

聚焦三季报业绩预告

# 金钼股份受益钼价持续上行 前三季度净利最高预增278%

■本报记者 殷高峰

钼业龙头金钼股份日前发布的三季度业绩预告称,经公司初步测算,预计2021年1至9月份归母净利润在3.85亿元至4.35亿元之间,同比增长约235%至278%,同时预计扣非后净利润3.60亿元至4.10亿元,同比增长约277%至330%。

“金钼股份的业绩大增主要受益于钼价的持续高位运行。”上海茂成资产合伙人、西安交通大学金融学博士丁炳中在接受《证券日报》记者采访时表示,在经济复苏和全球宽松货币政策的大背景下,包括钼在内的诸多原材料价格都在高位持续运行,从而导致相关原材料生产企业的业绩大幅增长。

## 钼价上涨助推业绩大增

金钼股份表示,报告期内,受国内外经济持续向好影响,有色金属行业出现周期性行情,2021年前三季度公司主要钼产品成交价格同比增长明显,公司紧抓市场机遇,严控成本费用,实现了经营业绩的大幅增长。

“从钼价走势来看,此前钼价经历了两年左右的低谷期,从去年开始,钼价开始持续回升。”丁炳中表示,钼价的上涨,一方面是由于全球疫情开始得到控制,经济复苏推动需求上升,导致短期供给不足;另一方面,则是全球过量货币供给带来通货膨胀压力。

2021年上半年,全球钼市整体呈现震荡回升、高位运行态势。美国金属周刊(MW)显示,2021年上半年,氧化钼均价12.74美元/磅,同比增长40.31%;钼铁均价11.84万元/吨,同比增长13.85%。

金钼股份近期在接受机构投资者调研时称,2020年,国内钼精矿进口量同比大增超5倍。今年以来,海外补库存,国内去库存,钼价自6月9日站上2000元/吨度后呈现单边加速上涨迹象。

## 金钼股份发布三季度业绩预告称 经公司初步测算

● 预计2021年1-9月份归母净利润在  
**3.85亿元至4.35亿元之间,**  
同比增长约**235%至278%**

● 同时预计扣非后净利润  
**3.60亿元至4.10亿元**  
同比增长约**277%至330%**



魏健骥/制图

金钼股份2021年半年报显示,公司上半年实现净利润2.41亿元,同比增长90.77%。据此计算,公司今年第三季度单季预计实现净利润1.44亿元至1.94亿元。而公司去年第三季度净利润则为亏损1151.71万元,由此带来了前三季度业绩增速的明显跃升。

加,同时,发展新能源也带来了有色金属的需求。

## 钼价或将持续高位运行

“从目前的趋势看,钼价等原材料的价格在未来一段时期内,仍将处于高位运行状态。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示,供给侧结构性改革和国内环保方面的要求,以及“双碳”目标的提出等因素,使铜、铝、钼等原材料的产能扩张受到抑制,而经济复苏的需求在增

加,同时,发展新能源也带来了有色金属的需求。

“经济复苏的需求在增加,但对于采矿行业来说,矿业产能恢复以及新矿的投资,都需要较长周期。”丁炳中表示,这就使供需矛盾在一段时间内会一直存在,对相关企业来说,仍会保持比较好的增长。

民生证券的研报数据显示,1至7月份,海外氧化钼均价同比上涨54.37%,中国钼精矿均价同比上涨21.93%。随着海外钼精矿价格持续高于国内,中国钼产品6月份、7月份连续两个月保持净出口,全球供需平衡有望推动钼价持续上行。

金钼股份在接受机构投资者调研时称,公司目前运营两座大型、露天钼矿,其中金堆城钼矿是世界六大原生钼矿之一,储量丰富、品位较高、

含杂低,尤其适合进行深加工,保有矿石储量4.91亿吨,平均品位0.083%,按公司现有开采能力计算,尚可服务37年;汝阳东沟钼矿总矿石量4.88亿吨,平均品位0.122%,服务年限59年。目前公司两座矿山合计每年生产约2.3万吨钼,预计产能将保持稳定。

华安证券研报指出,在疫情逐步缓解,全球经济加速复苏背景下,合金钢和不锈钢等消费领域逐步释放,拉动钼市场的整体需求稳步增长。目前下游需求热度不减,而国内钼供应紧缺,叠加海外钼价高企下原料进口收窄,预计国内钼市场供需偏紧局面短期难改,钼价将持续维持在高位。金钼股份产品占中国钼市场份额的25%,占世界钼市场份额的12%。此外,公司参股的季德钼矿正处于建设阶段,若项目顺利投产,产能规模有望扩张。

