抗疫板块、养殖板块、高端制造板块频频预喜

逾500份业绩预告彰显A股半年报三道亮色

2020年上半年业绩预告增幅前十公司

（截至6月29日晚间）

名称	预告日期	预告类型	预告摘要
新五丰	2020-04-30	预增	约16000万元-24000万元，增长2561.8567%-3892.7859%
大北农	2020-04-25	预增	约80000万元-110000万元，增长2279.3939%-3171.6606%
三利谱	2020-04-27	预增	约2500万元-3600万元，增长1955.75%-2860.28%
星网宇达	2020-06-29	预增	约2800万元-3800万元，增长1535.23%-2119.24%
劲胜智能	2020-05-12	预增	约14807万元-15215万元，增长990%-1020%
*ST德奥	2020-04-29	扭亏	约2000万元-3000万元，增长678.7372%-968.1058%
嘉麟杰	2020-04-30	预增	约4000万元-5000万元，增长514.99%-668.73%
达安基因	2020-04-30	预增	约30257万元-45000万元，增长400%-643.64%
业当物	2020-04-29	扭亏	约2500万元-3500万元，增长420.7472%-549.0461%
天保基建	2020-04-29	扭亏	约7500万元-11000万元，增长399.6%-539.42%

⊙记者 邵好 ○编辑 全泽源

2020年行将过半，上市公司半年度业绩预告渐趋密集。

截至6月29日晚间，沪深两市已有586家公司通过临时公告、一季报等方式预告2020年上半年业绩状况。尽管今年上半年经济运行承受了一些压力，但有相当一部分公司逆势发力，有望交出不错的答卷。在已披露业绩预告的公司中，142家公司因业绩保持、改善或提高而预喜，占比为24.23%。

57家公司净利预增翻倍

记者统计发现，在已披露业绩预告的586家公司中，预喜的公司共有142家，其中，64家预增，45家略增，15家续盈，18家扭亏；与之相对，共有273家公司因业绩下滑报忧，其中，70家预减，54家略减，73家续亏，76家首亏；另有约171家公司尚不能确定业绩增减方向。

在预增的公司中，新五丰、大北农、三利谱、星网宇达、劲胜智能5家公司预计净利润增幅上限超1000%，而预计净利润增幅上限超100%的公司达57家。

若不考虑主营业务变化，导致净利润增幅同比大幅上升的原因大多源于两方面：一是去年同期基数低；二是获得高额非经常性损益。此前出现较多的资产重组完成新获绩优资产的情况，今年明显少了很多。

以三利谱为例，公司预计上半年归母净利润同比增长1955.75%至2860.28%。事实上，公司预计当期归母净利润的绝对金额并不大，为2500万元至3600万元。原因是去年同期基数较小，三利谱2019年上半年归母净利润为121.61万元。

*ST德奥属于第二类情况，公司预计今年上半年扭亏为盈，原因是其全资子公司德奥直升机1月收到法院裁定书，公司名下部分国有建设用地使用权以4415.5万元的价格被司法拍卖，土地产权于3月完成过户手续，因此确认扣除相关税费后相应的资产处置收益。

抗疫军团领衔增长

随着全球累计新冠确诊病例超过1000万，新冠肺炎疫情正越来越深刻地影响世界产业格局。其中，医疗健康依然是抗疫的主力军，不少公司加班加点保障物资供应。同时，不少设备制造类企业也开足马力，为抗疫贡献力量。

例如，跨界生产疫情防控一次性隔离衣的嘉麟杰预计，2020年上半年实现归母净利润4000万元至5000万元，同比增长514.99%至668.73%。公司表示，预计第二季度新冠肺炎疫情相关防护产品销售增长。

防护扩产，检测也不落后。达安基因预计2020年上半年实现归母净利润30256.6万元至45000万元，同比增长400%至643.64%。公司表示，受新冠肺炎疫情影响，市场对新冠病毒核酸检测试剂需求量大幅增加。

由于新冠肺炎患者往往会出现发热等症状，红外热像体温仪生产厂商也在加班加点增加供给。大立科技预计2020年上半年实现归母净利润2.8亿元至3.3亿元，同比增长378.50%至463.94%。

