

韧劲十足 整体向上

——湖南A股上市公司2024半年报分析

湖南日报全媒体记者 黄利飞 通讯员 符思宇

A股半年报披露即将收尾,146家湖南A股上市公司,大多已亮出半年“成绩单”。有人欢喜有人愁。半年时间,有企业净利润同比增长1611%,也有企业净利润同比下降1272%。

整体来看,湘股韧劲十足。蓝思科技闯入目前A股上半年营收前100名榜单,爱尔眼科、时代电气、方正证券闯入目前A股上半年净利润前100名榜单。

海外业务迎来“高光”

出海探索“第二增长曲线”,已是很多上市公司的既定动作。近年来,湘股出海劲头足、成效大,各领域全面开花。

工程机械上市湘企是出口“大户”。据统计,前7个月,中联重科、山河智能等装备企业出口产品畅销160个国家和地区,对沙特阿拉伯、荷兰、巴西出口平均增长172.5%。体现在公司业绩上,是海外营收持续跨越式增长。

“眼茅”爱尔眼科上半年的门诊量、手术量双增长,带动其营收、净利双增长,其中国际市场的欧洲区域实现收入10.17亿元,同比增长16%,为公司营业总收入作出了9.6%贡献。

据了解,自2015年起开启“海外之旅”以来,爱尔眼科已先后布局中国香港、美国、欧洲和东南亚,今年上半年又成功进入英国市场。国海证券研报认为,这将为公司筑起长期护城河。

讲好中国故事,推动中华文化走出去,芒果超媒当仁不让。今年以来,芒果超媒《歌手

2024》《乘风2024》《中餐厅8》等爆款节目,都上演了中外文明交流互鉴的经典场景。

2024年,芒果超媒大力实施“芒果出海2024行动计划”,目前芒果TV国际App覆盖全球195个国家和地区,下载量已突破1.9亿,预计年底将达到2.6亿。公司将以东南亚为桥头堡,向中东、非洲、欧美跃迁,并逐步进入欧美主流社群。

内生动能不断增强

已披露中报的湘股中,有9家企业的净利润增幅超过100%。

1611.52%!这是天桥起重2024上半年业绩增长幅度,在湘股利润涨幅榜上遥遥领先。去年同期,该公司亏损169万元,今年扭亏为盈至2557.89万元。

天桥起重所处行业为物料搬运机械行业,行业整体发展已非常成熟,行业营收与利润增速相对稳定。何以突破瓶颈实现高速增长?

报表显示,2024年上半年,公司主营业务市场在扩大,营收增长超21%,产品也更赚钱了,毛利率增长了4.39%;海外市场大爆发,营收增长926.31%,产品毛利率增长18.51%。“卖得多赚得多”良性循环,公司业绩自然水涨船高。

经济发展新常态下,业绩持续保持一定增速的公司,都有一套自己的“打法”。

渠道与品牌,是大消费领域龙头企业的“王牌”。上半年,劲仔食品提高网点铺货率,加强与零食专营渠道合作;同时丰富品类及

SKU,积极传播“好吃又健康”的品牌价值理念,营收、净利分别增长22.17%、72.41%。

净利润增速大大超过营收增速的背后,是其销售成本率创下近五年同期新低,公司销售毛利率大幅提升一举突破30%。

研发能力代表后发实力。湘股在研发上向来舍得投入:上半年,泰嘉股份研发投入同比增长37.5%;华菱钢铁的研发资金高达31.44亿元。

周期行业“柳暗花明”

高温夏季,本是猪肉消费的淡季,但猪肉行业却是淡季不淡,全省猪肉零售价“十四(周)连涨”。

生猪产业链上的企业,度过了最为漫长的一轮“猪周期”后,终于看到“柳暗花明”的希望。

数据显示,新五丰上半年实现营业收入32.33亿元,同比增长28.55%,净利润虽仍有亏损,但已大幅减亏近60%。

唐人神预计上半年将实现扭亏为盈,净利润区间为400万至600万元;而去年同期亏损了6.64亿元。

2024年上半年,我国消费电子行业回暖明显,内需和外贸均实现反弹,市场重新活跃带动多家产业链上市公司半年度业绩实现强劲增长。

蓝思科技实现营业收入288.67亿元,同比增长43.07%;实现归母净利润8.61亿元,同比增长55.38%。多家券商研报分析,蓝思有望凭借强大的产品竞争力、良好的客户关系等,迎来新一轮增长期。



“免税”赛道如何大步快走

黄炜信

8月28日,随着重磅政策——《市内免税店管理暂行办法》落地,免税概念股盘中强势拉升。湘股友阿股份上涨7.51%,*ST步步高一改多日颓势掉头向上。然而,这一态势次日即落幕。29日,免税店、零售板块回调,友阿股份、中国中免等纷纷走低。

