

从“仙股”到10倍大牛股 这些港股公司为何实现逆袭?

证券时报记者 晓晓松

在境内IPO政策收紧之际,越来越多的企业谋求赴港上市。与此同时,在港股上市后成为“仙股”的情况也屡见不鲜。截至9月3日收盘,有近1000家港股上市公司股价低于1港元,超过1400家公司股票单日成交额低于500万港元,超过1100家公司股票单日成交额低于100万港元。

证券时报记者注意到,云集的“仙股”中也跑出不少“超级牛”。2020年以来,包括雅迪控股、晋景新能、汇聚科技在内,有多家公司股价涨幅超过10倍。

“仙股”逆袭成大牛股

2016年5月19日,雅迪控股在香港联交所成功上市,成为中国电动车行业首家上市公司。

但让大家没想到的是,雅迪控股上市后被现实“打脸”:股价根本上不去。事实上,就在上市前一天,由于未获足额认购,雅迪发售价确定为招股价下限1.72港元/股。上市首日,雅迪股价跌至1.32港元/股,当日跌幅达到23.3%。

在接下来的3年里,雅迪控股经营业绩“一路高歌”,但股价和成交额却持续低迷。2018年11月份,雅迪控股单日成交额只有几十万港元。这一年,雅迪售出电动两轮车近504万辆,创下历史新高;收入同比增长约26.3%至99.17亿元。这也是雅迪连续第五年创下收入新高。

由于小市值公司股票流动性差,以机构投资者为参与主体的港股市场对其整体关注度低,雅迪控股也未能幸免。上市后第三年最低跌至0.88港元/股,公司市值一度跌破30亿港元。对于上市后在二级市场遇冷,雅迪内部人士曾进行复盘,“股价上不去,还是因为雅迪作为行业第一家上市公司,没活儿给估值。”当时甚至有投资机构人士称,雅迪控股就参考超威动力、天能动力的估值——当时这两家公司估值分别只有3倍至5倍,“这么算的话,雅迪市值只有十几亿元。”

面对这样的局面,雅迪控股董事长董经贵开始带领公司核心团队在香港拜访投资人,“就是一家一家跟人讲,我们未来想做什么。”在雅迪控股核心团队主动“走出去”的同时,主动到雅迪控股调研的投资人也越来越多,“那年夏天,我们跟投资人开始互动起来了。”雅迪控股董事、财务总监石锐向记者表示,不少投资者为公司发展提出了中肯的建议。

正是在2019年,电动两轮车新国标落地实施,标志着电动两轮车换购潮正式开启。在这一年,我国电动两轮车产量超过3亿辆,其中超标车超过2.5亿辆。根据不同城市政策,这些超标车将在3年至5年内有序退出市



图为雅迪控股2016年上市时的场景。

云集的港股“仙股”中也跑出不少“超级牛”。2020年以来,包括雅迪控股、晋景新能、汇聚科技在内,有多家公司股价涨幅超过10倍。

晓晓松/供图 彭鑫霞/制图

场。新国标实施以后,电动两轮车市场重新洗牌,许多小厂家难以继,作为行业领头羊的雅迪控股则吃足了“红利”。

2020年后,有私募机构开始买入雅迪控股,接着是公募基金开始买入,然后海外资金也慕名而来。自上市以来,雅迪控股经营业绩节节攀升。上市首年,雅迪实现营业收入66.68亿元,当年净利润为4.3亿元;2019年,公司营业收入突破百亿元大关,达到119.73亿元,当年净利润5.16亿元。2021年,公司净利润首度突破10亿元,达到13.69亿元。

天时地利人和,雅迪控股这只“仙股”迎来逆袭时刻。从2020年3月到2021年1月,公司市值从50亿元飙升至500多亿元,成为10倍的“大牛股”。

这些“仙股”也实现逆袭

除了雅迪控股以外,还有多只“仙股”实现逆袭。证券时报记者统计发现,从2020年以来,股价涨幅超过10倍的港股公司还有不少。

跨界至电池回收领域的晋景新能,在最近一年时间内股价涨幅超过14倍。

晋景新能原名“金仓控股有限公司”,2018年上市时主要从事建筑业务,此后在2022年获得了香港首块动力电池处置、运输及出口的全套牌照,并通过收购本地领先的再生资源企业掌握动力电池处理与循环利用的核心资源与技术,打造出了一个完整的生态闭环。

