证券日报
2021年11月24日 星期三

谋转型还是蹭热点?

终止收购芯火科技不足两月 江泉实业拟跨界入局新能源领域

本报记者 赵彬彬

江泉实业又要跨界并购了,这一次目标指向新能源领域。

11月22日,江泉实业发布公告称,公司与道恒同创、李兴民、众鑫同创、博德恒业、梵迪咨询(以下合称"交易对方")以及绿能慧充数字技术有限公司(简称"绿能慧充")签署框架协议,拟以现金方式收购交易对方合计持有的绿能慧充100%的股权,交易价格不超过9000万元,以此切入新能源领域。

江泉实业还推出2021年度非公开发行A股股票预案,计划以2.95元/股的价格向实控人旗下的北海景安、北海景曜、北海景众等3名特定投资者发行不超过1.535亿股股份,募资不超过4.53亿元。

公告披露后,江泉实业股价连续两天收出"一字"涨停。

江泉实业此次跨界进入新能源领域,距离上次并购芯火科技的计划终止尚不足两个月。有投资者在股吧质疑称"江泉实业是在蹭热点"。11月22日,《证券日报》记者以投资者身份致电江泉实业进行询问,公司相关人士表示,并购是转型的需要。

王琳/制图

年内两次跨界并购 并购标的业绩短期内激增

2020年度,江泉实业热电业务营业收入为2.03亿元,产能利用率为80.71%。未来即使产能利用率达到100%,预计营业收入也不超过2.60亿元。公司的铁路专用线运输业务只有13公里的专用线,2020年度在运力相对饱和的状况下实现营业收入0.71亿元。由于是铁路专线,无法对外进行业务拓展。三季报显示,今年前三季度公司净利润亏损15.18万元,同比下降101.97%。

"公司业务的区域性导致增长空间严重受限,仅依靠现有业务难以实现做大做强的目标。"江泉实业在公告中表示,为了上市公司长远发展,实现对股东的良好回报,公司必须进行业务转型。

公告显示,绿能慧充是一家集充电、储能产品的研发、生产和销售,充电场站投资、建设与运营,充电平台和大数据管理于一体的新能源生态服务商。江泉实业认为,本次交易完成后,上市公司业务范围将得到拓展,有利于提升持续经营能力、优化资本结构、提高抗风险能力。

今年1月初,江泉实业曾发布公告称,拟收购聚合支付企业芯火科技。收购完成后,公司将切入第三方支付服务领域。但在交易所多次问询后,公司于今年9月底终止了这起跨界并购。

关于终止收购芯火科技的原因,江泉实业相关人士在接受记者采访时并未予以正面回应,仅称"以公告为准"。

根据上市公司发布的公告,2020年芯火科技实现营业收入3987.88万元,较2019年同期增长7.84倍;实现净利润2059.05万元,同比增长5.76倍。

标的公司业绩爆发式增长,要想买到手就得出高价。根据江泉实业2021年1月份发布的公告,收购芯火科技100%股权需要支付3.3亿元。但在2020年6月份,华平股份仅投资300万元就获得芯火科技10%的股权。这意味着,仅仅半年时间,芯火科技的估值就增长了10倍。

类似的一幕同样出现在收购绿能慧充的过程中。公告显示,截至2020年底,绿能慧充净资产仅为448.14万元,而到了今年10月份,净资产却变为3727.23万元,短短10个月增长7.3倍。营业收入方面,绿能慧充2020年全年营收仅5248.29万元,但截至今年10月底已达10063.96万元,几乎翻倍。净利润更是由亏损188.65万元变为盈利625.62万元。

在业绩大变样的同时,绿能慧充的部分股东和实际控制人却将所持股权质押。天眼查APP显示,2021年11月8日,绿能慧充股东道恒同创将3150股绿能慧充股份质押给陕西裕隆典当有限公司。2021年7月22日,公司实际控制人李兴民也将所持500股绿能慧充股份质押给陕西长安融资担保股份有限公司。对此,江泉实业并未进行披露。

频频重组并购 投资者质疑蹭热点

自2014年以来,江泉实业已启动多次重组,重组对象包括唯美度、爱申科技、香港某上市公司旗下的化工资产、瑞福锂业、中国物流等公司,最终全部告吹。即便实控人都换了三回,但公司的主业却从来没变过。