公司表示，正持续满负荷生产，总计已有超1万台套红外热像体温仪部署到31个省区市和港澳台地区；防疫类产品海外订单也持续快速增长，使用公司完全自主知识产权非制冷红外焦平面探测器的热成像整机产品性能已达到欧美发达国家质量标准，产品受到国外客户认可。公司正开足产能，在优先保障国内防疫需求的同时积极支持各国抗疫。

抗疫军团中还有上游原料供应商的身影。天赐材料预计2020年上半年实现归母净利润19500万元至25350万元，同比增长285.99%至401.78%。公司表示，其生产的卡波姆产品部分型号作为流变改良剂能够添加于乙醇中生产乙醇凝胶产品，自2月以来，乙醇凝胶产品用于免洗消毒方面的需求量大幅上升，对此，公司积极扩大卡波姆产品生产，预计二季度的生产和销售进一步扩大。

养殖、高端制造表现突出

除了抗疫军团，满足居民日常生活的食品消费也表现稳健，不少养殖类公司预计上半年业绩有望大幅增长。

新五丰预计，2020年上半年实现归母净利润1.6亿元至2.4亿元，同比增长2561.86%至3892.79%。对于业绩预增原因，公司的解释很简单——生猪价格上升。与之类似的还有大北农，公司预计2020年上半年实现归母净利润8亿元至11亿元，同比增长2279.39%至3171.66%。公司解释称，一是生猪养殖业务盈利能力有所增强；二是公司继续贯彻提效降费策略，费用同比将下降。

科技含量较高的先进制造业，亦无惧新冠肺炎疫情冲击。

劲胜智能预计2020年上半年实现归母净利润1.48亿元至1.52亿元，同比增长990%至1020%。公司表示，高端智能装备业务是现在及未来公司大力发展的核心主业。从目前的订单储备、市场预期、产品规划、供应保障、生产负荷、交付计划等方面综合考虑，预计2020年1至6月公司高端智能装备业务将保持3月以来的增长势头，对公司整体经营业绩产生积极影响。

与之类似，赛意信息6月29日发布业绩预告称，预计2020年上半年实现归母净利润4500万元至5079.49万元，同比增长272.84%至320.85%。公司表示，其运营能力持续增强，同时得益于大中型企业在智能制造升级及数字化转型订单方面的连续性恢复，以及智能制造领域的软件产品化成熟程度不断提高，主营业务保持良好增长。

在市场人士看来，疫情发生后，拥有核心技术的先进制造业依然能保持增长，说明其产品颇具竞争力。未来随着经济恢复，这些公司有望持续发力。

豫园股份：多赛道布局家庭快乐消费产业

⊙记者 宋薇萍 ○编辑 林坚

豫园股份，昔日的“老八股”之一，如今已蝶变为复星快乐产业旗舰平台。突如其来的疫情，非但没有令其萎顿，反而使其双翅愈发健劲。

上海“五五购物节”期间，豫园股份旗下全渠道销售额超5亿元。收购复星津美、拟成为金徽酒控股股东、要约收购上海策源置业顾问股份有限公司——今年以来，豫园股份一步一个脚印。这背后有何考量？为此，上证报记者对豫园股份总裁黄震进行了专访。

“五五购物节”显效：豫园股份全渠道销售额超5亿元

“4月27日至6月18日，豫园股份旗下16个零售品牌产生全渠道销售额超5亿元，其中绝大部分为上海本土品牌和老字号。”黄震说，现在总体运营情况比预想中的反弹周期要快。其中，老庙的电商渠道销售额同比增长86%，餐饮业电商渠道销售增逾200%。

不少老字号在豫园焕发新生机。例如，有着237年历史的童涵春堂，用4种草本配方精油研发的草本爆珠口罩，一上市就受到欢迎，累计销售额近千万元，在薇娅直播间1秒售出12万片，销售额达100万元。

黄震说，豫园股份顺应年轻人对国潮的青睐，正全力推动旗下16个中华老字号品牌不断创新，用流行的方式诠释上海的文化和品牌。上海“五五购物节”期间，豫园股份旗下各品牌推出10余个国潮新品。

此外，豫园旗下公司管理的另一商业物业——上海活力城，截至目前累计客流超130万，通过积极开展线上社区商城，整体商城贡献销售额突破1亿元。

“上海‘五五购物节’，可谓有内容、有数字、有形象。”黄震说，“五五购物节”有利于企业把更好的一面展示给消费者，企业也有信心拿出更好的产品、策划和内容。

豫园股份总裁助理、上海市黄浦区夜生活CEO胡俊杰也对记者表示，“五五购物节”最特别之处在于，不纯粹以打折促消费，不是简单的清库存，而是以新品、首款、跨界、潮牌的概念来引导消费。“这吸引了大量的本地市民回归豫园。”