短期中上涨源于消息刺激,但行业整体业

绩欠佳,资本市场的追捧最终回归理性。如何让资本市场对免税行业长期看好,需在政策引领下,各方添砖加瓦。

免税业的本质,是精品奢侈品为主的高端零售。作为免税购物决策链的最前端,市内免税店在购物体验、便利度、租金成本等方面有显著优势。有机构预测,到2026年,市内免

税行业扩容速度和收入规模将上一个大台阶,长沙如何在这一赛道上大步快走,分食一杯羹,需要前瞻布局,更需要实打实的举措。

在供应端,丰富产品线、凸显湖湘特色。《市内免税店管理暂行办法》明确提出,鼓励市内免税店销售国货“潮品”。参照日本、韩国的市内免税店发展历程,一个重要特点是都有令

人印象深刻的消费标签,如动漫、韩妆等,长沙的免税消费也需要这样的标签。湖湘文化源远流长,长沙手握流量密码,文创实力突出,有基础也有优势来打造这样的标签。“湘品”不断,不仅有利于促进消费、扩大内需,标签化提升辨识度,更有利于传播湖湘文化。

分析出入境人群,精准对接消费需求。湖南出入境外国人数排名前五的国家为韩国、泰国等亚洲国家为主。分析他们的年龄构成、购物习惯等特点,再以此为基础进行选址、服务配套等基础设施建设,或将更好地接住这波“免税福利”。

热辣青春与滚烫美食撞个满怀

1500万“星城外卖见面礼”等你开学

黄利飞 符思宇 段无忧

“要开学了,又可以吃麻辣小龙虾,喝茶颜值色了”。现下暑假已然进入尾声,开学季逐步而来。为了持续释放长沙夏日消费活力,满足长沙学子和外地游客们的特色美食需求,8月22日至9月30日期间,美团外卖在长沙开展“星城外卖见面礼”系列活动,将投入1500万消费补贴,消费者进入活动专属页面,即可领取68元消费券券包,开启独属于长沙美食的味蕾盛宴。

吃好喝好 本地美食任君挑选

作为“网红之都”,长沙在今年上半年共接待国内外游客9061.3902万人次,同比增长15.99%,实现旅游总收入1019.55亿元,同比增长18.71%,客流与总收入“齐头并进”。而暑假作为出游高峰期,为长沙夏日经济持续增长注入强劲活力——五一广场、大学城、岳麓山、橘子洲等地游人如织,热闹非凡。

“杨裕兴的面,奇峰阁的鸭,文和友的虾是真好呷。火宫殿样样有,有饭有菜有甜酒,还有白糖盐醋藕……”长沙美食是吸引广大游客的一大法宝。美团外卖数据显示,随着外地游客的集中“打卡”,长沙7月外地游客点的餐饮外卖“异地订单”环比增长14%。五一广场、定王台、德思勤等热门旅游商圈,异地外卖订单持续上涨,环比增长超45%。本地美食“稳定发挥”,捕获一众游客的“胃”,茶饮、湖南米粉、湘菜、小龙虾、烧烤等品类大受欢迎。

随着开学季的到来,大波返校大学生和大一新生又将为长沙注入朝气蓬勃的青春力量。当热辣青春与滚烫美食撞个满怀,必将进一步激荡起长沙经济的澎湃乐章。此次美团“星城外卖见面礼”系列活动通过发放1500万消费补贴,为学生以

及游客能以更优惠的价格品尝到正宗长沙美食。

活动时间长、渠道广、力度大、美食多。8月22日至9月30日期间,消费者可通过扫描活动二维码,或者登录美团APP、美团外卖APP、大众点评APP,进入外卖频道搜索“外卖见面礼”关键词,即可跳转到活动页面,领取68元消费券包,每个消费者每月可领4次。券包包含满减券7张,天宝兄弟、北二楼、油菜花院子、新怡园、麓山肴、夏至庭院等众多本地知名美食品牌均可使用。

“辣”此不疲,“湘”当有味。“丑师傅白辣椒炒肉”深耕于经典湘菜菜品,招牌菜白辣椒炒肉广受消费者好评,令不少食客回味无穷。“小湘钵”则以湖南传统土钵菜为主打,在保留湘菜传统风味的基础上结合现代烹饪技巧进行创新,以其独特的口感和风味赢得了食客们的喜爱。此外,夜生活更是必不可少的。每当夜幕降临,“北二楼长沙地标大排档”外总是排起长队,烤牛肉、烤牛油、罗氏虾、口味虾令人垂涎欲滴。



夜晚的长沙黄兴路步行街人山人海。

本文图片王光 摄

► 今年七夕节,外卖骑手在奶茶店取餐。



养胃贴心 美团服务全面发力

开学前一周,美团外卖湖南校园业务部工作人员的身影开始频繁出现在学校附近的商铺外,与各个商家沟通协商。业务负责人表示,“校园周边有些商家是只做学生生意的,学生6月底放假后,不少商家也会随之关门歇业。在开学前的一周,这些商家老板们又会重新返回门店准备开业。”做好商家与学生之间的服务桥梁是他们的工作重点。

