

科创板首份季报出炉 铂力特前9月净利增近两倍

证券时报记者 王一鸣

10月23日晚间,铂力特(688333)披露了首份科创板上市公司季报。财报显示,2019年1-9月,铂力特实现营业收入1.76亿元,同比增长34.85%,实现净利润2620.23万元,同比增长187.44%;扣非净利润为303.46万元,同比增长22.74万元;基本每股收益0.41元。

具体而言,铂力特前三季度营业收入增长主要系自研3D打印设备的营业收入增长所致;营业外收入增长2122.84万元,主要系收到西安高新技术产业开发区奖励款项以及其他应计入当期损益的政府补助所致。

同期,作为科创企业,铂力特研发费用亦增长641.35万元,增幅37.33%,主要系2018年下半年新厂区投入使用后分摊的折旧摊销增加以及公司加大研发投入所致。

据了解,成立于2011年的铂力特是首批挂牌的25家科创板企业之一,为客户提供金属增材制造与再制造技术全套解决方案,构建了较为完整的金属3D打印产业生态链。此前公司实现科创板IPO,共募资6.6亿元,将投入金属增材制造智能工厂建设项目及补充流动资金。

继铂力特首秀后,瀚川智能将于10月25日披露季报,其余32家公司将在10月28日至31日披露季报。据证券时报·e公司记者梳理,此前已有多家科创板上市公司发布三季度业绩预告,在已预告的公司中,整体增长多,业绩稳中向好。例如山石网科在招股书中预计,2019年1月份-9月份可实现营业收入3.99亿元至4.17亿元,同

铂力特率先披露了首份科创板上市公司季报。2019年1-9月,铂力特实现营业收入1.76亿元,同比增长34.85%,实现净利润2620.23万元,同比增长187.44%。



吴比较/制图

比增长35.53%至41.64%;预计净利润1000万元至1400万元,同比增长122.65%至131.70%。

传音控股预计1-9月实现营业收入约163.74亿-172.53亿元,同比增长3.68%-9.24%;预计实现净利润12.12亿-13.48亿元,同比增长约676.92%-764.1%;晶丰明源预计净利润约7100万元-7220万元,同比增长6.11%-7.91%。

新光光电则预计1-9月实现净利润约1179.2万元,同比下滑53.44%。其余8家公司中2家公司预计经营情况良好;剩余6家预计与上年同期相

比不存在大幅波动。按以往业绩披露情况,未公布业绩变动的公司大多业绩稳定。

交易方面,铂力特发行价为33元,当前累计涨幅约145%。截至10月23日收盘,34家科创板公司相较发行价的平均涨幅仍逾100%。而在10月23日,沉寂许久的科创板再度成为市场焦点,已上市的34只股票仅南微医学单独收跌,其余全部飘红,共有24家科创板公司当日涨幅超过5%。其中,微创生物上涨19.99%收获涨停,山石网科上涨16.08%,晨展股份、光峰科技和铂力特等涨幅逾10%。

资深业内人士预计,在标的扩容常态化、投资稀缺性降低的大背景下,科创板的投资也将走向回归基本面,相对业绩指标更好的公司未来获得超额收益率的可能性更高。

另据业界分析,科创板改革的重点一环是定价完全市场化放开,“一级市场均由机构投资者来报价,定出的发行价可以说是市场选择的最终结果。当下二级市场价格距离发行价还是有几近翻倍的收益,其中蕴含了因股票稀缺性带来的溢价。不过,从估值回归的速度来看,业绩为王”是最终方向。”

正邦科技第三季净利超3亿 完全覆盖上半年亏损

证券时报记者 赵黎昀

国内生猪价格持续创新高,产业链上市公司季报也频频报喜。正邦科技10月23日晚间披露,前三季度实现营业收入175.64亿元,同比下滑0.12%;净利润5025.31万元,同比增长42.9%。

净利润同比增长42.9%

第三季度,正邦科技盈利能力迅速提升,良好的业绩表现迅速弥补了此前的亏损。

据披露,第三季度正邦科技实现营业收入61.88亿元,同比增长15.37%;净利润3.25亿元,同比增长43.81%。而上半年,公司亏损额为2.75亿元。

正邦科技表示,2019年9月28日,根据生猪市场行情变化,公司对2019年度生猪出栏量有所调整,并披露了公司母猪资产预计情况,预计2019年9月底,母猪存栏将达到65万头左右,其中能繁母猪35万头左右,后备母猪30万头左右。预计2019年12月底,公司母猪存栏将达到120

万头左右,其中能繁母猪50万头左右,后备母猪70万头左右。

三季度,正邦科技十大流通股股东又添新面孔。其中LIEW KENNETH THOW JUUN买入4215.17万股,持股比例达1.73%,东莞市福永诚贸易有限公司买入1576万股,持股比例为0.645%。此外,广发基金管理有限公司-社保基金四二零组合买入930.47万股,华大企业有限公司买入922.87万股。

