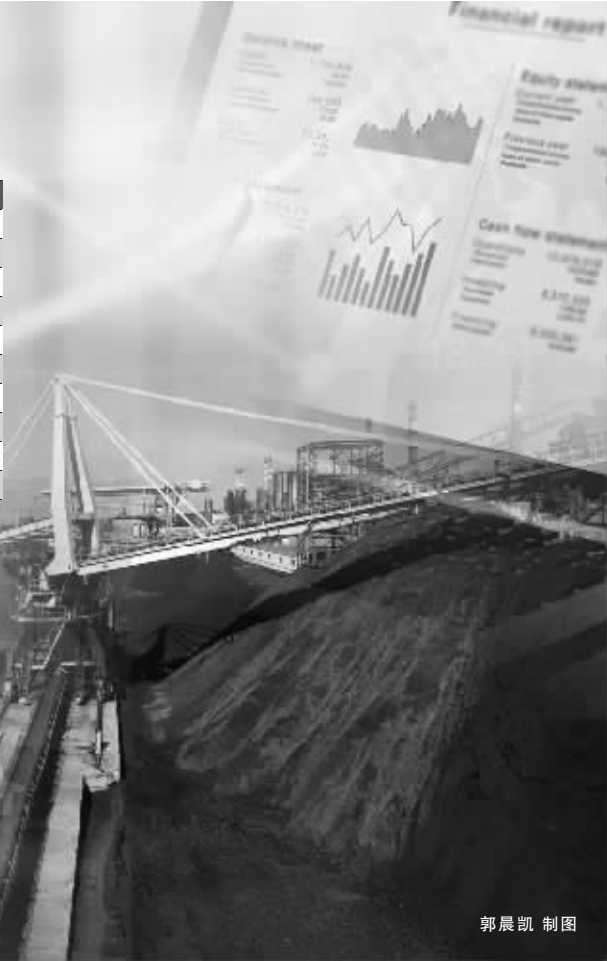


从近500份业绩预告一窥2020年A股公司业绩 七成预喜 主业和行业景气成主动力

截至1月21日业绩预告排名前10公司(以净利润增幅下限排序)

名称	预警类型	净利润下限(万元)	净利润上限(万元)	净利润同比增长下限(%)	净利润同比增长上限(%)
圣湘生物	预增	255,626.00	280,626.00	6,375.00	7,008.00
晶华新材	预增	15,253.00	16,253.00	4,296.00	4,584.00
ST永泰	预增	462,000.00	480,500.00	3,195.87	3,327.85
东方生物	预增	155,597.00	155,597.00	1,795.10	1,795.10
振德医疗	预增	253,989.00	261,789.00	1,518.90	1,568.61
明德生物	预增	44,000.00	50,000.00	959.58	1,104.07
博创科技	预增	8,173.00	9,340.00	950.00	1,100.00
陕西黑猫	预增	25,000.00	28,000.00	823.00	933.00
南方轴承	预增	38,000.00	48,000.00	800.00	1,037.00
贵州轮胎	预增	106,200.00	117,700.00	684.10	769.00



郭晨凯 制图

◎记者 李少鹏 ○编辑 邱江

A股上市公司2020年业绩预告披露进入密集期。据上证报资讯统计,截至记者发稿,1月以来沪深两市合计已有490家公司单独发布关于2020年业绩预告的公告,其中343家公司预喜(不包括扭亏为盈的公司),占比达七成。在343家预喜公司中,净利润增幅下限在100%以上的有99家,增幅超50%但不到100%的有117家。

主营业务给力

记者注意到,这些业绩大幅预增的公司主要集中在医药生物、轻工、食品、化工等行业,主要得益于其主营业务持续向好。

以目前暂列A股“预增王”的圣湘生物为例,公司预计2020年实现净利润25.56亿元至28.06亿元,同比增长6375%至7008%。对于业绩增长原因,公司称主要受益于疫情防控产品需求的猛增,包括新冠核酸检测试剂、核酸检测仪器、相关耗材等产品销售大幅增长。

同样受益于防疫用品需求增长的还有东方生物。公告显示,公司预计2020年全年盈利15.56亿元,比上年同期增长1795.1%,主要因为公司的新冠检测产品销售取得重大突破,促使公司2020年整体经营业绩呈现大幅度增长。

食品行业的龙大肉食业绩也有不错的表现。据公告,受国内生猪价格高位运行等影响,公司养殖、冷冻肉和肉制品等业务盈利能力增加,预计2020年盈利9亿元至10亿元,同比增长273.64%至315.16%。

