

陕西4家旅游类上市公司上半年皆亏 政府出台八项举措促旅游消费

■本报记者 殷高峰

在煎熬中旅游类企业度过了2020年上半年。“受多重因素的影响，市场恢复期进度慢，效果不佳。”陕西省社科院文化旅游研究中心主任张燕在接受《证券日报》记者采访时表示：“由于疫情的影响，老百姓的收入下降、有些物价上涨，出行意愿受到抑制，这些都会影响旅游市场的恢复。”

受疫情的影响，一季度旅游行业基本处于停滞状态，随着国内疫情防控取得决定性成果后，旅游行业逐渐开始复苏。而亏损和业绩下滑也成了今年上半年旅游类上市公司“咏叹调”。根据目前陕西旅游类企业发布的中报和业绩预告，上半年全线亏损。针对旅游行业的现状，各地政府纷纷出台相关政策进行刺激。“除了政府的相关政策外，旅游企业也要积极采取措施自救。”陕西一家旅游企业的相关人士对《证券日报》记者表示，对于北方景区来讲，下半年还将面对冬季淡季的影响，“旅游行业的恢复仍需要一段时间。”

旅游类企业艰难度日

陕西4家旅游类上市公司今年上半年全部亏损。

8月14日，西安旅游发布2020年半年度报告，公司上半年实现营业收入1.05亿元，同比下降70.79%；归属于上市公司股东的净利润为-1884.72万元，同比下滑232.91%；扣非净利润为-3034.66万元，同比下滑289.67%。同日，西安饮食发布2020年半年度报告，公司上半年实现营业收入1.29亿元，同比下降50.76%。归属于上市公司股东的净利润亏损6997.99万元，同比下降323.22%。

凯撒旅游7月13日发布公告称，公司预计2020年上半年归属于上市公司股东的净利润亏损1.45亿元-8500万元，上年同期为盈利6244万元。曲江文旅8月12日晚间发布2020年半年度业绩快报，营业总收入约3.45亿元，同比下滑46.98%。归属于上市公司股东的净利润约-1.11亿元，同比下降271.13%。

事实上，不仅仅是陕西，梳理沪深两市的中报数据和上半年业绩预告，旅游类上市公司中，仅有个别公司实现盈利，但利润也是出现了比较大的下滑。

而来自行业的数据也印证了市场的萧条。今年“五一”假期，陕西全省旅游收入是33.51亿元，相比去年“五一”假期的196.88亿元，可以说是

大幅下滑。全国“五一”假期的旅游收入是475.6亿元，而去年“五一”假期的全国旅游收入是1176.7亿元。

“虽然在四五月份，旅游行业开始陆续恢复，但非常缓慢。旅游行业是有钱有时间后的需求释放，受疫情影响，老百姓的收入受到影响，而疫情的小反复也在一定程度上影响了老百姓的出游心理。”张燕对《证券日报》记者表示，旅游业也认识到这些问题，纷纷出台免门票等举措，但效果有限。

八项措施助力陕西旅游业

“旅游旺季已经接近尾声，国庆之后，旅游行业基本进入淡季，从目前的情况看，整个旅游行业今年都将处于亏损状态。”张燕对《证券日报》记者表示。

近日，陕西省文化和旅游厅与省财政厅、省商务厅联合印发《陕西省促进旅游消费八条措施》，旨在加快推进全省旅游企业扩大复工复产，促进旅游消费和全省旅游业发展。

在这八项举措里面，涉及贷款贴息、发放消费券、加大奖补力度，策划相关文旅活动等针对旅行社、酒店、景区的各项举措。

“像八项举措这些政策措施，对



王瑞/制图

企业有一定的积极意义，但更多的还需要企业自救。”张燕对《证券日报》记者表示，“旅游类企业要加大创新力度，针对省内、国内市场开发一些旅游产品，不管利润高低，只要能够盈利。尤其是一些大型企业，要放下高姿态，即使小团体旅游也要去做，要先考虑怎么活下去。”

在整个行业难以避免的亏损之下，旅游企业并没有停下向前的脚步，而是积极布局核心业务，谋求能以更快的速度“回血”复元。

“我们下属的景区这几个月通过持续推出相关活动，创新推出一些旅游产品，游客数量和收入都逐渐在恢复。下半年，尤其是入冬以后，如何

发展是接下来面临的重点。目前我们已在积极进行一些尝试，比如，如何通过24节气策划一些主题性活动；通过打造文化IP，一方面提升景区品牌，一方面吸引流量，这也是景区经营的重要元素。”上述旅游企业相关人士也对记者说道。

