

聚焦中报

上市辽企中报披露拉开序幕 豪森股份营收增6.31% 神工股份增超3倍

■本报记者 李 勇

8月2日晚间,科创板上市公司豪森股份和神工股份同时披露2021年中报,正式拉开辽宁上市公司中报披露序幕。数据显示,今年上半年,豪森股份实现营业收入5.52亿元,同比增长6.31%;实现归母净利润2088.40万元,同比下降45.17%。神工股份实现营业收入2.04亿元,同比大增354.8%;实现归母净利润1亿元,同比增长超4倍。

豪森股份 新签大订单6.27亿元

由于今年一季度时业绩曾出现亏损,豪森股份上半年业绩较去年同期有较大幅度下降。但公司今年二季度单季业绩为2218.98万元,仅低于去年三季度的单季净利,仍高于去年其他三个季度的单季数据,表现其实并不差。

“豪森股份的产品都是一些大型生产线,一般生产和交付周期都较长,公司单季业绩有较大波动也是正常的。”对于豪森股份的业绩变动,有市场人士如此表示。

对于上半年业绩同比下降,豪森股份在中报中主要归因于三方面因素:一是公司加大研发投入,导致研发费用增加;二是销售商品回款放缓,导致当期应收账款坏账计提增加;三是项目制造成本上涨,导致毛利率波动下降。

中报显示,今年上半年,公司的研发投入合计4268.27万元,较去年同期增加20.68%,且全部为费用化研发投入。值得关注的是,今年上半年,公司项目金额在500万元以上的新签订单达6.27亿元,其中新能源汽车领域的项目新签订单为3.18亿元。截至6月30日,公司在手订单合计25.64亿元,其中新能源汽车领域项目订单达10.44亿元。

还有一些数据也能反映公司订单方面出现的积极变化。截至今年6月底,公司账上的货币资金为2.02亿元,较上年期末减少26.49%。对此,公司解释称,主要系在手订单



增加导致购买商品支付的现金增加所致。

“豪森股份在汽车发动机智能装配线和变速箱智能装配线等动力总成领域居于国内领先水平,公司在新能源汽车多个细分领域都已取得重大突破,已累计为客户交付超140条大型成套产线项目。多年的行业内深耕,已奠定公司的优势地位。”前述市场人士认为,公司在手订单快速增长,特别是新能源汽车领域的新增订单占比逐步提升,未来业绩有望迎来拐点。

神工股份 业绩同比增长415.4%

另一家辽宁上市公司神工股份披露的中报业绩表现更为惊人,无论是营业收入,还是净利润,今年上半年数据基本已接近往年全年水平,创下历史新高,扣非归母净利润更是同比大增770.5%。

中报数据显示,今年上半年,神工股份实现营业收入2.04亿元,同比增长354.8%;实现归母净利润1亿

元,同比增长415.4%;净利润率接近50%。今年二季度单季,神工股份实现营业收入1.2亿元,较一季度环比增长42.65%;单季实现净利润6063.83万元,较一季度环比增长53.92%,保持较高增速。

报告期内,神工股份除原有的“大直径单晶硅材料”以外,公司继续拓展半导体集成电路制造所必需的两大新应用产品板块“硅零部件”和“半导体大尺寸硅片”。公司中报显示,公司8英寸、12英寸半导体刻蚀机用的硅零部件已获某些客户批量订单,公司还在持续推进其他12英寸客户的认证流程。募投资金投入的半导体大尺寸硅片领域,目前也在客户认证流程中,进展顺利。

神工股份在中报中表示,公司所在的硅材料细分行业,处于整个半导体产业链的上游,经营业绩与下游半导体行业的景气度高度相关。今年上半年,受行业景气度提升所带动,公司新签订订单金额从2月份起有所增加。

在主营产品订单大幅增加、营业

收入大幅提升的同时,神工股份的各项费用却控制得较好,销售费用同比仅增加16.13%,管理费用同比增加18.06%。

但在研发投入上,神工股份丝毫没有吝啬,上半年研发费用投入同比大增268.50%。公司披露的信息显示,公司目前在研项目共9项,合计总投资金额7650万元。截至目前,公司半导体级硅抛光片产线已经打通,并逐步完善各工艺环节,以优化整个产线连接,进一步探索各工艺方向的可能性,持续积累技术储备。