国内生猪养殖行业上市公司季报已披露大半。对比上半年行业多数亏损的局面,三季度后生猪养殖企业盈利情况明显好转。

10月22日晚间,温氏股份发布的2019年三季度报显示,前三季度公司实现营业收入482.89亿元,比上年同期增长18.24%;净利润60.85亿元,比上年同期增长109.84%。第三季度,温氏股份实现营业收入178.67亿元,比上年同期增长15.11%;净利润47.02亿元,比上年同期增长137.17%。

牧原股份三季度报也显示,前三季度公司实现营业收入117.33亿元,同比增长27.79%;净利润13.87亿

元,同比增长296.04%。其中第三季度,该公司实现营业收入45.73亿元,同比增长24.67%;净利润15.43亿元,同比增长达259.71%。公司表示,前三季度营业收入增加,主要是销售量和价格同比增加所致。2019年1-9月份,公司共销售生猪793.15万头,其中商品猪680.25万头,仔猪112.2万头,种猪0.7万头;价格同比上涨18.69%。

生猪均价已破40元/公斤

根据卓创资讯监测,10月份以来,生猪价格出现了两次快速上涨现象。10月22日,全国外三元出栏均价41.24元/公斤,当日已累计上涨11.78元/公斤,涨幅39.99%。

对于10月份猪价再度快速上涨的原因,卓创分析师表示,今年9-12月份生猪存栏出现断档期,生猪缺口是价格大幅上涨的最主要原因。

此外,9月份国家政策频出,为平抑中秋、国庆双节价格上涨幅度,国家储备猪肉先后投放3次,对消费市场形成一定冲击。另外各级政府均出台了相应的扶植养殖政策,一定程度

上提振了养殖端的养殖热情,从而压制价格的上涨。但政策难有持续性效果,9月份价格短暂企稳,10月份价格便开始快速反弹。

据统计,9月份国内生猪存栏下滑比例67.83%,环比上月微增1.67%。产能去化速度减缓,全国疫情形势趋于平稳。10月份国内猪价再度大幅快速上涨,国内猪源极度紧缺,养殖端见涨惜售情绪浓重;消费端恢复疲软,屠宰企业开工率一降再降,局部存在停产企业。

搜猪网分析师冯永辉也表示,目前猪价最高地区继续围绕在广西、广东、湖南、浙江、江西、福建地区,基本保持在41-43元/公斤的水平,当下供应偏紧问题继续存在。

对于后市,卓创分析师认为,目前国内供应缺口仍较明显,各地区疫情形势趋稳,但仍时有发生,预计第四季度国内生猪及能繁母猪存栏量有望止跌回涨。虽有补栏复产但由于生猪养殖周期较长,非瘟疫情风险仍大,存栏恢复尚需较长时间。10月下旬随着价格的高涨,终端接受度变差,国内生猪价格或止涨趋稳,局部涨幅过大地区有回落可能性。

股价上蹿下跳 *ST盐湖暂停上市风险隐现

证券时报记者 余胜良

在连续两个月的上涨之后,*ST盐湖(000792)股价又连续跌停,投资者似乎嗅到了10月18日晚间公告中的不安气息。

*ST盐湖是一家老公司,是钾肥行业龙头,也是锂资源的新宠,新闻总是不断。8月15日,公司披露被一个小债权人申请重整;10月18日是一个重要节点,旗下两个重要子公司被法院裁定重整。这两个事件成为股价扭转的重要因素。

特别是*ST盐湖称旗下两个重要子公司拖欠其400多亿元应收账款,可能因为重整而遭受损失,让投资者感受到森森寒意。

转折

8月15日开盘,*ST盐湖像往常一样往下跌,创下了5.42元的低点,但此后40多个交易日,一路向上,到10月18日上涨到9.75元,相比8月15日,涨幅约为80%。

8月15日这天,市场上放出了一个重磅消息,*ST盐湖收到债权人格尔木泰山实业有限公司发出的《重整申请通知书》,泰山实业以公司不能清偿到期债务,向西宁市中院申请对公司进行重整。这笔只有区区439万元的欠款,绊倒了这家历史悠久的地方老国企。

从盘面上看,这是一则好消息,破产重整其实就是和债权人谈判,减轻债务压力,有些债务可能就不还了。此后两个月,*ST盐湖股价轻车直上。

只要减轻债务压力,解决两个子公司的财务负担,以*ST盐湖独占的钾肥资源,再现活力还是希望很大的。尽管*ST盐湖及子公司部分银行账户、参股公司股权被冻结,不断出现诉讼,还被深交所实行其他风险警示,市场都没有太在意,因为随着破产重整,这些问题都能一次性解决。

