

聚焦半年报

回归A股后首份半年报出炉 晶澳科技上半年净利润同比增77.7%

■本报记者 张晓玉

8月18日,晶澳科技发布2020年半年报,上半年公司实现营业收入108.84亿元,同比增长22.73%;实现归属于上市公司股东的净利润7.01亿元,同比增长77.74%;归属于上市公司股东的扣非净利润7.50亿元,同比增长78.74%。

对于业绩的增长,晶澳科技董秘武廷栋在接受《证券日报》记者采访时表示:“一是组件出货量增加导致营业收入增加;二是新技术应用和上游原材料价格下降带来成本下降。2020年上半年综合毛利率为23.28%,较上年同期增长2.49%,其中组件毛利率24.31%,较上年增长4.44%。三是持续优化管理,在组件产品出货量大幅提升的同时,提升公司运营效率,压缩管理费用,优化债务结构。”

中关村发展集团高级专家董晓宇在接受《证券日报》记者采访时表示:“今年上半年,光伏行业整体受累于全球新冠肺炎疫情蔓延的影响,恢复生产后增长缓慢,但进入二季度以后,行业的复苏势头加速。从几家上市的光伏龙头企业

来看,比如隆基股份、晶澳科技,上半年企业整体的增长情况还是不错的,无论是从营收还是净利润都保持了两位数的增长势头,超市场预期。”

成本下降提升毛利率水平

2020年上半年,晶澳科技组件出货量5.46GW。其中,海外组件出货量3.91GW,海外组件出货占比71.65%。组件板块收入97.4亿元,组件毛利率24.31%,同比提升4.44个百分点。

武廷栋对记者说:“在光伏产品价格持续下降的背景下,毛利率的增长主要得益于公司新技术应用和上游原材料价格下降所带来成本下降。”

2019年,晶澳科技顺利完成借壳上市后,借助资本市场加快产能布局,通过新技术的导入,以及一系列新建、扩建、改建项目的顺利落地,公司各环节产品效率大幅提高。

值得一提的是,晶澳科技组件技术持续加大研发投入,早在2010年就投资1.6亿人民币建设了独立的研发中心。

为了持续推进产能扩张,增强

核心竞争力,今年4月10日,晶澳科技发布公告,拟向特定对象非公开发行股票募集资金,投资年产5GW高效电池和10GW高效组件及配套项目及补充流动资金。8月3日,晶澳科技非公开发行股票申请获得中国证监会审核通过;8月18日,获得中国证监会核准批复。

晶澳科技表示:“公司在义乌投资建设的10GW电池和10GW组件项目,其中包括募投项目的5GW电池和10GW组件,目前项目正按计划推进中。”

激励机制助力业绩增长

晶澳科技从美股回归A股后,为了进一步建立、健全公司长效激励机制,吸引和留住优秀人才,充分调动公司董事、高级管理人员及核心技术(业务)骨干的积极性,提升公司的核心竞争力,晶澳科技发布了《2020年股票期权与限制性股票激励计划》。

股权激励计划中各年度业绩考核目标为,2020年净利润不低于13亿元、2020年公司电池组件出货量不低于15GW或2020年公司营业收入不低于230亿元;2021年净

利润不低于14.5亿元、2021年公司电池组件出货量不低于18GW或2021年公司营业收入不低于260亿元;2022年净利润不低于16.5亿元、2022年公司电池组件出货量不低于21GW或2022年公司营业收入不低于297亿元。

按照今年上半年的情况来看,晶澳科技净利润完成了全年考核目标的54%;电池组件出货量完成全年考核目标的36%;营业收入完成全年考核目标的47%。

公告显示,晶澳科技上半年已完成了股票期权和限制性股票的



首次授予,向110名激励对象授予股票期权1655.23万份;向436名激励对象授予限制性股票952.57万份。

对于电池组件出货量的表现,武廷栋在接受《证券日报》记者采访时表示:“今年15GW的出货指标不变,上半年公司组件出货量为5.46GW,还有少量的电池销售,下半年订单也比较饱满。伴随着下半年有近4GW的一体化优势产能陆续建成投产,预计2020年底,公司组件产能将超过20GW。”

