

■ 聚焦·A股上市公司“乘风破浪”的半年报

# “跑路扇贝”变“飞天神贝”？ 上半年扭亏为盈 獐子岛股价翻倍

华西都市报·封面新闻记者 熊英英

7月30日早盘，獐子岛又涨停了，不过第四个涨停并未维持多久便开始下跌，一轮过山车行情后，最终收盘上涨5.81%，报6.01元/股。对比一个月前被证监会处罚时，其股价已经翻倍。曾经因“扇贝跑路”闻名的獐子岛，转眼成了“飞天神贝”，惊呆了股民。

日前，獐子岛完成人事更替，唐艳接任吴厚刚成为公司法定代表人、董事长兼总经理。同时，公司披露了2020年半年度业绩预告，预计上半年净利润同比扭亏为盈。在市场一片迷惑和质疑声中，獐子岛似乎正逐步走向正轨。

## 变卖资产“瘦身” 净利润扭亏为盈

7月以来，獐子岛股价持续上涨，以6月30日收盘价2.75元/股计算，1个月内涨幅超过118%。

股价上涨，很大程度上得益于业绩的持续改善。

7月14日晚间，公司披露半年度业绩预告，预计报告期内实现归属上市公司股东净利润3000万元-4500万元，上年同期亏损2358.97万元。

对于业绩变动原因，獐子岛解释称，上半年公司营业收入同比下降约20%；受闲置海域使用金及租金摊销等因素影响，海域使用金核算分配计入当期数额增大，导致相关产品单位成本上升约20%-30%。

报告期内，公司持有58%股份的青岛前海洋种业股份有限公司上半年度实现较好经营业绩，导致归属母公司净利润同比增加约1800万元。同时，公司出让长海县广鹿岛的海域使用权和相关资产以及中央冷藏股权等非经常性损益项目收益约1.2亿元。

## 借助卫星找扇贝 证监会揭开财务造假迷雾

从2014年开始，獐子岛扇贝频繁出事，不是“跑路”就是饿死。

今年5月举行的2019年度业绩网上说明会上，吴厚刚把“锅”甩给了天灾，称国家部局组织的专家调研组认为，獐子岛底播虾夷扇贝大量损失，是海水温度变化、海域贝类养殖规模及密度过

大、饵料生物缺乏等多方面因素综合作用的结果。

不过，谎言很快就被拆穿。

6月24日，证监会依法对獐子岛信息披露违法违规案作出行政处罚及市场禁入决定。证监会表示，借助卫星定位数据，对獐子岛27条采捕船只数百万条海上航行定位数据进行分析，委托两家第三方专业机构运用计算机技术还原了采捕船只的真实航行轨迹，复原了公司最近两年真实的采捕海域，进而确定实际采捕面积，并据此认定獐子岛公司成本、营业外支出、利润等存在虚假。

真相大白后，公司开始一系列人员变更。董事长吴厚刚、海外贸易业务群执行总裁勾荣、证券事务代表张霖、财务总监刘坤相继辞职。随后，公司董事会选举唐艳为董事长、战略委员会主任委员，并聘任其为公司总裁。

值得注意的是，尽管预告了上半年实现扭亏为盈，扣非后净利润仍是亏损状态。獐子岛表示，目前公司正积极推进各项经营，保障公司实现平稳过渡。

白杰品股

## 方向选择

问：周四沪指高开，盘中窄幅震荡，收盘微跌，你怎么看？

答：尽管成交量环比小幅增加，但北上资金再次净流出还是影响了市场做多信心，最终两市股指小幅收低。从形态来看，市场经过二次探底后，形成了W底形态，目前股指正好处于颈线位附近，这个位置想要突破，显然需要成交量支持，而当下市场观望氛围较浓，短期在这个位置附近出现一些拉锯震荡也在情理之中。综合来看，全球资金泛滥给了A股市场较好的资金氛围，短期市场面临方向选择。

资产：周四按计划持股。目前持有泽达易盛4.6万股，三安光电7万股，光环新网6.5万股，浪潮信息4.5万股，中科曙光4万股。资金余额8720593.33元，总净值18549443.33元，盈利9174.72%。

周五操作计划：三安光电、光环新网、浪潮信息、中科曙光、泽达易盛拟持股待涨。 胡佳杰

## 新华保险系列人物宣传

### 黄晓玉：初心不忘，乘风破浪



“如果不是自己和身边的亲人接连发生疾病和意外，我可能到现在都无法理解保险的价值，也不会跟保险结缘，进入新华保险成为一名职业保险代理人。”黄晓玉常常跟朋友和同事分享自己的这段经历。

2013年，在好友的反复推荐下，黄晓玉为家人购买了几单保险，但彼时对保险知之甚少的她只觉得这几本合同可有可无。直到有一天，不幸降临到自己的亲人身上，两个姐姐一个白血病、一个脑溢血。原本有车有房有商铺的中产家庭，不论精神还是财务都受到了重创。

如果这两个家庭当初规划了足额保险，高昂的治疗费用便能够由保险公司分担，自己辛苦积累的财富也能留在手中。不久之后，平日里身体康健的黄晓玉也突发疾病住院，保单服务人员迅速为她收集资料、办理理赔，理赔款第二天便到账。黄晓玉在心里默默决定：康复以后一定要加入保险行业，让更多人感受到商业保险带来的实实在在的保障。

带着这份初心，黄晓玉于2019年12月加入新华保险南充中支。然而，突如其来的新冠疫情却打乱

了大家的生活节奏。保险知识还不够专业，客户群体也不稳定，传统的见面拜访在特殊时期更是难以施展……

面对重重困难，黄晓玉依然步履不停。保险知识不够专业，她便在线上参加衔接培训，定时进行系统学习。不能拜访客户，她便微信里建立沟通群，经常在群里分享育儿和健康知识，适时地宣传介绍卡单和抗疫赠险福利，增进朋友们对保险的认识与了解。当疫情有所好转时，她便骑着电动车，将卡单和赠险保单逐一送到客户的小区外，亲手递呈每一份保障。在南充当地疫情防控等级降为低风险地区后，黄晓玉立即制定了每周的拜访计划，宣传保险理念，认真为每位客户进行风险评估和保险方案设计。

当然，在展业过程中，她也吃过不少“闭门羹”，但黄晓玉始终坚信：真诚、专业与用心的服务一定能融化坚冰。凭着这股不服输的韧劲儿和拼劲儿，在疫情影响的特殊时期，黄晓玉的业务量却保持稳步提升，在短短半年里累计承保52件重疾险，成为了优秀新人标杆。

今年7月，黄晓玉当选了个险渠道“创业模范”，获此殊荣的同时，她也倍感责任重大。黄晓玉说：“一路走来其实并不容易，但是每当想到自己所从事的事业能够为越来越多的家庭带去爱与希望，便拥有了继续前行的无尽力量。”

## 浦发银行·新客理财

### “新”客专享，理财品“鲜”

浦发银行同享盈增利之新客理财计划，新客理财188天、91天两个档期可供选择，理财新客户专享！浦发银行营业网点、网上银行、手机银行、微信银行、电话银行等渠道特邀您来尝“鲜”

新客专享，收益优享  
购买便捷，触手可及

理财非存款，产品有风险，投资须谨慎



浦发银行  
SPD BANK

新思维 心服务

移动金融 Mobile Banking | PAD金融 PAD Banking | 微金融 We Banking

客户服务热线 95528  
spdb.com.cn

广告