

隆基股份首季净利增长34% 全年计划营收850亿元

证券时报记者 刘灿邦

4月20日晚间,隆基股份601012 2020年度报告及2021年一季报双双登场。由于此前已被披露过年度业绩预告,市场关注焦点集中在公司一季度业绩情况上。

今年一季度,隆基股份实现营业收入158.5亿元,同比增长84.36%;期内净利润为25亿元,扣非净利润为24.2亿元,同比分别增长34.24%和37.46%。此前有关公司一季度巨亏的传闻不攻自破。

从年报数据来看,隆基股份2020年实现营收545.8亿元,同比增长65.92%;实现净利润85.5亿元,同比增长61.99%。同时,公司拟向全体股东每10股派发现金红利2.5元(含税),每10股以资本公积金转增4股。

然而,面对硅料轮番涨价,隆基股份一季度部分经营指标也受到冲击。公司三项现金流净额指标均为负值,现金及现金等价物较上年末减少

了近63亿元。此外,公司预付款项余额及存货规模均大幅增长。

隆基股份在年报中表示,计划今年实现营业收入850亿元,这意味着公司收入指标有望再增长55.7%。目前来看,硅料价格高位运行的趋势还没有看到下来的信号,虽然下游组件环节通过减少开工率等方式倒逼上游降价,但光伏产业链上下游的博弈仍将延续。

此前,在一场券商电话会议上,有所谓行业专家预测隆基股份一季度有可能巨亏17亿元,相关言论引发了市场震动,彼时,隆基股份方面进行了辟谣,回应称这一预测“偏差太大”。随着一季报的披露,相关也传闻不攻自破。

就一季报而言,隆基股份其他值得关注的情况还包括股东持股数量的变化。相比去年末,高瓴资本正式接手李春安减持的股份,成为第二大股东;前十大股东中,北向资金、陈发树均进行了增持,中国建设银行股份有限公司-广发科技先锋

混合型证券投资基金则有所减持。

业务方面,一季度,隆基股份完成受让森特股份27.25%的股份,并成为后者第二大股东,以此拓展BIPV业务;同时,与朱雀投资一道发起设立氢能子公司,进军光伏制氢市场。这两项举动都受到市场广泛关注,被视作隆基股份拓展光伏应用领域的重要举措。

当然,从隆基股份一季报反映出来的情况看,公司经营也存在隐忧。现金流方面,一季度,公司经营产生的现金流量净额为-16.15亿元,翻看过往情况,隆基股份这项指标在一季度基本都是全年低点,不过,相比去年同期,这项指标在今年有所恶化。

此外,今年一季度,隆基股份投资活动、筹资活动产生的现金流量净额分别为-18.62亿元、-27.73亿元,较去年同期均有较大幅度的下滑。在这一系列因素影响下,一季度末,隆基股份现金及现金等价物余额为176.2亿元,较去年末减少了62.88亿元。

一季度末,隆基股份预付款项余额为47.45亿元,存货规模达到151.9



东方IC/供图 吴比较/制图

亿元,较去年末分别增长了28.54亿元和37.4亿元。

一系列指标变化背后意味着,隆基股份虽然身为光伏行业一体化龙头,在面对产业链价格大幅上扬时,

生产经营依旧承压。例如,当前硅料价格已经涨至13-14万元/吨的区间,公司预付款项的增加,以及购买商品支付的现金增加在一定程度上与此有关。

迈入AI红利兑现期 科大讯飞进击“千亿收入”目标

证券时报记者 叶玲珍

4月20日,就在年度报告披露的第二天,科大讯飞002230以“线上+线下”视频直播的形式,召开2020年度业绩说明会,董事长刘庆峰、总裁吴晓如等公司管理层与数百名投资者面对面,全面解读年度业绩情况,并就市场关注的问题进行集中答疑。

作为人工智能2.0的关键年份,科大讯飞在2020年营收130亿元,同比增长29.23%;归母净利润13.64亿元,首次突破10亿大关,同比增幅达66.48%;经营性净现金流22.71亿元,创下历史最好水平。

今年2月份,刘庆峰提出了2.0时代的奋斗目标:十亿用户,千亿收入,万亿生态,并希望在未来5年内达成。千亿收入目标以讯飞现有的主要赛道的内生式增长为主,我们充满信心完成这个目标。”刘庆峰在说明会上表示,我们希望运营型业务收入的比例到“十四五”末会达到50%以上。”

