



赢合科技产业园

晚上有人按耐不住，开车把门堵了！厂家第一次做口罩机就敢接上千台订单，拿不到机器大家都损失惨重！#诚信315

图据《IT时报》

过去两个月，由于口罩的需求旺盛，口罩机也被戏称为“印钞机”。巨大的需求下，口罩机市场乱象不断出现。

3月16日，创业板公司赢合科技(300457.SZ)因涉嫌哄抬口罩机价格被立案调查。不过，赢合科技董秘回复，口罩机设备被炒买，是少数客户自己的行为，和公司没有关系。

记者注意到，在锂电设备领域，赢合科技算得上是一家龙头企业——赢合科技不仅是LG、特斯拉的供应商，2019年底还凭借主业优势迎来了上海电气的入主。在生产口罩机的一个多月里，赢合科技的股价上涨了93%。

然而，对于“龙头”来说，记者计算发现，赢合科技在今年2月的20天内接的口罩机订单，带来的营收相当于上市公司2019年的营收。

换作是你，这个“跨界”，你跨不跨？

锂电设备领域“龙头”

赢合科技 “跨界”

用口罩机救利润，20天营收就顶2019全年 后来，被买家堵门，还因涉嫌抬价被查

陷入多事之秋 涉嫌哄抬口罩机价格被立案调查 买家堵住赢合科技大门索要机器

“跨界”生产口罩机的赢合科技近日风波不断。

2月1日，赢合科技开始设计研发口罩生产设备；2月15日，开始发出第一批订单；2月20日，赢合科技证代相关负责人告诉记者，截至彼时，公司已接到1700台设备的订单。

不过这个数字，一直停留在了1700台。

根据赢合科技董秘在互动平台的回复，截至3月1日，公司共向河南圣光、中石化易派客、三枪集团等52家企业发货123台。

也就是说，整个2月期间，赢合科技的产能是123台口罩机。若按照这一速度计算，仅仅是2月1日至2月20

日这20天内拿到的1700台订单，就要到2021年4月才能全部交付。

赢合科技的客户也迅速意识到了口罩机的交付问题。

据《IT时报》报道，3月3日，在惠州科技产业园门口，从全国各地赶来的买家堵住赢合科技的大门，询问口罩机的交付问题。由于堵在门口索要口罩机的买家越来越多，赢合科技最终拿出一个应对方案：愿意等下去的客户，可以继续等待；等不到的可以选择退款。

另外，“等待的客户还需要签订一个协议，采购者自带工程师、自己装配、自行调试，一旦机器售出，赢合科技不负任何责任”。

祸不单行。到了3月中旬，赢合科技又因为口罩机价格问题被立案调查。

3月13日，广东省市场监督管理局公布的第三批价格违法典型案例显示，赢合科技旗下子公司涉嫌哄抬口罩机价格，遭到市场监管部门的立案调查。不过，赢合科技董秘回复，口罩机设备被炒买，是少数客户自己的行为，和公司没有关系。

到了3月18日，赢合科技前CEO于建忠又收到证监会的警示函。警示函显示，1月6日，于建忠通过集中竞价交易方式减持赢合科技股票3.75万股，但减持前未披露减持计划。

更令人意外的是，减持9天后，于建忠又匆匆离职，辞掉了CEO的职位。

跨界生产奇迹 一个月订单的营收顶过去1年 口罩机俨然变成了“印钞机”

今年2月，口罩一“罩”难求。

巨大的需求驱动下，许多企业开始“跨界”生产口罩机。而有能力生产口罩机及相关生产线的企业，自然不会错过这一机会。

赢合科技就是其中之一。“我们以前是做锂电池业务的，口罩机业务是疫情之后才开始的。”2月21日，赢合科技证代办公室工作人员曾对记者介绍说。

据介绍，从2月开工至2月20日，赢合科技就接到了1700台的订单。“普通口罩机的价格在50万/台左右，N95的口罩是120万/台左右。”2月20日，上述工作人员则告诉记者，这是该公司当时一套口罩生产设备的销售价格。