凯撒旅游表示，截至目前公司出境游业务尚未恢复，但鉴于国内疫情已基本得到控制，公司航空及铁路配餐业务正在逐步恢复中；同时，公司正在积极推进旅游相关业务的恢复工作。

值得注意的是，作为当下最受关注的免税业务，凯撒旅游也在加快布局，力图在免税业务上为企业“回血”增添助力。

董明珠备选“接班人”闪辞 高瓴资本进入格力董事会前兆？

■本报记者 贾丽

已在格力工作18年，曾掌控格力电器财务、采购等重要环节，甚至被视为董明珠“接班人”候选人之一的“老人”望靖东于8月17日突然宣布离职，引发外界一连串猜想。

从10天前被解聘财务负责人，再到一夜之间辞去董事、副总裁、董事会秘书等一系列重要职务，望靖东的辞任看似只是个人原因，实则并不寻常。

当下，格力正处于稳定业绩、转型变革和混改进入稳定阶段的关键时期。

受疫情等因素影响，空调行业终端消费需求减弱，今年格力电器在董明珠带领下实施新零售渠道变革，推进销售渠道和内部管理变革，实施向线上转移的促销战略，注重直播等模式，欲重塑线上行业竞争格局。

对于望靖东的辞职，外界有众多揣测。“目前各方猜测较多，但有一点可以肯定，一定是发生了什么。否则望靖东不会在格力电器最需要稳定的时候离开，也不会在公司即将启动管理层股权激励的时候离开，更不会在半年报预告刚发布就离开。”广州上兵伐谋企业管理顾问原策略总监刘步尘在接受《证券日报》记者采访

时表示。“望靖东的辞职，有直接的因素，也有间接的因素。格力电器业绩有很大提升空间，目前处在分水岭，另外公司内部对格力电器发展方向可能存在分歧。”刘步尘说。

2019年年底，高瓴资本通过股权转让，从原控股股东格力集团手中接下了格力电器15%的股份，格力电器正式进入无实控人时代。随着混改落地，高瓴资本与格力电器的关系备受外界关注。无论在资本层面、管理层还是业务层，外界普遍认为高瓴资本会有所动作。

刘步尘认为，“望靖东出局给高

瓴资本腾位置”的说法有一定道理。“高瓴资本虽然是格力电器大股东，但在董事会没有一个席位，这种情况不可能一直持续下去。”

不过，有接近格力电器人士向《证券日报》记者透露：“混改前，高瓴资本曾表态不会派驻人员进入格力电器董事会，这次望靖东离职并不一定与董事会席位有关，但目前事态是否会发生变化还未可知。”

而《证券日报》记者在与高瓴资本沟通时，对方保持缄默。

值得注意的是，在进入格力电器之时，高瓴资本一度极力推动格力电器给与管理层和骨干员工总额不超

过4%格力电器股份的股权激励计划，而望靖东选择在此时离开，似乎并不合常理。

据了解，目前格力电器董秘一职，暂时由公司董事张伟代理。张伟为格力集团副总裁，曾任格力电器管路分厂、物资供应部、外协外购质量管理部、企业管理部负责人，格力电器总裁助理。对于张伟是否是董秘职务的人选，格力相关人士称，“内部还需进一步审议。”

“空降高管的可能性不大，现在格力最需要的是稳定。”粤成控股创始人、策略分析人士洪仕斌接受《证券日报》记者采访时表示。

远洋集团上半年毛利近45亿元 管理层称“体重不变体型更优”

■本报记者 王丽新

2020年的房地产行业，注定不凡。疫情加剧了市场的不确定性，没有灵活供货体系和销售策略的房企有可能被甩在后面。同时，艰难格局中也可能藏着机会，或许是对房企过往储备“实力”的一场综合考验。

8月17日，远洋集团控股有限公司(以下简称远洋集团)发布了2020年“中考”成绩单。报告期内，公司实现营业收入193.7亿元，同比上涨18%，其中开发业务收入占比83%；毛利润44.7亿元，同比升33%；毛利率23%，同比升3个百分点；核心净利润11.2亿元，同比增长6%。

