

营销费用居高不下,连年陷入亏损泥潭

快狗打车仍冲刺同城货运第一股

羊城晚报记者 林曦 实习生 徐政媛

近日,港交所信息显示,快狗打车通过港交所上市聆讯,准备冲刺“同城货运第一股”。快狗打车的前身为58同城旗下的速运业务,后来经过一系列的资本运作和合并,该业务于2018年升级为快狗打车,并独立运作寻求上市。公开资料显示,快狗打车的定位为“拉货的打车平台”,致力于为用户随时提供物流运输服务。但是,从招股书信息来看,近几年,该公司亏损严重,以至于此次冲刺IPO被外界解读为“流血上市”,后续资本市场会看好吗?

三年多亏超23亿元

根据招股书,快狗打车在2018年、2019年、2020年及2021年前9个月,分别实现营收4.53亿元、5.49亿元、5.3亿元以及4.73亿元。此外,该公司背后还有58到家、淘宝、菜鸟等大股东撑腰。但是,快狗打车这几年都处于亏损状态。2018年至2021年前三季度,亏损分别是10.71亿元、1.84亿元、6.58亿元、3.93亿元,累计三年多亏损超23亿元。

据了解,亏损原因主要是销售及营销费用居高不下。该公司的营销费用主要来自用户补贴和广告投放,但营销砸下去的钱却没有带来太大的实质性提

市场仍然有待规范

弗若斯特沙利文的数据显示,按2020年的交易总额计算,名列第二的快狗打车的市场份额仅占5.5%,而第一名货拉拉却占据了高达54.7%的市场份额,遥遥领先。

这些年,为了发展,快狗打车也想了各种办法。2018年—2020年,在中国内地市场的平均抽佣率从5.8%上涨至9.8%。在去年前三个季度,抽佣率甚至涨至11.7%。快狗打车认为,抽佣率的提升对公司毛利率的提升产生了促进作用,这也意味着平台定价能力增强。但是抽佣率

升。招股书显示,快狗打车平台服务上的托运人平均月活跃用户数从2018年的86.9万,降至2020年的64.5万,降幅达到25.8%;到2021年前9个月,这一数据降为59.4万,同比下降6.8%。而托运订单方面,平台托运订单数从2018年的3133万单下降至2020年的2586万单,降幅为17.5%。

有分析指出,这个市场很像早年的网约车市场群雄混战,目前除了各种大大小小的竞争者外,还有货拉拉、滴滴货运、满帮等等巨头也在拼抢,势必会对快狗打车的生存空间进行挤压。

的提高,会引起司机端的不满,因此也会遭到投诉。近两年,货拉拉、满帮、滴滴、快狗打车等网络货运平台相继被多次约谈。今年1月,相关部门就对满帮、货拉拉、滴滴货运、快狗打车4家互联网道路货运平台公司进行约谈。约谈提醒指出,近期,货车司机集中反映互联网道路货运平台随意调整计价规则,上涨会员费,诱导恶性低价竞争,超限超载非法运输等问题,涉嫌侵害从业人员合法权益。对此,快狗打车方面回应称,将切实保障司机权益,全面优化服务策略。

经济新动能 民企新力量
创二代来啦!

羊城晚报记者 杭莹

看这对母子如何玩转人造钻石

你知道钻石除了天然开采之外,还可以人工培育吗?

2021年9月24日,河南商丘市柘城县一家“人造钻石”企业力量钻石(301071)在深交所上市,发行1509万股,发行价为20.62元。以昨日收盘价250.18元计算,力量钻石总市值为156亿元。这也让力量钻石实控人李爱珍、邵增明母子一跃成为《2021胡润百富榜》中的河南新上榜企业家。

在全球天然钻石毛坯产量逐年下滑,消费者需求却日渐强劲之下,价格低廉、却拥有类似性能的人工培育钻石逐步成为消费者和投资人的“新宠”。风口之下,邵增明这位1981年出生的80后二代企业家,在2017年父亲邵大勇去世后,沿着父亲铺下的路,让力量钻石成功跻身“四大金刚”。