*ST盐湖预告称,前三季度亏损4.8亿到5.8亿元,尽管还是亏损,亏损主要是多元化项目带来的,比如综合利用一、二期项目亏损约4.75亿元,盐湖海纳PVC一体化项目亏损约6.61亿元,金属镁一体化项目亏损约26.98亿元。如果没有这些业务拖累,四季度盈利也很有希望。

悲观

10月18日后,市场又迎来一则新消息,这则消息让投资者心悸不已。*ST盐湖18日晚公告,西宁市中院已于10月16日分别裁定受理对公司控股子公司海纳化工、盐湖镁业的重整申请,公司对海纳化工、盐湖镁业的应收账款存在回收风险,预计公司资产2019年业绩将造成重大影响。

这段话其实就说明,今年大概率扭亏无望,连续三年亏损,就意味着要暂停上市。

两家子公司的投资款收不回来不算什么,关键是应收账款太大了。

据公告,*ST盐湖对海纳化工截至2019年9月30日的长期股权投资账面余额为25.24亿元,应收账款账面余额约60.23亿元,同时公司还为海纳化工29.51亿元债务提供了连带责任担保;对盐湖镁业的长期股权投资账面余额为54.55亿元,对盐湖镁业的应收账款余额约349.5亿元。

此前很多投资者以为,尽管*ST盐湖业绩不佳,但总资产超过700亿元,净资产仍有180亿元,还未资不抵债。但这个净资产里面,没有计提旗下两家公司400多亿元应收账款。如果计提了应收账款,*ST盐湖马上就有可能资不抵债,而且抵不上的债务窟窿很大。

原来投资者预期通过重整计划,*ST盐湖可以减少债务压力,现在发现,*ST盐湖本身也是大债主,旗下两家重要子公司重整,很可能将*ST盐湖深度拉下水。

如此规模的债务确实罕见,*ST盐湖背负的债务压力,其实很大一部分来自旗下的两个子公司,*ST盐湖旗下两家公司是不同的法律主体,两个子公司重整,*ST盐湖的损失很大。

近些年,*ST盐湖的多元化尝试不大顺利,金属镁一体化项目设计之初的预计投资额约为200亿元,但数年间,经过三次修改预算,在金属镁一体化项目中的投资资金已经达到386.45亿元,相较设计之初超出93.2%,2018年盐湖镁业亏损47.2亿元。

重整

此前几例暂停上市公司恢复上市,都需要第三方介入,借助外力完成的。比如超日太阳引入江苏协鑫等新股东投入30亿元,复牌暴涨近10倍;国中水务(原名ST黑龙)恢复上市,是靠注入新业务,实控人变换。去年恢复上市,ST建峰业务和大股东都变了,控股股东变身为重药控股。

重整之后换大股东的大多是民企,而国企的情况较为复杂,比如重庆钢铁多年亏损后主营业务困顿,司法重整,引入新的股东,由宝武钢铁集团的重庆长寿钢铁有限公司持有其20.97亿股股份,成为重庆钢铁控股股东(持股比例为23.51%),还有不少金融机构进入前十大流通股股东。长航油运连续4年亏损后,2014年6月5日被终止上市,成为第一家退市的央企,此后恢复上市,成为招商局集团旗下的一员。

也有不变换实控人的,比如攀钢钒钛,主要是通过业务剥离扭转业绩。从*ST盐湖的业务结构上看,有这种剥离亏损业务扭转业绩的条件,重新变身作为一家纯粹的钾肥企业。

*ST盐湖属于地方重要的国有企业,重整的目的就是化解债务风险,此前有国有企业通过转股的方式完成重整,如果债转股,以*ST盐湖的负债体量,现有股东权益将会被大规模稀释。

资本加持数字化创新 贝壳商业模式价值渐显

随着移动互联网的加速发展,中国正向全面数字经济时代迈进。与此同时,在房地产行业正向存量时代迈进的背景下,随着人们对美好居住需求的日益增长,数字化的“新居住”时代即将到来。

中国整个居住市场成交额超过22万亿元,这个容量庞大的市场还有很多需要改善的地方,通过数字化,完成对居住领域流程、标准、体验的改进,是存量时代产业升级的最大机会。”贝壳找房CEO彭永东在出席今年的世界互联网大会分论坛时表示。

技术创新助力居住数字化跨越

贝壳认为,在这个关乎全体中国人美好生活追求、3亿社区家庭居住未来的广阔产业中,数字化是能够清晰看到颠覆行业的一个路径。今天的新房、二手房、租赁、装修、社区等“住”的领域是一个非常大的赛道,只不过,与衣、食、行等三大领域已快速完成了数字化相比,“住”的数字化晚了三至五年。