2023年7月12日,晋景新能股价只有0.28港元/股,公司股票成交量也持续低迷,甚至出现“零成交”。2023年8月,欧洲《新电池法》生效后,我国电池企业出口欧洲必须满足欧盟对电池材料回收处置与再生利用的要求,该法案还对动力电池使用再生材

料要求达到一定比例。随着一系列新政策的推动,晋景新能开启从“仙股”向牛股的“冲锋”。

今年2月19日,晋景新能宣布与国轩高科全资子公司合肥国轩达成合作,双方将共同布局海外动力电池市场,计划搭建电池回收与循环利用的全球服务体系。

今年8月13日,MSCI公布8月份指数审议结果,晋景新能被纳入全球小型股指数,这也显示资本市场对公司表现及价值的认可,预期将提升公司的声誉及增加股票流动性。

今年8月27日,晋景新能股价再创新高,收盘价达到5.86港元/股。短短一年时间,公司股价涨幅达到1483%。在过去4年内,公司股价涨幅更是达到3173.74%。作为定制电线互连方案供货商,汇聚科技也是从仙股逆袭的典型代表。

2018年上市首年,汇聚科技实现营业收入12.38亿港元,归母净利润1.32亿港元。在接下来的几年里,公司营业收入规模逐年提升,但股价却长期低迷。2020年4月1日,汇聚科技最低股价一度跌至0.25港元/股。2021年10月20日,公司股票收盘价0.425港元/股,当日成交额仅51.64亿港元。

汇聚科技股价腾飞,主要得益于其成为立讯精密旗下成员。

2022年3月16日晚间,立讯精密通过境外全资子公司以0.80港元/股收购汇聚科技合计13.8亿股股份(占比约74.67%),收购总对价为11.04亿港元,成为汇聚科技的控股股东。当时立讯精密表示,汇聚科技拥有逾20年行业经验,与立讯精密在细分产品、服务客户等方面具有较强的互补性。

汇聚科技在2022年年报中表示,立讯精密与公司之间的战略合作,可以使公司通过整合客户与市

场资源,以及立讯精密集团的技术与研发能力,在产品、客户及市场营销方面进一步受惠于消费电子、通信、医疗保健、汽车行业的发展及协同效应。

2022年度和2023年度,公司分别实现营业收入35.9亿元、57.65亿元;归母净利润1.68亿元、2.15亿元。尤其是2023年度营业收入同比增幅达60.6%。汇聚科技在2023年年报中提到,公司对5G相关及数据中心业务仍然充满信心,并已计划于墨西哥设立新厂房,以增加在中国及亚洲以外市场的市场份额。

背靠立讯精密这棵“大树”,受益于对5G相关及数据中心、汽车行业等业务的布局,汇聚科技股价迎来“腾飞”。从2022年以来,汇聚科技股价累计涨幅达到423.6%。如果从2020年算起,公司股价涨幅超过10倍。

如何摆脱“仙股”?

上市后成为“仙股”,成为不少港股公司正在遭遇的尴尬。不过,有多家港股公司由仙股最终实现10倍逆袭。

从所属行业来说,这些公司出自电气设备、专营零售、通信设备、医疗保健服务、制药、机械制造等诸多行业,涉及动力电池回收、数据中心、特斯拉等热门概念。从经营业绩来看,大部分公司的营收总体呈上涨趋势。

“港股市场是一个非常公平的市场。”雅迪人士向记者表示,在港股要做好这样的心理准备。

第一,到港股上市之后靠的就是业绩,要力求业绩的持续兑现,不能冲两年业绩就为上市高光那一刻,“如果公司后劲不足,上市后业绩开始下滑,接下来就会很被动。所以理论上讲,公司应该选择在上期去港股上市,保证每年的业绩平稳增长。”

第二,要找到有优质资源的战略合作伙伴,做基石投资者,参与上市发行,这样在融资过程中难度会小一点,也有利于后续股东结构的稳定性。

第三,虽然港股估值不是特别高,但是不用灰心,因为安全上市是第一目标,对估值暂时不要有太高要求。在港股,很多时候要通过市场一段时期验证才能给出合理的估值。“就跟我们一样,上市时八九倍估值(PE)人家都觉得高,高峰时候却可以给我们二十倍以上的估值。”

“上市后这几年,是雅迪成长最快的时间。最核心的一点,就是要抓住业务这条主线。”雅迪人士认为,公司估值和市值上升的核心原因,就是年营业收入从几十亿元增加到如今逾300亿元,“如果有后劲,上市之后就会有广阔的空间。有波峰就会有波谷,股价不可能一直涨,我们唯一能做的,就是把公司做好,把业绩做好。”而业绩中长期持续增长的动力,要以研发和创新来不断提升企业的核心竞争力。此外,从一般意义上的上市公司治理水平到ESG的全面提升也是机构投资者非常看重的方面。

