证券日报
2020年11月2日 星期一

ST抚钢创上市以来最好盈利水平 投资者维权索赔有了“定心丸”

公司前三季度实现归属于上市公司股东的净利润4.04亿元，同比增132.57%

本报记者 李 勇

重整叠加混改带给ST抚钢无限活力，让公司焕发勃勃生机。

继上半年经营逆势大涨后，ST抚钢三季度业绩更是迎来大爆发。10月30日晚间ST抚钢披露的三季报显示，今年1-9月份，公司实现营业收入47.15亿元，同比增长7.69%；实现归属于上市公司股东的净利润4.04亿元，同比增长132.57%。今年第三季度，ST抚钢单季实现营业收入16.08亿元，较去年同期增长24.07%；单季实现归属于上市公司股东的净利润2.21亿元，较去年同期大涨356.82%。值得关注的是，如果剔除2018年重整收益的影响，公司今年前三季度盈利不仅超越去年全年，而且已经超过上市以来历年的全年盈利水平，扣非净利润创下历史新高。

重焕生机再现往日荣耀

始建于1937年的ST抚钢是一家有着悠久历史的功勋企业，新中国成立以来，公司以满足国家特殊钢材需求为己任，从我国第一颗原子弹、第一颗氢弹、第一颗人造卫星、第一枚导弹到各类中程远程运载火箭，从“神舟”系列载人飞船到“嫦娥”探月卫星，从第一代国产战斗机到当代许多先进装备，多种核心关键特钢材料均由公司提供，也被誉为“中国特殊钢的摇篮”。

2000年12月份，公司股票在上海证券交易所挂牌上市，当年公司盈利突破1亿元。

2002年是ST抚钢的一个转折点，当年公司实现归母净利润4217.33万元，较上年同比减少58.03%。自此，ST抚钢业绩也一蹶不振，归母净利润再也没能超过4000万元，并一度濒临退市。

2017年，ST抚钢控股股东东北特钢进行重整，并实现混改，民营钢铁企业沙钢集团入主，沈文荣也成为ST抚钢实际控制人。2018年，ST抚钢通过破产重整抛掉沉重负担，当年实现归母净利润26.07亿元，扣非归母净利润为亏损2.25亿元。

重整后的ST抚钢轻装前进，2019年主营业务大踏步前进，当年实现归母净利润3.02亿元，扣非归母净利润2.09亿元。今年以来，公司经营更是突飞猛进，业绩实现历史性的新突破。

“在特钢行业，抚钢一直都有着重要的地位，这也是我前些年投资公司股票的原因。”一位持有ST抚钢股票，目前仍在索赔维权进程中的投资者向记者表示：“现在的抚钢才是抚钢应有的荣耀，应该的样子。”

虽然业绩早已实现盈利，不过ST抚钢目前仍未“摘帽”。公司一位工作人员在投资者联系电话中向记者表示：“目前公司主营业务正常，对公司处罚也已落地，并不影响公司上市地位。今年监管要求比较严，要再看一段时间，再观察一下我们的情况，才能决定什么时候‘摘帽’。”

“从财务指标上来看，ST抚钢已经符合摘帽的条件。公司目前还没有摘帽，可能是有程序上的一些原因。”江苏剑桥颐华律师事务所律师韩友维在接受《证券日报》记者采访时表示。

业绩爆发获市场关注

沙钢入主并完成重整后的ST抚钢，坚持“特钢更特”发展理念，发生脱胎换骨的变化。目前，公司以“三高一特”（高温合金、超高强度钢、高档工模具钢、特种不锈钢）为核心产品，其中高温合金和超高强度钢在航空航天市场占有率分别高达80%和95%以上，经营业绩也连连提升。

今年一季度，在新冠肺炎疫情不利影响下，ST抚钢归母净利润同比增长59.07%，随着社会经济进一步恢复，公司业绩也加速增长。第二季度，公司归母净利润较第一季度环比增长28.6%，第三季度归母净利润较第二季度环比增长114.45%，实现翻番。其中第三季度单季盈利2.21亿元，创下公司历史最高纪录，也超过历史上大部分年度的全年业绩。

良好的业绩，获得市场广泛认可，ST抚钢股价连连攀升。10月30日，公司股价报收8.33元/股，已经超过当年重整方案中转股抵债7.92元/股的转股价格。截止10月30日，公司股价年内累计涨幅高达152.4%。