有行业分析师认为,下游需求扩张为上游硅材料行业带来更大的投资和发展机会。神工股份凭借技术优势已筑高技术壁垒,作为细分领域龙头企业,未来成长可期。

对于上半年辽宁上市公司的业绩情况,一位不愿具名的经济学家在接受记者采访时表示,上半年辽宁经济延续年初以来稳定恢复、稳中向好的态势,各项主要指标都保持较快增长,预计辽宁上市公司今年上半年的整体业绩也将非常喜人。

碧桂园世界500强榜单排名连续攀升 多元化业务有望成业绩新增长点

■本报记者 谢 岚

8月2日,《财富》杂志披露的最新世界500强排行榜显示,共有143家中国企业登上这一榜单,其中碧桂园位列榜单139位,比去年前进8位。自2017年首次登上《财富》世界500强榜单之后,碧桂园排名已连续5年攀升,较初次上榜时的第467位已累计前进328位。

世界500强榜单位次坐上“直升机”的背后,这家龙头房企展现出来的是稳健的经营实力和持续的成长能力。2020年年报显示,碧桂园实现营业收入4629亿元,净利润541亿元。除了地产主业持续保持业内领先水平外,碧桂园旗下的机器人、现代农业等为代表的多元化业务也在各自赛道上实现了突破,未来有望成为公司的第二增长曲线。

地产主业稳健发展 5年营收增长2倍

统计数据显示,自2016年至2020年,碧桂园的营收从1530.9亿元增长至4629亿元,涨幅达202.4%;净利润从136.6亿元增长至541亿元,涨幅达296%。

2021年上半年,碧桂园业绩继续稳健增长,累计实现权益合同销售金额3030.9亿元,同比增长13.54%,已连续6个月实现累计同比增长;累计实现权益合同销售建筑面积3451万平方米,同比增长8.36%。

碧桂园地产主业的长期稳健增长,得益于公司多年来对中国新型城镇化的持续深耕。克而瑞分析认为,新型城镇化仍是房地产行业最大的制度红利。未来5年,常住人口城镇化率约有4个百分点的增长空间,大约5600万人将由农村迁移至城镇,有望带动不菲的增量购房需求,为房地产市场提供坚实的需求支撑。

碧桂园集团董事局主席杨国强在最新年报中表示,中国的城镇化还有很长的路要走,未来大批农村人口还将进入生活配套更为丰富的县镇生活。

据了解,碧桂园的项目已遍布中国内地289个地级市,累计超过450万家庭的1000多万人选择了碧桂园。在全国近10万家房地产开发企业汇聚的庞大市场中,碧桂园总体市占率约为5%,在公司已进驻的三四线城市的平均市占率约为8%。

多元化业务不断突破 打造业绩新增长点

主业持续领跑的同时,碧桂园布局

多年的多元化业务也在加速商业化落地,尤其是在机器人、现代农业等领域率先实现突围,进一步强化了全产业链优势。

在机器人赛道,碧桂园“兵分两路”。自2018年7月创立以来,碧桂园旗下全资子公司博智林重点聚焦建筑机器人及智能施工设备的研发应用,并建立以BIM数字化技术为基础的建筑产业互联网平台,打造覆盖建筑工程全生命周期的智能建造全系统解决方案。

目前公司在研建筑机器人多达46款,其中绝大多数机器人通用于现浇混凝土工艺与装配式建筑施工,已形成混凝土施工、混凝土修整、砌砖抹灰、内墙装饰等12个建筑机器人产品线。截至2021年7月,已有18款建筑机器人投入商业化应用,服务覆盖14个省份近70个项目;累计交付300多台,累计应用施工超百万平方米。

成立于2019年的碧桂园全资子公司千玺机器人集团,主要聚焦餐饮机器人的应用研发。截至2021年7月,千玺机器人集团已累计提交1000余项专利申请,自主研发机器人设备及软件系统80多种,实现涵盖中餐、火锅、煲仔、粉面、汉堡、麻辣烫等多种餐饮品类及餐饮机器人单机运营的“6+1”智慧餐饮服务布局。其中,近百家机器人餐厅全面布局粤港澳大湾区内广州、深圳、珠海、佛山等十大城市;2300余台各类餐饮机器人单机设备,已在全国28个省市的景区、学校、医院、交通枢纽等多样化场景中遍地开花。