接近远洋集团方面人士向《证券日报》记者表示，这几年，远洋集团不断修炼自身内功，转向精细化管理，同时在区域布局上加码经济活跃城市，“南移西拓”战略正在逐渐发酵

中。

据《证券日报》记者了解，在管理层看来，现在的远洋集团“体重不变，体型更优”。

精细化管理降低各项成本

房地产行业迈入“白银时代”已成共识，行业平均毛利率水平正走向下行通道。在这种行业格局下，不少房企都在向制造业学习“精细化管理”，为提升利润水平做好“精算”。

在着力提升运营管理精细化水准目标之下，远洋集团的各项成本控制较为严格。截至2020年6月30日，远洋集团管理费用占收入比为3.9%，销售费用占收入比为2.4%，同比分别下降1.3个百分点和0.4个百分点，费用率进一步降低，促进整体效能提升。此外，近年来，远洋集团在产品上加大绿色健康要素的投入，提升了

产品溢价能力，强化了盈利能力。随之而来的是，核心净利润同比增长6%至11.2亿元。

“当期费用率出现下滑，对增加利润空间有促进作用。”同策研究院资深分析师肖云祥向《证券日报》记者如是表示。

在财务成本方面，总体来看，远洋集团境内外融资渠道畅通，境外维持穆迪和惠誉两家评级机构的投资级展望稳定评级，境内维持中诚信国际评级机构的AAA评级展望稳定，较高的信用评级为其降低融资成本提供了助力。上半年，远洋集团融资成本控制在5.14%，比2019年底下降约36个百分点。

与一些全年面临偿债压力的房企相比，远洋集团资金安全度较高，其营业收入对有息负债覆盖比率为62%，偿付压力小。报告期内，远洋集团净借贷比为65%，比去年年底大幅

下降12个百分点，创近年新低。

投资布局聚焦“南移西拓”

综合上半年销售投资方面表现来看，远洋集团可谓可圈可点。

“在投资方面，公司‘南移西拓’的布局策略，其实是对过去重点围绕京津冀布局的平衡，尤其是布局长三角区域，后疫情时期市场恢复较快。”肖云祥向《证券日报》记者表示，对公司而言，加快京津冀项目去化的同时，加大对市场活跃区域的布局，在策略体现出注重均衡性。

截至6月30日，远洋集团已布局51个城市，总土地储备4782万平方米，其中二级开发土地储备3742万平方米，深圳旧改锁定项目334万平方米，一级开发706万平方米。远洋集团实现协议销售额人民币418亿元，综合回款率达80%，经营性现金流持续为正。

“钢管厂”欲改行“挖金矿”

■本报记者 李亚男

钢管业务起家的玉龙股份瞄上了海外金矿资产，公司与Barto Australia Pty Ltd签署了《收购意向协议》，拟以现金方式收购其持有的Barto Gold Mining Pty Ltd(以下简称“标的公司”)100%股权。

据了解，标的公司是一家在澳大利亚注册设立的公司，在西澳生产、运营金矿项目，核心业务为黄金的开采和加工。8月18日，玉龙股份再度补充公告称，公司拟在自公告发布之日起6个月内召开董事会审议并披露重组预案或重组报告书。

中银香港金融研究院经济学家丁孟向《证券日报》记者表示：“从黄金开采成本目前相对低(主要原因是能源成本低)和金价相对处于高位来看，短期内收购金矿企业是有利可图的。但是实际上全球实体金的需求难以判断，黄金较长期的销售并不像目前价格预料的那样乐观。如果金价下跌，则目前的高位收购其实风险较高。”

拟收购标的净资产为负

公告显示，此次签署的《收购意向协议》仅为双方合作的初步意愿，

玉龙股份并未披露具体的收购金额。根据初步测算，本次交易可能构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

标的公司成立于2012年12月7日，由Barto Australia Pty Ltd全资控股。从披露的财务数据来看，标的公司2019年度营业收入为1.65亿澳元，净利润为-1.37亿澳元。2020年1月份至6月份，公司的营业收入为9334.67万澳元，净利润为666.11万澳元。截至2020年6月30日，标的公司总资产为1.92亿澳元，净资产为-5230.97万澳元。

公司为何选择收购净资产为负的海外金矿资产？记者致电玉龙股份证券部，相关工作人员仅向《证券日报》记者表示：“目前披露出来的数据是未经审计的数据，最终以审计数据为准。”