王琳/制图

“对有价值的企业进行重整既是挽救企业的好方式，也是维护债权人利益的好手段。”一位不愿具名的律师表示，“从ST抚钢案例来看，目前股价已经超过了原来的转股价格，不仅债权人利益得到最大程度保证，公司没有垮下去，几万名股东、数千名员工方方面面利益也都得到了保障，一举多赢，体现了极高的经济效益和社会效益。”

今年3月29日，华创证券成为近年首家给予公司投资建议的机构，对ST抚钢给予“推荐”评级，目标价5.6元。10月29日，中信证券在一份研报中对公司首次覆盖，给予“买入”评级，并给出未来一年目标价13.0元。

国泰君安在新发布的一份研报中表示，ST抚钢今年三季度业绩超预期，产品价利齐升，下游需求旺盛，定价权逐渐提升，公司竞争优势凸显，有望伴随高温合金市场规模快速扩张而不断成长。

投资者持股盈利不影响索赔

ST抚钢的经营好转，也给索赔维权投资者吃了一颗“定心丸”。记者注意到，由于曾连续8年巨额财务造假，ST抚钢因信息披露违法违规已被证监会正式处罚。据三季报披露的具体数据，截10月31日，公司已收到辽宁省沈阳市中级人民法院（以下简称：沈阳中院）发来的相关法律文书合计626例，法院已受理的原告诉公司证券虚假陈述责任纠纷案所涉诉讼请求金额合计1.15亿元。

“沈阳中院对ST抚钢索赔案已经进行了两次开庭，其中第1次是网络开庭。我们作为代表都参加了这两次开庭。”韩友维律师向《证券日报》记者表示，由于案件的复杂性，特别是投资者差额损失和系统性风险计算的专业性，案件短期内不会判决。据韩友维律师介绍，其团队代理的案件数目多，金额大，目前已接受300多名投资者维权委托，总损失金额超过1亿元，而且这一数字仍在增加中。

北京市盈科（无锡）律师事务所齐程军律师团队也代理了大量ST抚钢投资者维权案件，齐程军律师告诉记者，目前由其团队所代理的部分案件已经起诉至沈阳中院，9月份曾开过庭，正在等待法院判决。

“目前已经委托我们的投资者有200余人，起诉至法院的有40余人，起诉金额800余万元。”齐程军律师认为，根据《证券法》及最高人民法院司法解释，在2011年4月14日到2018年1月31日之间买入ST抚钢股票，并且在2018年1月31日后卖出或继续持有的投资者符合索赔条件，现在仍可申报维权。

韩友维律师认为，凡是在2018年1月30日收盘时仍持有ST抚钢股票的投资者，都符合维权条件。但最终的维权条件还是由法院判决决定。

《证券日报》记者注意到，自重整完成之后，ST抚钢股价有较大幅度上涨，部分持股投资者已经由亏损转为盈利。对此，韩友维律师表示，根据司法解释，在基准日之后的股价涨跌和索赔金额的计算已经没有任何关系，也就是说，如果当初是亏损的，而且一直持股到现在，即便盈利也不影响索赔。

齐程军律师认为，投资者具体的损失金额应当根据交易情况计算，主要取决于索赔区间内的买卖情况。2019年8月份后，ST抚钢股价的波动以及投资者选择继续持股还是卖出，对于索赔金额已无实际影响。

韩友维律师告诉记者，从目前全国各地法院对类似案件的审判情况看，关于系统性风险和投资差额损失，几乎都是委托证监会下属的投资者服务机构来进行第三方评估和认定。

“这类似于司法鉴定程序，也符合目前法律规定，而且还能保证司法审判的公正性和专业性。”韩友维律师表示，“部分投资者也已向法院提出申请，至于沈阳中院是否会委托第三方机构来进行评估，目前还没有反馈。”

韩友维律师表示，ST抚钢破产重整非常成功，经营业绩改善明显，对于投资者维权是好事，对判决以后的履行也提供了保障。

齐程军律师认为，ST抚钢摆脱债务危机重回良性发展轨道，对于维权投资者来说，一旦胜诉，获赔几率也就更大。

比亚迪前三季度净利同比增116.83%

亮丽业绩助推市值超4000亿元

本报记者 谢 岚
见习记者 林娉莹

日前，比亚迪发布2020年三季报。今年前三季度，公司实现营业收入1050.23亿元，同比增长11.94%；实现归母净利润34.14亿元，同比增长116.83%。第三季度，比亚迪归母净利润实现同比增长超13倍至17.51亿元。

