

基蛋生物股价、业绩“双杀”

上市后业绩近乎稳步增长让基蛋生物(603387)堪称A股市场“优等生”。然而,基蛋生物今年业绩出现“急刹车”,上半年净利更是近乎“腰斩”。8月29日,基蛋生物拿着一份营收、净利双降的“成绩单”与投资者见面,遭到了市场“用脚”投票,公司当日股价放量下跌,盘中创下了10.9元/股的年内新低。另外,在基蛋生物上半年的财务数据中,1.66亿元的销售费用也颇为显眼,较去年同期增长了2900万元。

净利近乎“腰斩”

今年上半年,基蛋生物实现归属净利润同比下降48.84%。

8月28日晚间,基蛋生物对外披露2023年半年报显示,公司报告期内实现营业收入约为7.03亿元,比去年同期下降27.73%;对应实现归属净利润约为1.69亿元,比去年同期下降48.84%;对应实现扣非后归属净利润约为1.44亿元,比去年同期下降55.74%。

据了解,基蛋生物所属体外诊断产品制造行业,专注于体外诊断试剂与仪器的研发、生产、销售,主要产品为试剂、诊断仪器,公司上半年营收下降背后主要是受新冠业务拖累。

报告期内,基蛋生物实现新冠业务收入2804.8万元,同比下降93.92%。剔除新冠收入,基蛋生物自产产品涵盖POCT、化学发光、生化、凝血、血球,分条线来看,POCT(剔除新冠)条线上半年收入3.77亿元,同比增长28.27%,是公司核心产品之一;三检、合作共建及其他收入1.44亿元;化学发光条线实现销售收入9173.88万元;生化、凝血、血球及其他实现收入6222.12万元。

另外,今年上半年,基蛋生物研发投入为1.38亿元,较去年同期增长18.43%,占当期营业收入比重为19.56%。截至2023年6月30日,公司处于有效期内的专利数量为519件,授权专利合计342件。

销售费用同比增2900万

就基蛋生物上半年财务数据来看,公司销售费用较去年同期增长超两成。

今年上半年,基蛋生物销售费用约为1.66亿元,而在去年同期,公司销售费用为1.37亿元。经计算,基蛋生物上半年销售费用增0.29亿元,同比增长近两成。

据了解,基蛋生物销售费用主要由职工薪酬、差旅费、会务费、会展宣传推广费、维修保养及售后服务费、折旧与摊销等构成,上述项目今年上半年发生额分别约为7565.37万元、1612.1万元、1105.04万元、1047.24万元、1255.94万元、1989.64万元。

与去年上半年相比,基蛋生物销售费用增加主要是职工薪酬、差旅费、会务费、维修保养及售后服务费、折旧与摊销等增长所致,上述项目在去年上半年发生额则分别约为6456.85万元、939.97万元、496.35万元、677.5万元、1171.58万元。

在上述项目中,基蛋生物上半年的会务费增长幅度最高,经计算,公司会务费同比增长122.63%。

值得一提的是,近期医药反腐风暴席卷全国,整治力度空前,其中的销售费用以及会议费就被市场广泛关注。

医改专家、北京三医智酷医院管理研究院院长魏子柠在接受北京商报记者采访

时表示,医药公司销售费用科目中,会议费容易引发商业贿赂,现实中确实有些学术会议存在腐败问题,但正常的学术会议活动是医疗医药工作的重要组成部分,也为医疗医药的进步发展起到了非常重要的作用。“所以,对于医药公司的会议活动应该区别对待,不能一棍子打死。”魏子柠如是说。

上市后最差“成绩单”

上半年净利近乎“腰斩”,这也是基蛋生物上市后的最差半年报“成绩单”。

据了解,基蛋生物2017年7月登陆A股市场,上市后公司业绩基本处于稳步增长态势,2017-2022年实现归属净利润分别约为1.94亿元、2.5亿元、3.4亿元、3.05亿元、3.99亿元、4.99亿元,仅在2020年净利出现小幅下滑。