对于本次收购海外金矿资产的意图，玉龙股份在公告中解释称，“本次交易是公司拓宽业务布局的重要举措，符合公司的战略发展方向和实际经营需要，可以增强公司实力，延伸公司业务布局，增强公司可持续发展能力，提升公司的市场竞争力和盈利能力。”

“对于中国来说，黄金开采以及

各种资源开采都是具有重要意义的，国内对于资源的需求量巨大，在这样的情况下，海外资源的布局对于国内的资源要素安全有着重要的意义。”盘古智库高级研究员江瀚告诉《证券日报》记者。

江瀚认为，在当前贸易结构下，国际国内市场都处于黄金价格的高位。“大宗商品贸易主要依赖于两大成本制约：一方面是黄金本身价格成本；另一方面则是航运价格，目前全世界的航运成本相对较高，也是受疫情影响较为显著的产业，在这种情况下，大宗商品交易的自主权就显得非常重要。”

在丁孟看来，除了显性的能源成本之外，当地金矿储量、人力成本、汇率、收购对价都是衡量收购好坏的重要因素。对于黄金企业而言，选择合适的价格对于产品进行套期保值管理尤为重要。

转型四年“情定”黄金？

去年四季度才开始向大宗商品贸易业务转型，不到一年时间，公司在黄金领域进行一系列布局，是否计划将黄金业务作为未来发展主业？公司相关工作人员则表示：“公司有

意涉足黄金领域，该举措符合公司未来经营发展需要和战略规划。目前只是收购意向，公司有经过慎重的筹划，考虑到国外疫情等方面的影响，该事项还存在一定的不确定性。目前，公司的主营业务是大宗贸易业务。”

玉龙股份2011年在上交所挂牌上市，上市之初，玉龙股份的主营业务为钢管业务。

自2016年开始，公司逐步将钢管业务相关资产进行处置，目前已无钢管业务子公司。在2018年期间，公司还曾试图跨界新能源业务。彼时，上市公司以7.8亿元收购天津汉尧33.34%股权。一年的“蜜月期”刚过，公司2019年5月份以8.18亿元价格转让天津汉尧33.34%股权给朗森汽车产业园开发有限公司，股权出售完毕后公司主营业务不再包括新能源业务。

2019年6月份，玉龙股份迎来了上市以来第三位实控人。公司控股股东拉萨市知合科技发展有限公司向上海厚恺科技有限公司、宁波焕禧实业有限公司、林明清、王翔宇转让所持有的玉龙股份的50%股份，转让总价为27.48亿元。股权转让完成后，厚恺科技因持有26%上市公司股份一跃成为公司控股股东，知合科技

不再持有公司股份，上市公司实控人由王文学变为赖郁尘。

在实控人变更后不久，2019年9月份，玉龙股份即公告变更经营范围，添加了供应链管理服务等国内贸易。此外，公司在近一年的时间内相继设立上海钜库供应链管理有限公司、广州宇紫能源化工有限公司、上海厚能矿业有限公司、浙江封景能源有限公司4家子公司。

2019年10月份，为进一步优化产业结构、推进业务转型，公司将与钢管业务相关的商标权、专利权、机器设备资产转让。上述资产置出后，公司不存在钢管相关业务。

“2019年公司控股权变更的时候，新能源业务已被剥离，现在公司的主营业务为大宗商品贸易业务。”玉龙股份相关工作人员向《证券日报》记者介绍。

记者注意到，在宣布收购海外金矿资产的同时，玉龙股份拟出资1亿元设立全资子公司山东蓝景矿业有限公司。此外，因自身发展规划及经营发展需要拟变更公司注册地址、公司名称及经营范围，公司地址将从江苏迁至山东地区，公司的名称将由“江苏玉龙钢管股份有限公司”变更为“山东玉龙黄金股份有限公司”。

共进股份5G建设按下“快进键”

■本报记者 赵琳

8月17日，深圳市市长陈如桂在深圳召开的5G智慧之城发布会上宣布，深圳成为全球首个5G独立组网全覆盖的城市。

作为全球领先的宽带终端制造商，共进股份通过自主研发，以ODM、自主品牌销售的模式，向设备商及运营商提供5G小基站设备。

共进股份基站通信总经理吴亚力在接受《证券日报》记者采访时表示：“深圳5G产业链齐全，对于我们来说具备强大的成本优势。公司把基站业务作为中长期发展战略规划，通过前期大量的研发投入抢占先机。5G具有高带宽、低时延的服务标准，小基站具有独特优势，需求有望迎来快速增长。”