谋上市,家族产业洗牌重组

力量钻石成立于2010年,是一家专注于人造金刚石产品研发、生产和销售的高新技术企业,主要涵盖金刚石单晶、金刚石微粉和培育钻石三大产品体系。如果要将力量钻石的发展划分为两个阶段,那2017年绝对是一个关键节点。2017年后,力量钻石才算是进入了高速发展期。

除了力量钻石之外,邵氏家族还持有河南新源超硬材料有限公司(简称河南新源),其主营业务为金刚石微粉、金刚石砂轮的生产和销售,邵大勇持股83%,其余17%由邵增明持股。2017年4月,公司实控人邵大勇因病去世,其持有的河南新源股权中,41.5%作为夫妻共同财产划给妻子李爱真,剩余41.5%由儿子邵增明继承26.5%、女儿邵慧丽继承15%。邵增明也接棒成为力量钻石的董事长兼总经理。

同年12月,力量钻石收购了新源公司的金刚石微粉业务。次年3月,通过邵增明和李爱真的股权转让,邵慧丽持有河南新源99%的股权,成为实际控制人。

经过这一番家族产业重组之后,至此,力量钻石形成了金刚石单晶、金刚石微粉和培育钻石三大核心产品体系。而招股书显示,力量钻石的实际

控制人为邵增明和李爱真母子,两人直接和间接合计持有该公司77.18%的股份。

力量钻石所在的商丘柘城县是国家超硬材料及制品高新技术产业化基地,其金刚石微粉的生产有40多年的历史,产量占全国的70%以上,被誉为“中国金刚石微粉之乡”,而金刚石微粉业务也为力量钻石贡献了大半收入来源。据招股书显示,2018年至2020年,金刚石微粉销售收入占主营业务收入的比例分别为62.11%、42.45%和42.43%。

邵增明曾在公开场合表示,人造金刚石在工业领域的应用已经比较成熟、应用广泛,全球工业用金刚石中90%以上为人造金刚石;人造金刚石在消费领域的应用也正在加速崛起,市场前景广阔。培育钻石相比天然钻石在品质、成本、环保和科技等方面均具有显著优势。

不过,从招股书中可以看到,被炒热的培育钻石概念并非力量钻石的主业,2018年至2020年,培育钻石业务营收占比分别为6.58%、16.50%和15.72%。2021年,力量钻石宣布投资5.16亿元建设智能化工厂,并投资4500万元建设研发中心,以突破产能制约瓶颈,进一步优化公司的产品结构。

“钞能力”,曾陷财务造假疑云

去年年末,力量钻石公布2021年业绩报告,公司预计2021年实现净利润2.32亿元—2.45亿元,同比增长217.14%—234.95%。尽管给出了足够的理由,但如此迅猛、远超同行的业绩增长让力量钻石被投资者戏称为拥有“钞能力”。

招股书显示,2018年至2020年及2021年三季报,力量钻石主营业务收入分别为51.37%、45.08%、44.14%及63.05%。仅从数据可以看出,公司前三年完整年度毛利率总体呈下降趋势,而去年前三季度一改颓势大幅上涨超60%。

目前,国内培育钻石企业占据全球产业上游半数产能,力量钻石、黄河旋风、中南钻石等均为其中头部企业。

据新浪财经上市公司研究院分析,综合招股书,力量钻石在培育钻石业务方面毛利率最大,2020年高达66.82%,但收入占比却不高。从收入结构看,截至2020年年底,公司的金刚石微粉与金刚石单晶占比最大,合计超过80%,而培育钻石收入占比仅

15.72%。对比同行,2019年黄河旋风培育钻石仅为43.97%,而这一年力量钻石的培育钻石毛利率已超60%。

对于大幅业绩增长,力量钻石称主要是由于培育钻石放量与金刚石价格上涨。业内人士表示,1克拉成品钻石需要3克拉培育钻石原石,换言之,培育钻石越大其溢价越高。

中南钻石曾称其20—30克拉培育钻石可批量化稳定生产。而目前,力量钻石可批量化生产2—5克拉高级别大颗粒培育钻石,处于实验室技术研究阶段的大颗粒培育钻石可达到10克拉。相比之下,中南钻石2021年半年报的综合净利率水平仅为25%,这似乎与力量钻石的净利率水平相差甚远,也不禁加大了市场对于力量钻石财报的疑虑。与此同时,作为上市公司,股权过度集中于母子二人也让投资者心有警惕。

