证券日报
2020年11月13日 星期五

腾讯第三季度净利润323亿元 腾讯会议上线245天用户数破亿

本报记者 谢若琳

11月12日晚，腾讯控股（以下简称“腾讯”）公布了2020年未经审计的第三季度业绩报告。报告期内，公司实现营业收入1254.47亿元，同比增长29%；实现净利润323.03亿元，同比增长32%。

腾讯三季报业绩增幅体量是超预期的，尤其是To B业务表现亮眼。一位专注于TMT行业研究的券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示，今年是腾讯深入To B业务的第十年，从最初的“开放平台”到云、再到产业互联网，腾讯To B的技术底座和产业生态越来越扎实。

截至今年第三季度末，恰好是腾讯进行战略升级两周年。此次升级是为了增强腾讯在消费互联网领域的实力，并将业务扩展到产业互联网。

三季报显示，腾讯的战略升级已在部分领域初见成效。其中，腾讯整合了广告服务，重新激发了产品与内容平台的活力；大力发展云及SaaS业务，建立了统一的底层内部开源代码。

三季报还显示，截至9月30日，腾讯员工人数77592名，同比增长27.49%。公司在第三季度支出的薪酬总额为177.03亿元，三个月的人均薪酬成本达22.82万元，相当于人均月薪7.61万元，而去年同期为7.44万元。

第三季度收入1254.47亿元

财报显示，今年第三季度，腾讯实现收入1254.47亿元，相当于日入13.64亿元。从收入结构来看，可以分为四个板块：增值服务、金融科技及企业服务、网络广告、其他。

增值服务仍是腾讯的支柱收入来源。第三季度，该板块收入698.02亿元，占总收入的56%，同比增长38%，主要得益于网络游戏的贡献。第三季度，在《王者荣耀》和《和平精英》的用户助推下，腾讯网络游戏实现收入414.22亿元，同比增长45%。腾讯游戏于11月1日宣布，今年以来《王者荣耀》日均活跃用户突破1亿，成为全球第一个日均活跃用户达到“亿”量级的游戏产品。

除游戏外，社交网络也为增值服务板块做出重要贡献。第三季度，腾讯社交网络收入283.8亿元，同比增长29%。该项增长主要来自虎牙直播服务、视频会员服务及音乐会员服务等数字内容服务以及游戏虚拟道具销售的收入贡献。

金融科技及企业服务方面在第三季度实现收入332.55亿元，同比增长24%。该项增长主要来自商业支付及理财平台的收入增长。

腾讯第三季度在广告网络方面收入213.51亿元，同比增长16%。其中，媒体广告收入35.99亿元，同比下降1%；社交及其他广告收入177.52亿元，同比增长21%。该项增长主要因微信朋友圈的库存增加及eCPM（每千次展示可获得的广告收入）上升带来更高收入。

来咖智库CEO王春霞在接受《证券日报》记者采访时表示，过去一段时间，微信在积极大力推广商业化，这在财报的社交广告收入中得以体现。受疫情影响，今年广告行业整体并不景气，腾讯能取得这样的增速（同比增长21%）是相当不错的成绩。

打造生态推动数字化升级

据中国信通院数据显示，2020年我国公有云市场规模有望达到950亿元，同比增长42%。在2018年，只有10.1%的中国传统企业使用云服务，远低于美国的49.2%。2019年，腾讯云全年营收超170亿元，同比增长约90%，领先于行业平均增速，付费客户数突破100万。

受益于对云计算的巨大需求，腾讯云业务增长迅猛。浦银国际认为，企业上云是长期趋势，云计算行业在未来几年仍将保持高速增长。随着5G时代的到来，数据量将迎来又一次爆发式增长，将为云储存创造极大的市场需求。

作为全球Top5云计算厂商，腾讯云不断加强数字基础设施的建设力度，在疫情发生后充分发挥了C2B的优势，在政务、零售、金融、交通、制造、教育、医疗等众多领域有很多落地实践和成果。

例如，在数字政务方面，11月1日，第七次全国人口普查正式启动，腾讯凭借C2B解决方案能力，积极投身其中。此次全国人口普查，首次应用了智能化、高效率的电子化普查登记方式，让普查员线上协同，降低普查成本和提升工作效率。腾讯提供了在平台、连接、弹性云资源等方面的技术支持，并通过企业微信和微信互通能力保障普查工作安全、高效、平稳地进行。

全国人口普查的背后，体现了腾讯对“微信-企业微信-政务微信”三端的协同能力，能有效地连通“民众-企业-政府”三大群体。过去5年，腾讯政务已服务近30个部委、30个省、500个城市、10000个社区，为9亿群众提供超过1000项移动政务服务。