“二次创业”转型稳步推进

截至2019年年底，全国开通5G基站12.6万个。深圳作为以科技和创新著称的城市，5G建设走在全国前列，截至8月14日，深圳已建成46480个5G基站。

据了解，整个5G网络相关的产业链条较长，包括芯片、终端、模组、通信传输，还包括了5G的核心网及业务平台，并与云计算、大数据、人工智能等融合。

自2016年提出“二次创业”转型的总体规划后，共进股份为打造成为5G通信市场的系统综合方案提供商，除继续专注主营的宽带通信终端产品业务外，还在移动通信设备及应用领域增加投入，通过内生与并购融合，提升产品技术、扩大市场范围。

在此战略布局的指导下，公司加强与芯片企业合作，基于高通FSM100xx 5G平台拓展公司原有小基站产品线，通过自有软件与其开发平台结合，建设满足客户需求的5G小基站解决方案。2019年，公司完成5G小基站毫米波一体化硬件样机研发，并进入样机调试阶段。共进股份2020年半年报显示，今年7月初，公司打通全球首个基于高通毫米波SA模式First Call，这标志着公司在5G产品领域走出坚实的一步。

吴亚力对《证券日报》记者表示：“高通这个项目公司从去年开始研发，遇到了很多想象不到的困难。为此，我们专门购买了专用测试设备，通过资金和人才两方面的大量投入，经过十多个月的密集研发，终于得以成功。”

“公司高通毫米波小基站产品研发的完成，实现了行业领先。”吴亚力告诉《证券日报》记者，“相比宏基站耗电量大，小基站本身就是低功耗的方式补盲。小基站采取哪里需要哪里装，投资成本和运行成本方面比宏站直接部署有一定的优势。此外，小基站通过智能化管理可以对5G信号进行智能调整，解决盲区，还可以把整个网络用智能化动态调整负载。从这个角度来讲，小基站和宏基站形成协同部署后在能耗方面有所降低。”

长城证券通信行业首席分析师吴彤在接受《证券日报》记者采访时表示：“在5G高频段下宏基站所能覆盖的信号范围有限，需要大量的基站协同宏基站进行连续覆盖和室内深层覆盖。小基站的运用场景相当丰富，特别是在工业互联网等领域，市场空间广阔。”

推进发展“三新”业务

共进股份发布的2020年半年报显示，2020年上半年，公司研发费用1.63亿元。

凭借着技术创新能力，共进股份赢得了多个品牌设备商的高度认可。2020年上半年，公司实现归属于上市公司股东的净利润1.8亿元，同比增长5.25%。报告期内，公司加强“新产品、新领域、新客户”三新业务推进发展，其中小基站业务就是移动通信专注产品长足发展的一个方面。公司推出基于O-RAN的5G小基站产品方案，充分利用O-RAN灵活开放的特性，通过硬件、软件等灵活定制，满足包括运营商、行业在内的定制化和个性化需求，并加入到中国通信企业协会无线接入系统专委会，奠定行业中枢地位。

“从目前公司营业收入构成情况来看，移动通信领域占比不大，现阶段也主要以前期研发投入为主，但我们看中的是未来长远的发展空间，所以需要抢占先机。”吴亚力对《证券日报》记者表示：“5G产业还在发展中，现阶段并没有给我们以及运营商带来盈利，所以前期还是投入。5G的投入至少是2-3年，真正能够获得收益可能要三年左右时间。”

据前瞻产业研究院《中国5G产业发展前景预测与产业链投资机会分析报告》预测，5G时代基站数量将是4G基站的2-3倍。

吴亚力预计，明年两年5G基站建设将以宏基站为主，明年有望启动小基站的发展，到2022年小基站会进入迸发期。“未来四到五年，我们要争取占据市场优势，抢占市场份额，跻身行业前几位。”吴亚力对《证券日报》记者如是说。

“共进股份拥有较强的技术研发能力，在宽带通信终端以及4G小基站等产品设计和生产方面经验丰富，同时公司与运营商在5G等方面保持着长期广泛合作，这都为公司小基站业务发展打下了基础。随着5G建设的持续推进，小基站业务有望爆发增长。”吴彤对《证券日报》记者表示。