一位不愿具名的市场人士认为,江泉实业的资本运作痕迹明显,但又没有科学论证的产业规划,从化学原料到医疗器械,再到锂电池行业,属于典型的"拼凑式重组",给投资者的感觉就是"为了重组而重组"。

今年以来,江泉实业虽然不搞重组了,却改成跨界并购了。先是要并购芯火科技,布局聚合支付领域;在终止不到两个月后,又要进军新能源赛道。

透镜公司研究创始人、资本市场研究专家况玉清对《证券日报》记者表示,并购是上市公司进行资源整合和切入新业务的高效手段,但在并购前要做好尽调工作,要特别注意并购标的与上市公司业务的协同性,力争达到1+1>2的效果。

江泉实业证券部相关人士表示,公司原有主业发展空间有限,在终止收购芯火科技后,接触绿能慧充并寻求并购,是公司产业转型发展的需要。

但投资者并不这么认为。有投资者在股吧中说,"跟收购芯火科技一样,估计几轮问询后就黄了。"

香颂资本执行董事沈萌认为,只有兼顾长短期收益,对提升净资产收益率有正向作用的并购才符合股东最大利益。如果只注重短期对二级市场股价的影响,一旦热度退去或收购不再推进,留给市场的往往是一地鸡毛。

第一大股东所持股票全部质押 格力电器称"不存在平仓风险"

本报记者 赵学毅
见习记者 王镜茹

11月22日晚间,格力电器发布公告称,公司第一大股东珠海明骏将所持公司的9023.59万股股票补充质押给农行珠海分行,本次质押数量占珠海明骏所持股份比例的10%,占格力电器总股本的1.53%。至此,珠海明骏所持格力电器股份已全部质押,占格力电器总股本的15.26%。

格力电器在公告中表示,"与本次质押相关的所有贷款均不存在与市值涨跌挂钩的平仓机制,不存在平仓风险。"

投资者关注 质押股票风险

格力电器在公告中称,本次珠海明骏部分股份再质押给农业银行,系其在2021年4月28日与农业银行、交通银行、平安银行签订的《贷款协议》下的贷款还款义务,质押到期日将根据新贷款协议及珠海明骏和农业银行就上述质押股份签署的《股票质押协议》中的约定及贷款偿还情况调整。

记者了解到,如果上市公司股价发生重大变化,导致现有质押给贷款人的上市公司股票对应的贷款余额质押率超过60%,珠海明骏需要在发生该等情形后向贷款人提供补充担保,使得补充质押后的质押率不超过60%。因此,珠海明骏根据贷款协议规定,提供了上述补充质押。

资料显示,珠海明骏共持有格力电器902359632股,占总股本的15.26%;本次补充质押后,其所持股份已全部质押。此外,作为珠海明骏一致行动人的董明珠共持有格力电器44488492股,其中1716.28万股处于质押状态,占其所持股份比例的38.58%,占总股本比例的0.29%。

格力电器在公告中称,本次股份质押融资不用于满足上市公司生产经营相关需求,还款来源为珠海明骏自有和自筹资金;截至本公告披露日,珠海明骏及其一致行动人的股份质押事项对上市公司生产经营、公司治理等未产生实质性影响,不存在需履行的业绩补偿义务。

记者浏览互动易平台以及股吧后发现,很多投资者对格力电器"大股东质押资金的用途""股票是否会被平仓"等问题非常关注。

香颂资本执行董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示:"如果格力电器股价在短期内不出现大幅下滑,被强制平仓的可能性应该较小;即使是股价下跌到风险警示区间,董明珠只要有能力补充质押保证金,被强制平仓的可能性也不大。"

格力电器也在公告中表示:"本次质押相关的所有贷款,均不存在与市值涨跌挂钩的平仓机制,不存在平仓风险。"

沈萌认为,"高比例股权质押最大的问题在于,当股价剧烈波动导致流动性紧张之时,可能会被强制平仓,进而引发股权结构变化,甚至出现实控人变更的情况,对上市公司经营的稳定性和持续性带来负面影响。"