值得一提的是,部分公司凭借2020年第四季度的亮眼表现,对此前的业绩预告进行了上修。如北新建材,公司预计2020年净利润同比增长512.04%至580.05%,达到27亿元至30亿元。此前,公司曾在去年10月底预测2020年全年实现净利润24.6亿元至27亿元。对于业绩预告

上修的原因,公司称主要系2020年四季度良好的销售情况,主产品销售收入好于预期。

行业景气高企

除了主业给力之外,所属行业回暖也是部分公司实现业绩大幅增长的主要因素。

煤炭行业上市公司就是典型代表。受益于煤炭行情的向好,陕西黑猫预计2020年盈利2.5亿元至2.8亿元,比上年同期增长823%至933%。公司分析认为,业绩增幅较大主要因为上年基数相对较低,公司主营产品焦炭的毛利率提升及投资收益等。

行业回暖的造纸板块也有不俗表现。以博汇纸业为例,公司预计2020年最多可实现净利润8.49亿元,同比增幅上限达到534.38%。公司称,受益于限塑令及禁废政策等,白卡纸供需矛盾日益突出,促使行业回暖,公司产品销量和价格在2020年度稳步上升。

同属造纸行业的民丰特纸则受益于主要原材料木浆价格保持低位等因素,预计2020年的净利润将达到4680万元至4930万元,同比增长266%至285%。

2020年全年备受关注的半导体行业上市公司也有超预期表现。在市场需求驱动以及不断推出新产品的情况下,韦尔股份的盈利能力获得较高提升,公司预计2020年的净利润将达到24.5亿元至29.5亿元,同比增长426.17%至533.55%,扣非后净利润增幅上限更是达到648.05%。

部分公司的业绩超预期主要来源于一次性收益。如ST永泰,公司预计2020年盈利46.2亿元至48.05亿元,同比增长3195.87%至3327.85%,主要原因系债务重组收益较上年增加约45.2亿元。再如晶华新材,公司业绩预告显示,预计2020年盈利1.53亿元至1.63亿元,较上年同期增长4296%至4584%,其中拆迁补偿款对公司2020年业绩贡献了约1.1亿元。

自主创新能力增强 军工板块业绩喜人

◎记者 韩远飞 ○编辑 邱江

截至1月22日A股收盘,已有24家军工企业发布2020年业绩预告,超过八成公司预喜,订单持续释放以及企业自主创新能力增强是背后的推动力。

东方财富Choice数据显示,中信军工分类86家公司中已有24家发布2020年业绩预告,其中20家预喜,3家预减,1家不确定。

在预喜的公司中,归属于母公司的净利润预增幅度上限超过50%的共有10家,其中星网宇达、高德红外和大立科技的预增幅度超过200%,分列前三。

以排在首位的星网宇达为例,公司预计2020年度归属于上市公司股东的净利润为1.2亿元至1.45亿元,同比增长898.68%至1106.73%。对于增长的原因,星网宇达表示,公司各项业务发展状况良好,前期重点投入的智能无人系统已逐步释放业绩,市场需求旺盛;结合公司目前合同订单及产能情况,预计公司全年业绩同比有较大幅度增长。

从细分行业来看,从航空到航天再到兵装,均呈现出业绩向好态势。在红

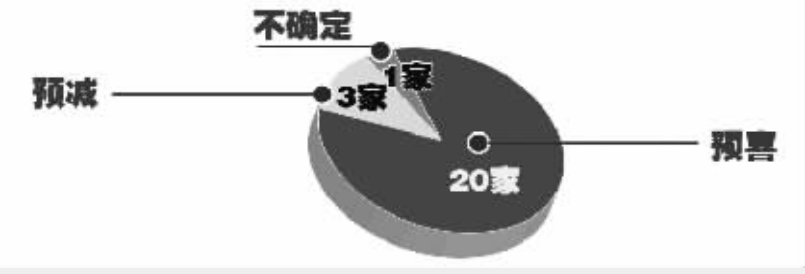
外探测及制导行业,行业龙头高德红外和大立科技均表现出色。其中,高德红外预计2020年度归属于上市公司股东的净利润为9.49亿元至10.59亿元,同比增长330%至380%;大立科技预计2020年归属于上市公司股东的净利润3.8亿元至4.5亿元,同比增长79.88%至231.43%。

持续释放的订单是支撑业绩大幅增长的主要推动力。高德红外1月20日披露,与客户签订了两份订货合同,金额分别为3.49亿元、5157万元,分别占公司2019年经审计营业收入的21.32%、3.15%。据统计,高德红外在2020年共11次发布关于重要合同的公告,合同金额共计20.12亿元。

