煤炭板块业绩确定性较强,煤企高利润有望长期持续。

中信证券认为,上半年煤价同比上涨超过50%,上市公司业绩同比增长超过90%。展望下半年,看好国内需求的环比改善,煤价和业绩有望维持高位。

同日,北汽蓝谷也披露了2022年上半年业绩预告,报告期内公司股东的净利润亏损18亿元~22亿元。

对于亏损的原因,公司公告称2022年上半年,芯片短缺、电池等原材料价格持续上涨,加之新冠肺炎疫情反复,对公司业绩产生了较大影响。虽然公司2022年上半年新能源汽车销量较上年同期有所增长,但尚属于爬坡阶段,规模效应尚未显现。

此外,ST众泰、福田汽车也公告了业绩预亏和净利下滑公告,核心原因还是受到行业竞争加剧及疫情冲击的影响,其中众泰的整车业务已处于停产状态,上半年无整车销售收入。而福田汽车则是受到了商用车市场整体下行的影响。

公开数据显示,2022年上半年商用车市场销量同比降低41.19%,而福田汽车的销量同比下降39.27%,销量下降幅度基本吻合行业下滑趋势。

冰火两重天 汽车上市公司上半年业绩分化加剧

证券时报记者 韩忠楠

在产业竞争加剧的背景下,汽车上市公司今年上半年的业绩分化也更加明显。

7月14日,多家汽车上市公司披露2022年业绩预告。从净利表现来看,行业内整体呈现冰火两重天态势。其中,比亚迪、长安汽车上半年业绩预喜,海马汽车、ST众泰、北汽蓝谷预计报告期内净利亏损,亏损幅度从千万元至亿元不等。

产品结构优化

7月14日,长安汽车000625发布上半年业绩预增公告,预计实现净利润为50亿元~62亿元,净利润同比增长189.14%~258.54%。

长安汽车公告称,报告期内,公司

净利润同比大幅增长,主要得益于公司产品持续向上,产品结构持续优化,自主品牌盈利能力持续提升。

日前,长安汽车刚刚披露6月产销快报。6月,长安汽车销量20.74万辆,同比增长19.87%;其中,长安汽车自主品牌新能源车6月销量1.83万辆,同比增加33.12%;1~6月,自主品牌新能源车累计销量8.50万辆,同比增加127.26%。

同日,比亚迪002594也披露了上半年业绩预告,预计实现净利润28亿元~36亿元,同比增长138.59%~206.76%。

比亚迪公告称,2022年上半年度,本集团新能源汽车销量增长势头强劲,屡创历史新高,市场占有率遥遥领先,同比实现迅猛增长,推动盈利大幅改善,并一定程度上对冲了上游原材料价格带来的盈利压力。手机部件及组装业务方面,消费电子行业需求

“摇一摇”跳转广告引反感 别按着用户的头做营销

证券时报记者 吴志

不少用户最近都有这样的体验:打开一款应用,没有点击开屏广告,却依然自动跳转到了其他APP。仔细研究才发现,开屏广告已经从原来的手动点击跳转,变成了“摇一摇”手机就自动跳转。

如果真是用力“摇一摇”手机广告才跳转,也没有太大问题。但一些应用将“摇一摇”的阈值设置过低,走路、上下楼梯、手机稍微晃动……稍不注意开屏广告就可能把你带到另一个APP上。也正是因此,“摇一摇”广告越来越受企业欢迎的同时,引发了许多用户的反感。

不堪其扰之下,已经有用户呼吁禁止APP随意调用陀螺仪,无法感知手机

的震动,“摇一摇”广告便无法生效。还有用户表示,宁愿直接支付一定费用,也不希望被强迫跳转,影响使用体验。

开屏广告位置重要,广告投放价格高,企业为了经营,设置开屏广告无可厚非。但为了提高收益,屡屡有企业在开屏广告上动歪心思。比如把关闭按钮缩小,让用户难以顺利点击关闭;或者直接把关闭按钮设置成跳转链接,以此提升点击率。“摇一摇”跳转,目的也是如此。

从广告逻辑来看,广告营销的核心是效果,效果则来自用户的真实意愿。而大幅提升用户误触率的“摇一摇”广告,恰恰是逆用户意愿的。尤其是在开屏广告上,当用户打开某款应用,表明用户是对该应用有需求。如果此时开屏广告强制跳转到其他APP,显然违反了用户的