为了迎接即将到来的开学季,为学生们提供更好的外卖服务,美团工作人员通过提前走访商家,一方面跟进校园周边商家的开业情况,协助已经开业的商家尽快上线平台;另一方面,则与商家洽谈新学期门店的菜单设置、营销活动配置等,确保学期工作的顺利开展。

据统计,长沙学生们外卖最爱点的TOP10餐饮品类分别是饮品甜品、米饭类套餐、汉堡、米粉/米线、炸鸡及炸物类小吃、湘菜、盖码饭、卤味小吃、炒饭、其他地方菜。开学后这些美食也将被频频“翻

牌”,美团平台在商家端和用户端投入补贴,不仅帮助商家抓住开学的这波消费高峰,也让学生们享受到优惠。

优惠与美食“齐飞”的“美景”不单单局限于开学季。9月开始,美团特别推出了学生专属的美团神会员“新生专享礼遇卡”“学期卡”,其中“新生专享礼遇卡”包含6张无门槛5元美团神券,原价30元,面向学生仅售6元;“学期卡”则包含60张无门槛5元美团神券,原价300元,面向学生仅售30元。美团外卖校园业务部湖南区域负责人表示,“学期卡会分4个月,每月发放15张神券,这样学生们整个学期都可以享受到优惠。”

“民以食为天”,饮食在人们生活中占据着重要的地位。而美食,不单是亿万人民的日常需求,更是展示地域文化的重要窗口和拉动城市经济的支柱产业。中国饭店协会副会长金勇表示,餐饮商家、外卖平台等服务方,通过提供多样选择、释放更多优惠、完善服务水

平,满足消费者对“性价比”的要求。同时,线上消费也促进线下消费活跃,多样化的服务场景让消费需求多样化,促进了餐饮服务行业良性健康发展。

此次美团推出的“星城外卖见面礼”系列活动,正是通过连接服务方和消费者,持续发挥美食经济动能,推动行业发展持续向好,城市经济全面活跃的典型。美团外卖相关负责人表示,接下来美团外卖还将联合更多商家,投入更多资源推出更丰富的产品,更优惠的折扣,更好地满足消费者的需求,进一步繁荣城市夏日经济。

充满活力的开学季,从一餐美食开始。“辣椒炒肉、长沙米粉、孜然牛肉、小龙虾、臭豆腐……”正在来校路上的你想好先品尝哪种美味了吗?

以案说“险”

“一旦确诊,即刻赔付!”推荐产品时,很多重疾险以这样的宣传,博得消费者的信任。

赔付时,又是另一番说辞。岳阳的叶天(化名)有话要说:“当初购买重疾险,是为了抵御人生风险。女儿不幸患病,保险公司却以轻症为由拒赔。”

近日,岳阳县人民法院审结了叶天女儿这起案件。记者梳理中国人民人寿保险股份有限公司湖南省分公司(以下简称“人保寿险”)这起判例,带大家了解这个知识点。

【案例】

2018年,叶天为6岁的女儿小叶投保了人保寿险“无忧人生”重疾险,保额30万元,保终身,交费期29年。

去年,小叶被确诊患肝豆状核变性(Wilson病)。这是一种铜代谢障碍性疾病,需要终身规范治疗。

“女儿突发这么严重的疾病,重疾险肯定能赔付。”叶天认为。

让叶天没想到的是,几年前,他线上投保这份重疾险,轻松无忧;如今,线下理赔,却令他很是忧伤。

“小叶的病症,目前还处于这类疾病的轻症阶段,不属于医学意义上的重大疾病,不符合保险合同约定的赔付条件。”人保寿险拒绝赔付。

索赔未果,叶天将人保寿险诉至法院。

小叶所患肝豆状核变性,是否达到重疾险赔付标准?

经法院审理查明,小叶患疾病为肝豆状核变性,是案涉保险合同所列重大疾病中的一种;保险合同约定,肝豆状核变性确诊后,必须具备食管静脉曲张、腹水等5种具体情况,但小叶年幼,在该年龄段不一定均有这5种情况的直接明显体现;保险公司通过释义对肝豆状核变性理赔范围予以限缩,属于减轻或免除保险责任的格式条款,却未用加黑加粗等方式明显提示,也未能证明对投保人做了明确解释说明。

法院依照相关法律法规规定,判决被告人保寿险支付原告重大疾病保险金30万元。

【说“险”】

消费者购买重疾险时,要对保险内容和保险条款进行充分理解和考量,明确哪些能保哪些不能保。保险条款由保险公司单方设置,对一些重大利害关系的格式条款或者免责条款,保险公司应当履行实质提示说明义务,避免理赔时产生纠纷。

湖南日报全媒体记者 何金燕

人保寿险「无忧人生」重疾险理赔引纠纷 险企以「轻症」为由拒赔,法院判赔30万元