

又到半年报披露时

东营两家上市公司 已发布半年业绩预告

本报记者 李玉亮

进入7月以来,A股的各家上市公司开始陆续披露自家的半年报。目前,东营已经有国瓷材料和石大胜华2家上市公司进行了半年业绩预告,这两家在今年上半年的利润均有了大幅增长。



石大胜华： 预计半年净利增长190%

俗话说,“靓女先嫁”。较早进行业绩披露的公司,其盈利状况往往比较乐观。7月8日,石大胜华率先发布了2016半年度的业绩预告。预告显示,今年上半年,归属于上市公司股东的净利润为10334.41万元,与上年同期相比,将增加190.71%左右。

该业绩预告显示,2016年上半年公司业绩预增的主要原因为各生产装置一直满负荷运转,公司产品产量、销量同比出现较大增长。

从股价表现上来说,石大胜华也可以说是非常强势。上周五,该公司的股价以涨停报收;本周一,该股又创出了历史新高54.36元。东营一位资深股民表示:“石大胜华属于锂电池概念股,从去年9月以来,多氟多、赣锋锂业等锂电池概念股的股价都翻了好几倍。石大胜华有这样的表现,也是应该的。不过,目前已经错过了锂电池概念的黄金炒作期,好多该板块的股票都创出了历史新高。这个时候持有者应该谨慎,因为,一旦它由盛转衰,股价出现快速回落,持有者将被套在历史高位,长期解不了套。”

值得玩味的是,近期石大胜华的大股东出现了减持的动作。公开资料显示,石大胜华的大股东之一,上海谱润,于2016年6月16日—2016年7月12日减持公司无限售流通股1,969,099股。本次减持后,上海谱润持有公司无限售流通股10,133,900股,占公司总股本的4.99%,不再是公司持股5%以上股东。

国瓷材料： 净利预增32%—42%

7月11日,国瓷材料也发布了其上半年的业绩预告。预告显示,今年1至6月,公司实现归属于上市公司股东的净利润5260万元至5660万元,同比增长32%至42%。

兴业证券近期发布了一份研报,对国瓷材料维持“增持”评级。研报显示:“国瓷材料打造了MLCC、陶瓷墨水、氧化锆及高纯氧化铝四大产品体系。其2016年上半年业绩与我们的预测基本相符。报告期内,公司产品电子陶瓷材料、纳米级复合氧化锆、高纯超细氧化铝及陶瓷墨水等相关业务发展良好,销售收入和利润均有所增加。二季度纳米氧化锆、高纯氧化铝月度销量分别达到40吨和70吨,同比增长较快。此外,受益于日元升值,MLCC介质粉产品4月份销量近400吨,同比增长25%。”

此外,国瓷材料还通过外延并购切入尾气净化陶瓷及电子浆料领域未来有望打造新的增长点。这份研报指出,国瓷材料收购的王子制陶,在尾气净化陶瓷领域深耕多年,未来随着尾气排放标准的严格推行,市场前景广阔。

华泰股份、科达股份 半年报尚未发布 不过近期均有大动作

截至本周一,华泰股份、科达股份和宝莫股份尚未发布半年报或业绩预告。不过,华泰股份和科达股份近期均有大动作。

华泰股份7月14日发布非公开发行股票预案,宣布拟定增募集资金9.3亿元投资精细化工业务。该公司2015年年报显示,化工产品在主营业务收入中的比例达到了14.45%,毛利率达到了23.08%;纸制品占主营业务收入比例为74.73%,但它的毛利率只有11.05%。

而科达股份的变化也非常大,根据其2015年的年报显示,原有的路桥业务占其主营业务收入的比例仅为31.52%,而互联网产品及服务占主营业务收入的比例达到了50.84%。这两年来,通过快速的并购,其盈利能力得到了显著提升。公开资料显示,科达股份2014年的净利润增长率为36.66%,2015年的净利润增长率为118.79%,而今年一季度的净利润增长率为424.98%。

中国银行东营分行

完成2015年度大堂经理等级评定工作

近日,中国银行东营分行组织开展了2015年度大堂经理等级评定工作,全辖共有25名大堂经理参加了评定,这也标志着该行员工等级评定工作的序幕正式拉开。

评定采取百分制的综合评分方式,包括基本标准和业绩标准两部分。其中,基本标准占比25%,从考核等级、任职资格、服务年限、学历、荣誉等方面进行考评;业绩标准占比75%,围绕存款、客户群、客户分流、业务迁移、交叉营销等指标设定,充分体现大堂经理对营业网点的厅堂管理、业务推介、客户挖掘等岗位核心职责。

