

点赞成渝“双城记” 近200家川渝上市公司将享发展红利

■本报记者 王鹤 舒娅疆
见习记者 蒙婷婷

近日,备受关注的成渝双城经济圈建设事项传出重磅进展。中共中央政治局10月16日召开会议,审议《成渝地区双城经济圈建设规划纲要》(以下简称《规划》)。会议指出,推动成渝地区双城经济圈建设,是构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的一项重大举措;要突出重庆、成都两个中心城市的协同带动,注重体现区域优势和特色,使成渝地区成为具有全国影响力的重要经济中心、科技创新中心、改革开放新高地、高品质生活宜居地,打造带动全国高质量发展的重要增长极和新的动力源。

接受《证券日报》记者采访的多位专家、学者表示,成渝地区双城经济圈将成为中国经济增长的“第四极”,担任着发展内循环的历史使命,包括成都、重庆地区在内的川渝上市企业们有望收获发展红利。在此背景下,抢抓机遇、抢占市场、做大做强企业,为成渝双城经济圈建设贡献力量成为企业们的心声。

发挥经济增长“第四级”作用

“成渝城市群的发展,关键是成渝两个(双)核。”西南财经大学经济学院教授刘璐告诉《证券日报》记者,成渝地区双城经济圈必将以前所未有的面貌崛起成为中国经济增长的“第四极”。成渝经济发展的大背景是在抓住当前沿海产业转移浪潮的同时,培育自己的创新增长点,但两地的产业发展要避免“抢项目”,而是要侧重优势互补和打造完整的产业链。比如,成都的Intel芯片厂和重庆的电脑整机制造厂的互补就是一个典型的产业互补案例。

四川省社科院原副院长、省决策咨询委员会委员盛毅在接受《证券日报》记者采访时表示,“中央在审议《成渝地区双城经济圈建设规划纲要》时提出的要求看,成渝地区双城经济圈将是我国发展‘很重要’的一个区域,具有重要战略地位。”中央对这一区域的发展前景寄予厚望,它是国家高质量发展的“领头羊”之一,也是我国重要的“增长极”。国家将以更大支持力度支持其加快发展,将有更多重大

项目,比如成渝高铁中线、连接西部陆海新通道的铁路和公路、客运和货运机场等现代交通建设项目,新兴产业中的人工智能、数字经济、高端制造、增强产业创新能力的科研设施等,在这一区域布局。在中央支持下,成渝地区将进一步加快改革开放步伐,创造良好的政策环境,成为我国发展的热点地区之一。”

“伴随着环境的改善和市场的快速增长,不仅已经投资的企业有望收获‘红包’,大多数企业或多或少都会受益;新进入的企业也会找到更多机会,先进生产要素的涌入,有望形成‘马太效应’,这无论对生产类企业、投资类机构、服务类企业,都具有很强吸引力。”盛毅表示道。

利好当地上市公司

从A股情况来看,四川、重庆近年来积极聚力资本市场,两地A股上市公司数量已达到191家,“川股”“渝股”军团呈现蓬勃生机。

同花顺iFind数据显示,截至10月21日,重庆市共拥有56家A股上市公司,总市值近万亿元。其中,11家上市企业涉及生物医药产业,占重庆A股上市公司总数的19.64%;10家上市企业涉及汽车产业,占重庆A股上市公司总数的17.86%;9家上市企业涉及房地产及建筑装饰产业,占重庆A股上市公司总数的16.07%。

上述主要行业板块内诞生了不少市值“大佬”。以截至10月21日的最新市值计,智飞生物、长安汽车、金科股份跻身重庆A股上市公司市值前五。此外,在网游业、公用事业、食品业及金融业,重庆也具备明显的产业优势。

四川拥有A股上市公司135家,截至10月21日,川股总市值已轻松超过2万亿元。其中,“千亿市值”公司共有4家,分别是五粮液、泸州老窖、新希望 and 通威股份。《证券日报》记者注意到,2020年以来,四川共有10家公司登陆A股市场,其中包括4家科创板公司,而成都先导是西南地区首家科创板上市公司,川股力量持续壮大。

在接受《证券日报》记者采访的分析人士认为,在川股、渝股不断发展的背景下,成渝双城经济圈建

设有望给上市公司进一步发展提供助力。

“成渝地区双城经济圈建设对于当地上市公司来说是一个利好,尤其利好生物医药、汽车制造和网游等领域。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林告诉《证券日报》记者,“目前,成渝地区双城经济圈具备三大特点,即高质量发展、积极培育产业、打造宜居城市,这三点都以改善科技企业营商环境为目的,未来成渝地区或将成为中国又一个硅谷。”