迈入AI红利兑现期

在人工智能2.0时代,科大讯飞从应用探索期迈入AI红利兑现期,公司产品标准化程度持续提升,应用价值逐步显现,并直观体现在利润水平上。

2020年,公司净利润达13.64亿元,增幅达66.48%,两倍于营收增幅;扣除非经常性损益后的归母净利润为7.67亿元,同比增长57%;人均毛利从2018年的36万增至2020年的53万,近两年增幅累计达48%。

梳理科大讯飞营业收入构成,教育、智慧城市、医疗等核心赛道贡献及增速可圈可点。其中,智慧教育营收达40亿元,占整体营收的31%;智慧城市营收28亿元,占比21%;开放平台及消费者业务31亿元,占比24%;智慧医疗业务营收3.13亿元,目前虽然占比不大,但在疫情催生的多场景应用下,规模化效应已逐步显现,同比增幅达69.25%。

从传统的To B业务到To C业务,科大讯飞在深耕技术

的同时,也在持续夯实自身的营销能力。截至2020年底,公司销委会已经建成营销大区23个,合同毛利2亿元以上的大区有8个。去年,公司中标合同金额达92.54亿元,同比增长57%,其中教育领域中标合同额52亿,同比增长86%。

对千亿收入目标有信心

说明会上,投资者对科大讯飞年内提出的“千亿收入”目标颇为关注。

其实千亿收入目标的实现是以讯飞现有主要赛道的内生式增长为主的,我们有信心完成这个目标。”刘庆峰表示,预计千亿收入当中,大概1/3左右来源于教育业务;1/3来源于数字经济转型业务,如电子政务、医疗、司法等领域;还有1/3来自于消费类产品。如果以2020年营收为基础,每年实现45%的增长,大概“十四五”末我们的营收规模就会到1000亿,从目前的情况看,大家还是很有底气的。当然,过程中一定还有很多挑战和不确定性。”刘庆峰坦言。

深耕行业数十载,科大讯飞在不断的不确定性中寻找确定性。公司走的

教育、医疗赛道是符合国家大需求的,总体的刚性投资是可以穿越经济周期的。而在大的数字经济转型背景下,本身就利好人工智能产业。”刘庆峰指出,相比于一些独角兽公司或者资本野蛮扩张的公司,科大讯飞具备系统性创新能力,又能够踏踏实实做出看得见摸得着的场景,有望获得更大的数字经济转型的机遇。

在刘庆峰看来,科大讯飞未来需要迅速把关键战略机会牢牢抓住,首先要学习华为这样的公司,能够力出一孔,形成饱和攻击,实现产业控盘;其次要放眼全国,做更好的人才和战略布局,比如消费类产品一定要到深圳,行业产品制高点的设计和规划要在北京;再次要加强内部执行力。

运营型业务是未来重点

如果说公司有项目型、产品型和运营型三大类典型业务,我们希望在“十四五”末,运营型业务收入占比达到50%以上。”刘庆峰表示。

谈及运营型业务的逻辑,刘庆峰指出,从技术架构来说,基本上会以云服务为主,在云上支持大量的To B的用户以及个人用户;从商业模式来

说,即便是To C的用户,公司也会做成持续型的运营收入,合作的定位不再是卖系统,而是以服务模式形成长期持续的业务收入,与客户形成良性依存的关系。

据悉,公司运营型业务过去几年持续提升,2020年已达28%。运营型业务占比提升,公司才真正具备根据地业务,而根据地业务能够实现持续稳定的收益,同时拥有高护城河。”

刘庆峰看好人工智能在教育领域的应用前景。他表示,在国家进一步规范教育产业的过程中,教培市场的变化让公司看到了一些新的机会。由于线上交易被进一步管控,有很多原来的厂商会进入到围墙内,公司一直强调调用人工智能的创新聚焦因材施教,真正实现师生减负,目前通过项目和产品的规模化落地已经形成了较强的壁垒,龙头地位稳固;未来将兼顾校内校外两个市场,用全新的机制来探索校外和线上教学。

此外,在智能汽车领域,科大讯飞认为语音技术在车内是刚需,且技术门槛非常高,公司将以语音交互为入口,拓展到更多的AI技术服务,再延伸到智能网联服务。目前,公司已与广汽、一汽、长安签订了战略合作协议。



