

116家上市公司发布半年报 超6成增长

光伏锂电等新能源行业领衔高增长,26家公司净利翻倍

2022年半年报正在如火如荼披露中。Wind数据显示,截至8月1日,已有116家A股上市公司发布了半年报。其中,75家公司实现业绩正增长(含扭亏),占比超六成;光伏、锂电等新能源行业领衔高增长,26家公司净利翻倍。

伴随好业绩的发布,多家公司宣布大手笔分红,用真金白银回报投资者。截至8月1日,共有艾比森等5家公司公布了半年度分红预案,分红金额均超过净利润。

新能源行业领跑最高增幅超11倍

近年来,以光伏和锂电池产业链为代表的新能源行业表现亮眼,部分公司在高景气度支撑下不断刷新增长纪录。

据记者统计,在26家净利润翻倍的公司中,新能源行业占据12家,占比近50%。

得益于全球光伏市场的旺盛需求,分布式光伏延续2021年的良好发展态势,成为2022年上半年光伏市场的主要装机力量。主营高效太阳能电池研发、生产和销售的爱旭股份抓住有利市场环境,盈利情况逐季度得到改善。半年报显示,爱旭股份上半年实现营业收入159.85亿元,同比增长132.76%;实现净利润5.96亿元,同比扭亏,上年同期为亏损0.24亿元。

其他光伏产业链公司中,京泉华以1180.62%的净利增幅拔得头筹。对于业绩增长,京泉华表示,在光伏应用领域产品实现快速增长,使得公司营业收入较上年同期实现较大增长。通威股份、晶澳科技、大全能源等千亿市值的光伏龙头此前发布的业绩预告显示,预计上半年净利润均翻倍增长。

从今年发电和装机规模来看,光伏行业有望延续高景气。银河证券研报显示,今年上半年,光伏发电装机30.88GW,同比增长137.4%;出口总额约259亿美元,同比增长113%。

锂电池产业链方面,随着新能源汽车产销量

维持高增长态势,锂电池需求旺盛,带动上游产业链公司收益颇丰。

主营锂矿采选、基础锂盐和金属锂产品生产与销售的盛新锂能就是典型例子。半年报显示,盛新锂能上半年实现营收51.33亿元,同比增长325.76%;实现净利润30.19亿元,同比增长950.40%。公司表示,上半年锂盐产品价格维持高位,市场需求高涨,电池级碳酸锂和电池级氢氧化锂的市场价格较年初分别上涨71.35%和123.65%。

多因素影响食品饮料“冷热不均”

食品饮料公司向来是稳增长的代表,但今年上半年,受消费环境变化、上游成本上涨等因素影响,部分公司短期业绩承压。不过记者注意到,不少公司苦练“内功”,努力开拓第二成长曲线。

7月27日,中高端白酒代表水井坊发布了白酒行业首份半年报,报告期内,公司实现营业收入20.74亿元,同比增长12.89%;实现净利润3.70亿元,同比下降2%。增收不增利的背后,是白酒消费场景萎缩、渠道动销困难。

水井坊表示,白酒行业在经历多年的高速发展后,产业发展积累的矛盾在进一步显现。下半年,行业预计社会库存增加,现金流紧张。但公司对行业中长期发展依然审慎乐观,消费升级将持续影响行业中长期发展,消费者更为重视品牌、品质和服务,把握住以上趋势的传统白酒企业将在未来行业竞争中占据先机。

速冻食品企业海欣食品则抓住消费者消费习惯的变化,积极布局预制菜业务,实现了业绩的良好发展。海欣食品7月29日发布的半年报显示,公司上半年实现营收6.9亿元,同比增长0.27%,净利润为2079.32万元,上年同期亏损2402.15万元。在公司子业务中,属于预制菜范畴的速冻菜肴制品实现营收6124.42万元,同比大增12倍,成为新的增长动力。

涪陵榨菜半年报“答卷”同样亮眼,实现营业收入14.22亿元,同比增长5.58%;归母净利润为5.16亿元,同比增长37.24%。与一季度5.39%的净利增速相比,二季度业绩提速显著。

上半年,涪陵榨菜聚焦榨菜产品升级,实施拓品类、拓市场的“双拓”战略,持续推动市场精耕和

渠道下沉,在原料、生产、销售、管理、品牌传播及数字化建设等方面,多措并举,化解了各项困难。

信达证券认为,展望第三季度,榨菜原料青菜头成本回落、广告宣传费用缩减以及调价效应仍有望继续贡献利润弹性。

回报投资者5家公司派发“大礼包”