基于业绩增长，比亚迪股价在过去数月里屡创新高，推动其成为A股市值最高的车企。截至最新收盘日，比亚迪股价为159.81元/股，总市值超4000亿元。

“在汽车行业整体复苏的背景下，汽车需求复苏、叠加新能源汽车电池到整车的技术实力，推动了比亚迪的估值增长。”中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林向《证券日报》记者表示，比亚迪市值增长的逻辑，一般来自新能源汽车替代内燃发动机的行业预期；这种预期如果是正确的，电动车就代表未来。

多元化业务助力业绩增长

值得肯定的是，比亚迪的业绩增长离不开其多元化业务的同步成长。

中国汽车工业协会数据显示，9月份，我国汽车产销分别实现252.4万辆和256.5万辆，同比增长14.1%和12.8%；新能源汽车产销分别实现13.6万辆和13.8万辆，同比增长48%和67.7%。

在此背景下，比亚迪乘用车全系在9月份实现销量40905辆，同比增长2%，环比增长15.2%；其中，新能源实现销量18603辆，同比增长42.6%，环比增长32.8%。

比亚迪官方数据显示，“汉”9月份交付5612辆，环比增长40.3%。另外，改款旗舰车型“唐”销量同样喜人，在同级别车型中位居前列。

今年9月份比亚迪商用车实现销量1278辆，同比增长101.9%；前三季度，新能源客车累计销量达6073辆，同比增长79.99%。

华讯投资资深分析师彭鹏向《证券日报》记者表示：“新能源汽车行业在消除补贴滑坡的不确定因素后，随着电池技术的提升及成本的下降，产品进一步成熟，行业竞争格局逐步明朗，在政策的大力扶持下，新能源汽车行业将迎来新的快速增长，优势将更加集中于行业的龙头企业。”

对于手机部件及组装业务板块的增长，比亚迪表示，“受益于整体运营效率的提高，产品结构的优化，盈利能力进一步提升。”

《证券日报》记者从比亚迪方面了解到，比亚迪电子是华为Mate40系列全系产品中框的主力供应商，并为Mate40系列产品提供了后盖五金件、模切件等二十多种物料的组装服务。

“随着5G换机潮到来，预期智能手机销量将快速增长。”彭鹏表示，“进入手机头部品牌的供应链，说明比亚迪的制造实力得到手机巨头的认可，进一步提升了行业地位，对公司的长期业绩发展将是重要的支持。”

在芯片和电子元器件方面，比亚迪一路拿下了IGBT、MCU等电动车行业的“珠穆朗玛峰”，打破国际巨头的技术垄断。目前，比亚迪半导体车规级MCU已装车突破500万颗，工业级MCU累计出货超20亿颗。

总市值超4000亿元

在盘和林看来，比亚迪股价的节节攀升，不仅有业绩的支撑，也有外界对新能源汽车发展前景的预期：“这种预期如果是正确的，电动汽车就是未来，那么比亚迪上涨便是合理的。而在美股，特斯拉以盈亏平衡的业绩，获得将近3900亿美元的市值，也说明了市场对新能源汽车的预期强劲。”

彭鹏认为，比亚迪股价的上涨还有内外两方面的因素。一方面，《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》即将公布，政策重大利好将对整个行业形成长期的有力推动，比亚迪作为拥有刀片电池先进技术的行业龙头，无疑将充分受益。另一方面，国际市场上，中国新能源汽车产业的投资机会也得到了更多重视，蔚来汽车、理想汽车等在海外市场股价走势较强，投资者的大力追捧也提升了比亚迪的上涨空间。

比亚迪副总裁何龙曾透露：“几乎你能想到的所有汽车品牌，都在和我们探讨基于‘刀片电池’技术的合作方案。”近日，《证券日报》记者也从比亚迪方面了解到，刀片电池的产能将随着内外部市场的扩大持续加码，稳步爬坡，将会陆续搭载在后续车型中。

今年，比亚迪半导体业务还引入了海内外知名投资机构及产业投资人作为战略投资者，迈出了市场化战略布局的关键一步。未来，比亚迪半导体业务将以车规级半导体为核心，致力于成长为高效、智慧、集成的新型半导体供货商。

比亚迪预计其2020年全年归属于上市公司股东的净利润为42亿元至46亿元，同比增长160.15%-184.93%。

多元产品结构拉平行业周期 中联重科有望迎来估值修复

本报记者 何文英

10月31日，中联重科公布三季报。前三季度公司实现营业收入452.44亿元，比上年同期增长42.48%，实现归属于上市公司股东净利润56.86亿元，比上年同期增长63.41%。其中，第三季度单季公司实现净利润16.68亿元，同比增长84.61%，增速创新高并领跑工程机械行业。