安达维尔:2020年归母净利润同比增长30.53% 助飞中国航空梦想

4月19日晚,安达维尔(300719.SZ)发布2020年年度报告。公告称,公司2020年全年实现营收6.1亿元,同比增加10.36%;归母净利润为9547.85万元,同比增加30.53%;基本EPS达到0.38元;加权平均ROE达到9.4%;分红预案为10派2。

安达维尔表示2020年业绩增长的主要原因是,报告期内公司积极克服疫情影响,按计划有序开展经营活动。销售上,公司积极对外拓展客户,保障了重大商机的获取和落实;研发上,公司加速推进科研生产进度,全力保障产品交付及重大科研项目进展;内部管理上,公司加强绩效管理并优化组织结构,叠加国家社保优惠政策使公司期间费率降低,实现降本增效的目标。年末公司顺利完成既定战略及年度经营计划,销售收入与利润稳步增长。

航空发展趋势不改 拥抱行业红利快速增长

航空航天领域是国民经济的支柱产业,目前中国的民用航空运输市场空间仅次于美国,根据前瞻产业研究院数据,2019年中国航空装备产业规模达到934.10亿元,保持13.5%的快速增长,其中航空零部件的产业规模为268.09亿

元,增速达到16.3%。另外,国际环境愈发复杂,区域冲突、外部威胁频发,军工行业有望保持高景气状态。2021年中国国防支出为13553.43亿元,同比增长6.8%,为航空事业发展提供了坚实的基础。

安达维尔成立于2001年,是一家集航空机载设备研制、航空维修、测控设备研制和信息技术开发为一体的航空技术解决方案综合提供商。公司于2017年在创业板上市,随后借助资本市场力量,持续在航空航天与防务领域钻研,坚持成为“以航空为主业的高瞻远瞩公司”。

公司不仅是机载设备制造商,也是维修服务商。2020年航空机载设备研制占营收比例的58.96%、航空机载设备维修占24.55%、测控设备研制占12.2%、航材贸易和技术服务共占4.29%。公司主要产品包括航空座椅、客舱设备、防护装甲和导航设备等机载设备以及地面保障设备、仿真测控设备等。其中,直升机抗坠毁座椅占国内防务领域80%以上的市场份额。同时,公司对航空公司、航空维修企业提供航空部件维修、飞机加装改装服务、科研管理信息系统等信息技术服务,机载设备和维修业务已在细分领域占据领先地位,成为相关客户的首选供应商。

2020年公司克服疫情阻挠,积极拓

展业务并勤修内功。机载设备板块上,公司先后中标直升机和运输机多型号座椅的竞争性采购项目、三个型号的飞机盥洗室项目,以及一个重要型号飞机的整机内饰、厨房、盥洗室和氧气系统,业绩将在未来逐步释放。无线电导航设备完成在某新型机的首秀,填补了该产品在大型固定翼飞机市场的空白;直升机仿真训练系统入围多个机型,市场空间逐步打开,未来增长值得期待。

航空维修板块上,公司民航电子维修先后取得AS9110航空维修体系认证,完成显示单元(DU)与空中防撞防撞与告警系统(TCAS)等项目的开发取证;民航机械维修引进微米级三坐标测量装备,夯实了公司的品质控制能力,在后续能为客户提供更高质量标准的维修服务。

智能制造板块上,公司紧抓智能制造、信息化发展趋势,将自动化部门与智能、信息公司合并为智能事业部,作为公司培育智能制造解决方案的孵化平台,未来将为客户提供更加智能化的新兴技术产品,形成差异化竞争,提升公司的核心竞争力。报告期内,公司中标了某型号装备的仿真操作训练项目、某电子元器件智能仓储立体库项目,并开始批量交付基于RFID物联网技术的智能工具柜。

值得一提的是,公司凭借多元化

的业务布局以及高质量技术标准的机载设备取得国内外飞机制造商和航空公司认可,成功进入民用机载设备市场。据年报,公司的厨房插件已在ARJ21机型完成了随机取证,2021年将完成CTSO取证;航电产品的适航取证也取得关键性进展。随着公司在民航领域的进一步突破,市场更加广阔的民航市场将为公司带来崭新的利润增长点。据《中国商飞公司市场年报(2020-2039)》预测,中国未来二十年将接受8725架新客机,中国占全球客舱座位数的比例也将由2019年的16.2%增长到2039年的21.7%。公司作为国内航空产业链主要的航空座椅、客舱设备与内饰供应商,将与中国航空携手并进,共同发展。

