

十大区域龙头企业价值发现(下篇)

总经理详解业绩增长缘由 方大炭素勤练内功“晴天买伞”

■本报记者 张绍栋

经历了2017年主营收入同比增长248.62%、净利润同比增长5267.65%的业绩井喷之后,2018年方大炭素各项经营指标依然保持高增长的态势。前三季度,方大炭素实现主营收入91.76亿元,同比增长75.47%;净利润45.25亿元,同比增长123.61%。

近日,方大炭素总经理党锡江在接受《证券日报》记者采访时表示,近两年公司业绩爆发式的增长,主要得益于国家供给侧结构性改革给企业发展带来政策上的支持,钢铁行业的产业结构调整 and “一带一路”倡议的实施带来市场机会,这对在技术、环保、结构方面都准备好的企业来说,是一个非常好的发展机遇。

市场机遇给准备好的企业

2017年年初,国家对钢铁行业进行了整顿,电炉炼钢的比例大幅提升,国内市场石墨电极需求量大幅度增长,而

环保政策的从严落实对一些中小规模企业的生产造成了影响,石墨电极供给不足。供需关系的变化导致石墨电极产品价格飞速上涨。与此同时,国际市场价格也处于上升趋势。

作为行业龙头的方大炭素,在装备、规模、市场布局、技术储备与科研创新、体制机制方面都有自己明显的优势,这些优势是公司在市场竞争中胜出的关键所在。

从美国、日本、德国引进国际先进水平的关键性生产设备,装备优势明显;年产石墨电极17万吨,单一工厂年产石墨电极10.6万吨、高炉炭砖3万吨,规模优势明显,产品品种规格齐全,适应市场的能力强;经过几十年的发展,在市场上形成了很好的布局,内销和外销的比例合理,出口比例占到了40%;与多家科研院所建立合作关系联合研发,成立博士后工作站,同时把军工企业特有的“精、细、实、研、快”的作风根植于质量保证体系中,保证产品的高质量;先进的治企理念和民营企业灵活的体制机制优势,决策灵活,资源利用的效

率高,生产经营的效率高,投入产出的效率高。党锡江认为,方大炭素的这几大优势,在炭素行业中是其他企业无法相比的。

未来3至5年稳定增长可期

石墨电极、高炉炭砖、炭素新材料是方大炭素三大主营产品,其中石墨电极占比最高,达到90%。党锡江认为,方大炭素的产品结构合理,整个规划和布局做得比较到位,三大板块相互补充,能够很好地保证方大炭素经济指标不断的上升,未来3到5年方大炭素的经济指标能保持一个平稳的增长。

未来几年600毫米以上的高端石墨电极产品、大电炉以及特种钢所需的石墨电极,受装备和优质原料的限制,市场投放量不会有大的变化,价格基本上不会发生改变。550毫米以下的石墨电极产品价格会有波动,主要取决于政策上的变化。根据市场研判,方大炭素准备对产品结构再做一次深入的调整,超高功率石墨电极占比从目前的60%调整到

明年的80%,通过调整产品结构,保持利润的稳定增长。

此外,公司持续强化管理提升,全面推进精细化管理。成本管理不断创新方法,比如成本核算进班组,每个班组都有一个成本账,每天记录、每天核算,生产成本超了就要开班组分析会来解决。近两年实行的赛马管理方法,包括质量赛马、销售赛马、安全赛马以及现场5S管理赛马等18项赛马,凡是与生产经营有关系的各项指标都要纳入到赛马中,推进“赛马”机制在工序成本管理、资金管理、安全环保管理、营销管理等方面的运行,大家是万马奔腾,努力往前跑,跑到最后的就要下岗培训三个月。

“在强化内部管理,提升内部效率,不断优化产品结构,降低产品成本方面,我们还是做足了功课。并不是赚钱了就放松了,而是抓得更紧了。因为经营企业永远战战兢兢,成本管理抓得越来越严。”党锡江表示,“市场不可能永远这么好,市场一旦不好,你怎么办呢?所以现在还是要练内功、打基础,迎接一些不确定因素。”

累计分红超过 150 亿元 安防龙头海康威视是怎样炼成的?