# 盘江股份煤炭产销两旺 前三季度毛利同比增45.15%

■本报记者 王鹤 见习记者 冯雨瑶

煤价持续上行,煤企经营效益显著。

盘江股份日前发布前三季度主营业务数据,公司煤炭产销,煤炭收入等本期数据均较上年同期呈现不同程度增长。具体来看,公司前三季度实现煤炭产量753.88万吨,同比增长2.34%;煤炭销量806.64万吨,同比增长2.74%;煤炭销售收入59.58亿元,同比增长26.58%。

“煤价上涨对煤企的生产经营而言,可以提升煤企盈利并鼓励煤企在可能的条件下尽力增产。”IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示。

## 煤价逐季上涨

盘江股份主要从事煤炭的开采、洗选加工和销售以及电力的生产和销售。据了解,受益现货销售,盘江股份第三季度单季煤价环比加速提升,单

季毛利大增。

煤价持续上涨下,煤企盈利能力进一步提升。盘江股份发布的数据显示,公司前三季度实现毛利20.27亿元,同比增长45.15%。

国家统计局此前发布的2021年1至8月份全国规模以上工业企业主要财务指标数据显示,煤炭开采和洗选业利润同比大增145.3%,煤炭燃料加工业利润同比暴增2471.2%。

“中国目前基本用电量以火电占大头,占比接近70%,今年应该会达到70%以上,而火电对煤炭的需求预期较高,也就支撑了煤价的持续上涨。”厦门大学能源政策研究院院长林伯强向《证券日报》记者分析道,煤价上涨对煤企的利好明显。“较高的价位会带来更大的利润空间,对煤企来说无疑是一件好事。不过,对于那些受到洪灾影响的煤企,可能会因为暂时停产,在煤价较高的时候错过机会。”

当前,煤炭价格仍在全线上涨。东方财富期货数据显示,焦煤主力、动力煤主力行情持续上行,焦煤期货报

价、动力煤期货报价持续上涨,以焦煤2201、动力煤201为例,截至10月11日,其最新报价分别上涨6.3%、8.01%。

林伯强表示:“近期山西的洪水灾害,可能会进一步加剧煤价的上涨。具体煤价上涨将持续多久主要取决于两个因素,一是内蒙古产能释放多少?二是考虑到山西产能潜力较大,其产能释放要看洪灾是否能够很快解决。”

## 煤企加速产能扩张

作为西南地区最大的煤炭生产企业,盘江股份承担着西南地区重要的煤炭供应任务,近几年公司不断通过老矿技改、并购资产带来产能扩张。

盘江股份近日发布公告称,为进一步聚焦主业,清理退出公司非主业、非优势业务,公司拟将持有的至诚实业100%股权与盘江控股持有的首黔资源33.67%股权进行置换,即公司置出非主业、非优势资产,置入优质煤炭资源资产。

据了解,此次拟置入33.67%股权

的首黔公司所属杨山煤矿现有产能30万吨/年,为了开发纳木井田优质资源,拟技改扩能到120万吨/年,目前已取得新采矿许可证120万吨/年,有效期至2020年10月至2050年10月。杨山煤矿资源储量丰富,设计可采储量23581万吨,煤种主要为焦煤、瘦煤,是较优质煤炭资源资产,与公司现有主业具有高度协同性。而拟置出的至诚实业则是一家综合服务型企业。

据华证证券披露的研报,截至2021年中期,盘江股份核定产能1860万吨,较2020年底新增500万吨,此外,新建矿马依西一井(240万吨/年)、发耳二矿一期(180万吨)在2021年中建设进度分别达到85.86%和85.72%,加上杨山矿技改后,在建项目全部投产后公司煤炭产能达到2370万吨,预计后期有发耳二矿二期、马依东等项目规划待建。

“从全国范围来看的话,煤炭企业都会增加产量。”林伯强总结称。柏文喜认为,第四季度煤炭行业预计将呈现产能大幅释放、产销两旺,煤企盈利大幅增加的局。

# 精锐教育宣称转型后遭退费维权 拖欠员工工资多校区已停课

■本报记者 李春莲

又有一家教育机构陷入倒闭危机。

“9月份刚交了6万元学费,一节课没上,机构就倒了。”上海的王女士向《证券日报》记者表示。

随后,记者在刚刚成立精锐教育家长退费群里看到,近500位家长正在接龙剩余课时信息,有不少人涉及费用多达十几万。

同时,精锐教育的员工也在10月10日发现情况不妙,公司本应9日发放工资,目前延迟到26日发,已经两个月没发工资。

而在三天前,精锐教育创始人张熙还对外宣布,精锐正在政府的帮助和指导下,启动有序转型,力争成为行业率先转型成功的教育企业,对员工和家长负责到底。

精锐教育究竟是正在转型还是资金链断裂导致发不出工资?