银行结余及现金252亿元,较去年同期增加21.47亿元;净资产负债率较去年同期下降1.2%至78.3%,穆迪、标普、惠誉等评级机构均给予了积极正向的评级。

同时,通过有效的债券管理,公司成功将二级市场收益率曲线水平拉至低位,收益率收窄幅度大幅领先市场,境外债券融资成本为2018年底的15%下降至2020年8月份的7.95%。

“一年内到期债务比例有所上升,但公司已经做好了债务偿还和再融资计划。”晶澳科技CFO陈新禹表示,接下来,公司将充分利用境内融资渠道,做好融资安排,争取进一步降低融资成本。

“晶澳科技将以利润和现金流为导向,提升运营速度,加快销售去化,稳健财务等多种举措并行。”潘军表示,晶澳科技已经为“弯道超车”做好准备,未来有无限可能。

花样年上半年新增货值438亿元 潘军称“已为弯道超车做好准备”

■本报记者 王丽新

8月19日,花样年控股集团有限公司(以下简称花样年)披露2020年上半年业绩。报告期内,花样年实现合同销售175.1亿元,同比增长33%。对于全年450亿元的销售目标,花样年董事局主席兼首席执行官潘军向《证券日报》等媒体表示:“我们对完成全年销售目标充满信心。”

报告期内,花样年实现营业收入92.41亿元,同比增长7.7%;毛利31.09亿元,同比增22.5%;毛利率33.6%,维持在行业较高水平;净利润2.77亿元,同比增13.4%。

“我们意识到花样年需要一定规模,所以进行了二次创业的变革。”潘军在上述业绩说明会上表示,花样年拥有“弯道超车”的底气,来自于拥有优质的土地储备和

人才。

更新总货值达3845亿元

从这张“中考”成绩单来看,花样年在拿地投资方面愈加积极。

截至2020年8月18日,花样年新增土地18幅,权益地价103亿元,新增总建筑面积300万平方米,新增可销售货值438亿元,并新进入重庆、佛山、绍兴、郑州、南通等城市。

“上半年公司有效补充了货量,为未来销售增长奠定坚实基础。”花样年执行董事兼地产集团首席运营官张惠明表示。

截至2020年6月30日,花样年拥有总土地储备达3731万平方米,一二线城市占比达90%以上,粤港澳大湾区土地储备超过50%,其中大多是城市更新项目。总体来看,“花样年城市更新项目总货值达

3845亿元,其中深圳有27个项目正在推进中。未来三年,17个城市更新项目将会逐渐转化,提供总货值约1186亿元,其中多个项目都位于深圳核心地段。”潘军表示。

“从花样年公司土地储备布局来看,结合当前一二线城市市场热度优于三四线城市,粤港澳大湾区启航的市场背景,短期内将有利于公司项目去化,推动公司销售业绩的达成。”同策研究院资深分析师肖云祥向《证券日报》记者表示,城市更新项目优越的地理位置及较低的土地成本,有助于公司销售溢价和利润空间的提升。

“11年前,花样年是第一批介入深圳城市更新领域的开发商,这一预判较准。经过多年深耕,花样年做城市更新的好处是可以一点一点投资,前期资金压力不大。”潘军表示,城市更新项目需要经历5年-8年的长周期,但当前

政府出台的政策推动城市更新项目进程的力度越来越强,多种举措也使缩短城市更新项目周期成为可能。

“走得快”同时“走得稳”

加快拿地速度的同时,花样年正通过快周转的方式提升资金周转效率。

“通过对工程节点的强管控,花样年的‘拿地-开工’周期缩减至2.7个月,‘地-开盘’周期缩减至8.2个月。”张惠明向《证券日报》等媒体表示,2019年四季度及2020年上半年获取的项目,大部分将于2020年开盘贡献销售业绩。

在花样年内部,管理层遵循“走得快”的同时,要兼顾“走得稳”。在拿地规模增长之际,公司严守财务稳健标准。

截至2020年6月30日,花样年

银行结余及现金252亿元,较去年同期增加21.47亿元;净资产负债率较去年同期下降1.2%至78.3%,穆迪、标普、惠誉等评级机构均给予了积极正向的评级。

同时,通过有效的债券管理,公司成功将二级市场收益率曲线水平拉至低位,收益率收窄幅度大幅领先市场,境外债券融资成本为2018年底的15%下降至2020年8月份的7.95%。