■本报记者 赵耘施

成立于2001年的海康威视,最初的创业团队仅28人,全部来自中国电子科技有限公司第五十二研究所。经过十余年的技术进步和发展创新,海康威视早已成为中国安防行业市值最大的上市公司,长期位居中小板市值前三位,也是全球技术领先的世界级安防龙头。

2017年,海康威视以总市值3599.26亿元、净利润94.1亿元成为浙江唯一一家市值过千亿元的上市公司。2018年,公司继续保持稳健增长的态势,前三季度累计实现营业收入338.03亿元,同比增长21.90%;累计归属于上市公司股东的净利润73.96亿元,同比增长20.20%。

与业绩的持续增长相比,海康威视回报投资者的态度显然更值得称道。公司自2010年上市以来,一直保持着每年现金分红的传统,累计派发分红已超过150亿元。

作为安防行业的领导者,海康威视早已在人工智能领域布局十多年。

以交通行业为例,海康威视“城市智能交通综合管控解决方案”整合了视频监控、交通卡口、电子警察、无人机、交通信号等多种感知手段,基于智能分析及大数据技术,提供违章处罚、路口管控、交

通诱导、专项整治、交通信息服务等功能,能够满足各种智能交通管理应用需求,将视频信息转化为一线的生产力,缩短决策时间,减少人力耗费,提升工作效率,有效推动了城市交通治理向立体化、可视化、智能化发展。

除了视频监控行业外,海康威视在创新业务领域也有扩张,开拓了包括萤石网络、海康机器人、海康汽车技术等新业务,为持续发展打开新的空间。

海康威视董事长陈宗年曾表示,“数字经济的本质就是广义物联网的构建和应用,海康威视提出基于云边融合的以视频为核心的智能物联网AI Cloud架构,实现边缘节点、边缘域和云中心三级相辅相成,满足‘边缘感知、按需汇聚、多层认知、分级应用’的业务需求”。

通过AI Cloud,海康威视不仅积极服务制造业升级,推动智能驾驶,助力智慧商业发展,也赋能智慧教育、智能家居、智慧农业、智慧能源等众多行业发展。

国信证券表示,在贸易战有所缓和的背景下,海外市场未来预期将得到边际上的改善,安防作为toC和toB端改善提升效率的行业,包含有一定的刚需成分,未来行业持续稳定的成长依然是主旋律,而海康威视的竞争优势和壁垒也将持续扩大。

今年净利有望创历史最好水平 鞍钢股份再振钢铁“长子”风采

■本报记者 李 勇

11月中旬,四根南京长江大桥拆卸下来的老部件又回到它们最初诞生的地方——鞍钢。正是当年鞍钢人凭借顽强精神研制生产出优质钢材,保障了大桥的顺利贯通,从此长江天堑变通途。而这些当年的“争气钢”,将要在鞍钢集团博物馆继续向世人讲述“共和国钢铁工业长子”的奋斗故事。

有着百年历史的鞍钢始建于1916年,1948年,鞍钢迅速重建,成为当时中国最大的钢厂,被誉为“共和国钢铁工业的摇篮”。1960年,以“两参一改三结合”为核心的“鞍钢宪法”在这里诞生。1997年,鞍钢股份在深交所挂牌上市,从此插上了资本的翅膀。目前鞍钢股份已成为拥有烧结、焦化、炼铁、炼钢、轧钢等完整的钢铁生产流程及配套设施,主要产品涵盖热轧板、冷轧板、镀锌板、彩涂板、中厚板、大型材、重轨、线材、无缝钢管、冷轧硅钢等品种的国内大型钢铁生产和销售企业。其中,船舶和铁路钢轨新品种及钢轨生产技术的研发达到国际领先水平,深海高压油气输送用高强厚壁管线钢等系列产品技术水平处于行业领先地位。

从国产航母、蓝鲸一号钻井平台、港珠澳大桥,到泰国“东部经济走廊”的钢轨,非洲最大悬索桥——马普托跨海大桥,无论是国内的关键项目,还是一条一路上的重大国际工程,鞍钢不仅是昔日的“争气钢”,更是今天共和国的“钢铁脊梁”。记者留意到,近年来,鞍钢股份把握国家抓环保、去产能,钢材市