《证券日报》记者就此向精锐教育有关人士核实,截至发稿未收到回复。

## 员工工资未发 家长退费维权

10月7日,张熙发布朋友圈表示,在行业低潮期,仍热爱教育,坚信光明。目前,在上海市各级政府部门的指导和帮助下,精锐教育已制定转型重组方案,未来将在政府指导下启动有序转型。

但仅过了几天,拖欠员工工资,家长开启退费维权的消息就来了。

精锐教育总部10月11日发布公告称,由于目前系统限制,无法做校区现场退费登记,本周暂停课程以及退费流程,家长可直接扫二维码进行线上退费登记。

包括王女士在内的多名维权家长表示,之前通过APP缴费,但目前电子合同已经看不到。与其他培训机构不同,精锐教育专注于高端一对一,其学费也相对昂贵许多。记者在维权群中看到,有很多家长的剩余课时还有几百节,涉及学费高达十几万、二十几万的人不在少数。

还有退费家长向《证券日报》记者表示,精锐教育内部问题重重,但还在不断招学员,这性质很恶劣。

上述家长还提到,精锐教育总部已经锁门,物业称该公司没有交房租。

实际上,去年12月初,精锐教育还举行了盛大的发布会,陆毅、鲍蕾、陈小春、应采儿等明星作为家长代表出席。尽管遭遇了疫情的冲击,但精锐教育彼时看起来还对

# 山西洪灾停产煤矿正陆续复工复产 多方联动全力保障煤炭保供工作

■本报记者 李春莲 见习记者 刘钊

10月3日以来,受持续强降雨影响,山西多地出现内涝、地质灾害、洪水等灾情,直接导致山西60座煤矿停产。目前,国家针对山西近期严重洪涝灾害,已启动国家Ⅳ级救灾应急响应。

《证券日报》记者获悉,目前,山西焦煤、晋控煤业、潞安化工、华阳新材、永泰能源、兰花科创等上市公司所属煤矿均处于正常生产状态。因事故停产的临汾乡宁地区煤矿已恢复生产,且山西地区受降雨影响的停、限产的煤矿开工率逐步提升,产量较国庆期间已陆续恢复。

据国家统计局数据,2020年,山西省原煤产量10.63亿吨,是全国第一大产煤省份。9月29日,山西省与其保供的14个区市对接签订四季度煤炭中长期合同,按照相关要求,中央驻晋煤炭企业将保供天津、福建、河北、广东、辽宁5个省市,涉及煤炭保供量达5500万吨。

## 煤炭外运逐步恢复

目前,煤矿铁路及公路发运正逐步恢复之中。煤运通道干线铁路大秦铁路正处于秋季检修期。为降低因大秦铁路检修所造成的煤炭外运压力,中铁太原局对存煤7天以下的电厂做到应装尽装,利用石太、侯月、唐呼等主要通道日均迂回30车列。同时,调整优化相关车站施工,增加煤炭卸车

未来充满信心。

但进入2021年,教培行业遭遇大整顿。今年7月份,“双减”政策发布之后,教培行业裁员、倒闭、转型频发。

王女士还向记者表示:“我也知道‘双减’政策对教培机构的影响,但9月份精锐教育还在我家附近开了两家新店,以为问题不大,没想到课还没上,就撑不住了。”

## 转型艰难 多校区已停课

前不久,巨人教育的倒闭已经让精锐教育上过一次热搜。

“双减”政策公布没多久,巨人教育就宣布倒闭,这家老牌教培机构的倒下,与精锐教育脱不了关系。

巨人教育董事、CEO罗沐鸣表示,随着“双减”政策落地,巨人教育面临着极为艰难的转型以及更为巨大的经营压力。精锐教育决定不再对巨人网校投入资金,目前公司没有办法正常发放薪资。

从2018年收购巨人教育后,精锐教育对其抱有很大希望。但最终因为自身难保,无法继续为这家机构提供资金支持。张熙在朋友圈还提到,精锐教育脱不了关系,并称对巨人的收购是其滑铁卢。

精锐教育是否会如巨人教育一样,陷入资金链断裂的危机,导致来不及转型就倒下?