从半年报业绩来看,自上市后,基蛋生物在2020年上半年净利下滑幅度较大,当年报告期实现归属净利润约为9594万元,同比下降37.64%。而在今年上半年,基蛋生物48.84%的净利下滑幅度超过了2020年上半年。

业绩不理想之下,基蛋生物的股价表现也不乐观,自今年5月以来公司股价接连走低,其中在8月29日盘中更是创下了10.9元/股的年内新低。

交易行情显示,基蛋生物8月29日大幅低开3.92%,开盘后公司股价继续下探,早盘一度跌超5%,触及10.9元/股的低点。截至当日收盘,基蛋生物跌幅有所收窄,收跌3.05%,股价报11.14元/股,总市值为56.5亿元,当日成交金额1.62亿元。

针对相关问题,北京商报记者向基蛋生物董秘办公室发去采访函,不过截至记者发稿,对方并未回复。

北京商报记者 马换换

侃股 Stock talking

散户也可以实现变相T+0

周科竟

散户羡慕量化资金的T+0交易策略,事实上散户也可以做到变相T+0,方法包括半仓交易、用股指期货代替指数基金等,也可以选择用可转债代替股票,融券卖出沪深300指数基金,都能达到类似T+0的效果。

其中,最简单的方法其实就是投资者只买一半股票,然后次日可以用另一半资金买入同样的股票,然后等到股价涨高了再卖出原本持有的股票,这样的操作就让投资者实现了变相T+0交易,也是最容易实现的办法。

还有一种方法就是用指数基金进行T+0交易,因为指数基金有很多金融衍生品,这些金融衍生品具有T+0的交易规则,所以指数基金可以做到T+0的交易。

例如投资者看好股指的日内上涨,先买入了沪深300指数基金,然后等到股指涨到高位,可以通过融券卖出指数基金实现T+0,如果投资者无法实现融券交易,也可以通过卖出沪深300股指期货实现变相的T+0,这样投资者的持仓就有了沪深300指数基金和沪深300股指期货的空单,这样不管指数未来上涨还是下跌,投资者的权益都不会发生重大变动,等到未来合适时间点,投资者把两边的持仓都进行平仓交易即可。

当然,有条件的投资者也可以通过买入股票后再融券卖出股票进行T+0交易,但是由于现在的实际情况,多数投资者都很难融券卖出具体的股票,所以这种看似简单可行的T+0方法,并不太容易实现。

还有一个交易品种能够实现T+0,就是可转债。投资者如果看好某一只股票的当日走势,而这只股票恰好又有对应的可转债,而且可转债还体现出股票属性,那么此时投资者就可以不买这只股票,而是买入对应的可转债,然后等到股价上涨后,投资者再直接卖出可转债即可,因为可转债实行T+0的交易制度,这也是可转债为什么估值一直高于股票的原因之一。

事实上,量化资金的T+0策略也是这些办法及其组合策略,投资者都可以参照实行,但是从长期投资的角度看,T+0对于长期价值投资者并没有什么太大的影响,量化资金进行T+0交易也是根据自己的操作经验,认为在什么条件下,股票价格会出现波动,然后使用电脑或者人工进行下单交易,赚取短线的交易利润,但是这种操作方法同样也有风险,一旦让大资金掌握了量化资金的操作策略,大资金就能够针对量化资金的策略进行交易,制造陷阱吸引量化资金高买低卖,从而对量化资金进行猎杀,事实上,当前没有自我学习能力的量化交易,都很容易成为被猎杀的对象。

实际上,股民并不需要太过在意T+0的交易策略,优秀的交易策略只能让投资过程变得更优秀,但对投资结果不会有太大的影响,成败说到底还是投资标的的选取。如果量化T+0真的那么优秀,也就不会有基金一哥、私募大佬了,大家都去量化就行了。