伴随公司的好业绩,已有5家公司发布半年度分红预案,现金分红率均超过100%,艾比森分红率高达659.13%。

8月1日,艾比森发布半年报,上半年实现营业收入11亿元,同比增长30.42%;实现净利润81.4223万元,上年同期亏损381.621万元。公司同时发布分红方案:拟向全体股东每10股派发现金红利15元(含税),合计派发现金红利5.37亿元。

自2019年以来,艾比森已有三年未进行过分红。对于此次大手笔分红,公司表示,该利润分配预案充分考虑了中小投资者的利益、公司短期经营性资金需求及公司未来发展规划,有利于股东共享公司经营成果。

除了艾比森,藏格矿业的分红预案也颇有看点。藏格矿业公告称,拟以公司总股本15.8亿股为基数,向全体股东每10股派发现金股利18.98元(含税),以此计算合计拟派发现金股利30亿元(含税)。

与艾比森相似,藏格矿业也已多年未进行过分红,上一次分红还要追溯到2017年半年报。时隔5年再次分红,高增长业绩显然给了十足底气。半年报显示,受益于主营产品氯化钾和碳酸锂价格大幅上涨和产销量增长,公司上半年实现净利润23.97亿元,同比增长438.01%。

藏格矿业表示,公司经营状况良好,发展前景稳定。本次利润分配金额占当期净利润的131.23%,占当期末可供分配利润的62.12%,截至报告期末公司货币资金充足,分红不会造成流动资金短缺,不会影响公司正常生产经营。

此外,东阳光、中谷物流、恒进感应也在半年报中公布了现金分红预案。东阳光拟每10股派现2.7元(含税),中谷物流拟每10股派现12元(含税),恒进感应拟每10股派现6元(含税),现金分红率分别为125.83%、110.45%、168.15%。

据《上海证券报》

市场动态

沪指下跌2.26% 光刻胶板块午后上涨

8月2日,A股三大指数集体收跌,光刻胶板块午后上涨。据Wind数据,截至收盘,上证指数跌2.26%,报3186.27点;深证成指跌2.37%,报12120.02点;创业板指跌2.02%,报2678.62点。

申万一级行业板块悉数下跌,环保、传媒、计算机等板块跌幅居前。

概念板块中,连板、半导体设备、首板等概念板块涨幅居前;有机硅、钒电池、猴痘等概念板块跌幅居前。

中泰证券认为,市场热点主要围绕主题投资,赛道股也出现分化,新能源等板块受益自身行业变化短期表现占优,但在缺乏强经济预期驱动的背景下,指数短时间内仍处于弱势整理阶段,配置思路上,建议从高景气逐步转向低估值。

综合

股东高管齐上阵 多家银行迎密集增持

日前,重庆银行发布公告称,该行于今年2月公布的稳定股价计划已实施完毕,有关增持主体累计增持266410万股。

今年7月,含重庆银行在内,共有苏农银行、南京银行等6家银行披露增持相关信息,增持主体涵盖公司股东、董监高等。业内人士表示,多家上市银行业绩有望超预期,投资机会值得关注。

增持频现

据记者梳理,今年7月,已有苏农银行、南京银行、紫金银行、渝农商行、兴业银行、重庆银行相继披露增持相关信息。从增持主体来看,涉及公司股东和董监高两类。从增持原因看,增持主体既有稳定股价方面的考虑,也有基于对公司发展信心的主动增持。

其中,紫金银行、渝农商行、重庆银行获增持与实施稳定股价计划有关。公告显示,目前三家银行均已完成稳定股价计划,相关主体分别累计增持自家银行181.76万元、27.95万元、266.410万股A股股份。

重庆银行获增持金额最高。据记者梳理,这是2022年以来,除沪农商行之外,已完成稳定股价计划的A股银行中获增持金额最高的一家。具体来看,董事、高级管理人员合计增持该行股份100.5万股,累计增持77.36万元;第一大股东重庆渝富增持该行股份311.46万股,累计增持2586.74万元。