重点布局化妆品赛道：打造家庭快乐消费产业

作为复星快乐产业旗舰平台，豫园股份正多赛道布局，拟通过“产业运营+产业投资”双轮驱动，持续构建“1+1+1”战略，即“家庭快乐消费产业”+“城市产业地标”+“线上线下会员平台”。

其中，化妆品是“家庭快乐消费产业”的一个重要组成部分，豫园股份今年在该领域取得重大突破。近日，豫园股份通过下属全资子公司成功收购复星津美（上海）化妆品有限公司（下称复星津美），持有复星津美股份高达88.58%，而复星津美旗下AHAVA、WEI等国际知名化妆品将被豫园股份收入囊中。

黄震说，作为家庭消费的重要组成部分，近年来国内外化妆品生产和消费规模正迅速扩大。中国化妆品市场规模仅次于美国，位居全球第二。2019年全国限额以上化妆品企业商品零售额为2992亿元，同比增长12.6%。

“此次布局化妆品产业，是为了进一步提升本土企业在化妆品垂直生态中的竞争力。”黄震说，控股股东复星遍布全球的投资网络和人才基础，将给企业带来最快最好的赋能。接下来，豫园股份将以客户为抓手，通过多品牌矩阵的战略规划，不仅以AHAVA和WEI占据中高端市场，还将密切关注年轻市场，提前布局大众彩妆和护肤品等细分市场。

混改激发发展新动力：未来将持续推出员工长效激励

黄震说，豫园是复星“快乐”业务的旗舰，承担为全球家庭“智造”快乐体验的领航重任。在这个定位下，豫园的产业布局和投资收购始终锚定主航道。

“充沛的现金流和较为安全的资产负债管理机制，给了我们底气。”黄震认为，如今豫园股份的活力四射，与混改休戚相关。

2002年11月，经财政部批准，复星集团以股权转让的形式获得豫园20%股份，并成为公司第一大股东；2018年，经中国证监会批准，复星联合上海市黄浦区政府正式完成重大资产重组，将优质资产注入豫园，成为豫园股份的控股股东。

“由于国有企业资源优势与民营企业的体制机制优势充分融合、相得益彰，混改后的豫园股份获得了新的发展动力：机制更灵活。”黄震说，近20年时间，豫园股份从单一的商业上市公司蜕变为多产业、高回报、高效益的综合型商业类上市公司，既与政府对复星的支持和信任分不开，也与复星为其引入灵活的机制密切相关。

其中，战略认同是非常关键的因素。黄震介绍，珠宝时尚产业的战略布局得到了上海国资的大力支持。豫园旗下的黄金珠宝业务能快速发展的主要原因是：第一，老庙黄金、亚一珠宝植根上海、全国发展，造就了中国排名前三的黄金珠宝零售体系；第二，战略入股招金矿业并成为其第二大股东，进一步夯实了黄金业务基础。

在黄震看来，总结豫园股份混改经验，可以用“四个满意”概括，即员工满意、客户满意、国资满意、社会满意。其中，为了让员工满意，2019年，豫园股份再次推出股权激励计划。“豫园股份在未来将持续推出员工长效激励举措。”黄震说。

湘西十八洞村打出产业扶贫的“深井”：

打工的人儿回来了，人的心儿回来了

（上接1版）

外省媳妇孔大姐，就是第一批在苗寨经营农家乐的“尝鲜者”。“十八洞太穷了。”2012年，孔大姐来此相亲，“穷”是这个小山村留给她的唯一印象，亲事也因此搁浅。时隔3年后，十八洞村已小有名气，慕名再来此地的孔大姐，被这里的变化震惊了。

“基础设施改善了，产业有了发展，村容村貌焕然一新。”看到十八洞村的改变后，孔大姐决定留下来，与丈夫经营农家乐。日子越过越红火的孔大姐说，现在最忙的时候，一天能接待130多个客人。