居住领域数字化正进入深水区,但技术带来的新机遇可以帮助居住数字化直接跨越,比肩衣、食、行,令中国人在未来的居住体验产生根本性改变。”彭永东说。

植根于链家18年的数字化积累和基础设施搭建与能力建设,于2018年正式转型为科技驱动的新居住服务平台,贝壳在过去两年,一直在实践将居住产业数字化。以VR看房为例,目前,贝壳已成为全世界最大的居住领域VR服务公司。中国共有超过100万种户型,贝壳利用VR、AI等技术数字化还原了全中国超过260万套房子,并且还在以月增20万套的数字化覆盖速度向前奔跑。在此基础上,贝壳还继续迭代,研发了自动化的AI讲房。很多IOT公司也在与贝壳建立合作关系。

技术让行业有机会得以直接跨越,而技术可以催生非常多的实践重构产业。彭永东认为,未来五年,中国有2.5亿套房产将被“数字化”,以贝壳找房向行业开放的“楼盘字典”为例,截至2019年9月底,“楼盘字典”记录在案的真正

房屋突破2.06亿套,覆盖中国326个城市,成为国内数据量最大、覆盖面最广、颗粒度最细的房屋信息数据库,从根本上遏制了信息不透明、房源不真实等行业弊病,VR看房则让房源信息更加丰富真实、看房更便捷高效。未来,越来越多的房子都将用数字化串联,贝壳的数字化优势将持续彰显。

实际上,数字化创新优势已经让更多高水平、职业化的服务者向贝壳靠拢,并实现业务的快速增长。彭永东透露,过去一年中,贝壳找房连接服务者数量从10万人增长2倍,达到了约30万人,平台年交易额也正从1万亿级迈向2万亿级迈进。他期待,在三年内连接中国100万服务者,并成为房产领域第一个月活过亿的线上平台。

资本赋能居住数字化价值创新

数字化技术可以助力服务效率的改善,数字化信息又可以改善服务体验,而资本的加持,为数字化持续改变

居住行业带来了加速度。放眼国内外,很多经典案例证明:基于房产交易产业链上进行数字化创新,最终均实现了一定估值和规模。以美国房地产经纪公司Compass为例,通过数据产品及工具来帮助经纪人与客户进行沟通协作,提高作业效率,了解市场状况。经过多轮融资后,Compass估值也爆炸式增长至46亿美金,GMV与营收增速快,佣金率持续增长,经纪人规模高速增长,2018年融资后花费2.4亿美金开启疯狂收购,2018年净增长5400%。经纪人中,47%来自于收购。

在国内消费互联网领域,数字化已经实现了颠覆性改变,重新定义产业,并由此产生超级平台公司,比如电商,将商户、消费者、商品、物流等要素本身进行了数字化,大幅提升了社会商品的流通效率,创造了全新的巨头领域;比如支付,支付信息数字化+信用信息数字化,流程线上化,并提高了安全性,因此催生在线支付领域和金融科技领域的无限可能。贝壳在资本助推下,通过开放数据

资源和技术能力,精准连接供需两端,重塑人、房、客、数据的交互,用科技赋能产业互联网,让线上线下共生融合于平台,打造全新品质服务生态。新居住平台的四大特征是线上线下闭环、实现服务者协作化、产业生态呈现多元化布局、品质标准化促进体验提升。

贝壳运用技术手段对产业的改造也获得了资本方的肯定。今年上半年,贝壳找房D轮融资最新估值超过100亿美金,D轮融资由腾讯领投,贝壳找房顺利入驻微信九宫格,为后者补齐了“衣食住行”的最后一块拼图,其他投资人还包括高瓴资本、华兴资本、融创、万科、新希望集团、百度、基汇资本、源码资本、碧桂园等,融资将重点用于在产业互联网领域的技术研发,产品应用创新以及优秀人才招募培育,提升用户体验和行业运营效率。

华兴资本集团主席兼首席执行官包凡认为,在“住”的赛道里,随着互联网的演进,会有颠覆性的重大变化。我们长期看好贝壳很重要的一个原因在

于我们看到了很多创新点,比如ACN网络、业界领先的楼盘字典,对VR等新技术的积极运用等等,这些创新点背后,核心是贝壳的产业互联网DNA以及长期的价值创造能力。”

在融创中国董事长孙宏斌看来,贝壳找房从链家升级而来,继承了其前端的核心技术和成熟的运营经验,将互联网与居住服务深度融合,让未来的服务在新居住领域呈现了更多可能。

用高瓴资本合伙人黄立明的话说,贝壳的目标,不仅仅是要成为一家领先的房地产服务企业,而是要争取成为住宅房地产领域重要的基础设施,用贝壳强大的技术平台、管理平台,让更多从业者从平台上高效精准地为消费者创造更好的服务体验和更大的价值,促进住宅房产这一中国最大的资产类别有序流转,并通过这种有序流转,促进资产价格、居民财富、资源配置、实体经济良性的、正向的循环发展,从而为社会创造更大价值。

(CIS)