此外,碧桂园于2018年6月份成立全资子公司碧桂园农业控股有限公司,布局农业全产业链,致力于成为现代农业系统方案的提供者和服务商。目前,该公司已形成现代种业、智能农机平台及装备制造、海外大农业等三大核心业务板块。

2020年,碧桂园成立全资控股的零售版块碧优选,积极践行国家乡村振兴战略要求,搭建农村到城市的产业桥梁,聚焦人民美好生活所需。

随着这些多元化业务渐入佳境,碧桂园有望打造未来业绩的新增长点。“新业务将给股东和投资者带来更多回报。”碧桂园总裁莫斌曾表示。

亿翰智库表示,碧桂园集团的多元化业务与地产主业形成良好协同效应。机器人满足项目对安全、质量、效益的综合需求;物业服务与政府达成合作,可扩大品牌效应;创投所投项目,涵盖产业链上下游以及消费、服务领域,打通全产业链,最终服务于地产主业,推动市场占有率进一步提升。

低端配料配高端价格 冰淇淋品牌梦龙再现“双标”?

■本报记者 许 洁 实习生 梁傲男

近日,因被质疑中外产品原料不同,联合利华和路雪旗下的高端冰淇淋品牌梦龙被网友送上了热搜。梦龙回应称,此举是为了减少对环境的影响,顺应可持续发展(的大势)。在受到网友进一步质疑后,梦龙即将该回应删除。

8月3日,联合利华方面回复《证券日报》记者采访时表示,“此事尚未有可供参考的官方回复。但据工厂部反映称,配料表中的植物油,实际使用为椰子油。”

“即使不存在违法行为,这种用廉价原料替代优质原料的做法,也会影响梦龙的口碑。”中国政法大学副教授范世乾对《证券日报》记者表示。

“双标”现象并非首次

7月31日,梦龙被网友质疑“中外产品原料不同”。据称,国内版梦龙的冰淇淋是大比例植物油,只含有少量奶粉,只能称之为“植脂型冰淇淋”;但在欧洲生产的梦龙,却是牛奶制作的。

“冰淇淋中加入少量植物油,可以让生产过程变得更加可控。但大量加入,就是为了节省成本。”该网友表示。

8月1日,梦龙方面在回应中承认在国内版冰淇淋中使用了植物油,是为了减少对环境的影响。但梦龙方面对国内外原料不同及“价不配质”方面的质疑并未作出回复。或是因受网友群起指责,梦龙在8月2日将该回应删除。

联合利华官网显示,梦龙匠心甄选100%进口比利时巧克力,搭配多种口味冰淇淋,美妙口感带来奢华欢愉体验。但网友却评价称,打着高端旗号,用低端配料,梦龙此举不太地道。

“从法律角度来说,食品生产应该遵守食品安全标准,只要梦龙采取的原料符合食品安全标准,且真实标注了原料成分,即使欧洲生产的梦龙和中国销售的梦龙存在原料差异,也是合法的。”范世乾表示,如果广告中有误导成分或夸大宣传的相关内容,则会构成违法宣传。

《证券日报》记者梳理后发现,早在2012年,联合利华旗下产品就因“双重标

康隆达高价跨界收购亏损企业 不足两年引爆逾3亿元大雷

■本报记者 吴文婧
见习记者 冯思婕

8月1日晚,康隆达公告称,控股孙公司北京易恒网际科技发展有限公司(含全资子公司浙江易恒诚讯科技发展有限公司,以下简称“易恒网际”)经营的电子通信设备业务存在部分合同执行异常的情况,极端情况下可能对公司的归母净利润造成3.02亿元的损失,占上市公司最近一年经审计净资产的27.53%。

公告发布后,上交所火速向康隆达下发监管工作函。8月2日,康隆达股价一字跌停。8月3日,康隆达以11.34元股的价格大幅低开,跌幅超7%,创年内最低价后快速反弹,最终报收12.12元/股,收跌0.9%。