被看好,赛道技术壁垒犹在

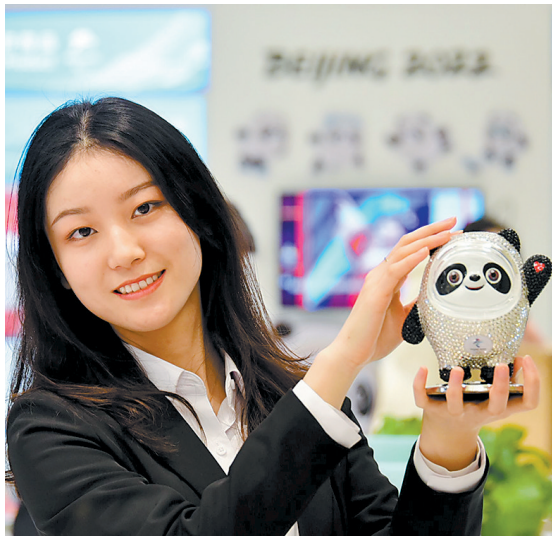
近90天内,共有16家评级机构对力量钻石给出评级,其中“买入”评级13家、“增持”评级3家。由此可见,资本市场对于力量钻石的发展还是持看好态度的。

东莞证券分析师表示,近年来,全球培育钻石的渗透率迅速提升。随着合成技术的不断提高以及年轻一代消费者认知接受度的提升,培育钻石行业发展将日益成熟,未来发展空间巨大。我国是世界最大的培育钻石生产国,主要采用HPHT生产方法。目前,在培育钻石的上游核心利润环节已有较为成熟的企业,上游竞争格局相对稳定,而下游品牌端尚未形成成熟的上市公司。展望未来,国产培育钻石品牌有望崛起。

实际上,因钻石概念被称作“四大金刚”的四家上市公司(力量钻石、*ST金剛、黄河旋风、中南钻石),其主营业务都不是培育钻石,而在市场看重培育钻石的毛利率水平较高后都开始投产扩张相关业务板块。

不过,从产业角度来看,尽管培育钻石前景较好,但券商分析人士也表示,国内超硬材料行业占据了量大面广的大市场,而从技术来看,精尖专特和高附加值的产品仍存在技术壁垒,在此方面仍需持续的研发投入和市场开拓。

力量钻石也在招股书中提示风险称,如公司未来研发、创新能力不能持续满足下游市场需求,无法通过新产品打开新的客户市场从而构建新的业务增长通道,则可能导致公司市场竞争力下降,进而对公司未来经营业绩造成不利影响。



近日,北京冬奥全钻冰墩墩在郑州冬奥特许商店店内展示 视觉中国 供图

相关链接

河南人工钻石产业有多强?

力量钻石是河南省第四家登陆A股的钻石培育企业,前三家分别是豫金刚石、黄河旋风和中兵红箭。什么叫“钻石培育”?简单地说,就是通过技术手段,制造人工钻石。

河南人工钻石产业到底有多强?为什么能够培育出4家A股上市的钻石公司?

据中国证券报报道,中国人工钻石产量占全球钻石总产能的50%。其中,河南人工钻石又占中国总产能的80%。河南一个省的人工钻石产量就占全球总产能的40%。

当人们对钻石的印象还停留在非洲的钻石矿山之中时,中国钻石工厂已经拿下了全球钻石市场的半壁江山。而这一切,都起源于河南省商丘市下属的柘城县。就这么一个默默无闻的小县城,却是世界级的“钻石之都”。

在钻石产业中,主要就分为两个派系:一个是由国际钻石大鳄所主导的天然钻石,另一个则是由河南钻石企业所主导的人工钻石。在色泽、成分等品质上,天然钻石和人工钻石并无显著差距,两者的基础元素都是碳。