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林告诉记者:"股票质押虽然能够帮助企业解决融资难的问题,但副作用是增大企业维持股价稳定的压力。对于经营能力较强的上市公司来说,股权质押带来的融资可以帮助企业更快、更好的发展;如果上市公司的财务状况不好,经营能力又弱,进行高比例的股票质押反而会带来极大风险。"

业绩增长乏力 多元化转型已经启动

近期,关于格力电器的话题热度不断:先是"22岁女孩成为董明珠秘书"登上热搜榜,接着是新任副总裁被认为具有"接班"潜质……

而格力电器的一举一动也都牵动着股民的心。Wind数据显示,截至11月23日收盘,格力电器股价报收35.90元/股,较去年12月的最高点66.79元/股已累计下跌46.25%,市值蒸发超2000亿元。

纠结的投资者在股吧中表示:"买入格力严重亏损,怎么办?"有的投资者则持观望态度:"格力电器股价暂时停下了下降脚步。未来是转折向上,还是继续下降呢?只有等待。"不过,也有投资者仍信心十足:"格力已经在奋起直追了,请股东们给他时间。"

然而,格力电器业绩增长乏力却是不争的事实。三季报显示,今年前三季度,公司实现营业收入1381.35亿元,同比增长9.73%;实现净利润156.45亿元,同比增长14.21%。其中,第三季度实现营收470.83亿元,同比下降16.50%;实现净利润61.88亿元,同比下降15.66%。

为此,格力电器加快了多元化转型步伐,年内进行了两次并购。先是一举拿下银隆新能源的控股权,进军储能领域;近日,格力电器又高调宣布,斥资30亿元收购盾安环境38.78%的股权。

透镜公司研究创始人况玉清在接受记者采访时表示:"由于主营业务增长乏力等原因,不少传统行业的企业选择跨界转型,转型方向往往是国家大力扶持的战略新兴产业。跨界并购,应注意并购标的与上市公司之间是否匹配。如果不能进行有效的资源整合,无法达到1+1>2的效果,甚至因为业绩对赌或日常经营问题失去对并购标的的控制,这样的并购显然是失败的。"

高端新能源汽车品牌迭出 长城汽车"沙龙"欲分一杯羹

本报记者 矫月 见习记者 张晓玉

越来越多的车企开始发力进军新能源汽车领域。近日,在广州车展上,长城汽车正式推出高端新能源汽车品牌沙龙的首款车型"机甲龙"。长城汽车方面表示,沙龙将聚焦新能源领域,积极践行"碳中和",发展真正的绿电出行方式。

中国银行研究院研究员王梅婷对《证券日报》记者表示,"近几年,越来越多国内企业跨界造车,奔驰、丰田等国际知名车企也推出多款新能源汽车。为了应对日趋激烈的市场竞争,我国车企需要加快推出高端新能源汽车品牌,力争获得更有利的市场地位和丰厚利润。"

高端新能源汽车品牌纷纷亮相

当前,面对汽车智能电动化的发展趋势以及造车新势力的持续扩张,传统自主车企纷纷选择在体制、机制上变革,将自家的电动汽车业务品牌独立,在股权设计、管理团队、技术布局、车型规划、渠道建设、用户共创等各方面进行改变和创新,以求重点突破、加速发展。除了长城汽车成立沙龙外,还有众多新品牌相继亮相。其中,吉利汽车成立了极氪,广汽成立了埃安,北汽成立了极狐。

今年6月份,沙龙CEO文飞曾表示,沙龙将成为第一个氢能战略落地,实现全品类氢能乘用车量产的品牌。

王梅婷认为,"近期国内车企纷纷成立高端新能源汽车品牌,主要源于三个原因。一是汽车智能化、网联化、数字化发展是必然趋势;二是有利于国产汽车实现弯道超车;三是高端新能源汽车的潜在竞争正在加剧。"

北京特亿阳光新能源总裁祁海珅表示,"新能源汽车时代给我国包括传统燃油汽车厂商在内的各种造车势力提供了广阔舞台,可以借此把我国几十年来被动模仿、品牌难以高端化的障碍打破,进而实现弯道超车,力争在新能源汽车赛道抢占领先位置。新能源汽车担负的不仅是一个交通工具,更是智能化产品高度融合应用的载体,也是人-车合体消费、增加黏性消费的新引擎。"