“一年内到期债务比例有所上升,但公司已经做好了债务偿还和再融资计划。”晶澳科技CFO陈新禹表示,接下来,公司将充分利用境内融资渠道,做好融资安排,争取进一步降低融资成本。

“晶澳科技将以利润和现金流为导向,提升运营速度,加快销售去化,稳健财务等多种举措并行。”潘军表示,晶澳科技已经为“弯道超车”做好准备,未来有无限可能。

“我们意识到花样年需要一定规模,所以进行了二次创业的变革。”潘军在上述业绩说明会上表示,花样年拥有“弯道超车”的底气,来自于拥有优质的土地储备和

协鑫能科时隔7年未分配利润转为正值 2.12万户股东分红有望

■本报记者 曹卫新

在完成借壳重组一年多后,协鑫能科未分配利润时隔7年终于再次转正。

日前,协鑫能科披露的2020年半年报显示,上半年公司实现营业收入53.27亿元,较上年同期增长5.28%,实现归属于上市公司股东的净利润3.53亿元,较上年同期增长31.77%。截至6月30日,协鑫能科弥补完所有的亏损,账面累计未分配利润为1.48亿元。

据记者统计,2011年底至今,该公司已连续8年未推出分红方案。8月18日,公司副总经理兼财务总监彭毅在接受《证券日报》记者采访时表示,借壳完成后一年多时间,通过努力公司已弥补历史亏损,未分配利润达

1.48亿元,后续公司会根据经营计划以及经营状况制定相应的分红计划。

未分配利润由负转正

协鑫能科原股票简称称震客环保,2016年,震客环保净利亏损超4000万元。

主业面临困境,对于原震客环保的投资者来说分红也一直无望。记者梳理公司历年报告了解到,自2013年起至2020年3月底,上市公司未分配利润一直为负值,截至目前,公司已连续8年没有进行现金分红。

重组成为公司脱胎换骨的“良药”。2018年,震客环保启动重大资产重组,置出盈利能力较弱资产的同时注入盈利能力较强的协鑫

智慧能源90%股权,2019年5月份,重大资产重组交割实施完成。完成借壳上市后一年,更名后的协鑫能科未分配利润终于摆脱负值。截至2020年6月30日,上市公司未分配利润为1.48亿元。

依据重组业绩承诺,协鑫智慧能源在2020年度和2021年度实现的合并报表范围扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别不低于5.81亿元和5.98亿元。如若业绩承诺能如约完成,后续公司可分配利润将继续扩大。

8月18日,在接受《证券日报》记者采访时,公司总经理费智坦言:“上半年疫情给公司整体生产经营带来了一定的影响,在售汽量上,上半年公司累计完成结算汽量663万吨,同比减少3.9%。上半年受煤炭价格、天然气价格的下降以

及公司内部经营管理体系的调整,业绩保持了稳定增长,从全年来看,业绩的大幅度增长应该是大概率事件,完成业绩承诺应该没有问题的。”

*ST济堂董秘电话“没交费” 业内人士称这种事太少见了

■本报记者 桂小笋

《证券日报》此前曾对*ST济堂的小股东要求罢免全体非独立董事等事项进行过报道,近日,针对投资者关注的问题,《证券日报》记者再次联系*ST济堂咨询相关事项,但是,连续2个工作日拨打董秘公开电话,均被告知,“您所拨打的用户未交电话费”。

对此,上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时表示,上市公司应当配备信息披露所需的通讯设备,保证对外咨询电话的畅通。

控股股东非法占款引发中小投资者担忧

此前,*ST济堂发布公告称,发

现控股股东占用公司款项。2016年至2019年期间,公司全资子公司同济堂医药、新沂同济堂根据采购合同向无关联关系的湖北顺天医药有限公司、湖北日月新健康医药科技有限公司等13家公司预付的采购款累计104568.53万元未能收到合同约定货物,经公司自查及向控股股东进一步了解,该预付款项最终为同济堂控股股东实际使用,形成控股股东非经营性占用。

截至2019年12月31日,控股股东占用资金合计余额为104568.53万元,加上2家控股股东附属公司借款额,占用资金累计余额为104712.54万元,同济堂医药、新沂同济堂已将上述预付款项及其他应收款项调整至其他应收款—湖北同济堂投资控股有限公司项下。

这引发了中小股东的强烈不满情绪。在上证e互动平台,不断有投资者向上市公司追问,“占款什么时候还回来?占款被用在哪儿?”