2019年，十八洞村共计接待游客60万人次，实现旅游收入300余万元。民宿、农家乐、生态农产品换来了幸福生活，全村10多家农家乐年均收入达20多万元。

八方来客，让千年苗寨升腾起了火热的生活气息。“以前，我们十八洞村，不仅本地人讨不到老婆，年轻人也不愿意留下来。现在，不仅外地媳妇愿意嫁进来，回到苗寨的年轻人也越来越多了。”阿雅笑着说。

一汪“致富泉”留住年轻人

31岁的隆忠奎，正是“回家”的年轻人之一。

从前，群山环绕的十八洞村人均耕地仅0.83亩，还是从狭窄的山坳沟壑间“扒”来的。土地资源匮乏，交通环境闭塞，产业经济短缺，年轻人找不到出路，只能被迫外出务工。遵从“宿命”的隆忠奎，16岁便只身离开大山，在江浙地区闯荡。

尽管在沿海地区务工收入可观，但长期远离家乡和亲人，隆忠奎倍感孤寂。2017年10月4日，隆忠奎找到了“回家”的理由。这一天，十八洞村山泉水厂正式建成投产，这让隆忠奎这样的年轻人决定留下来。“有了山泉水厂，我就能回到家门口工作了。”凭借多年在五金厂的技工经验，隆忠奎顺利成为了水厂的一名设备维修工人。

如今的隆忠奎，月收入有4000元上下，遇到加班，能拿到七八千元。“重要的是，我可以照顾在家的老人和小孩，心里踏实多了。”隆忠奎说。

十八洞村山泉水厂坐落在群山深处。沿着弯弯曲曲的山道往下，在人迹罕至的河谷平地上，一座绿色的现代化厂房拔地而起，与环绕的绿茵交相辉映。

“虽然水厂只有一条生产流水线，但每小时能生产1.2万瓶山泉水，投产次年全年销售额达2000多万元。”在厂长王志勇看来，十八洞村山泉水厂是一汪“致富泉”。

十八洞村有什么？能发展什么？需要什么？这3道题曾考验着十八洞村的智慧和能力。为了找到真正适合十八洞村发展的现代产业，小苗寨前后接待过多批扶贫考察团的调研。

2017年，一支由身任全国人大代表的企业家组成的特殊考察团造访十八洞村，步步高集团董事长王填正是随团人员之一。在前往十八洞村的路上，王填与随行人员几番商讨，在十八洞村建腊肉厂、米酒厂的想法，都被一一否决。

“十八洞，有洞就有水，有没有好的泉水呢？”王填转念提出疑问。时任十八洞村村主任的施进兰表示村里两口洞里有很好的泉水。王填立马提出实地考察。在崎岖的山路上，两人跋涉了1个小时，终于抵达目的地。尝到了清甜可口的泉水后，王填兴奋不已：“高山有好水，山洞酿甘泉。”

很快，步步高集团决定斥资3000万元在十八洞村建设山泉水厂。从一纸“蓝图”，到2000余平方米的生产基地落成，十八洞村山泉水厂的诞生仅用了161天。

水厂正式投产后，十八洞村以“水资源”入股，除了每年获得50万元的保底分红外，水厂每售出1瓶水，就会为花垣县扶贫基金捐赠1分钱。仅2019年，山泉水产业便为十八洞村贡献了66.4万元的收入，占全村集体收入一半。

“像隆忠奎这样‘返乡’的年轻人，水厂还有20多个。水厂建立之初，我们就优先招聘本地贫困户。”王志勇向记者透露。

“精准扶贫的关键在于产业扶贫，产业扶贫的关键在于因地制宜。”麻辉煌是十八洞村所在的双龙镇镇长，他对十八洞水厂项目颇为感慨，“就像山泉水厂项目，十八洞村有大量的土地、优质的山泉水，以及充足的劳动力，但没有把山泉水转换成商品的资金、技术、设备和销售渠道。而借力步步高集团，十八洞的山泉水成功‘变身’为全国有名的‘致富泉’。”

烂在山间的猕猴桃成了好生意

2013年，十八洞村同时接到一个任务，即“探索可复制、可推广的扶贫路子”。麻辉煌表示：“十八洞的扶贫经验就是可以复制的，我们的猕猴桃产业就是典型样本。”