渤海银行2023年半年报出炉：资产质量稳定 规模稳中有进 服务实体经济质效双升

业绩摘要

截至2023年6月30日：

- ◆ 资产总额达到人民币16905.58亿元,较上年末新增人民币310.98亿元。
- ◆ 靠前发力、精准施策,以制度建设为保障坚决落实“普之已广”,以增量扩面着力实现“惠之精准”;2023年上半年,普惠小微贷款平均利率较年初下降0.84个百分点。
- ◆ 坚持经济责任与社会责任相统一,不断提升业务布局与实体经济契合度;报告期内,对制造业、绿色金融、乡村振兴等领域的贷款投放力度持续加大。

2023年8月28日,渤海银行股份有限公司(以下简称“渤海银行”或“该行”;股份代号:9668.HK)公布其截至2023年6月30日止6个月之未经审计综合中期业绩。

2023年上半年,我国金融业运行整体平稳,风险总体可控,支持恢复和扩大有效需求,全力以赴推动经济持续回升向好。渤海银行作为唯一一家总部位于天津的全国性股份制商业银行,全面贯彻党的二十大精神,积极落实监管要求,坚持稳中求进的工作总基调,主动服务国家战略,持续加大对普惠金融、科技创新、绿色发展、基础设施等国民经济重点领域和薄弱环节的支持力度,多措并举支持实体经济高质量发展。

报告期内,渤海银行“四五”规划转型战略得到稳步推进,聚焦高质量发展要求,持续调整业务结构、优化业务布局;强化全面风险管理,资产规模稳中有进,资产质量保持稳定;截至2023年6月末,实现总资产规模达到人民币1.69万亿元,较上年末新增人民币310.98亿元;实现营业收入人民币130.83亿元,净利润人民币40.99亿元。

坚守主责主业 稳经济取得新实效

以“服务实体经济”作为银行业务的出发点和落脚点,始终将信贷资源投放与国家发展战略紧密衔接,不仅是时代对金融业的要求,更是渤海银行责无旁贷的使命与担当。

以普惠金融业务为例,报告期内,渤海银行充分发挥全国性金融机构的优势,主动作为,靠前发力,以制度建设为保障坚决落实“普之已广”:为落实国务院扎实稳住经济一揽子政策措施,该行自2022年连续出台《渤海银行落实稳住经济大盘28条举措》《渤海银行助力天津地区经济稳增长22项举措》,将助力惠企利民纾困解难稳经济的举措落到实处。

精准施策,助企纾困,以增量扩面着力实现“惠之精准”:为不断优化小微企业金融服务供给、减轻小微企业融资成本,渤海银行对小微企业持续进行“让利”。

在对全行普惠贷款内部资金转移定价成本统一优惠的基础上,该行更是对贷物

流等受疫情影响较大的行业给予额外政策倾斜:重点聚焦“两区”(社区、园区)、“两链”(供应链、产业链)及生态客群,不断完善产品、市场、定价策略。

中期业绩数据显示:截至报告期末,全行普惠贷款余额人民币612.27亿元,2023年上半年,该行普惠小微贷款平均利率较年初下降0.84个百分点。

渤海银行始终坚持经济责任与社会责任相统一,根据国家宏观调控政策与产业发展导向,不断提升业务布局与实体经济契合度:深入分析行业需求,全面摸底重点区域制造业技术改造情况,制定区域专属金融服务方案;聚焦科技创新型企业全生命周期,深挖行业特性与金融需求,提供一揽子差异化金融服务方案;创新推出“保理e融”“票据e融”和“e账通”等供应链创新产品,并研发科创贷、渤税经营贷等专属产品,服务“专精特新”企业制造研发资金需求。

报告期内,渤海银行对制造业、绿色金融、乡村振兴等领域的贷款投放力度持续加大:截至2023年6月末,批发制造业中长期贷款余额人民币369.09亿元,较上年末增幅15.2%;涉农贷款人民币516.28亿元,较上年末增幅2.1%;绿色贷款余额人民币302.61亿元,较上年末增幅10.8%;同时,坚决贯彻落实国家房地产金融政策,保持房地产融资合理适度,支持房地产市场平稳健康发展。