场持续向好的有利契机,积极优化产业布局,做精做强钢铁主业,不断优化产业链中高端迈进,全面提升企业的创收创效能力。公开信息显示,鞍钢股份历史上的最好盈利水平出现在2007年,当年公司实现净利润75.33亿元。而据公司披露的财务数据,2018年前三季度鞍钢股份就已实现净利润68.55亿元,同比增长80.73%,已超出公司上市以来绝大多数年份的全年净利水平。一位钢铁行业分析人士在接受《证券日报》记者采访时表示,在行业高景气度的持续下,鞍钢股份四季度的利润也不会低,仍将保持较高的赢利水平,2018年的净利润应该会创出历史新高。

前述分析人士认为,作为东北地区龙头钢企,鞍钢股份在技术、资源等方面都具有明显优势。公司的吨钢资产规模不到4000元/吨,具有较强的竞争潜力。《证券日报》记者留意到,近年来,鞍钢股份坚持绿色发展,持续降低能源成本,吨钢综合能耗、吨钢耗新水指标都创出了历史最好水平。

记者还关注到,2018年以来,鞍钢股份运作更加积极,实现鞍山本部、鲅鱼圈和朝阳三个钢铁生产基地的协同发展。天风证券在相关研报中认为,鞍钢股份收购朝阳钢铁,盈利能力得到增强。进入四季度,秋冬季环保限产窗口期间,市场供给将得到一定程度压制。而公司所处地区不在环保限产区域内,认为鞍钢股份四季度有望继续保持高盈利状态。华泰证券认为产能增长和积极发展多元相关或成公司看点。

价值投资连连看

爱尔眼科股价年内 35 次创新高 深港通北上资金共持 1.3 亿股

■本报记者 何文英

12月13日据相关媒体报道,今年以来剔除2017年以后上市的次新股,两市共有153只个股年内股价创出历史新高。其中,爱尔眼科以年内累计35次创历史新高。

作为眼科医院龙头企业,爱尔眼科自2009年上市至昨日收盘,市值从上市之初的69亿元稳步增长至721亿元,其市值管理一直广为投资者称道。

爱尔眼科董秘吴士君对《证券日报》记者表示:“对于董秘而言,市值管理是一切工作的中心点,是衡量工作成果的金标准,是投资者利益的显示器。未来仍将以市值管理为核心统领各项工作,实现股东市值最大化并持续增长。”

良好业绩奠定市值基础

吴士君认为,市值管理并不是操作股价的苟且,而是价值成长的田野。一家上市公司需要全面履行社会责任,不断地创造新增价值,让投资者分享价值,让百姓获得视觉健康,这样公司才能生生不息。

毋庸置疑的是,市值管理不是无本之木,必须建立在扎扎实实的业绩之上。上市以来,爱尔眼科以其创造性的“分级连锁”模式在全国迅速铺开,医生团队和技术水平领跑行业,并借助资本市场平台实施国内国际建设、并购,逐步演化为横跨亚欧美的全球性眼科布局。

截至目前,爱尔眼科旗下在30个省市区先后建立260余家专业眼科医院,覆盖全国人口超过10亿人;与此同时,爱尔眼科在美国、欧洲、香港等海外市场也开设有百余家眼科中心。

统计数据显示,公司营业收入从2009年上市之初的6.06亿元到2017年几乎十倍于此的59.63亿元;归属净利润从9249万元到7.43亿元,年均复合增长率高达30%;2018年前三季度营业收入和净利润均已超越2017年全年,同比增长四成。市值从69亿元到目前逾700多亿元,在

掌阅科技年内现 7 次涨停 热门 IP“供暖”市值

■本报记者 李乔宇

深蹲过后,部分上市公司的股价或许正在酝酿起跳。

据《证券日报》记者查阅同花顺数据了解到,12月中,沪市上市公司掌阅科技两度放量上行。12月5日,掌阅科技放量涨停,当日成交额达到1.26亿元,而在12月4日公司成交额仅有2537万元。12月6日,掌阅科技进一步放量上行,当日股价上涨3.74%,成交额3.04亿元。两次放量上行正在使掌阅科技当月股价涨幅高于市场。数据显示,截至12月13日,掌阅科技本月股价已上涨10.11%。同期上证指数上涨1.77%;深证成指上涨1.64%;创业板指上涨1.44%。