8月底,精锐教育在《致学员及家长的一封信》中还表示:“作为一家上市公司,精锐集团多年以来一直保持平稳且良好的运营,现金流充足,足以支撑公司此次的业务转型和后续发展。”

但精锐教育的财务数据并不乐观。2020财年(截至2020年8月31日),精锐教育净亏损7.69亿元。2021财年第一季度和第二季度,公司净亏损分别为1.59亿元、1.72亿元。同时,公司上半年资产负债率为97.94%,接近于资不抵债的状态。

“10月10日夜里已经通知校区关门,上海60多家的校区基本都停课关门了。”精锐教育的一名老师向《证券日报》记者表示。

记者拨打精锐教育北京多个校区的公开电话,已无人接听。

尽管今年以来已经有不少培训机构倒闭,但作为上市公司,精锐教育的表现可以说非常糟糕。截至10月10日,精锐教育股价为0.394美元/股,较年初已跌去九成。

有不愿具名的分析师向《证券日报》记者表示,随着校区的关闭,精锐教育不排除破产重整的可能性。

# 国美零售托管大股东资产 有望带来千亿元估值增量

■本报记者 贾丽

零售巨头国美开启了一系列运作。在承租百亿元物业后,国美零售再宣布与控股股东5家公司达成委托管理协议,并享受30%优先收购权等权益。

10月11日,在位于北京北三环的国美鹏润大厦,国美创始人黄光裕现身媒体沟通会,畅谈国美集团战略、资本动向。

黄光裕在接受《证券日报》记者采访时表示:“国美在内部进行了深度布局和调整,将持续优化供应链。接下来,国美零售将与电商建立更多合作模式。”

此番运作被国美视为业务协同、产业整合的一步。国美高层预计,相关股权的注入有望带来千亿元估值的增量。

这一系列动作背后,国美有着怎样的考量?接下来黄光裕将如何带领国美再创奇迹?

## 代管注入资产 或带来千亿元估值增量

10月11日,国美零售公告称,其与

国美管理订立了框架协议,将为国美、共享共建平台、打粉家、安迅物流和国美零售提供三年管理服务。

在框架协议期内,国美零售将向五家公司收取服务费,同时获得相关目标公司的股权激励,以及最多30%股份的优惠购股权和剩余股份的优先认股权。

以178亿元拿下三处物业使用权,又欲注入五项管理类资产,国美涉足的这些业务,看似都与老本行零售业务并没有直接联系。那么,国美为何仍不惜大手笔持续投入?

据了解,租赁、物流、家生活等相关业务均是国美多元转型后,打造的六大平台内容。今年以来,国美加速了六大平台整合。

国美零售CFO方巍表示,相关合作的达成将有利于国美零售“家·生活”战略形成完整闭环生态,国美零售将正式从供应链主导的公司升级为具备供应链能力的平台主导型公司,从而助力国美零售整体估值的全面提升和运营能力及效率的提升。

方巍表示:“如果被托管的5家公司在2022年达成目标,上市公司不仅可享受认购优惠,还将享受额外估值的

增量,预计累计三年将给国美零售带来万亿元交易规模的提升和千亿元的估值增量。”

据透露,国美零售上市公司此次主动与大股东探讨和协商,形成交易方案,欲为家生活战略形成顶层布局。

黄光裕表示,经过一年的布局,目前国美各项路径都比较清晰,通过此轮动作,上市公司在商业模式上将形成闭环。他笑称,“我从大股东角度,为自己算了一笔小账,还是很有信心的,合作是1+1大于2的。未来看市场情况,国美零售有望优先收购相关资产。”

## 资源整合 电器供应链或分拆

“力争用18个月的时间,使国美恢复原有的市场地位。”今年2月20日,黄光裕归来后首次公开发言称。如今,距离这一目标的提出,已经过去近8个月。接下来10个月,国美将怎样发力?

谈及18个月目标及进展,黄光裕表示,国美用了3个月至5个月进行整

合,进度比预期慢一点,但后面希望把进度赶回来,抢回来。国美不会为18个月节奏而束缚,但近期国美将会密集推出一系列项目。

黄光裕表示,六个平台是国美零售业务的重要方向,国美将把平台当工具,进行深度布局和调整,在成本上进一步优化。

“委托管理资产可以获得现金和股权,利好上市公司。国美零售的这一系列看起来是与企业进行业务合作,其实是资本运作。国美希望做强零售业务,通过体系内的资源整合提升上市公司整体价值和盈利能力。”钉科技创始人丁少将向《证券日报》记者表示。

同时,国美也将在提升盈利水平上发力。据了解,国美管理层希望通过线下信息数字化,线下向线上导流,双平台运营,让全渠道成本投入整体降低10%至15%。

“未来电商间的关系更多的是合作,而不是竞争。”黄光裕透露,公司将在时机成熟时,考虑将电器供应链从公司分拆,独立进行资本运作。接下来,国美还将与电商等平台探索更多联合模式并建立合作。