(钟和)

招商精选平衡已正式发售

招商基金的基金经理李崑是一位攻守兼备型选手。截至去年四季度末,李崑管理的招商安泰平衡近三年总回报率达96.8%,在533只晨星保守混合型基金中排名第四;同时,期间最大回撤仅为-14.93%,优于沪深300指数。

拟由李崑担纲管理的招商精选

平衡于2月17日正式发行。该产品延续平衡投资策略,一方面通过平衡配置行业以力争使基金组合相对稳健运作,同时严格执行“上下左右”的投资框架,精选优质龙头企业尽力追求增厚组合收益,力争创造合理的中长期绝对回报。

(杨广)

上投摩根看好优质资产机会

今年以来,A股市场持续偏弱。对此,上投摩根基金副总经理、投资总监杜猛分析指出,无论市场如何波动,优质资产的估值最终会均值回归。从年初或者去年开始,许多优质资产已跌了很多,从长期来看,其投资机会已显现。

杜猛指出,今年市场机会将更加多元,行业分布上也会更加均衡。除了能源革命下的新能源车、光伏等行业机会,消费电子、半导体等景气度改善的方向,以及包括消费、医药等稳定增长行业都会有自下而上的机会。

(杨广)

中欧基金:坚守“平衡术”

今年以来,成长股出现较大回调。对此,中欧基金成长组投资总监王健认为,今年依然是结构性的行情,估值上会分化严重。据了解,王健是一个坚定的GARP策略投资者,以较低价格买入较高成长性股票,兼顾价值和成长,是一种平衡型策略。

王健表示,短期会阶段性地关注估值受到压抑,但存在政策边际放松可能的地产、航空、酒店行业。长期会关注高端制造以及科技领域具备国产替代进口能力的公司,以及成长或消费领域机制获得改善的公司。

(杨广)

迈入新学期, 招行广州分行护航学生快乐成长

2022年春季开学第一天,招商银行广州分行走进广州市黄埔区玉泉学校,为学生们带来了别开生面的“开学第一课”——《保护金融安全 预防网络诈骗》。

本次活动由广东省教育厅、广东省市场监督管理局、广东广播电视台等单位主办,招商银行广州分行作为支持单位,选派分行优秀讲师走进校园,对三大常见网络诈骗类型以案例演绎的方式,告诫同学们应时刻保持警惕,提高辨别能力,为学生们带来了一堂生动的防诈骗讲座。本次“开学第一课”活动同步在多个平台进行网络直播,全省中

小学生在线观看,全网在线直播观看人数达2000万人次以上。

据悉,今年已是招商银行广州分行连续第五年走进中小学开展“开学第一课”活动;该行高度重视金融知识宣传教育工作,持续开展金融知识进社区、进企业、进乡村、进校园等活动。此外,招商银行还通过金融知识宣传平台“招小宝”微信视频号,发布轻松易懂的金融知识短视频,不断丰富活动形式和内容,通过群众喜闻乐见的形式,持续提升消费者金融素养和风险防范能力。

(戴曼曼)

智华观察

“稳增长”题材受市场挖掘

近期A股市场结构性波动较大,市场主线呈显著的“高低切换”,部分高位股承压,而银行、基建等“稳增长”板块有所走强,特别是部分低位基建品种持续大涨。春节前后,政策层面继续释放“稳增长”的信号。在“稳增长”大背景下,虎年以來,从中央到地方纷纷抢抓发展机遇,积极应对挑战,适度超前开展基础设施投资。

“稳增长”题材或受市场反复挖掘,包括长时间筑底的低估值传统蓝筹板块,处低位的新型消费、传统基建和新基建等扩大内需、基础设施概念品种,以及部分高科技概念等,这些或可作为防御性对象。而处历史低估值水平的银行股近期逐步走稳,整体来看,发布业绩快报的上市银行业绩增长好于预期,资产质量平稳向上。