腾讯云的明星产品腾讯会议的表现格外抢眼，上线245天，用户人数就突破1亿，成为最快超过1亿用户的视频会议产品。腾讯会议在提升企业组织效率的同时，也在助力各行业降低运营成本，节省社会资源。北京大学互联网发展研究中心发布的报告显示，今年1月至5月期间，腾讯会议直接节约社会成本高达714亿元。

今年以来，腾讯在产业互联网的软硬件投入十分坚决。继5月份宣布投入5000亿元布局新基建后，9月份表示将投入100亿元资源，与合作伙伴一起打造100个中小企业专属SaaS产品及方案；携手100家合作伙伴，打造100种数字化培训课程，帮助更多中小企业数字化转型升级。

腾讯高级执行副总裁、云与智慧产业事业群总裁汤道生表示：“随着产业互联网的渐次展开和向纵深发展，产业升级的方法和路径将面临与过往全然不同的挑战，也将诞生全新机遇”。

第三季度收入和净利均创新高 中芯国际上调全年收入增长预期23%-25%

本报记者 刘会玲
见习记者 许 伟

11月11日晚，电商网购金额刷新的同时，芯片巨头、A+H股公司中芯国际（688981）发布的三季报业绩也再创新高。财报显示，今年前三季度，中芯国际实现营业收入208亿元，同比增长30.2%；实现归母净利润30.8亿元，同比增长168.6%。其中，第三季度收入和归母净利润均处于历史最高水平。

截至当日收盘，科创板个股普遍下跌，科创50指数跌3.24%。半导体板块继续走弱，中芯国际下跌7.04%。11月12日，中芯国际股价高开后震荡，最终收于61.86元/股，微涨0.81%。

第三季度收入净利均创新高

中芯国际首席财务官高永岗表示，第三季度公司收入继续创新高，达76.38亿元，环比增长13%，同比增长31.7%；实现归母净利润16.94亿元，也处于历史最高水平。

从非财务数据来看，第三季度，中芯国际销售晶圆数量共计1.44亿片约当8英寸晶圆，同比增长9.5%。整体产能利用率高达97.8%，同比增加0.8个百分点。

从收入细分看，按应用分类，第三季度，中芯国际在智能手机、智能家居和消费电子领域的收入比例分别为46.1%、20.5%、17%。去年同期，三者的比例分别为42.3%、17%和22.2%。

按照技术节点分类，第三季度，最先进的14/28纳米晶圆收入占比上升至14.6%。今年第二季度，该比例为9.1%；去年同期该比例为4.3%。目前公司收入的主流仍是40/45纳米和55/65纳米晶圆，第三季度收入占比分别为17.2%和25.8%，但环比均出现下降。

回顾三季报表现，中芯国际联合首席执行官赵海军和梁孟松表示，成熟应用平台需求一如既往强劲，来自于电源管理、射频信号处理、指纹识别，以及图像信号处理相关收入增长显著。先进技术应用多样，第一代先进技术良率达业界量产水平，第二代进入小量试产。公司产能稳步扩充，产能利用率维持高位。

预计全年毛利率高于去年

中芯国际方面表示，由于美国出口管制，部分机台供货期延长或有不确定性，加上物流原因导致部分机台到货延迟，今年资本开支计划从约457亿元下调至约402亿元。

在11月12日早间举行的业绩沟通电话会议上，中芯国际董事长周子学表示，当前国际形势日趋复杂，公司合法合规经营，对美国的出口管制表示遗憾，但其对公司影响可控。公司目前与美国方面保持积极沟通，并持续评估影响。

梁孟松也在业绩会上表示，中芯国际是国际性的代工公司，公司的产能部件或技术的发展并不是针对单一客户制定的。不只在手机，在中低端的消费电子、汽车电子、AI等领域，中芯国际都有平台。因为有这些平台，公司一直跟十几个客户保持在各平台的NTO项目，这些客户贡献增量需要一些时间。“我们预计两到三个季度内，可以把原来制定的产能填补到我们需要的程度上。”

东方证券分析师蒯剑认为，“美国出口管制短期影响可控”。他表示，美国出口管制政策源于6 月底开始实施的CIV（民用最终用户）许可例外取消，其影响低于被列入实体清单，更低于美国对华为的制裁。中芯国际已多次申明，只为民用和商用的终端用户提供产品及服务，与中国军方毫无关系，也没有为任何军用终端用户生产。而全球光刻机龙头ASML也明确表示，可从荷兰向中国出口DUV深紫外光刻机，无需美国许可。