北京财贸职业学院研究员赖阳认为,成渝地区双城经济圈建设是推动两地之间人才的流动和资本的互动,从而给企业创造良好的发展条件及环境。同时,随着两地城市集群的进一步提升,也会吸引更多的产业和资源进入,最终形成良好的产业生态,而良好的产业生态是支持领军产业更好发展的基础,因此对上市公司必然形成利好。

上市公司期待贡献力量

在众多分析人士均看好成渝双城经济圈建设前景给企业带来“红包”效应的同时,当地上市公司亦纷纷给予积极响应和期待。

成都银行于今年4月份与重庆银行签订《共同服务成渝地区双城经济圈建设,加强全面战略合作框架协议》。据悉,此协议为成渝两地地方金融合作首个合作协议,双方表示将共同唱好“双城记”,携手建好“经济圈”。

金科股份相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“对于成渝两地的房地产企业来说,抓住这一重大历史机遇,将是企业在地产白银时代突出重围、实现高质量发展的关键。房企在成渝两地的布局将更加聚焦到成都和重庆的主城区或两地通勤的关键节点,以发挥极化效应。截至2020年半年末,金科股份总可售面积超7400万平方米,其中,重庆、四川为代表的西南地区作为公司的大本营和基本盘,土储占比超41%,是成渝经济圈建设的直接受益者之一。”

“作为起家于重庆的民营企业,公司一直以来深耕布局重庆及成都两地的城市更新和发展,也一直坚定看好



王琳/制图

成渝地区双城经济圈建设贡献力量。”迪马股份董事会秘书王俊对《证券日报》记者表示,公司在成渝地区重点布局专用车、地产开发、康养等产业领域,未来会加强在成渝经济圈的地产投资力度以及康养业务的布局。

华邦健康董事会秘书彭云辉向《证券日报》记者表示:“公司将借此契机实现现有成渝地区业务的整合与协同发展,并在成渝两地医药产品业务整合、高端人才交流与引进、产业优化转移升级等层面有的放矢,同时利用内陆开放窗口的优势,力争在家门口走出国门,开拓更为广阔的国际市场。”

重庆啤酒相关负责人对《证券日报》记者说,重庆啤酒在重庆的8家酒厂和四川的4家酒厂,串联起一个覆盖川渝的生产、销售网络,在成渝地区双城经济圈是核心区域。成渝地区双城经济圈在今年1月被正式提出之后,重庆啤酒就高度关注相关进展。3月2日,在新冠疫情影响尚未退去之时,重庆啤酒发布公告,将投资不超过2.64亿元,在宜宾酒厂新建一条年产15万千升的拉罐线。“可以预见,成渝地区的经济水平、营商环境、物流交通、生活品质等方面都将得到巨大提升,对于啤酒公司来说,都是重大的利好消息。”

中建环能董事会办公室主任贾静告诉《证券日报》记者,“成渝双城经济圈位于‘一带一路’与长江经济带的连接位置,区位优势突出,是长江经济带发展的重要组成部分,也是长江大保护的重要区域。双城经济圈互联互通,基础建设有望最先受益,而生态环境治理又是基础建设的重要组成部分。”

“后续《规划》落实实施后,将有助于扩大公司的市场份额,我们也希望

能在成渝地区双城经济圈建设中贡献一份自己的力量。”

广安爱众投资部工作人员告诉《证券日报》记者,公司抢抓成渝地区双城经济圈建设的重大战略契机,不断“走出去,引进来”,拥抱变革,抢占市场,以做大做强企业,服务本地发展。“由‘广安爱众’主导的新能源智慧产业园在构建‘新能源+智慧’全产业链的产业体系,为广安在2025年基本建成成渝地区双城经济圈建设示范市贡献力量,增添城市活力。同时,广安爱众以新能源智慧产业园为平台,围绕能源产业链条,瞄准成都和重庆这两个核心城市的企业,招商引资,已签约引入成渝地区水电气产业链智能制造业产业。”

国光股份董事会秘书、副总裁何颖接受《证券日报》记者采访时表示,近年来,公司在销售和盈利快速提升的同时,更加快了在成渝地区的产业布局。如2019年11月份投资7800万元全资收购了重庆依尔双丰科技有限公司100%的股权等。