上市房企向新业务要收益 减债仍是当务之急

证券时报记者 张达

今年以来,房地产行业持续调整。在5月17日中央出台的一系列支持政策作用下,6月、7月房地产市场出现积极变化,商品房销售、房企到位资金等多指标同比降幅持续收窄。如何看待未来的市场走势、房企向新发展模式转型进展如何,成为近期房企业绩发布会上的热点问题。

从多家房企半年报业绩发布会内容来看,尽管房企高管普遍认为,目前房地产市场仍处于调整阶段,市场信心有待恢复,但是对于行业中长期发展仍充满信心。同时,房企向新模式转型进展加快,多家房企经营性业务贡献持续提升,积极优化债务结构以保障现金流安全成当前重要任务。

对中长期市场有信心

上半年,房地产市场深度调整,市场供求关系发生重大变化,房企销售业绩普遍出现不同程度的下滑,未来房地产市场走势备受关注。

越秀地产董事长及执行董事林昭远表示,“5·17”新政后,6月份市场有所反弹,7月份下滑空间逐步收窄。总体来看,市场还处于寻求平衡的胶着状态。下半年,随着政策宽松力度的加大和市场信心的逐渐恢复,预计房地产市场将筑底企稳。

林昭远还表示,房地产作为国家的重要支柱产业之一,整个市场规模预期能够保持8万亿元到10万亿元的水平。越秀地产目前所进入的城市总体成交规模都在2000亿元以上,存量市场仍有所发展,“我们对未来市场充满信心”。

对于行业未来发展趋势,万科董事会主席郁亮也给出积极的判断。他认为,中长期来看,潜在住房需求已经过了历史峰值,但绝对量的规模仍然巨大。而从短期来看,经过了三年的市场调整,新房的性价比在提升,政策对多样化住房需求的支持力度也在持续增加,这些都在为市场需求的复苏积蓄能量,为新发展阶段的到来提供土壤。

郁亮进一步解释,首先,随着房地产供需关系发生根本性变化,市场竞争关键要素从过去的规模变为产品力和服务力,目前新房的产品力、服务力比之前有了非常大的提升。同时,房价经过了三年调整,已经回落到一个相对比较合理的水平,新房产品的性价比有比较大的提升。另外,从政策端来看,随着各个城市落地因城施策,无论是购房门槛,还是首付比例和按揭利率水平,包括“90/70”政策、普通住宅标准的调整等,对多样化住房需求的支持让买房变得更容易了,消费者的信心在逐步恢复,居住支出负担有明显降低,购买力也在提高,这为需求的复苏创造了良好的条件。而从供给端看,今年上半年全国住宅新开工面积同比下降24%,意味着全年新开工面积大概是5亿平方米左右,新房的供应量是相对不足的。因此,供求关系的改善,为市场走出低谷、重拾向上动力创造了条件。

郁亮进一步解释,首先,随着房地产供需关系发生根本性变化,市场竞争关键要素从过去的规模变为产品力和服务力,目前新房的产品力、服务力比之前有了非常大的提升。同时,房价经过了三年调整,已经回落到一个相对比较合理的水平,新房产品的性价比有比较大的提升。另外,从政策端来看,随着各个城市落地因城施策,无论是购房门槛,还是首付比例和按揭利率水平,包括“90/70”政策、普通住宅标准的调整等,对多样化住房需求的支持让买房变得更容易了,消费者的信心在逐步恢复,居住支出负担有明显降低,购买力也在提高,这为需求的复苏创造了良好的条件。而从供给端看,今年上半年全国住宅新开工面积同比下降24%,意味着全年新开工面积大概是5亿平方米左右,新房的供应量是相对不足的。因此,供求关系的改善,为市场走出低谷、重拾向上动力创造了条件。