当时节来临，十八洞村漫山遍野长满了野生猕猴桃，但山高路陡，过去村民只能眼看着它们烂在山上。在“精准”上下功夫的十八洞村，把“因地制宜”的对象瞄向了这些“烂在山上的猕猴桃”，决定将猕猴桃产业化，组建十八洞村苗汉子果业有限责任公司，让全村所有农户，特别是特困户入股。

按照入股政策，贫困户由政府补贴3000元，每人可入2股，自己交100元；非贫困户政府补贴1500元，每人可入1股，自己交50元。

据村民回忆，起初对于村里的安排，大家都不支持。普遍的担忧是：“猕猴桃种那么多干什么，搞那么多卖不完怎么办？”

道理讲千遍，不如亲眼见。彼时，四川浦江等地的猕猴桃产业已成规模，十八洞村村干部就领着村民代表去实地参观，这让不少村民吃了“定心丸”，十八洞猕猴桃基地的筹建有了眉目。

“由于村里可用地面积太少，十八洞村开创性地在村外流转了1000亩土地，建设了精品猕猴桃基地。”麻辉煌说。2014年9月2日，千亩猕猴桃示范基地正式开工建设，总投资1600多万元。当地人称之为“飞地经济”。

站在猕猴桃基地里，十八洞村苗汉子果业有限责任公司董事长石志刚兴奋地说：“猕猴桃一年一熟，一般3年挂果，5年进入盛果期。2019年盛果期产出了600多吨，猕猴桃销售收入达1000多万元，为村民发放分红118万元，贫困户和非贫困户人均分红分别是1600元、800元。”

“现在，我们村里每家每户都入股了猕猴桃产业，并且拿到了分红。我们一家七口人，去年总共拿到了上万元分红。”十八洞村村民施老记笑盈盈地说。

“跳出‘十八洞’，发展‘十八洞’产业，是十八洞村创新产业扶贫方式的生动实践。”麻辉煌表示，现在附近的朱朝村、辽洞村等4个村庄，纷纷参照十八洞的模式，先后种植了2000多亩猕猴桃。

幸福是奋斗出来的

2013年，亲戚朋友都追着阿雅问，是不是寨子里每个人都分到了一大笔钱。阿雅笑着答：“压根儿就没有他们想象的那笔钱，但我们十八洞人收获了比钱更宝贵的‘财富’。”

与几名苗寨村民聊上几句，就能明白阿雅口中的“财富”所指。“从精准扶贫中所汲取的求新求变精神，这就是十八洞人获得的最大财富。”麻辉煌说。

“精准扶贫，我是亲历者，更是受益人。”24岁的施林娇，是返乡创业的大学生，因家庭变故而被识别为精准扶贫的对象。今年初，她与另外两位返乡的大学生，一起在村里拍视频、搞直播。

苗族的特色文化和日常生活，成了她创作的灵感来源；做农活、烹饪苗族特色菜、唱苗歌，是她传播的主要内容。“回来既方便照顾家人，也能为家乡贡献一份力量。现在家乡各种产业逐渐发展起来了，希望能通过直播平台，帮助乡亲们的特色产品拓宽销路。”施林娇说。

从“输血”到“造血”再到“反哺”，施林娇只是十八洞村精准扶贫实践的一个缩影。十八洞村早已不再是“穷苦”的代名词，越来越多外出的人回来了，老百姓的腰包越来越鼓，即是最好的证明。

有数字为证。从2013年到2019年，十八洞村全村939人，人均纯收入从1668元跃升至1.4668万元。2019年，十八洞村村集体收入达到126.4万元。

“村里人切实感受到了‘幸福是奋斗出来的’。”麻辉煌说。

据介绍，目前，十八洞村已因地制宜组建了苗绣、黄桃、猕猴桃、果桑种植、油茶种植、山羊养殖、养猪、黄金茶等9个农民专业合作社；确定了劳务经济、特色种植、特色养殖、苗绣、乡村旅游五大产业，实现从“输血”到“造血”的根本转变。

麻辉煌说：“山泉水厂、农家乐、猕猴桃……它们就像是‘精准扶贫’上的一个个点。每一个点都跟十八洞村相连接，形成一条条扶贫的线。这样的点、线组成面，共同绘就了十八洞村精准扶贫的‘图谱’。”

如今，在十八洞村，村民口中在传唱着这样一首歌谣：鸟儿回来了，鱼儿回来了，虫儿回来了，打工的人儿回来了，人的心儿回来了……