中建环能董事会办公室主任贾静告诉《证券日报》记者,“成渝双城经济圈位于‘一带一路’与长江经济带的连接位置,区位优势突出,是长江经济带发展的重要组成部分,也是长江大保护的重要区域。双城经济圈互联互通,基础建设有望最先受益,而生态环境治理又是基础建设的重要组成部分。”

广大特材前三季度净利同比增50% 抛17亿元定增计划加码布局海上风电

■本报记者 曹卫新 实习生 朱琳煜

广大特材日前发布的2020年前三季度业绩报告显示,公司1月份至9月份实现营收13.19亿元,较上年同期增长8.30%,实现归属于上市公司股东的净利润1.39亿元,较上年同期增长49.89%。

公司证券事务代表郭燕在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司今年第二季度和第三季度收入相较于去年同期都有较大幅度增长,第二、三季度实现收入均超过5亿元。在产品结构上,今年公司也做了调整,在原先主攻的基础材料类齿类钢、模具钢等产

品基础上,加大布局新能源风电零部件精加工产品,零部件精加工附加值高,毛利率较高,对公司业绩产生了较大影响。”

广大特材2020年第一季度外销收入大幅下滑,营业收入较上年同期也有所减少。二季度全面复工复产后,公司第二季度营业收入较上年同期增加了1.73亿元,上半年实现净利润8917.06万元,较上年同期增长33.74%。

“2020年根据市场情形我们适时调整了产品结构,高毛利率的精密机械部件收入占比增加,尤其是今年主要延伸的新能源风电铸件及锻件类零

部件产品收入较去年实现了重大量变,零部件产品经过精加工后附加值提高,毛利率相较于特钢材料类会有所提升。”郭燕告诉记者。

除现有常规板块业务外,公司还将铸铁板、铸钢板、高温合金板、军工板列为未来五年重点发展方向。在2021年至2025年发展规划中,公司管理层首次明确将公司定位为“行业领先的高端装备先进基础材料制造商以及高温合金、超超钢、超纯不锈钢基础材料研发和应用的第一梯队成员”。

“2020年广大特材启动与东方电气集团东方汽轮机公司铸锻事业部

战略混改合作,目前按照计划正在有序开展中,完成混改后新设公司由广大特材控股,后期主攻铸钢板块。混改前,东汽公司铸锻事业部2019年实现收入超过5亿元。”郭燕向《证券日报》记者表示。

广大特材于今年2月11日正式登陆科创板,上市8个月,公司就抛出一项17亿元的定增计划,其中12亿元募集资金将投入宏茂海上风电高端装备研发制造一期项目,预计未来建成年产15万吨海上风电铸件精加工生产线。

据悉,本次发行募集资金投资项目顺利实施后,公司将新增铸钢件加

工产能,从而使得公司具备从特钢材料、铸造到精加工的全流程生产能力,实现海上风电铸件产品全流程自主生产,有利于公司抓住海上风电快速发展的机遇,形成新的利润增长点,从而提高公司盈利水平和抗风险能力。

郭燕表示,广大特材近两年在下游领域主攻的是海上风电和轨道交通这两个领域,这次募投项目也是风电铸件的精加工,预计项目达产之后,每年能够在销售收入这一块贡献20亿元至25亿元。风电铸件也是算在制品类的,相较于传统的齿类钢材料,它的毛利要高很多,募投项目实施完成后,能直接提升公司的营业利润和净利润。

(上接A1版)在他看来,种猪育种工作是一个周期长、见效慢、需要长时期投入的一个体系,还有比较高的科技含量,是一场科研的“持久战”,也是“攻坚战”。

作为一名在农牧领域打拼了几十年的民营企业家,曾担任过全国工商联副主席,连续28年在全国两会上建言献策的政协委员,刘永好更多的是站在国家的高度考虑民生问题。

值得欣慰的是,在他提出“猪芯片”引发广泛关注之前,新希望并不是毫无准备,他们未雨绸缪,在种猪育种的路上已经走过10多年的历程。

新希望很早就与国际上排名前三的海波尔公司合作,从加拿大引进原种,在四川的江油成立了海波尔原种猪场,经过10年的努力,目前这个原种猪场已经成为国内和海外相结合的一个重要基地。同时,新希望还在山东与海波尔合资设立了山东海波尔六和育种有限公司并拥有其45%的股权。