随后,*ST济堂公告称,持有3.33%股份的股东新疆盛世信金股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“盛世信金”),8月14日提出临时提案并书面提交股东大会召集人董事会,要求罢免全体非独立董事,理由是控股股东及关联方的违规行为给公司及中小股东造成了极大的损害,公司现任董事会特别是非独立董事对此负有不可推卸的责任。

部门的注意。8月17日,*ST济堂收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的监管工作函,“要求盛世信金补充披露提议免除全体非独立董事职务的具体原因,认定非独立董事对相关违规事项负责的主要依据;请相关非独立董事分别披露在公司控股股东及关联方的资金占用、违规担保等行为发生过程中的履职情况,说明是否勤勉尽责,并提供相关证据等。”

《证券日报》记者查看上证e互动平台,*ST济堂在一次回答投资者提问时说,“目前公司投资者热线因为一些问题暂时无法接听,疫情期间公司新疆乌鲁木齐办公室也没有人员值守,待乌鲁木齐办公室恢复上班后,公司将第一时间解决该问题。在此期

间,欢迎投资者通过上证e互动的方式进行咨询。”

对此,有市场人士表示不能认同。也有上市公司董秘对《证券日报》记者表示,董秘电话“没交电话费”这件事情,在资本市场非常少见。

“上市公司董事会聘请董事会秘书和证券事务代表后,就当及时公告,并向交易所提交相关资料,包括董事会秘书、证券事务代表聘任书或者相关董事会决议,以及董秘电话和证券事务代表的通讯方式,包括办公电话、住宅电话、移动电话、传真、通信地址及专用电子邮箱地址等。如果通讯方式发生变更,公司应当及时向交易所提交变更后的资料。”王智斌对《证券日报》记者说。

探访独角兽

百炼智能全力打造企业B2B营销“数字引擎”

■本报记者 赵学毅 见习记者 于琦

“在我的职业生涯里一共有四个比较大的风口,除了移动互联网之外,互联网、大数据、人工智能这三个风口都踩上了,我个人没有什么太大的遗憾了。”在北京百炼智能科技有限公司(以下简称“百炼智能”)的一间会议室里,百炼智能创始人、董事长兼CEO冯是聪对《证券日报》记者感慨道。

三年前,美国B2B营销智能化服务公司ZoomInfo驶入发展快车道,并于今年6月份在纳斯达克上市,如今市值稳定在180亿美元左右;两年前,对标ZoomInfo的百炼智能在国内成立,并在短时间内完成了天使轮和Pre-A轮融资,如今也备受资本青睐。

“这对我们来说绝对是一个机遇,百炼智能在做的事情就是以人工智能为核心驱动力。”冯是聪告诉记者:“随着新基建规划的大规模落地实施,人工智能作为科技发展方向,将会迈入‘黄金时代’。”

技术打通数据孤岛

“我发现过去的销售在进行客户拓展时,往往都是依赖个人的人际关系获取销售线索。”冯是聪对《证券日报》记者表示:“传统的获客方式带来的低效率和低成本,利用AI技术为企业提供智能获客解决方案正是市场所需要的。而且,能够帮助企业赚钱的生意永远都是好生意,投入产出比可以非常清楚地计算明白,这是真正的刚需。”

时光倒回至2003年,北京大学计算机专业博士毕业的冯是聪曾是中国第一代通用搜索引擎“北大天网”核心研发成员之一。作为连续的创业者,冯是聪作为技术VP参与了秒针系统的创立,也曾是明略数据的联合创始人兼CTO。抱着对市场的期待,凭借对技术的信赖,如今的百炼智能,是冯是聪首次作为CEO的第三次创业。