政策助力氢燃料电池汽车发展

近几年,氢燃料电池吸引了众多车企目光,上汽、长城、广汽、北汽、一汽等不少国内老牌车企都将氢燃料作为新能源市场的切入点。2020年,广汽首款氢燃料电池汽车Aion LX Fuel Cell正式亮相并投入示范运营。在前不久举办的国际氢能与燃料电池汽车大会(FCVC 2021)上,长安CS75氢燃料版、红旗H5氢燃料电池版也竞相亮相。此外,吉利、奇瑞、东风也在氢燃料电池汽车领域有所布局。

国内车企纷纷布局以氢能源为代表的新能源汽车,一方面是受到外资车企和国内造车新势力的刺激,另一方面也与国家政策的扶持相关。11月7日,中共中央、国务院发布的《关于深入打好污染防治攻坚战的意见》提出,深入实施清洁柴油车(机)行动,全国基本淘汰国三及以下排放标准汽车,推动氢燃料电池汽车示范应用,有序推广清洁能源汽车。今年以来,31个省市自治区均发布与氢能产业发展的相关政策。其中,河南濮阳提出,建设加氢站最高可享1000万元补贴。

清电智慧能源研究院电池研究所所长程干江表示,个别国家在锂电领域落后,转而主攻氢能源,不排除将来实现技术突破的可能。

北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔认为:"氢燃料电池汽车是未来的一个发展方向,到2050年氢能源在整个国家能源结构中的占比将达18%。氢能源一个重要应用领域是交通领域,氢燃料电池汽车未来发展前景较好。"

猪肉价格环比上涨57.6% 价格高点或在春节前

本报记者 桂小笋

经过几个月的价格低迷后,始于第四季度的生猪价格反弹仍在继续。

卓创资讯分析师李素杰对《证券日报》记者介绍,根据卓创资讯数据监测显示,截至11月19日,全国猪肉价格为23.24元/公斤,较10月8日环比上涨57.6%。

中航证券发布的研报认为,近期猪价反弹主要基于供需两方面因素。从供给端看,行业全面亏损,可能引发产能调整预期;能繁母猪存栏量连续三个月环比减少,也加大了市场对生猪价格拐点来临的判断预期;国家出台生猪产能调控方案,并连续推出收储计划,释放出国家对猪价托底的政策支撑预期,均对生猪价格形成支撑。从需求端看,正当前正值肉类传统消费旺季,在猪肉价格超跌之际,消费需求却在强劲反弹。

李素杰预计,12月份生猪需求量或迎来全年最高峰,尤其是在冬至前后,是腌腊肉、灌肠的集中期,猪肉集中备货量增加,将对猪肉价格形成支撑。"不过,部分压栏增重的大猪或集中出栏,将对猪肉价格有一定平抑效果。总体来看,养殖企业第四季度利润是有保障的。"

中国食品产业分析师朱丹蓬对《证券日报》记者介绍,当前生猪价格持续上涨,是因为消费刚需度发生变化,使得价格提升,进而引发价格杠杆的变化。"这轮涨价小周期的价格高点或许会出现在春节前。但随着消费需求的变化,在明年2月15日前后,价格会有所回落,3月份价格应该会趋于平衡。"

不过,在春节前的两个多月里,影响生猪价格的因素也比较多。

"近期北方大猪外调顺畅,加之受局部地区降雨、降雪天气影响,屠宰企业收购一般、压价乏力。同时,大猪价格较高,散户压栏增重,支撑猪价小幅上涨。据卓创资讯数据监测,截至11月22日,全国生猪均价18.12元/公斤,环比上涨1.40%。不过,上周末过后,屠宰企业因亏损缩量,下游白条猪走货一般,收购积极性不高,养殖场高价走货较难。卓创资讯预计,北方猪价或主线趋稳,局部下滑;南方跟涨幅度有限。"李素杰对《证券日报》记者表示。