高德红外并非孤例。大立科技在去年底公告了3笔合同,合同金额共计2.62亿元;科创板公司新光光电去年底发布公告称,与某单位签订了7425万元关于长波红外成像光学镜头的产品生产合同。

此外,航空材料领域的光启技术、机械设备领域的威海广泰、碳纤维材料领域的光威复材等,均在2020年获得不少大单。有业内人士称,大单不断与这些军工企业的自主创新密不可分。

军工行业2020年业绩预告情况(已发布24家)



协议受让华灿光电14.44%股权 珠海国企上位第一大股东

◎记者 覃秘 ○编辑 邱江

1月22日晚间,华灿光电发布公告称,珠海华发实体产业投资控股有限公司(简称“华实控股”)将通过协议转让方式拿下上市公司14.44%股权,将其持股比例进一步提升至24.87%,成为公司第一大股东。华实控股为珠海大型国企华发集团旗下的全资子公司。

根据公告,1月22日,华灿光电的股东Jing Tian Capital I, Limited、Jing Tian Capital II, Limited、Kai Le Capital Limited、上海灿融实业有限公司与华实控股签署协议,前者拟通过协议转让的方式向华实控股转让其合计持有的上市公司股份179088014股,占公司总股本的14.44%。

本次交易对价为11.63元/股,约为公司最新股价13.45元的86%。

2020年12月,华实控股曾参与华灿光电的再融资,获得上市公司10.43%的股份,成为第二大股东。在此次协议转让完成后,华实控股将成为上市公司第一大股东,持股比例为24.87%。

资料显示,华实控股是华发集团的全资子公司。华发集团是综合型国有企业集团和全国知名的领先企业,现控股5家主板上市公司、2家新三板挂牌企业。2019年,华发集团在原产业投资业务纵深发展的基础上,整合集团旗下实体产业资源,以华实控股为核心平台,正式组建实业投资集群,先后投资了华大智造、爱旭科技、优必选、冠宇电池、安恒信息等多家行业领军企业。

企业。

华实控股表示,本次权益变动,一方面是基于华灿光电在LED芯片领域特别是在Mini LED芯片上的技术实力和综合竞争力,以及在第三代化合物半导体领域的广阔发展前景,另一方面也是基于拓展集团在战略产业上布局的需要,包括光伏、显示、芯片半导体等方向。

华灿光电作为全球LED芯片产能第二、收入规模第三的行业领军企业,产品覆盖蓝宝石衬底、LED外延片、LED芯片等领域,在各细分行业位于全球前列。同时,华灿光电还在积极探索GaN等第三代半导体材料,并拓展至电力电子半导体器件等领域。

华实控股表示,对华灿光电的投资,可

以拓展华实控股在显示芯片与化合物半导体材料,乃至未来延伸到功率器件、模组等广泛领域的重要布局,与华实控股现有的半导体设计产业链形成补充,进一步壮大旗下集成电路产业规模,助力构建千亿级集成电路产业集群。

“LED行业处于前所未有的机遇期,行业已从前两年的低迷走出,以Mini为代表的新的增量高端市场爆发在即。”有券商人士认为,华实控股成为第一大股东后,有利于华灿光电加快布局,赢取市场红利。

日前,华灿光电发布2020年业绩预告称,受益于公司产品战略转型调整,Mini芯片、高端背光、高光效等产品的占比有所提升,产品毛利率和净利润有明显的提升,2020年预计盈利1600万元至2400万元。

国家能源集团牵头成立 百亿级新能源产业基金

◎记者 王子霖 ○编辑 邱江

1月22日,国家能源集团、中国国新联合发起的国能新能源产业投资基金合伙协议在北京签署。该基金整体规模为100.2亿元,主要投资方向为风电、光伏产业,以及氢能、储能、综合智慧能源等新兴产业的新技术项目。

记者了解到,该基金投资运作后,预计将撬动约500亿元的资金流向新能源产业,可促使超过600万千瓦的风电、光伏项目落地。国家能源局发布的数据显示,2020年,全国新增风电装机7167万千瓦、太阳能光伏装机4820万千瓦,风电、光伏新增装机总和约为1.2亿千瓦,创出历史新高。

中国神华2020年12月30日披露,中国神华拟以自有资金出资40亿元,国华投资拟作为有限合伙人出资10亿元,国华资管拟作为普通合伙人出资0.1亿元,其他意向合伙人拟合计出资50.1亿元,共同参与设立国能新能源产业投资基金。该基金主要投资项目包括收购、并购市场风电、光伏项目,以及氢能、储能等相关新技术项目投资。退出方式包括股权转让和上市等市场化方式。