在业绩会上，中芯国际管理层总结称，美国的出口管制对供应链的影响，公司在与供应商积极梳理，寻找解决方案。公司今年的研发任务基本完成，但距离世界一流企业还有很长路要走。

三季报显示，由于第三季度公司控股的北京300mm晶圆厂产能扩充，中芯国际的月产能由第二季度的约48万片约当8英寸晶圆增加至第三季度的51万片。梁孟松预计：“全年收入增长预期上调为23%到25%，全年毛利率目标高于去年。第四季度的毛利率预计介于19%至21%的范围内。”

一个月内先引入战投再转身国资 花王股份控股股东仓促离场为哪般

本报记者 李亚男 兰雪庆

在引入战略投资者亚虎聚合生态仅24天后，近日，花王股份再次宣布，其控股股东花王集团拟将其持有的上市公司21.78%的股权转让至湖州协兴投资发展有限公司(下称“湖州协兴投资”)，并不再持有表决权。转让完成后，湖州协兴投资将成为上市公司控股股东，湖州市国资委将成花王股份的实控人。

在引入战投套现部分资金后，花王集团何以在不足一个月的时间内接连将公司股权转让，表决权也不再持有。花王股份相关高管在接受《证券日报》记者采访时表示：“是为了解决花王集团的股权质押问题。”在花王集团股权100%质押率背后，花王股份业绩乏力、资金短缺也暴露出来。

国资溢价拿下34%控股权

根据花王集团与湖州协兴投资签署的《股份转让协议》，湖州协兴投资拟受让的花王股份7300万股（占总股本的21.78%）的交易价格为11.685元/股，交易总价达8.53亿元。与停牌前一个交易日（10月2日）的收盘价6.38元/股相比，溢价率达83.15%。

花王股份相关高管称：“本次交易价格是双方商议的结果，湖州国资的确看中了上市公司未来的发展。”

盘古智库高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示：“高溢价收购一般用于发展比较好的企业收购。高溢价收购是否合理，主要是根据这家公司上市时进行估值的估值水平以及整个市场对它的评价。”

中国企业资本联盟副理事长、IPG中国区首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时则表示“国资高溢价收购花王，除了看中花王原有的相关业务以外，还有未来以该上市公司整合旗下资产与业务打造自身资本平台的用意。因此，收购花王的估值，除了对原有资产与业务的价值之外，还有花王作为上市公司平台本身的价值。”

根据《表决权委托协议》，花王集团拟将其持有的9720万股股份(含上述转让股份在内，占上市公司总股本的29%)对应的表决权委托给湖州协兴投资行使；同时，花王集团及其一致行动人肖姣君同意将其直接或间接持有的公司其他全部剩余股份对应的表决权做出放弃安排。转让完成后，湖州协兴投资将取代花王集团，成为花王股份的控股股东。

为进一步增强对花王股份的控制，湖州协兴投资拟3.58亿元认购花王股份非公开发行的6200万股股票。定增完成后，湖州协兴投资将持有花王股份1.35亿股股份，占发行后总股本的33.99%。

天眼查APP显示，湖州协兴投资是湖州城市集团旗下的产业投资平台，而湖州城市集团为湖州市属国有独资公司，主营业务包括城市基础设施建设、水务、房地产开发和租赁及服务、燃气等。截至2019年底，其资产总额达929.75亿元。

“湖州城市集团作为湖州市第一大投资集团，资产规模已突破1000亿元，基本能代表湖州的投资方向。”花王股份相关人士告诉记者：“湖州城市集团与上市公司在生态园林领域具备较强的协同效应，集团体系内部或湖州市政府下的燃气类、环卫、类养护类等优质资源，以后可能会注入到上市公司。”

资金链安全难保证

《证券日报》记者发现，花王股份控股股东花王集团的质押率达100%，且实控人肖国强身陷多起民间借贷纠纷。转让控股权后，花王集团可立即套现8.53亿元。

不过，花王集团剩余的6264.3万股股份还将用于完成与此前引入的战投亚虎聚合生态的股权转让，若股权转让完成，花王集团仅剩4064.3万股股份，拥有表决权股份为0。

控股股东仓促离场的背后，花王股份也面临资金缺口。截至三季度末，花王股份短期借款及一年内到期的非流动负债合计8.65亿元，流动负债占总负债比例达80.25%。

透镜公司研究创始人况玉清在接受《证券日报》记者采访时表示：“花王股份账面上的货币资金只有2亿元多，需要偿还的短期借款及一年内到期的非流动负债合计高达8.65亿元，同时工程推进又需要继续垫资，如果没有外部资金注入的话，资金链的安全恐怕难以保证。”