2018-2020年,公司分别实现营收4.99亿元、5.52亿元、6.10亿元,营收年均增速保持在10.56%左右;同期净利润分别为0.55亿元、0.73亿元、0.95亿元,平均增速约为31.43%,营收和利润均呈稳定增长态势。

2018-2020年公司的销售毛利率为50.22%、53.77%、50.85%,净利率为11.1%、13.24%、15.66%。原材料价格上涨导致公司成本略微上升,但由于公司内部统筹规划合理、内部结构优化效果显著,积极对标、降本增效,净利率持续增长,夯实公司的盈利能力。

公司一直以技术研发为核心驱动,2018-2020年研发投入分别达到0.58亿元、0.7亿元、0.84亿元,分别占营收比例的11.62%、12.58%、13.72%,研发投入逐年增长。2020年公司相继完成了多功能集成测试系统、图示导航系统、智能工具管理系统、超越2.0集成产品研发管理系统等多个产品的研发,为公司的机载产品、地面测试设备、智能化解决方案、信息化软件开发等多个产品线打下了坚实基础。同年,作为AG600飞机座椅配套厂家,承担了AG600飞机配套三型座椅(ZY-19型驾驶员座椅、ZY-20型机械师座椅和KKY-10型双联座椅)的研制任务;航空座椅减重项目和预研的装甲减重项目皆取得重大突破,为公司带来市场竞争优势的同时对未来产业拓展提供助力。

股权激励彰显长期信心

公司在2021年初发布限制性股票激励计划,拟授予限制性股票1205万股,约占公司总股本4.74%。其中,首次授予限制性股票1005万股,约占公司3.96%,激励对象77人均为公司高管、中层及技术骨干。首次授予价格为19.21元/股(高于该激励计划考核年度为2023-2026年,公司业绩考核目标依次为2.0亿元、2.4亿元、2.8亿元和3.2

奥福环保董事长 涉嫌行贿被立案调查

证券时报记者 张骞交

4月20日晚间,奥福环保(688021)公告称,收到董事长潘吉庆的配偶的函告,根据中共山东省纪律检查委员会、山东省监察委员会的文件,公司董事长潘吉庆因涉嫌行贿而被立案调查,相关事项尚待进一步调查。

奥福环保表示,潘吉庆当前不能完全履行董事长职责。截至目前,公司经营情况正常,该事项不会对公司正常生产经营造成影响。公司管理层将加强管理,确保公司的稳定和业务正常进行。公司将持续关注上述事件进展,及时履行信息披露义务。

公开资料显示,奥福环保是一家专注于蜂窝陶瓷技术的研发与应用,以此为基石向大气污染防治领域为客户提供蜂窝陶瓷系列产品及以蜂窝陶瓷核心部件的工业废气处理设备的公司。

潘吉庆,男,51岁,中国国籍。西北轻工业学院陶瓷专业毕业,陶瓷领域具有深厚的理论基础和丰富的实践经验,曾获国家科学技术进步二等奖,为中组部第二批“万人计划领军人才”、国家科技库在库专家,享受国务院特殊津贴。“十一五”、“十二五”和“十三五”期间,董事长持续承担汽车尾气污染治理领域的国家“863计划”和“国家重点研发计划”中的关键课题,实现了大尺寸SCR载体的产业化,填补了国内相关领域的空白。

业绩方面,根据公司此前发布的报告,2020年公司实现营业收入3.14亿元,同比增长17.18%,实现归母净利润8002万元,同比增长55.01%。

今年以来,资本市场刮起一阵反腐风暴。1月28日晚间,四川美丰公告称,渠县监察委员会决定对公司副总裁王文立案调查,被调查人王文因涉嫌行贿犯罪,对其自2021年1月26日21时起实施留置。另外,今年还有多家医药公司或其子公司孙公司行贿被罚。

除处罚外,更有拟上市公司因腐败问题IPO按下终止键。4月15日晚,上交所披露,微众信科因发行人撤回发行上市申请或者保荐人撤销保荐,上交所终止其发行上市审核。

据上交所披露显示,因微众信科涉嫌重大违法行为,被立案调查或者被司法机关立案侦查,尚未结案。上交所根据相关规定,终止其发行上市审核。

此外,在智能汽车领域,科大讯飞认为语音技术在车内是刚需,且技术门槛非常高,公司将以语音交互为入口,拓展到更多的AI技术服务,再延伸到智能网联服务。目前,公司已与广汽、一汽、长安签订了战略合作协议。