"从现在到春节前的两个多月里,生猪价格虽然会上涨,但涨幅不会太大。管理部门也会关注猪肉价格变动情况,从而对市场进行合理的指导和调配,以保障民生需求。"朱丹蓬称。

系列变革让用户有"获得感" 知乎第三季度财报超预期

本报记者 许 洁

11月22日,中国问答式在线社区平台知乎公布的截至2021年9月30日未经审计的第三季度财务报告显示,知乎似乎已摸索到"把好内容变成好生意"的路径:今年第三季度,公司营收和用户数增长迅猛。其中,营收达8.235亿元,同比增长115.1%;平均月活跃用户数首次迈入亿级大关,达1.012亿,同比增长40.1%;平均月付费会员数为550万,同比增长109.9%。

在财报发布后的电话会议中,知乎创始人兼CEO周源表示:"以内容为中心的增长和可持续的商业模式,驱动知乎经营业绩再一次超预期增长。知乎将提升商业化效率,保持可持续增长势头。"

知乎CFO孙伟表示,知乎以"获得感"为标准的内容社区生态建设已进入正向循环发展,促进知乎用户群体快速增长,呈现"年轻、跨代"的特征。

收入高增长 内容价值成重要引擎

财报显示,知乎今年第三季度营收达8.235亿元,比去年同期的3.828亿元增长115.1%。营收高增长,主要归功于知乎不断扩大的用户规模和单用户平均收入额的增加。

知乎以内容为中心的多引擎驱动的商业模式,主要包括线上广告、商业内容解决方案、付费会员和其他业务(包括在线教育、电商)。在知乎"获得感"内容标准的实施以来,"开拓眼界""带来帮助""引发共鸣"的内容获得更多用户和内容创作者的认可,并驱动内容社区的壮大。

分业务来看,2021年第三季度,知乎线上广告业务收入为3.211亿元,2020年同期为2.311亿元,在整体广告业低迷的大环境下,知乎线上广告业务仍保持38.9%的同比增速。

在知乎的业务版图中,另一块大蛋糕是"商业内容解决方案业务",收入达2.784亿元,同比增长511.9%。如此上佳的成绩与今年5月份的一次内容变革密切相关。5月27日,知乎公布名为"获得感"的新内容标准,将能带来"获得感"的内容概括为"能够开阔眼界,带来帮助或引发共鸣"的内容。同时,知乎宣布升级内容分发机制,符合社区标准的好内容将获得两倍以上的流量提升,进而带动内容创作者的关注度和收益增长。周源将这一系列变革总结为:"好内容要让用户有获得感"。

在内容价值的驱动下,知乎整体用户群数量和用户付费比例不断增加,第三季度付费会员业务收入达1.783亿元,相较去年同期的9110万元增长95.8%。

加速视频化 推动内容资产增值

财报数据显示,知乎今年第三季度毛利润为4.248亿元,相较2020年同期的2.201亿元增长93%,毛利率为51.6%。调整后的净亏损由第二季度的2亿元收窄为1.124亿元。主营业务成本从2020年第三季度的1.628亿元增至2021年同期的3.986亿元,主要得益于广告服务、内容相关成本的增加,以及用户的快速增长所导致的云服务和带宽成本的增加。截至2021年9月30日,知乎持有现金及现金等价物、定期存款、受限资金和短期投资总额为76亿元。

除了线上广告和商业内容解决方案业务,知乎也一直在职业培训和专业课程的在线教育服务上发力,加上以电商业务为主的其他业务,在今年第三季度共计为知乎带来4570万元的营收,同比增长202.6%。孙伟在财报电话会上表示,未来知乎还将把在线教育服务和电商业务,与优质内容进行更紧密的结合,持续完善商业闭环。

知乎聚集了大量中文互联网科技、商业、影视、时尚、文化等领域的内容创作者。截至2021年9月30日,知乎已拥有累计超过5300万的内容创作者。其中,知乎月活创作者数量为364万,月均视频创作者同比增长86%。

今年10月份,知乎推出"联合创作"新功能,希望激活平台上存量的高质量图文内容,由社区内有视频制作能力的创作者将其转化为视频形态,从而覆盖更广泛的内容消费用户。

"由于没能赶上视频化浪潮的第一班车,知乎需要尽快超车的心态展露无遗。这是知乎在视频化方向上的全新运作模式。此举将加速知乎视频化,推动内容资产进一步增值。"上述业内人士表示。

本版主编 于德良 责 编 汪世军 制 作 朱玉霞
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785