真实意愿。

根据观察,目前投放开屏“摇一摇”广告最多的是京东、淘宝等电商平台。而电商购物恰恰是一个与实际需求联系紧密的行为。如果用户本身没有购物的意愿,强制跳转到电商APP,无非是让用户耗费更多时间退出,而无法“按着用户的头”去下单。

对于广告主来说,“摇一摇”广告的真实效果和性价比也值得商榷。误触率过高,必然导致广告数据失真,如果是按照点击付费,广告主的广告费可能有一半以上都打了水漂。花了钱却得不到想要的结果,岂不是得不偿失。

实际上,“摇一摇”自动跳转广告不仅违背用户的真实意图,还涉及调取手机传感数据等,而该数据的获取大多未征得消费者同意。部分地区消费者权益

部门认为,软件在获取手机各类传感器数据时,应兼顾数据应用和消费者个人信息保护。

针对“摇一摇”开屏广告,今年1月,工信部曾表示,已组织召开专题会议,要求涉及的主要互联网企业落实主体责任,优化参数设置,合理设置开屏信息跳转方式,切实尊重用户真实意愿。

此后,有部分互联网企业采取了包括暂停“摇一摇”广告投放,设置关闭“摇一摇”广告按钮等功能。但至今,“摇一摇”广告依然被许多热门应用采用,且用户无法关闭。

广告营销讲究用创意、用巧劲。“摇一摇”广告并非要彻底杜绝,而是要合理设置阈值,不能想方设法让用户误触提升点击量。这样不仅无法起到宣传作用,反而会引发用户不满,损害品牌形象。

硅片龙头业绩亮眼 三公司上半年利润翻倍

证券时报记者 刘灿邦

今年上半年,硅料价格一路上涨,光伏下游的电池、组件厂商成本压力持续增加,作为产业链中承上启下的环节,硅片厂商受硅料价格上涨的影响就相对小一些,主要的硅片厂商通过多次提价将成本转嫁至下游。

7月14日晚间,两家硅片厂商TCL中环(002129)和上机数控(603185)双双披露了业绩预告,两家公司上半年业绩均有较大幅度增长。

其中,TCL中环预计2022年半年度实现营业收入310亿元~330亿元,同比增长75.69%~87.03%,预计实现净利润28.5亿元~30.5亿元,同比增长92.57%~106.08%。由于TCL中环硅片业务涉及光伏用硅片以及半导体硅片两大类,公司在预告中分别做了解释说明。

针对新能源光伏业务板块,TCL中环表示,公司210产品先进产能加速提升,产品结构优化升级,出货占比不断提升,综合成本不断降低,先进产能产销最大化,保障战略产品市场规模优势,在供应链波动下保持整体盈利能力;利用210产品差异化及成本优势,缓解下游客户成本压力,提升自身和客户竞争力;公司通过长期构建的良好供应链合作关系,提升了运营稳定性,较好地保障了公司产销规模提升。

TCL中环特别提到,通过持续提升和工艺进步,有效降低了生产成本,较大程度保障公司盈利能力。在晶体环节,单台月产持续提高,单位产品硅料消耗率大幅度领先行业水平;在晶片环节,通过细线化、薄片化工艺改善,硅片出片率及A品率大幅提升,单位公斤出片数行业显著领先。

针对半导体材料业务,TCL中环表示,公司产能规模持续提升,8~12英寸抛光片、外延片出货量持续攀升,提升产品供应能力,产销规模同比提升明显,已经是中国大陆境内生产的最大半导体硅片制造商。

此外,特色工艺+先进制程双路径发展,推动技术研发与客户认证,产品维度加速升级,加快新产品布局;同时半导体市场快速增量,客户结构持续优化,与战略客户协同

成长,与多家国际芯片厂商签订长期战略合作协议,推进与战略客户的合作优势,实现出货快速增长。

TCL中环还提到,随着工业4.0及柔性制造智能工厂生产方式在公司各产业板块的作业流程和作业场景的应用,报告期内,人均劳动生产率继续大幅提升,产品质量和一致性持续提升,原材料消耗得到持续有效改善,工厂运营成本持续下降;公司与上下游客户协同建立柔性化合作模式,降低交易成本,提升整体供应链竞争力,有效推动了公司产品的产销规模和产品质量的提升。