对于市场走势,沪指1月21日跌破2020年3月19日2646点、2021年7月28日3312点、2021年11月10日3492点等低点连成的上升趋势线(现上移至3565点上下,与半年线交汇),以及年线(现位于3535点上下),本栏之前分析,该支撑区如有效跌破,沪指或向大箱体3330—3730点大箱体下边寻求支撑,如此,则2022年仍摆脱不了大箱体内波动的格局。

结果,沪指1月28日跌近大箱体下边形成支撑,春节后回升,本周一略调整后,本周二、本周三回升,而上述跌破后的年线和上升趋势线或反过来成为压力区,是市场强弱分水岭,要有效收复才能进一步走强,如反复受压,市场特别是部分品种或仍存在结构性波动风险。

(黄智华)

专题

文/戴曼曼

今年以来,广州工行继续深入推进“我为群众办实事”实践活动,积极发挥“特事特办”绿色服务通道惠民服务作用,不断优化服务标准、提升服务效能,解决客户金融服务需求。

广州番禺平康支行 上门服务获赞扬

今年1月5日上午,一名女士前往番禺平康支行咨询重置密码代办事宜,该网点大堂经理按照业务要求告知客户密码重置所需证件资料,并询问代办原因。客户反映,因其先生中风行动不便,无法亲自前往网点办理,询问我行是否能提供上门服务。

在了解详细原因后,网点立即组织服务团队按照特事特办要求,上门签署业务委托授权书并核实客户意愿。客户意识清醒,但因年龄及病情原因不便签字。最终,经办人员于1月7日早上完成资料签署并按要求留存图片、视频资料。老人及其亲属向网点表达了感谢,称赞工行办事效率及上门服务的人性化。

广州天丰支行 为老年客户提供绿色服务

今年1月17日,一位老奶奶来到工行天丰支行,表示为其丈夫办理活期存折密码重置业务,支取当月退休金。网点询问后得知其丈夫患病卧床无法出门,考虑到老人需要退休金维持日常生活和支付医疗费用,网点当即决定启动“特事特办”绿色通道服务流程。

次日上午,网点“特事特办”服务团队在老奶奶的指引下至天河区天河南街颐康中心,上门核实客户业务意愿并协助签署业务委托授权书服务,按照制度流程完成密码重置业务,切实解决了两位老人的实际困难。

特事特办解民忧 工行服务暖人心

——广州工行惠民服务小记



广州天平架京溪支行 高质效服务获好评

今年1月17日,网点服务团队应客户申请,至山水庭院为某老人提供“特事特办”上门服务,妥善解决客户需求,获得赞扬。该客户已年过七旬,半年前因摔倒意外,患上“阿尔兹海默症”,失去肢体活动能力。近期,老人因家事急需支取账户资金,却忘记了密码,因行动不便无法亲自来自网点办理密码重置业务,便委托儿子代办。

网点人员了解情况后,依业务流程,立刻上门开展身份信息核实,完成尽调调查,马不停蹄赶回网点调配专岗完成柜面业务办理,高质效的服务受到客户一家的好评。

广州番禺市桥支行 特事特办解难题

“真是太感谢你们了,工行的服务太周到了!”今年1月21日,客

户再次到番禺市桥支行,连连向该网点工作人员表达感激之意,并把对该网点的感激之言填写在网点服务登记本上,诚挚的言语流露出对该网点优质服务的充分肯定与信赖。回顾事件经过:番禺市桥支行大堂客服人员接到客户求助需求,称其丈夫急需用钱支付医药费,但遗忘银行卡密码,而老人由于早年中风偏瘫行动不便,无法亲自前往银行重置密码。了解情况后,网点决定在严格执行规章制度的前提下,特事特办,启动特殊服务流程,为老人提供上门服务,解决了客户难题。

银行服务无小事,上门服务显温暖。广州工行在深入推进党史学习教育的基础上,把开展“我为群众办实事”实践活动融入日常工作,用情用心用力为群众提供优质金融服务,尤其是做好老年客户群体服务关怀,用实际行动践行“以客户为中心”,用真情去打通金融服务的“最后一公里”。