郁亮进一步解释,首先,随着房地产供需关系发生根本性变化,市场竞争关键要素从过去的规模变为产品力和服务力,目前新房的产品力、服务力比之前有了非常大的提升。同时,房价经过了三年调整,已经回落到一个相对比较合理的水平,新房产品的性价比有比较大的提升。另外,从政策端来看,随着各个城市落地因城施策,无论是购房门槛,还是首付比例和按揭利率水平,包括“90/70”政策、普通住宅标准的调整等,对多样化住房需求的支持让买房变得更容易了,消费者的信心在逐步恢复,居住支出负担有明显降低,购买力也在提高,这为需求的复苏创造了良好的条件。而从供给端看,今年上半年全国住宅新开工面积同比下降24%,意味着全年新开工面积大概是5亿平方米左右,新房的供应量是相对不足的。因此,供求关系的改善,为市场走出低谷、重拾向上动力创造了条件。

转型发展步伐加快

面对行业的深度调整,单一依赖地产开发业务的模式已然难以持续增长,房企纷纷加快多元化转型步伐,向新发展模式积极探索。多家提前布局商业、长租公寓、物业等经营性业务的房企,经营性业务对业绩的贡献持续提升。

2022年就开始调整转型的龙湖集团进展较快。今年上半年,龙湖实现合同销售额511.2亿元,营业收入468.6亿元。其中,经营性收入131亿元,同比增长7.6%,对集团整体收入的贡献占比达到28%;经营性业务的毛利率超50%、净利率超25%,对集团的利润贡献更提升至80%以上。

龙湖集团董事会主席兼首席执行官陈序平表示,“按照这个速度,我们预计在2028年底,集团的经营性收入占比能够过半。到那时,整个业务模式可以说切换到了新的发展模式。”

华润置地的转型创新也取得实

质进展。华润置地执行董事、董事会主席李欣在业绩发布会上回答证券时报记者提问时表示,房地产行业已经全面进入存量时代,在开发销售型业务方面,公司已经摆脱业绩达成单纯依赖增量的惯性思维,将工作重心转移到库存去化上来,提升全价值链的组织能力。同时,不动产投资信托基金政策持续推进下,公司经营不动产与资管业务已经初具规模,向大资管业务转型已经成为一种势能。

“到目前为止,华润置地整个资产管理规模约4500亿元,而且经营性不动产营收占比超过了25%,利润占比可能更高,说明华润置地转型业务呈现蓬勃壮大的状态。”李欣说,华润置地已经成功实现从住宅第一增长曲线向商业第二增长曲线的跨越,接下来还将围绕生态圈要素业务,在城市代建、场馆运营、租赁住房等三个细分赛道上重点发力,全面推动城市运营商战略定位的落地。

面对房地产行业出清和转型交织的困难时期,美的置业选择了特殊的重组方案,将开发业务从上市平台剥离出去,构建“开发代建+物管服务+资产运营+房地产科技”的业务模式。美的置业董事会主席、执行董事兼总裁郝恒乐表示,目前房地产开发业务承压,但是围绕房地产产业链的经营业务前景广阔,相信美的置业重组后所保留的资产运营、地产科技等业务都有良好的增长空间。

优化债务结构是关键

在当前市场形势下,保证现金流安全至关重要,房企投资拿地变得更加谨慎,想方设法削减债务成为最紧迫的任务。

“在践行新旧模式转换时,最关键的是处理好债务问题。”陈序平说,地产开发的特点是规模大、周期短,但不确定性也大,大多数的债务是建立在旧模式的基础上的,如果债务结构没有完成切换,很难完成业务转型。

陈序平进一步表示,在向新发展模式转换时,要优先做的是优化债务结构,一是要把债务规模降下来,二是要把债务周期拉长。龙湖就是用所有业务的正向经营性现金流去压降负债总额,即用正现金流去降负债总额,同时,用长周期的经营性物业贷款去替换3到5年期的信用融资。“在完成债务结构优化后,才有可能实现新模式的转换,以及收入及利润的转换。”

据介绍,龙湖从2023年开始就主动有序地压降负债规模,截至目前,龙湖2024年内已经归还了107亿元境内公开债,年内剩余到期境内公开债仅10亿元,供应链ABS、商票等均已清零。至2026年底之前,龙湖已无境外公开债券到期。

面对阶段性经营困难,万科上半年在保障现金流和偿债方面也做了多方面努力。除了积极销售、推进大宗交易和资产盘活,逐步退出非主业业务和投资这三项工作回款1370亿元左右外,万科执行副总裁、财务负责人韩慧华介绍,在上半年,万科完成73亿元的境内公开债券和折合人民币约104亿元的境外公开债券的偿付,年内尚有9月到期的20亿元境内公开债券待兑付。下半年,除了经营端创造现金流之外,万科会尽可能稳定银行存量融资规模,积极转换融资模式,同时继续争取银团贷款、经营性物业贷等机会,提供增量流动性,以此保障债务的安全兑付。