从涨停原因来看,一方面,由发改委等38个部委联合签署的《关于对知识产权(专利)领域严重失信主体开展联合惩戒的合作备忘录》日前印发,部分知识产权保护概念股因此受益;另一方面,12月以前,掌阅科技已经连续8个月K线收出阴线。

值得一提的是,12月5日并非掌阅科技今年以来股价首次涨停,据《证券日报》记者粗略计算,截至12月13日收盘,掌阅科技今年以来已经出现过7次涨停。

业绩的上行或为掌阅科技股价的回暖提供了底气。据掌阅科技披露的三季报显示,今年前三季度,公司实现营业收入14.19亿元,同比增长15.39%;实现归属于上市公司股东的净利润1.15亿元,同比增长17.91%。长期来看,据《证券日报》记者查阅年报数据了解到,2017年度,掌阅科技实现营业收入16.67亿元,同比增长39.19%;实现归属于上市公司股东的净利润1.24亿元,同比增长60.22%。

值得一提的是,上市以来,掌阅科技业务构成正在悄然出现调整。据数据显示,2016年,掌阅科技的业务范围包括数字阅读、硬件产品、

创业板市值名列前茅。

爱尔眼科董事长陈邦在接受《证券日报》记者采访时曾表示:“现在的爱尔还处于少年阶段,眼科市场未来5至10年内仍不会触及天花板。”资深市场人士认为,中国眼科行业空间的厚度有目共睹,以爱尔眼科行业龙头的领先性和稀缺性,公司在未来相当长的时期内仍能以30%左右的增速成长。

受深港通北上资金青睐

吴士君表示,证券部贯彻董事会的指导思想,即,建立积极阳光的股东文化,与海内外投资者持续沟通,引导市场深入解读公司,了解公司的内在价值和竞争优势,从而提高市场的价值判断。

除了常规的交流渠道外,爱尔眼科率先开通了“爱尔眼科投资者关系”微信公众号,坚持每个交易日更新,其中包括权威媒体对董事长和管理层的深度专访,各类业务和各家医院的动态进展,让投资者及时深刻地了解公司战略和布局进展。

在吴士君的微信朋友圈里,与投资者互动已经成为日常。他认为,分享公司成长带来的增值,不是短期的交易性价差,而是帮助投资者在了解公司的基础上进行理性投资,从而引导投资行为长期化。

值得一提的是,爱尔眼科上市近九年来,经历过四次严重被低估的情况。陈邦董事长或控股公司四次果断增持股票,向市场表明对公司的信心和担当。之后公司股价逐步上扬,投资者的利益得以维护。

最新股东名册显示,公司前十大流通股东中包括了易方达、汇添富、华夏等国内重量级机构,也包括了高瓴资本和欧洲著名的金融控股集团UBSAG等大型外资机构,同时国家队中央汇金位列十大流通股东。

值得关注的是,公司被深港通北上资金持续增持,截至2018年11月底,深港通北上资金总持股数已达到1.3亿股,占总股本比重已超过5.5%。

上汽集团营收向万亿元俱乐部冲刺 主营强劲不惧挑战

■本报见习记者 刘 冬

面对产业遇冷、转型动荡的2018年,国内汽车产销占有率第一的上汽集团继续领跑,多项指标保持行业“第一”,此外,借力科技创新,上汽逆势大象起舞,“新四化”战略布局陆续结“果”,有望成为决胜未来的新引擎。

今年以来上汽集团的财报靓丽:前三季度实现营业收入6747.41亿元,同比增长去年增长10.97%,全年营收向迈入“万亿元俱乐部”冲刺,归母净利润为276.72亿元同比大增12.31%。除去政府补贴和合并华域视觉产生的投资收益,高速发展归功于主营业务的增长强劲。

今年上半年,上汽集团整车销售352.3万辆,同比增长11%,作为“巨无霸”,其销量增速却仍高达市场平均增速的近3倍;国内市场占有率达24.2%,同比提升1.2个百分点。

然而,最新公布的11月份汽车产销数据让业内直呼寒冬降至冰点:产和销同比下滑14%和116%,上汽集团的销售降幅好于行业,同比下降10.4%,但产量大降了17%。值得一提的是,11月上汽自主品牌销量继续高歌猛进,环比10月份增长了3000台,增速17%领跑行业。今年前11月自主品牌乘用车分公司累计销售65.50万辆。中信建投研报显示,上汽自主板块已在第二季度扭亏为盈;合资