苏农银行、南京银行、兴业银行7月迎来了高管或股东的主动增持。7月12日晚,苏农银行公告称,基于对公司未来发展前景的信心和对公司长期投资价值的认同,现任董事长徐晓军,现任董事、总行副行长缪钰辰、现任监事朱九锦计划合计增持不少于200万股公司A股股份。

兴业银行则迎来了第一大股东的主动增持。据兴业银行7月26日公告,公司第一大股东福建省财政厅增持公司股份1120.02万股,增持金额2亿元,并计划未来6个月,增持5亿元到10亿元(含本次已增持金额)。据了解,今年年初,兴业银行部分子公司、分行及总行部门负责人(包括其配偶、子女)曾以自有资金,从二级市场买入该行股票1693.29万股,增持金额预计超过3亿元。

对投资者具有参考意义

Wind数据显示,2022年以来,已有16家上市银行高管出手增持自家银行股份,合计增持金额超4000万元。其中,北京银行高管增持金额最高,达1374.36万元。此外,南京银行、浙商银行、上海银行、苏州银行高管增持金额均超过300万元。

由于上市银行稳定股价计划或增持计划实施期限通常为6个月,从上市银行今年已发布的公告来看,下半年还将有多家银行迎来增持。6月9日晚,齐鲁银行发布的稳定股价方案显示,自稳定股价方案公告之日起6个月内,5名持股5%以上的股东和8名董监高人员合计将增持该行股份不低于5420.65万元。据公开信息,目前齐鲁银行董监高已超额完成增持计划,持股5%以上的股东增持工作正在推进。

业内人士认为,股东及高管增持体现了对自家银行经营发展的信心。此外,股东增持也有望为商业银行带来更多经营发展机会,对于投资者具有一定参考意义。从二级市场来看,A股上市银行股价整体处于低估值状态。对于2022年半年报,券商分析师预计多家上市银行营收、净利润有望超预期,投资机会值得关注。Wind数据显示,今年7月,共有12家上市银行披露上半年业绩快报,归母净利润同比增速均超过10%。

据《中国证券报》

多家银行理财产品再现“终止操作”

继“破净潮”之后,银行理财市场的又一动向引发市场关注。近日,记者注意到,多家国有大行、股份行和城商行的理财产品提前终止运作,有的不满一个运作周期就提前终止。多位接受采访的业内人士表示,这可能是受产品规模较小的影响。

“这是一个比较常规的操作,大多数是因为产品规模大小,类似于公募基金的迷你基金,不利于后续投资管理,所以提前终止了。”一位国有大行理财子公司投研部负责人对记者称。

一位股份行理财子公司财富管理相关人士也对记者表示,提前终止现象在此前就比较常见,整体而言,产品终止数量较少,对理财机构影响相对有限。“也可以说是理财机构在当前净值转型控制理财产品数量、压降管理成本的一个举措。”

未来,随着净值化转型的逐步推进,类似的情况可能还会出现,将对理财机构的产品设计、销售、投研等提出更高要求。业内的共识在于,全面净值化时代,需要理财机构提高投研体系的建设,在保证产品收益率的同时尽可能减少净值波动,以满足投资者的理财需求;同时也要做好投资者适当性匹配和投资者教育工作,引导投资者适应净值的波动。

银保监会副主席梁涛近日在“2022青岛·中国财富论坛”上表示,截至2021年末,理财存量整改基本完成,具有刚兑性质的保本理财清零,需整改的保险资管产品累计压降96%;同时,银行业、保险业的资管产品净值化水平已经超过了95%,服务实体经济的质效显著提升。

理财净值波动将成常态

步入“净值化元年”,理财产品再现提前终止运作。近日,中信银行理财子公司信银理财发布《信银理财智慧象固收增强FOF一年定开11号理财产品提前终止公告》,决定于2022年7月27日提前终止本理财产品。

另根据同日公告,该产品于2022年7月21日触发了巨额赎回,当日产品份额净值为1.0187。产品说明书显示,这一产品为固定收益类产品,业绩比较基准为5.40%(7月11日后调整为4.55%),风险等级为PR3级(平衡型),运作起始日为2021年7月21日,到期日为无固定期限,首个赎回开放日为2022年7月21日。

据不完全统计,7月以来,信银理财已经提前终止了4只固收类理财产品,除了上述理财产品,还有固盈象固收稳健半年定开1号、智慧象固收增强FOF一年定开9号、12号,且均属于第一个封闭期结束后终止产品运行。