孙公司应收账款逾期 或致上市公司3亿元损失

康隆达披露的公告显示,易恒网际与航天神禾科技(北京)有限公司(下称“航天神禾”)签订了系列电子通信设备销售合同。截至8月2日,航天神禾在收到产品后,未按照合同约定付款,导致易恒网际应收账款逾期1503.79万元,占上市公司最近一年经审计净资产的1.37%。截至本公告日,扣除已收到预收货款后剩余未交付的库存货值29453.87万元,扣除已收到预收货款后后续可能增加存货的金额1587.28万元,易恒网际在商业银行的借款余额为5000万元(由公司担保,持股49%的股东为公司的担保提供反担保),公司向易恒网际提供的股东借款本息合计25800.15万元。

公告称,若易恒网际出现全部应收账款无法收回、全部存货无法变现等重大损失,易恒网际可能会出现无法偿还上市公司向其提供的股东借款本息合计25800.15万元和银行借

款担保损失5000万元等极端情况,最终对公司归母净利润造成的损失金额将达30219.23万元。

据了解,易恒网际自2020年起开展电子通信设备的采购及销售业务。公司的销售模式为:客户预先支付10%的预付款,易恒网际在收到预付款后180天至295天内交货,客户对产品验收合格后5个工作日内支付90%的尾款。公司的采购模式为:根据合同约定,易恒网际向供应商进行采购,先预付90%的采购款,供应商的供货周期为90天至180天。

对此,一位知名会计师事务所的注册会计师对《证券日报》记者表示:“在营运环节上,企业资金大量占用,将对成本影响很大。通常,上下游企业的信用政策不会相差太多,如果下游客户采取货到付款形式,企业向上游供应商采购的付款时间也会相应较迟。易恒网络所采用的业务模式,上游供应商和下游客户都非常强势,自己却处于弱势地位,资金压力非常大。”

导致易恒网际应收账款逾期的航天神禾,正是近期爆出“专网通信连环雷”的主角之一。自5月30日上海电气爆雷后,凯乐科技、中天科技等多家上市公司相继公告因航天神禾逾期导致重大损失的风险。

康隆达董秘陈卫丽在接受《证券日报》记者采访时表示:“这么多上市公司都采用这个模式,我们做的时候也是遵循其他上市公司类似的做法。”

易恒网际的供应商到底有多强势?陈卫丽向记者透露:“上游供应商定了之后,下游客户其实也是上游供应商指定的。”

8月1日晚,上交所向康隆达下发的监管函提到:“请公司及会计师事务所核实易恒网际电子通信销售业务开展模式、主要客户与供应商关系、资

金与货物流转情况、生产资料与业务规模匹配性等,明确是否存在其他应披露而未披露的事项,是否存在侵占上市公司利益的行为,并按规定予以公告。”

高价收购亏损企业 交易对手人股不到一个月

公开信息显示,康隆达主营特种及普通劳动防护手套的研发、生产和销售。主营防护口罩的康隆达,又是如何与通讯服务沾上边的呢?

事件要回溯到2019年11月19日,康隆达宣布,拟以3060万元收购易恒网际51%股权。对于此次收购,康隆达曾信心十足地表示:“有利于上市公司在提供自身优质平台资源的基础上,充分利用易恒网际在通讯产品方面所拥有的技术、产品和采购、生产、业务、团队及其他资源优势,实现优势互补,共同促进易恒网际业务做大做强,进而给上市公司的未来发展做出贡献。”

然而,这家被康隆达极度看好的易恒网际,却是一家连续亏损且净资产为负的企业。数据显示,易恒网际2018年实现营业收入383.31万元,净利润亏损253.72万元;2019年前三季度,实现营业收入1243.2万元,净利润亏损222.18万元;截至2019年三季度末,易恒网际的净资产为-171.18万元,2018年末的净资产为-126.69万元。

对于跨界收购的原因,陈卫丽向《证券日报》记者介绍称:“当时收购易恒网际的主要目的,并不是要延伸其业务,而是看中易恒网际的军工业务资质,公司想要购买的是这部分东西。”

“公司有一个年产2400吨高性能高强高模聚乙烯纤维项目,产品可以作为防弹衣的材料。公司当时考虑,收购完成后,可以形成相关业务的协