践行服务宗旨 坚守“金融为民”底色

“金融为民”是金融工作的核心价值坐标。报告期内,渤海银行坚守并积极践行“一旦选择,终身相伴”“敏捷而有温度”的服务理念,始终将客户的需求放在首位,并将“数字化”转型作为关键驱动力,为各类客户提供随时、随地、随心的金融服务。

分业务板块来看,该行公司业务以服务国家战略目标和实体经济为根本宗旨,围绕对公业务战略规划,聚焦打造“行业银行、专业银行、生态银行”三张名片,坚持向FPA和交易银行转型,持续完善客群、渠道、产品和管理四大体系,加快对公业务数字化平台建设,在有效控制风险的前提下,实现公司银行业务健康有序发展。

成功上线的持续科技赋能、迭代优化的跨境汇款产品——“渤银全球速汇”,为客户带来更好跨境支付结算体验。业界首创的“透明橱窗+动态地图导航”功能;拓宽电子保函业务使用场景,推出了“渤银闪电充”“渤银证兑通”两款产品;发挥新一代票据可拆分流转属性,丰富票据嵌入交易场景,降低了企业供应链融资成本。报告期内,交易银行实现中间业务收入人民币8.69亿元,同比增长13%。

投资银行业务以“投商行一体化”服务理念,从资金和资产两端着手,为企业客户提供全周期、立体化、多层次的融资支持:并购、银团贷款业务积极与各类同业银行搭建“总对总、分对分”营销渠道和分销渠道;交易撮合业务着力搭建非银同业“朋友圈”,形成“渠道-资金-存款/客户”的联动生态;对公理财业务持续完善产品谱系,通过丰富产品货架、优化制度流程等一系列措施,实现不同类型优质资产和不同风险偏好资金的高效匹配,打造“金牌财富管理服务商”;资产证券化业务致力于打通公募信贷资产证券化流转渠道,盘活信贷存量,提升服务能力。

该行零售银行业务聚焦基础能力建设,一体化经营管理转型全面提速:零售渠道获客体系树立了“渠道拓客、产品获客、创新活客、体验黏客、服务留客、口碑传客”的核心理念;强化金融科技手段的应用,提供灵活定制、无感泛在的金融服务体验;持续丰富总分三级渠道拓客体系建设;强化公私联

动加快代发业务发展。

报告期内,该行财富管理业务实现了代销理财业务的破冰,首支代销理财产品正式上线,代销标准化信托实现全市场、全策略、全渠道覆盖,并实现常态化供应,满足客户多元化财富管理需求。截至报告期末,该行管理客户财富资产人民币3490亿元;私人银行客户户均财富资产同比增幅明显。

延续“金融让生活更美好”的核心理念,该行信用卡在基础功能、产品谱系、生活场景和用户服务等重点领域进行升级:在充分结合互联网深度运营及客户生命周期管理基础上推出Himi Club(海米俱乐部)上线,打造Hi Card会员体系,推出笔笔返现、消费立减券等权益,提升客户生命周期管理能力。截至报告期末,信用卡营业收入同比增长8.55%,累计发卡量较上年末增长21.58%;信用卡贷款余额较上年末增长5.15%。

报告期内,该行实现零售营业收入人民币46.57亿元;零售存款余额较上年末增长21.23%;零售客户总量较年初净增60.73万户,同比多增20.4%。

锚定战略目标 绘就高质量发展新蓝图

百舸争流,奋楫者先。展望未来,渤海银行将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,全面深入学习贯彻党的二十大精神,坚决贯彻党中央、国务院决策部署,深入落实市委市政府部署要求,坚持稳中求进工作总基调,切实把思想和行动统一到党中央对经济工作的决策部署上来,在经营方面积极转方式、调结构、增动能、开新局,锚定目标任务,识变应变求变,持续提升经营质效,全方位推进渤海银行高质量发展。