等级评定涉及到员工薪酬变动等切身利益,该行严格程序,多维度审核与把关等级评定的相关信息。除要求市行相关业务条线部门数据提报经办人及部门负责人签字确认外,还将相关信息及时下发核对,并经员工本人及机构负责人签字确认,多维度验证数据的真实可靠,确保了评定结果的有效性。

评定实行全辖大排名的模式,根据综合评分的高低对大堂经理进行排名,并按照排名情况对其等级进行调整,排名靠前的可适当提高等级,排名靠后的要调低等级。评定中,有10人等级调升,11人等级持平,4人等级调低;被评为五级客户经理的有1人,四级客户经理的有3人,三级客户经理的有14人,二级客户经理的有7人。

科学有效的评定机制,合理地拉开了收入分配差距,真正做到将“薪”比“心”,充分调动了员工工作的积极性和主动性。下一步,该行将根据省行政政策要求,结合实际,对大堂经理等级评定体系进行进一步修订和完善,以更好地激励员工,努力实现“赢在大堂”,擦亮百年中行的闪亮招牌。(石小丽)

东营农商银行

全面代收市直安居工程补交房款业务

本报7月4日讯(通讯员 卜令娟 记者 李黎) 今年6月,东营农商银行经过积极争取,成功取得了东营市市直安居工程补交房款工作的代收资格,成为市政府指定的两家代收银行之一。

此次代收活动涉及全市68家市直机关单位,5000余户居民,代收金额8800余万元。为确保代收工作及时有序地开展,且不出任何差错,东营农商银行积极部署、精心谋划,抽调东城各营业网点人员17名参与代收活动,并积极协调调拨无线POS机、点钞机、押运车辆、宣传单页等机具物品,从接到任务到完成前期准备工作仅用了半天时间,为打赢这场“代收战”做足了准备。

上门收款活动自6月8日到6月21日,共持续了14天,17名员工每两人一组,先后深入到58个市直单位进行收款。代收期间正值天气持续高温,但员工们顾不得天气炎热,水也来不及喝一口,从领导到普通员工,加班加点工作,从早上8点到下午6点,10个小时连续奋战,晚上回到网点核对完账目,已是夜里9点。每天工作13个小时,却没有一个人喊苦喊累,始终面带微笑,认真完成每一笔代收款项。他们热情周到的服务和专业高效的业务技能赢得了客户的一致肯定和称赞。市财政局的相关负责人也对东营农商银行雷厉风行的工作作风和精湛的业务能力表示钦佩。

在激烈的同业竞争中,东营农商银行紧抓市场机遇,把客户的需求放在首位,突出服务营销,以真诚的服务得到了客户认可,树立了良好的品牌形象。

招商银行:新技术助推在线供应链金融

移动互联网、大数据、云计算、互联网金融等概念的兴起,正在令产业理念和生态结构不断嬗变。越来越多的分工正加速从企业内走向企业外,银行传统的供应链金融也正加速走向在线模式。

“在线供应链金融”,是建立在移动互联网、云计算、大数据、物联网等新技术的基础之上,在支付结算、贸易融资等领域借助虚拟经济助推实体经济,为大企业探索全球化竞争中可持续发展之道,为中

小企业成长提供便捷的融资服务。

在产融结合的发展过程中,在线供应链金融正呈现出以“产品差异化”向“服务平台差异化”演进,“供应链金融”向“行业金融”演进,“供应链金融”向“生态圈金融”演进三个方向。基于此,招商银行一直致力于供应链金融服务和平台的创新和建设,随着市场和环境的变化,积极倡导升级供应链金融服务。经过的积极探索和调研开发,倾力打造了“智慧供应链金融

体系”。它是集产品创新、信息管理、线上融资和业务监控于一体的全方位服务平台。它可以整合核心企业、上下游企业、网上银行、海关、仓储物流服务商等供应链相关信息,实现商流、物流、资金流及信息流的智能归集,提供专业、精准、高效、安全的供应链金融服务。

近日,招商银行副行长唐志宏对外介绍了招商银行近几年在在线供应链金融领域的实践,特别是“智慧供应链金融

3.0”,这是招商银行在业内首先整合成立交易银行部后,所取得的重要成果。该项业务以融合现金管理与互联网金融业务为突破口,加速对供应链金融业务板块产品体系的升级和改造,在产品创新、系统升级、客户拓展、风险控制等方面获得了显著和突出的成绩。获得《亚洲银行家》“亚太最佳供应链金融管理”大奖,这也是国内供应链金融首次获得国际性重量级奖项。