资料显示,中国神华是国家能源集团旗下上市公司;国华投资是国家能源集团的全资子公司;国华资管是国华投资的全资子公司,也是国家能源集团旗下首家全咨基金管理公司,将负责国能新能源产业投资基金的管理与运作。

国能新能源产业投资基金是国家能源集团设立的首只基金。2020年12月25日,国家能源集团党组书记、董事长王祥喜表示,“十四五”期间,国家能源集团将加快“风光火储氢一体化”发展,建设若干个千万千瓦级综合能源基地。

国家能源集团表示,将进一步加大可再生能源开发力度,力争到“十四五”末,可再生能源新增装机达到7000至8000万千瓦。作为全球最大的风力发电公司和煤基能源企业,国家能源集团全面启动“碳达峰”“碳中和”战略研究和实施路径,将有助于推动整个能源行业的低碳转型。

供应链全面恢复 新荣耀底气十足

◎记者 时娜 ○编辑 邱江

“包括AMD、英特尔、三星、高通、微软等几乎所有供应链伙伴已经全面恢复对荣耀的供应,渠道和零售合作伙伴也表达了强烈的合作意愿,今天的荣耀已经不存在大的牵制和制约,可以全力以赴面向市场。”1月22日,荣耀脱离华为后的首个新品发布会在深圳举行,荣耀终端有限公司CEO赵明在会后的记者会上透露。

经过了5个月的努力,浴火重生的荣耀开始向着“华为最强对手”的目标进发。谈及新荣耀的发展战略,赵明说,未来的荣耀将毫无疑问走向中高端,面向全渠道、构建全场景的解决方案,“创造属于每个人的智慧新世界”“打造全球标志性的科技品牌”。

作为荣耀独立后发布的首个产品,荣耀V40一改过去的中低端价位,8GB+128GB和8GB+256GB两个版本分别以3599元、3999元的中高端价格,于1月22日开启全渠道首销。

走向中高端

“今天,荣耀开启新年的第一场发布会,也给了独立之后的荣耀一个特殊的含义。”赵明说,开启了全新征程的荣耀,也有了全新的方向和目标,将打造全球标志性的品牌,未来的荣耀将毫无疑问走向中高端,打造顶级旗舰产品。

“市场不是说出来的,是打出来的。”据悉,独立后的荣耀将突破过去的品牌定位,成为完全商业化的独立个体,不再有战略包袱,产品布局上不再有任何限制,将会面向全场景、全渠道以及全人群来打造品牌和产品。

新荣耀的底气来自技术创新上的持续投入。赵明表示,荣耀有非常强大的基因和传承,继承了华为体系的研发队伍、市场队伍、组织有序的专家队伍,有5个研发基地、100多个创新实验室。在所有员工当中,有超过50%的人员是研发工程人员。“荣耀将不断前行,不断突破,创新如一。”

重构供应链

赵明说,过去5个多月,对荣耀来说是极艰难,但行业、消费者的期许和支持“给了荣耀无与伦比的勇气”。“新公司独立后第一个考验就是供应链。到今天为止,我们几乎跟全球所有的核心战略合作伙伴都完成了供应合同的签署,未来整个供应能力会迅速提升。”

赵明表示,截至目前,几乎所有的供应链伙伴已经全面恢复对荣耀的供应,其中包括AMD、英特尔、美光、三星、高通、微软、MTK等,高通、联发科等供应链伙伴已经响应新公司独立后的需求,并且与新荣耀签署了合作协议,而高通芯片产品已在开发中。

“我们与高通在过去就有很好的合作,这次高通也快速响应新荣耀的合作需求,达成协议,未来荣耀会采用高通的各个系列芯片。”赵明表示,荣耀产品从生产、供货角度已经没有任何牵制,可以全力以赴面向市场。

不仅是硬件,未来在操作系统方面,新荣耀也会在几款开源的操作系统当中选择最优的解决方案,至于是否会选择鸿蒙,取决于鸿蒙开源的进度。

赵明还表示,独立以后大量的渠道和零售合作伙伴都表达了强烈的战略合作意愿,未来会在一、二、三、四线城市看到大量荣耀体验店。

赵明说,荣耀V40是荣耀独立之后两个月之内推出的产品,目前供应链还在启动和爬坡过程中。爬坡虽然很迅速,但还远远不能满足市场需求,“这种幸福的烦恼”2021年可能会一直伴随着荣耀。

此次发布会上,荣耀发布了多款产品,包括荣耀V40系列、全新的MagicBook 14/15系列产品和荣耀手表GS Pro秘境星空新配色。赵明表示,2021年将是荣耀的爆发之年,后续荣耀将进一步推出更多爆款机型,在高端市场、大众市场全面突击。