2015年,新希望又出资收购了杨凌本香农业股份有限公司(简称“杨凌本香”),而杨凌本香与全球最大的原种猪育种公司PIC在陕西合资成立了

延安新永香科技有限公司,并拥有其51%的股权。通过这一收购,新希望与PIC也展开了深度合作,并建立了自己的种猪数据库,在猪的原种繁育、国际的合作和本土的保种、发展方面已经投入超过10亿元。

在刘永好看来,中国很多省份都有本土猪,这些本土猪不但风味独特,也很适应当地的生长条件。新希望要做的,就是要将本土猪的适应性、口感优势,与国际品种长得快、瘦肉多、繁殖率高等优势结合起来,“相信通过我们坚持不懈的努力,能够解决这个问题”。

别人用80年 我们不会用那么长时间

中国养猪有着非常悠久的历史,广袤的土地上曾经在不同地域分布着几百种土猪,它们存续了几千年甚至上万年,基本上满足了中华民族的生活需求。

但是,在过去的几十年里,中国自身在种猪的选育培育方面慢下了脚步,而进口猪因为在生长速度、繁殖

率、瘦肉率、饲料损耗等方面的优势在国内的养殖产业里扮演着重要角色。那些原本有着独特“中国味道”的本土猪逐渐销声匿迹,目前市场上只剩下不足百种。

刘永好称:“为了逐步减少对进口种猪的依赖,保证我们的食品安全,除了之前为原种猪所做的事情外,我们成立了一家全新的公司:新希望育种公司,专门把中国的这些好的品种和国外的优良品种结合,变成我们自己能够研发的,能够适应中国市场的,老百姓喜欢的,适合中国的气候和饲料的品种。这个过程需要不断提升,需要一代又一代的选育,需要科学,需要技术。中国养的猪全球最多,在选育上有足够的资源。”

“但是,育种选育是一个很长的过程,投资大,要求长时期的聚焦,同时科技的含量也比较高,需要很大的努力去。”刘永好如此表示。

这是一条不平坦的路,但新希望选择坚定地走下去。

“这个时候多花一些精力,多花一些资金,多一些考量,在国家支持的基础上,我们大踏步地前进,通过几年的

时间逐步赶上国际水准,这是有可能的。”刘永好坚信,别人用了50年、80年来育种,新希望不会用那么长的时间就能够接近甚至赶上他们。“我们的优势就是熟悉这个行业。另外,中国的信息化技术和大数据智能化现在方兴未艾,这为我们现代化的育种提供了新的机制和机会,我们还有自己的专业人才。”刘永好信心满满。

事实上,新希望通过大数据、智能化的手段,通过分群实现了对猪进行单个的检测。借助基因分析找出优秀族群,并通过调配、配种,选育来提高效率。经过多年的实践,新希望在这个领域已经储备了不少科研人才队伍,有自己培养的,也有与大学研究机构合作的方式,“所以,别人原来要用10年20年时间,我们力争三年两年找到解决方案。”

端好“猪芯片”的盘子 继续加强国际合作

作为中国改革开放以来最早一批民营企业家,刘永好一手打造的新希望集团被誉为民营企业里的“常青

树”。他认为,把“猪芯片”的盘子端在自己手里很重要,但同时还要继续加强国际合作,实现合理分工。

这些年,新希望跟国内外的基因测序公司、生物工程公司等机构都有很广泛的合作,刘永好觉得这样做比自己埋头苦干效率更高。“以我为主,同时吸收外来的优点,结合我们国家的土壤气候、食品习惯、消费习惯以及原料情况,研究培育出适合中国老百姓喜欢的猪肉味道,同时价格还便宜,这是完全可能实现的。中国这方面的研发能力虽然跟国外相比还有差距,但差距正在逐步缩小。”

接受《证券日报》记者独家专访之前,刘永好刚刚结束一个长达三小时的内部会议,这位“70后”掌门人精力充沛、步履矫健,每天以15分钟为单元规划自己的工作时间。在接受《证券日报》记者近两个小时的专访中,他思路清晰侃侃而谈。