品牌方面,上汽大众、上汽通用、上汽通用五菱继续领跑国内乘用车市场。

长期来看,创新才是一个企业的核心竞争力。而上汽集团在“新四化”(电动化、智能网联化、共享化、国际化)方面维持高水平资本投入,前三季度研发费用94.2亿元,同比增长33%,并且于今年6月成立上汽集团人工智能实验室,值得一提的是,这些前瞻性创新布局陆续步入收获期。

在国际化方面,上汽今年上半年整车出口及海外销售13万辆,同比增长104%,毫无悬念地占据整车出口的全国头把交椅。

值得注意的是,2018年上半年合资股比宣布分阶段解除、汽车进口关税下调、特斯拉超级工厂落沪,未来都将对上汽集团造成深远影响。对合资公司销量占比高达86%、净利润贡献度73.1%的上汽集团而言,面对种种挑战,是否还能保住龙头地位?

“其实早在2001年中国人世时就有担忧,会对中国汽车产业带来巨大冲击。然而,从这些年国家和行业发展经验来看,国内自主品牌在适当的竞争环境中迅速崛起是最好的回应。发展不是靠保护,而是竞争,对外开放是促进自身水平提高的最佳方式。上汽现在有能力去应对竞争。未来自主品牌与合资合作两手都要抓,两手都要发展。”上汽集团公关部总经理管增中接受《证券日报》记者采访时表示。

炼化销售一体化对冲油价波动风险 中石化被指价值投资仍凸显

■本报记者 向炎涛

2018年,国际原油价格走出了“先扬后抑”的走势。今年前三季度,国际原油价格震荡上行,布伦特原油最高一度逼近90美元/桶;然而,10月份以来,布伦特原油期货和WTI原油期货双双下跌,截至12月13日收盘,布伦特原油价格跌至59.8美元/桶;WTI原油价格跌至50.98美元/桶。

在业内人士看来,今年前三季度,国际油价总体上涨对于中石油和中石化的业绩影响都是偏正向的,第四季度国际油价走低,预计两桶油业绩会出现不同程度的下滑。

根据美国能源资讯局(EIA)公布的最新月报,对明年的布伦特油价和WTI油价预测值均进行了下调,其中预期纽约油价今年平均值为每桶65.18美元,较11月时跌2.4%,明年平均值为54.19美元,较11月时跌16.4%;布伦特油价今年平均价值调低至71.30美元,降幅2.3%,明年预测值调低至61美元,降幅15.2%。

“根据我们判断,油价中枢在60美元至80美元区间的时候,中石化仍然是处在舒适区,每股收益在0.45元至0.7元之间,目前判断明年油价波动会比较大,但如果没有地缘政治变动,应该会在60美元至80美元区间。”光大证券石化化工行业首席分析师裴孝锋对《证券日报》记者表示。

而在裴孝锋看来,无论油价如何波

动,稳定的利润来源、较低的资本开支、高比例分红都表明中石化投资价值仍然明显。东方证券也在研报中指出,从公司各业务线来看,目前体量最大的炼油和营销板块毛利率稳定在9%和18%,炼化销售一体化的模式也可以对冲油价波动风险,保持长期盈利稳定。

目前,中石化业务涵盖勘探及开发、炼油、化工、营销和分销。今年前三季度,原油价格回升之下,勘探及开发板块经营亏损人民币10.81亿元,同比大幅减亏人民币254.42亿元。

值得一提的是,目前中石化非油品业务营收持续增长。今年前三季度,中石化非油品业务实现营收242.5亿元,同比增长13.4%。而截至9月30日,中石化拥有的加油站总数达30643家,便利店数26981家。2017年中石化加油站的“易捷”便利店位居中国连锁百强销售额排名第14名。

除了业绩稳定,东方证券认为,中石化更核心的投资价值来自于其高分红带来的高股息回报率。2017年中石化分红比例超过118%,对应股息回报率高达7.8%。

“未来三年,我们判断油价中枢稳中有升,预计公司每年经营性净现金流约为2000亿元,资本开支则在1000亿元左右,每年分红预计可达约600亿元,对应股息回报率为7.8%左右,以4.4%的合理分红水平衡量,具有较大的投资价值。”东方证券赵辰表示。