绿城中国管理层表示,公司下半年乃至明年上半年,还是保持底线思维、谨慎稳健的经营策略。今年投资更为谨慎,宁可错过也不错投,总体投资力度会比去年稍微弱一些。据介绍,绿城于2024年到期的所有境外贷款,已于上半年基本完成置换,2025年到期的剩余债务的置换工作也已经启动,目前正在按计划有序推进。

绿城中国管理层表示,公司下半年乃至明年上半年,还是保持底线思维、谨慎稳健的经营策略。今年投资更为谨慎,宁可错过也不错投,总体投资力度会比去年稍微弱一些。据介绍,绿城于2024年到期的所有境外贷款,已于上半年基本完成置换,2025年到期的剩余债务的置换工作也已经启动,目前正在按计划有序推进。



东北制药上半年归母净利润同比增16.25% 实现4年连续上涨 持续深化研发创新 瞄准细胞免疫治疗赛道打造竞争新优势

近日,东北制药发布2024年上半年业绩报告,数据显示,上半年实现归属于上市公司股东的净利润1.57亿元,同比增长16.25%,实现四年连续增长。

据东北制药相关负责人介绍,今年上半年公司持续深化研发创新,全力拓展生物制药领域新赛道,加之不断提升的绿色低碳化管理模式,使公司发展韧性和活力持续增强。

加大研发力度 丰富产品管线

年初至今,东北制药1个原料药产品非那西丁上市申请获国家药品监督管理局批准,3个制剂产品盐酸达泊西汀片、维格列汀片和注射用阿奇霉素(0.5g)成功获得国家药品监督管理局核准签发的《药品注册证书》。此外,截至今年上半年,东北制药还有8个产品进入“在评审”和临床试验状态。“我们坚持重点研发项目有序推进工作思路,确保新产品上市周期与市场趋势匹配。”东北制药研究院院长刘素娜表示。

东北制药不仅在研发创新、丰富产品管线方面持续深入,其卓越的产品质量也不断获得国际认可。上半年公司两个原料药产品左卡尼汀和维生素C相继收到欧

洲药品监督管理局签发的原料药欧洲药典适用性证书,获得进入欧盟高端市场通行证。

近年来,东北制药按照“研发是为将来打基础,是赢得未来发展的保证”理念,通过自主研发、联合开发、项目引进等方式全力推进研发进度。公司凭借深厚的产业基础及“原料+制剂”一体化优势,产品研发步入收获季,新产品占比稳步提升,形成了可持续、有竞争力的产品梯队,不断夯实企业核心竞争力。

布局细胞疗法 打造竞争新优势

面对医药行业日益加剧的竞争压力,东北制药在持续做强现有产品、全速推进在研产品基础上,紧跟全球医药科技发展趋势,积极布局生物创新药赛道。根据东北制药总体规划,生物创新药是公司未来发展的重要方向之一。按照“创新药引领、仿制药跟进”战略,东北制药启动实施细胞、单抗等前沿生物创新药研发和产业化落地项目。

今年8月,东北制药发布公告,拟收购北京鼎成肽源生物技术有限公司70%股权,旨在通过资源整合、技术互补快速切入特异性细胞免疫治疗的技术研究,产品开

发和临床应用,培育新的业务和盈利增长点,促进公司可持续发展,并为未来发展提供强大动力。

东北制药副总经理、首席科学家冯晓介绍,鼎成肽源是一家致力于细胞免疫治疗药物的研发和转化的研发型企业。通过收购鼎成肽源,东北制药将直接获得从早研到临床进入临床早期的产品管线;获得特异性细胞免疫治疗领域的核心技术和成熟的研发团队,使得东北制药能够顺利进入细胞治疗领域。

锻造绿色生产力 护航高质量发展

绿色发展是高质量发展的底色。在内部管理上,东北制药还高度重视环境治理和保护。半年报中显示,今年上半年东北制药环境治理和保护投入超过7233万元。

随着国家对环保监管的不断趋严,药企面临的环保压力不断上升。近年来,东北制药积极响应国家绿色发展战略,将绿色发展理念深植于企业生产经营的每一个环节,通过不断探索更加高效、环保的生产工艺和治理技术,实现废气、废水、固废的有效治理和资源化利用,不仅提高了生产效率,降低了生产成本,还确保各项环保指标达标排放,以绿色低碳发展新优势护航企业高质量发展。(CIS)