值得一提的是，除了混凝土机械、起重机械和建筑起重机械等传统优势产品外，中联重科土方机械、农业机械以及高空作业机械的快速崛起让市场充满了期待，业绩与市值的错配有望迎来修复。

中联重科有关负责人对《证券日报》记者表示：“未来几年公司将通过多元化产品结构拉平周期，农机、高机、挖机等板块均有望达到百亿元收入规模。”

“三机”打造新业绩增长极

三季报显示，中联重科主营产品持续产销两旺，塔式起重机仍然稳居“全球王者”。据了解，在今年9月份公司宣布发货量突破百亿台后，塔机销量仍然持续攀升。中联重科董秘杨笃志对《证券日报》记者表示，公司的工程起重机出货量也已超过去年全年。

不过，中联重科在混凝土机械、起重机械和建筑起重机械板块的高举高打早已成为市场共识，如何再造新的业绩增长极成为机构投资者更为关注的焦点。

对此，中联重科给出了农机、高机、挖机“三机”为代表的新思路。杨笃志以挖机市场为例说：“挖机国产品牌市场的占比在60%左右，挖机国产化进程相对于其他工程机械产品而言还有很大替代空间，未来通过智能升级与产品迭代，我们有很大的机会。”据了解，即将于明年上半年全面投产的中联重科挖掘机械智能制造自动化生产线每6分钟可下线一台挖机，将实现年产能3.3万台。

报告期内，公司农机产品结构和利润率均同比改善。同时，公司在芜湖的中联智慧农业示范基地，全程采用数字化、标准化技术种植的大规模连片稻田也已初具规模，积累了丰富大数据，未来将在更多农场推广。

“高空作业机械在中国市场现在正处于快速发展期，对于这个板块业绩我们很有信心，基于此前积累的技术优势，公司高空作业机械板块发展迅速，毛利率较高的臂式高机产品进展迅速。”据杨笃志介绍，除了“三机”板块，公司其他新兴板块还包括干混砂浆、应急装备等。

对于中联重科的新兴产品板块，财信证券分析师黄红卫在接受《证券日报》记者采访时给予了高度的评价。“作为后发者进入的土方机械行业，公司挖机销量已经稳坐国内前八，高空作业平台位居市场第一梯队，农机板块也于今年年中在2019年首次扭亏为盈之后出现两位数正增长，潜力板块挖机、高空作业平台和农机板块均在稳步推进。”

高增速低估值的“宝藏公司”

前三季度基本每股收益0.76元/股，营收净利同比均实现了超四成的增长，然而，截至10月30日收盘，中联重科股价仅7.4元/股，市盈率还不到9倍。

“公司的内在价值与市场估值存在明显的错位，投资者对于工程机械周期性以及企业发展状态的理解可能存在一定偏差。”杨笃志表示。

“成立28年以来，在经历过工程机械牛熊周期后，公司的精细化、数字化管理与风险控制都更趋科学谨慎，同时我们也将通过多元化产品结构拉平周期，通过全球化布局扩大市场空间。”杨笃志进一步解释道。

在经历了今年上半年科技消费等行业的突飞猛涨后，各大公募私募均在四季度调仓至更为稳健的估值洼地。在此背景下，像中联重科这样的上市公司也引起了机构投资者广泛关注。

东方财富显示，近6个月共有32家券商发表了有关中联重科的研报。其中，25家给出“买入”评级，7家给出“增持”评级。一位私募基金经理对《证券日报》记者表示：“今年上半年大家的成绩单都比较亮眼，为了稳住收益，年底我们会更偏向于业绩稳健、估值相对较低的行业以及公司。”

值得一提的是，中联重科最新公布的定增方案显示，公司将通过A股询价定增和H股增发A+H股的发行方案总计募资66亿元。其中，公司高管团队主体将以11.36亿港元（约10亿元人民币）的总对价认购1.94亿股H股，并主动锁定6个月，与A股发行锁定期保持一致。

“这是管理团队首次‘大手笔’持有H股，希望以此激发市场活力，坚定境外投资者信心。同时，也希望以本次深港两地定增融资为契机，更好激发公司在资本市场的活力和能见度，持续推动‘资本与产业的融合’战略。”中联重科上述负责人在投资者沟通会上表示。