进入2020年，花王股份营业收入及净利润出现断崖式暴跌。前三季度，公司实现营业收入3.95亿元，同比减少50.3%；净利润600.9万元，同比减少92.19%。不过，截至三季度末，花王股份的应收账款及应收票据余额为4.92亿元，存货及合同资产为7.65亿元。截至9月30日，花王股份资产总额38.24亿元，负债总额26.12亿元，资产负债率68.31%。

况玉清告诉记者：“花王股份这类企业所从事的生意就是一笔笔长周期、高耗资的工程垫资生意，这是行业的典型特征。”从三季报来看，“三季度末公司存货及应收类科目余额较大，与2019年底相差不大，但报告期内营业收入下滑，很可能表明公司手上没有余钱垫资，导致工程建设无法推进，因而无法确认收入，导致营收大幅减少。”

况玉清进一步解释道，“花王股份的业务是按完工百分比来确认营收的，一个10亿元的项目，完工1%就确认1000万元营收，但完成这个1%需要大量垫资，若没钱继续垫资，自然也就无法确认收入。”

除了自己烧钱垫资换增长外，企业还可以通过“压榨”上游供应商的方式把更大的垫资压力转嫁到他们头上。据《证券日报》记者粗略计算，截至2020年三季度末，花王股份应付账款及应付票据为8.34亿元，占同期公司大致项目垫资余额12.57亿元的66.35%，超过六成的垫资压力转嫁至供应商。

今年7月份，花王股份发行不超过3.3亿元的可转债，扣除发行费用后，募资计划用于“丹北镇城镇化基础设施建设及生态环境提升项目”工程的建设施工投入。而在此次股权转让中，花王股份也向湖州协兴定增募资3.58亿元用于补充流动资金。“频繁定增说明花王股份的资金需求很大。”况玉清补充称。

忽视战投引入风险

仅仅不到一月的时间，公司前脚引进战投亚虎聚合生态，后脚又转身湖州国资，湖州协兴投资与亚虎聚合生态对公司的战略发展方向是否一致？上述公司人士则称：“引入湖州国资控股主要有三方面考虑。一是业务的拓展；二是资金实力的保障；三是未来转型的预期。与国资合作，有利于上市公司的全面发展；引入亚虎战投，是由于亚虎产业链在网络开发、平台运营、生态健康等领域拥有较丰富的经验，有利于帮助公司进行整合资源。二者相互并不排斥。”

值得注意的是，此前亚虎聚合生态实控人王汝聪旗下的公司在其微信公众号上向会员低价“直播兜售”股票并在内部盘交易的行为，已涉嫌构成变相公开发行。在知晓亚虎存在违法犯罪风险的行为之后，花王股份并没有采取防范措施。

“亚虎方面说是内部激励，我们也想进一步了解，但亚虎毕竟是出钱方，没有义务给我们提供尽调的途径。”公司相关人士表示。

有业内人士认为，“从法律和监管意义上，或许他们没有这样的义务，但从道义上看，上市公司需要对全体股东负责，中小股东的利益应该得到保证，上市公司应本着对中小股东负责任的态度去做必要的基础尽调”。

从目前形势看，上市公司似乎只关注亚虎后续股权转让款能否如期到账。“违法犯罪风险也是亚虎方面的风险，对上市公司没有任何影响。如果以后与其有业务合作，那上市公司才会严格把关。现在对方只要能正常推进合同就行。”公司相关人士表示。

新能源汽车资本化样本：

造车新势力威马汽车拟登陆科创板

国内投资者分享行业增长红利

本报记者 李春莲

随着国内新能源汽车发展步入下半场，未来的竞争除了网联化、智能化，还有资本化。

近日，上海证监局网站披露，威马智慧出行科技（上海）股份有限公司（下称“威马汽车”）正接受上市辅导，威马汽车计划于2021年初在科创板上市。如顺利进行，威马汽车将成为第一家科创板上市的新势力车企，届时，科创板将诞生新能源汽车第一股。而造车新势力的其他3家均已经在美股上市。

上市关头，10月份威马汽车销量创下年内新高，站上3000台大关，同比增长46.1%，且前10月累计销量已超过去年全年总和。

“造车新势力中，蔚来、小鹏、理想已在美股上市。他们同样是营收在国内、消费在国内，但分享其成长盛宴的却是以华尔街为代表的海外资本。新能源汽车不会走过去互联网走过的老路，威马汽车此番选择科创板上市，会充分让国内投资者分享新能源汽车行业成长的资本红利。”11月11日，老虎证券投研团队何勇对《证券日报》记者称。