除了信银理财外,近两个月以来,农银理财、盛京银行、日照银行、浦发银行、中原银行等多家银行或理财子机构也将部分理财产品提前终止运作。比如,农银理财“农银同心·两年开放”价值精选第1期人民币理财产品(新客新资金专享)成立于2020年8月26日,产品最长期限10年,但7月18日农银理财发布公告称计划于今年8月24日提前终止。

这并非银行理财产品首度出现提前终止的情况。普益标准于2020年发布的报告曾显示,自2018



年以来,银行理财市场共有1432只产品提前终止,其中有1348只在《商业银行理财业务监督管理办法》发布之后终止,2019年银行开始加速清退部分存量理财,涉及622只产品,较2018年大幅增加。

中信证券研究部首席资管与利率债利率分析师章立聪对记者称,理财产品提前终止是常规情况。全面净值化转型之后,理财净值波动将成为常态,产品业绩分化是必然趋势,产品间的优胜劣汰也会出现,业绩不佳、净值波动大、存续规模小且引发大量客诉的产品出现提前终止属于正常现象。

产品规模较小或是主因

关于理财产品提前终止的原因,多家机构公告提及了产品规模和净值波动等。如信银理财在四只理财产品提前终止公告中表示,“经审慎评估本理财产品目前投资情况,管理人认为提前终止产品比维持产品运作更有利于保护产品持有人的权益”。

究其根本,多位业内人士告诉记者,主要与管理规模有关。前述国有大行理财子公司投研部负责人告诉记者,通常理财产品协议里会有提前终止的条款,会对产品规模或收益率进行设定,有的产品只有几百万或者小几千万,很难进行投资,像很多债的起购规模就是几千万。“有些产品募集的时候,规模就特别小,一打开开放,再一赎回,经常只剩几百万,没法管理。”

这也是业内的共识,对于理财机构而言,在可控范围内产品规模越大越好。前述股份行理财子公司财富管理相关人士对记者表示,比如100亿的产品,可投资标的较为丰富,范围也比较广泛,通常会有2%-3%投资到非标产品中,以平滑收益率波动;而如果是几亿、几千万的产品,那么投资起来就相对有限。

而产品规模的大小,主要还与业绩挂钩,另外也与销售有关。“实际上就是依据投资者赎回情况而定。”前述股份行理财子公司财富管理相关人士告诉记者,比如在收益率相对较低的时候,投资者可能会选择赎回,去寻找其他替代品,进而使得产品管理规模骤降。

记者还注意到,近期提前终止的产品中,多为一年期定开产品。记者了解到,这或是由于此类产品对于投资者而言,灵活度不高。“当时一些机构发这类产品是按照传统的资管思维来操作的,主要是为了节约投备的时间,但如今产品规模缩窄后,公司内部可能也在考虑管理和运营成本,多方比较之下,可能选择提前终止了该产品。”一位业内人士对记者称。

考验理财机构投研能力

对于投资者来说,提前终止产品并不一定是坏事。银行在压降存量产品的时候,需要尽量避免集中处置,确保平稳有序退出。

业内的共识在于,在全面净值化时代,理财机构要留住投资者,需进一步提高自身投研能力,通过提升专业配置能力和风险管理水平,并引导投资者理解净值型产品收益风险共担的本质。

招商证券银行业首席分析师廖志明也建议,真正回归“代客理财”的本质后,理财收益完全取决于实际投资结果,收益率存在较大的不确定性,投资难度明显加大,理财投资者应选择投研实力较强的理财公司发行的理财产品,并尽量拉长投资周期,减少净值波动对投资收益的影响。

梁涛近期表示,目前,银行业、保险业的资管产品净值化水平已经超过了95%,服务实体经济的质效显著提升。理财、信托、保险资管产品投向实体经济43万亿元,相当于社会融资总规模的12.9%。

对于未来理财机构发力的重心,有业内人士表示,银行理财产品的真正核心是对投资标的进行公允价值计量,否则风险无法度量就无法管控。这就要求在计算产品投资人权益时能够及时体现投资运作的成果,暴露出当前承担的风险,而产品估值是否合理、可靠,直接决定公允价值计量的实现程度,可见估值能力是资管行业的核心竞争力。资产管理机构应持续关注投资标的估值变化,将估值工作贯穿于募、投、运、退各个环节,为投资者发现价值、创造价值。

据《第一财经》