刘永好坚信,尽管当前世界经济面临诸多复杂挑战,但有国家政策的支持,有中国经济巨大的体量和市场支撑,有新希望自己的努力,破解“猪芯片”难题,新希望充满信心。

猿辅导今年以32亿美元融资夺魁 在线教育大笔融资背后 盈利仍存大考

■本报记者 张敏 谢岚

进入疫情防控常态化后,在线教育融资按下了加速键。

10月22日,猿辅导在线教育公司宣布,近期已完成G1和G2轮共计22亿美元融资。其中G1轮由腾讯资本领投,高瓴资本、博裕资本和IDG资本等跟投。G2轮由DST Global领投,中信产业基金、新加坡政府投资公司(GIC)、淡马锡、挚信资本、德弘资本(DCP)、Ocean Link、景林投资、丹合资本等基金参与了本轮融资。

这意味着,2020年,猿辅导完成三笔融资,年度融资总额达到32亿美元,超200亿元。猿辅导介绍,融资完成后,公司的估值达到155亿美元,在全球教育科技独角兽公司中排名首位。

“在线教育在今年的融资速度确实太快了!”一家线下的教育培训机构公司人士向《证券日报》记者感叹。据其观察,目前学员的需求也变得多元化,有的留在了线上平台,有的还是选择线下的教育机构,“目前很难说哪种趋势会更代表了未来的方向”。

“无论何种形式,教育的本质改变不了。”上述线下教育机构公司人士向记者表示,这需要用更长远的视野去看这个行业。

资本寒冬下在线教育热度不减

融资寒冬下,今年在线教育市场可谓是为数不多的“香饽饽”。

据天眼查APP显示,我国目前共有超过28万家从事在线教育相关业务的企业。截至10月21日,以工商登记为准,2020年前三季度共新增超过5.2万家相关企业(全部企业状态),同比增长6.8%。其中第三季度新增超过2.1万家相关企业,环比增长4.8%。

对于资本而言,在线教育如同盛宴一般不想错过。但资本也并非所有项目都敢于投资,更多的是抱紧“龙头”。

在猿辅导宣布完成22亿美元融资同时,有报道称,另一家在线教育公司“作业帮”也即将完成新一轮7亿美元-8亿美元融资;掌门教育获新一轮超4亿美元的融资;记者从伴鱼了解到,公司于8月17日收获1.2亿美元C轮融资后,经历一个月时间,又获得了新一轮由GGV纪源资本和BAI贝塔斯曼亚洲投资基金联合投资的数千万美元。

值得一提的是,猿辅导作为今年融资金额最多的在线教育平台,最近还投资了存在业务“竞争”的火花思维,后者宣布公司完成E2轮1亿美元融资,由腾讯领投,凯雷投资集团旗下基金和猿辅导跟投。

“目前是资本寒冬,其实投资人对公司的观察也比较谨慎。所有的投资机构都在关注的是:整个商业模式能否跑通?是不是健康?”伴鱼市场部负责人翟磊向《证券日报》记者表示。

行业选择题:盈利还是规模?

值得注意的是,线下的教育机构也开始发力线上教育。例如,民生教育近日发布股权转让协议,意向收购都学网络60%股权。据了解,都学网络是MBA教育行业的优质供应商。都学网络主要提供工商管理硕士类在线教育业务及教育信息化服务业务,其中包括管理联考、国际项目、择校咨询、考前培训、备考教材、海外商学院、论文写作培训、博士申请服务等。

其中,都学网络管理层承诺在股权交易完成后2021年-2023年扣非归母净利润分别不低于3900万元、5070万元、6591万元,合计不低于1.5561亿元。

然而,在线教育领域很多企业还处于亏损的状态。纷纷融资同时,其未来的盈利能力也成为投资者关注的焦点。

据媒体报道,从猿辅导此前披露的年度营收目标来看,其2020年现金收入将达到180亿元-200亿元,确认营收预期将在100亿元左右,较其2019年的预计营收60亿元增加了66%。

在此次融资后,猿辅导称,将继续投入到探索教育领域科技创新,新的课程产品研发和在线教育服务体系拓展等方向。未来,在线教育行业还存在哪些空间?猿辅导的未来投入和拓展是否会提升猿辅导的核心竞争力?对此,《证券日报》记者就此提问猿辅导,不过截至发稿,尚未得到公司的回复。

在翟磊看来,对于在线教育机构来说,规模和盈利考验企业的平衡术。

“因为在线教育企业要想实现盈利,可以控制规模扩张程度,将市场稳定在一个维度,靠原有用户量转化,但这样企业很难实现规模化增长。正常来说,教育企业实现健康规模化增长的逻辑是基于健康的单位经济(UE)模型进行规模化扩张,进而实现长期稳健发展。”翟磊表示,伴鱼目前在规模化增长和商业化营收保持了较好的平衡。