科创板将迎新能源车第一股

完成D轮融资不久后，威马汽车便开始冲击科创板上市，这也侧面证明了资本市场对其看好。

一直以来，科创板准入对象基本为国内高科技、创新型企业。公开数据显示，科创板自2019年7月22日开板后，到2020年7月21日，上市企业达133家。

截至目前，科创板暂未出现汽车制造领域相关企业，也没有一家造车新势力企业，此番威马汽车若能顺利登陆科创板，将成为科创板新能源车第一股。

“和蔚来、小鹏在上市后国资大幅参投不同，威马是在上市前就完成了国资化，D轮领投方上海汽车属于上海国资百分百控股，而且大部分投资人都属于境内投资者。从股东需求来讲，科创板上市会是更好的选择。”老虎证券投研团队何勇对《证券日报》记者分析道。

在外界看来，威马汽车的科技属性在造车新势力领域已经凸显。在5G车用化、V2G反向充电、自动驾驶商用化等领域，威马汽车均有布局。

事实上，以威马汽车为首的造车新势力头部企业，在智能化与网联化方面走在了行业前列，并将继续加大相关领域的投入，构建发展“护城河”。

“科创板估值整体高于主板，而且造车新势力在海外被资本热捧，热度很可能传导到国内科创板。作为头部新势力中唯一拟在科创板上市的智能新能源车企，威马汽车具有稀缺性，可以参照中微公司、北方华创等半导体设备企业在科创板上市后的情形。”对于威马汽车上市后的估值逻辑，德邦证券汽车团队分析师韩伟琪对《证券日报》记者称。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示：“国家对创新型企业有了更宽松的上市条件，现在的证券市场对互联网造车新势力给予更友好的态度，所以，威马汽车在科创板上市，会对其他新能源汽车企业起到示范作用。”

未来市场规模是目前5倍

政策利好不断，为新能源车未来业绩的高速增长打下了坚实基础。

11月2日，国务院办公厅正式发布《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》（以下简称《规划》）。根据《规划》，到2025年，新能源汽车新车销量达到汽车销售总量的20%左右。这意味着，即使整体的汽车销量不再增长，按照2019年2576.9万辆的销售规模计算，新能源汽车未来的市场规模将超过500万辆，是目前的5倍左右。

此前，国内发展如火如荼的互联网行业，也曾释放“5年增长5倍”的成长空间。但当时，国内资本市场制度尚不完善，很多高速增长的互联网头部企业都将资本红利拱手让给了国际资本市场。上海易昌投资管理有限公司研究副总监王永远对《证券日报》记者评价称：“智能新能源汽车的资本化道路不应再走互联网发展的老路——运营在国内、消费在国内，上市却在海外。中国的科创企业，理应让中国民众分享其成长红利，这也是国内监管层创立科创板的初衷之一。”

即便国内资本看好新能源车发展，但新能源车行业内多家车企出现过召回等问题。“新兴产业在探索发展中会遇到各种问题，毕竟新能源汽车的发展才短短几年，真正达到传统的汽车级别需要时间，即便传统汽车也有少数召回事件，需要给新事物包容度。”王永远补充道。

作为战略新兴产业，新能源汽车是驱动经济高质量发展的新动能，未来，该行业在A股中一定会走出行业龙头，让国内投资者尽享资本红利。

下半场竞争核心仍是产品

值得一提的是，随着中国新能源汽车产业发展步入下半场，智能化、网联化与电动化融合式发展成为下半场发展的主旋律。

新势力头部企业在智能化与网联化方面走在了行业前列，并将继续加大相关领域的投入，构建发展“护城河”。电动化与智能化、网联化融合式发展，是推动中国汽车产业换道超车、实现汽车强国愿景的必由之路。

进入2020年，造车新势力两极分化特征愈加明显。博郡、拜腾、赛麟等多家新造车企业陷入运营困境；而以蔚来、威马、小鹏为代表的头部阵营则实现稳定的量产与交付。

“威马、蔚来、小鹏这几家新势力车企今年先后完成国资化，在流动性上没有明显的长板或短板。前期的资金优势可以帮助车企拿到市场最初的红利，但下半场的核心要回到产品本身，车企需要用更优质的车型和性价比来俘获消费者信心，提高市场份额。”何勇对《证券日报》记者表示。

本版主编 袁 元 责 编 汪世军 制 作 李 波
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785