TCL中环是老牌硅片龙头之一,上机数控则是近年来新崛起的硅片新秀。公告显示,上机数控预计2022年半年度实现净利润为15.6亿元至16.6亿元,同比增加83.65%至95.42%。

上机数控表示,公司单晶硅业务按计划拓展,已投资的单晶硅业务全面达产,产能顺利释放,并且保持较好的产能利用率及产销率,使得公司的销售收入增长。此外,随着公司自有切片产能的逐步释放,切片成本的降低也进一步增强公司盈利能力。另一方面,公司相关半导体设备研发成功后获得了客户的广泛认可,订单量快速增加,销售收入持续增加。公司设备与材料两大业务板块持续发展,提高公司盈利能力,推动公司业绩稳步上升。

除此之外,一体化光伏龙头晶澳科技(002459)也于当晚发布了业绩预告,预计2022年半年度净利润为16亿元~18亿元,同比增长124.28%~152.32%。

晶澳科技表示,报告期内,光伏组件出货量同比实现较大幅度增加,加上本期产品价格上涨,综合形成收入规模显著增长;同时受益于公司技改升级及新产能逐步释放,产销量增长带来规模效应,精益管理持续增效,叠加汇率变动等积极因素,共同推动公司经营业绩持续增长。

近期,虽然由于硅料价格上涨引发了市场对于下游开工率下调的担忧,但不少机构依然看好光伏。西南证券提到,由于海内外需求仍然旺盛,开工率并未受上游涨价影响下降;同时,三季度硅料产能释放,将带动产业量利齐升。

润邦股份加快国际化步伐 收购卡尔玛港口起重机业务

证券时报记者 臧晓松

润邦股份(002483)7月14日晚间公告,全资子公司润邦工业拟以现金200万欧元 折合人民币约为1350.18万元)收购卡哥特科公司旗下卡尔玛 Kalmar 港口集装箱起重机业务,此举将有助于公司进一步拓展全球港口集装箱起重机市场,加快推进公司的国际化步伐。

近年来,润邦股份在高端装备业务方面进一步加大了发展力度,子公司润邦机械连斩获海洋工程起重机、门式起重机、卸船机、装船机等项目订单。近日,全资子公司润邦工业又中标宁波北仑第三集装箱码头有限公司六台自动化轮胎式集装箱起重机项目。除此以外,孙公司德国 KOCH 公司手握阿联酋客户合计85亿元人民币的散料设备订单。

在加快推进国际化步伐的背景下,润邦股份宣布收购卡哥特科公司旗下卡尔玛港口集装箱起重机业务。公告显示,卡哥特科公司携商标 Kalmar”立足港口集装箱起重机市场多年,是世界一流的知名工业品牌,尤其以轮胎式港口集装箱起重机产品闻名于全球市场。卡尔玛是集装箱搬运整体解决方案领域的行业先行者,在全球港口机械市场广受好评。

具体来看,润邦工业拟以现金185万欧元收购卡哥特科芬兰所持有的港口集装箱起重机方面的相关知识产权;同时 Cargotec Sweden AB 拟以现金15万欧元许可润邦工业使用其持有的港口集装箱起重机业务方面的相关商标及品牌。

本次收购完成后,卡哥特科公司将不再从事港口集装箱起重机业务,Cargotec Sweden AB 将授权许可润邦工业在3年内使用 Genma-Kalmar”商标进行双品牌运行。其中,Genma”为润邦股份自有工业品牌。

润邦股份表示,通过本次交易,公司将获得港口集装箱起重机方面的相关知识产权资产和商标使用权,从而整体获得包括具备多年港口集装箱起重机销售、设计、调试经验的核心团队等在内的卡尔玛品牌港口集装箱起重机业务,将在公司原有各类港口机械业务发展基础上进一步丰富公司高端装备业务的产品线,公司将可以为全球散货码头及堆场、集装箱码头、件杂货码头等提供专业全面的整体解决方案,进一步提升公司在全球港口机械市场的核心竞争力。通过本次收购将极大地增强公司的整体技术实力,有助于公司今后进一步拓展全球港口集装箱起重机市场,加快推进公司的国际化步伐,提高公司的整体业务规模和盈利能力,进一步提升公司经营业绩。