“我们要做的就是将互联网上公开的数据通过技术手段进行深度加工。目前公司的三大核心技术——自然语言处理技术、图像处理技术和知识图谱技术,能够打通数据孤岛,让分散的数据进行聚合。”冯是聪解释道,“我们会先将互联网上现有的公开的零散数据进行采集,比如说企业工商信息、招聘中标信息等;接着会将原本非结构化的数据进行结构化处理,比如说人名、地名、机构名等信息要素提取出来,形成一个互联网的知识图谱。而知识图谱可以提炼出一个企业的多维度信息,帮助企业智能获客和精准获客。”

做企业B2B营销“数字引擎”

“百炼智能服务的行业主要涵盖了三个方向,分别是快消行业,包括食品和日化;保险行业;能源化工行业。今后会在这三个行业中进行更深入地探索和研发。”冯是聪谈道。

说罢,冯是聪拿出了电脑,在大屏幕上为《证券日报》记者演示了百炼智能研发的SaaS产品“渠道宝”。“我们做的是满足企业B2B营销获客全流程需求的SaaS产品,客户拿到账号和密码以后就可以直接登录进行操作。”冯是聪操控着鼠标,在系统中熟练地勾选着自己所需的信息,整个页面如同企业B2B营销版的搜索引擎。

冯是聪向记者解释,“渠道宝是基于全网中标信息大数据的一款渠道拓客产品,只要有新的数据样本进来,我们的机器就会进行学习,学习以后模型也会实时更新调优。从数据层面来说,积累的数据越多,精度就会越高。”

谈及建模和调优,冯是聪分享了他与第一个客户之间一件有意思的事儿。

该客户是食品行业世界500强企业,当年正推出一款“胶囊咖啡机”。“我们讨论了十几个维度,比如商圈、写字楼、企业性质、行业性质、男女比例等,按这些数据建立了模型并据此进行咖啡机布局。”冯是聪说:“从最开始的锁定客户画像,到找到这个客户的名单、联系方式,再到预测成本、预测销量,百炼智能帮助客户打造了整套的潜在客户挖掘系统,并打通了客户的CRM管理系统,每天咖啡销售了多少杯,都能够传回系统中,并不断优化模型,最终形成一个闭环。”

谈及和多家知名头部企业达成合作的经历,冯是聪说:“我们坚持的一个打法就是从上往下打,从头部客户往腰部客户下沉,最后再往长尾客户打,因为头部客户的壁垒是最高的,但是只要坚持做下来,之后在同行业复制就简单了。而且,打头部客户的壁垒非常高,友商进入也就非常困难。”

资本赋能梦照进现实

创业不是一个简单的过程,而想成为中国版的“ZoomInfo”,更要有资本的加持。

“百炼智能从成立第一天起,就严格按照上市公司要求去做,融资拿到的钱都在进行纯市场化运营,组织架构相对简单。”冯是聪透露,“目前来看,比较适合的就是在科创板上市,但因为现在发展时间还比较短,暂时还没有一个比较明确的时间计划表。”

虽然公司发展时间尚短,但冯是聪仍给自己定下了一个三年规划。“今年我们计划实现小规模盈利,希望明年现金流为正,后年则具备了上市的条件,这是我们的一个初步的想法。”

从CTO到CEO,带给冯是聪的不仅是角色的转变,而是要承担了更多的责任。

“坦率来讲,角色转换对我来说确实有一定的挑战。”冯是聪坦言,“原来我更多的是做技术,‘幕后’管理好整个公司的运营,也是有一定的压力。”

不过,技术出身的冯是聪在与客户沟通时,具备了天然的优势。“当客户提出要求时,我能清楚知晓通过技术是否可以实现,而不是回头再去找别人帮忙,能做就做,不能做不勉强,更不会夸大其词。”冯是聪对《证券日报》记者进一步表示。

冯是聪回顾创业所走过的路,脸上扬起一股自豪的底气。“一个公司的问题,无论是技术、产品、市场、商务、人事、财务,都应该是公司创始人的问题。所以,我一直在突破自己的边界,努力向顶级CEO靠拢。”冯是聪最后强调。