“手握”364.9亿元项目 盈峰环境提前完成全年经营目标

本报记者 吴文婧
见习记者 杜卓蔓

“公司在环卫服务行业拥有丰厚的运营经验和品牌影响力，在环卫服务板块中持续保持高速增长，中标项目带来的收入增加，合同年化总金额已赶超计划。”盈峰环境董秘金陶陶在接受《证券日报》记者采访时表示。

盈峰环境近年来环卫服务增长势头十分迅猛。截至2020年第三季度末，公司在手项目88个，年化金额26.41亿元，总金额达364.88亿元。与2019年年报中提到的2020年经营目标（智慧环卫服务计划累计合同额达到350亿元，实现年营收15亿元）相比，公司已提前完成全年目标。

盈峰环境为何能够在环卫服务领域保持快速增长？环卫服务市场的发展趋势如何，未来的成长空间在哪里？

“装备+服务”相辅相成 多项业务行业排名第一

盈峰环境已形成装备融合服务的发展模式，目前装备仍为公司的主要收入来源。2020年上半年，公司传统环卫装备和新能源环卫装备实现营业收入占总营收比例达52.99%；环卫服务营收占比达14.27%。

截至2020年9月30日，盈峰环境账上货币资金达31.78亿元，应收账款达57.45亿元，资产负债率仅为38.61%。2020年第三季度，公司经营性现金净流量达3.97亿元，同比增加64.86%。公司自身财务健康，为后期环卫市场持续引领发展奠定了强力支撑。

从技术层面来说，多项业务行业第一的排名使公司在环卫领域具有先进优势。据记者了解，环卫装备方面，盈峰环境第三季度新签订单26.81亿元，同比增长79.35%，前三季度新签订单63.45亿元，同比增长15.80%，行业排名第一；其中，公司新能源装备业务超出预期，第三季度新能源装备新签订单5.45亿元，同比增长250.98%，呈现爆发式增长。根据车辆强制险上险数据统计，前三季度纯电动行业销量2514台，同比增长45.99%，盈峰环境销量645台，同比增长80.17%，在行业排名中仍然保持第一。金陶陶称，“公司新增订单量持续增长已抹平疫情影响，趋势稳中向上。”

如此看来，盈峰环境在环卫服务领域的快速增长就不难解释了。凭借环卫服务智能化、物联化、网联化等方面的先进优势，以及过硬的资金实力，盈峰环境于今年5月份一举拿下迄今为止国内体量最大的环卫PPP项目。2020年第三季度公司环卫服务营收达4.90亿元，同比增长55.39%；前三季度营收12.92亿元，同比增长137.64%。

环卫服务市场化加速 智慧环卫推进行业革新

盈峰环境凭借环卫装备优势，积极开展环卫服务业务，目前已经发展成为“装备+服务”双龙头的环卫综合服务商。

“一方面目前市场公认的机械化率在60%左右，市场化率在40%左右，伴随环卫市场化改革加速，环卫市场化项目将层出不穷，环卫项目也将呈现碎片化小项目向集中招标转变，短年限向长时间运营转变的趋势。”谈及未来的市场发展趋势时，金陶陶认为，未来环卫市场将加速市场化改革。

在金陶陶看来，市场化改革将更加考验企业的资金出资能力、项目投融资能力、经营管理盈利能力等综合实力。这与上海洁鹿环保创始人彭丽军的看法不谋而合，后者在接受《证券日报》记者采访时表示：“环卫服务的市场竞争未来更加激烈，将更看重管理运营经验、服务质量；更加注重价格、更加差异化、竞争更加白热化。”

在此背景下，盈峰环境提出“智慧环卫”战略以保持领先的发展态势，并且已经在智能小型机器人等高科技环卫设备板块取得了大幅增长。公开资料显示，该板块业务第三季度收入达3681.31万元，同比大增264.85%，前三季度实现收入6922.09万元，同比大增184.74%。安信证券分析师邵琳琳认为，公司用“5G+AI+环卫机器人集群”打造智慧环卫新生态，加速推进传统环卫行业变革创新。

谈及环卫服务市场的未来成长空间，业界普遍认为垃圾分类将带来巨大增量市场。彭丽军认为，“随着垃圾分类全国立法，环卫服务的市场将迎爆发式增长，产值将达万亿元级规模。”盈峰环境作为环卫行业龙头，能否充分受益实现营收和净利的新增涨？业界拭目以待。

本版主编 于德良 责 编 徐建民 制 作 曹秉琛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785