毫无疑问的是，这个价格比平常贵太多。

就价格而言，很多口罩生产厂负责人告诉我们，这是平常价格的3倍以上。但也有赢合科技、拓斯达(300607.SZ)等口罩机生产企业对记者解释，疫情期间原材料价格上涨，口罩机的价格上涨也纯属无奈。

不过即便涨价，在很多人的眼里，“口罩机”俨然已经成为了“印钞机”。我们来简单计算一下——根据太平洋证券3月1日发布的研报：原来0.1元1个的一次性口罩，价格已到3元一个；原来价格3元的N95口罩，已涨到20元一个。

以一次性口罩机每天15万产能计算，单个价格3元，1天就45万元。即便将原价全部归为生产成本，1天也能有43.5万元的利润。也就是说，不足两天，就能实现口罩机的投资回报。我们再来计算口罩机业务带来的

巨大好处：赢合科技的1700台订单量中，普通口罩机、N95口罩机的订单比例没有公布，不过按价格、数量计算，2月口罩机的订单即能给赢合科技带来8.5亿元—20.4亿元的营业收入。

这个营收规模意味着什么？我们来看另一个数字：根据赢合科技的业绩预告，2019年实现营收16.70亿元。也就是说，赢合科技在今年2月1日至20日这20天内接单的口罩机业务带来的营业收入，就顶2019年半年至一整年的营收。

与订单火热相对应的，在二级市场上，赢合科技的股价也一路上扬。从2月3日，赢合科技36.80元/股的收盘价，最高涨至3月10日的71.05元/股，一个月的时间，赢合科技股价一度上涨了93%。

赢合科技真相 真正的锂电池设备龙头企业 也是资本市场跨界蹭热点大户

天眼查显示，成立于2006年6月26日的赢合科技，是国内动力电池智能自动化设备行业的龙头企业，2015年挂牌深交所。

从锂电池跨界到口罩机，赢合科技是有真实力还是强“蹭”热点？

先看口罩机业务。从目前公布订单数据的上市公司来说，赢合科技的确是“接单”大户。

2月13日，《三湘都市报》报道，2月10日开工的拓斯达(300607.SZ)，三天内接到300台订单信息。

3月4日，在接受《中国证券时报》采访时，新松机器人(300024.SZ)总裁曲道奎说，新松机器人从事口罩机研发工作以来，已接到近100套订单。

3月9日，在回复深交所的关注函中，金太阳(300606.SZ)称，截至关注函回复日，金太阳精密口罩机在手订单共计114套。

据华东重工(002685.SZ)的回复函，截至2月24日公告时，全资子公司润星科技已接到的口罩机订单共计97台套。这些数字与1700台订单的赢合科技相比，都属“小巫见大巫”。

从实际产能来看

以2月实际情况来看，赢合科技日产能能在8台左右。不过3月19日，公司相关负责人回复记者说，现每天出货量应该能达到40多台。

拓斯达负责人对记者介绍，公司在3月初，出货的口罩机在300台以上。照此计算，2月平均每天出货20台机器。到了3月，公司称日产能能在30套以上。金太阳称，产能每天10台左右，不过随后又在互动平台称口罩机产能有限，订单的交付难以达到预期效果。

也就是说，如果能够完成40台的日产能，其实赢合科技的订单数、供应量都算得上目前生产口罩机的上市公司中的前列。

再看公司主业

根据华经产业研究院的报告，赢合科技市场份额仅在先导智能(300450.SZ)之后，实属“龙头”。根据中泰证券研报，目前赢合科技海外客户主要是LG、三星和特斯拉。

并且凭借主业优势，赢合科技在日前完成董事会换届选举、股份转让登记过户，成功引入上海电气为赢合科技控股股东，上海市国资委成为实际控制人。

另外，记者发现，不仅敏锐地抓住“口罩机”这一风口，赢合科技也没有放过过电子烟这一资本市场追逐的热点。

2018年11月，赢合科技收购斯科尔51%股权进入电子烟领域。到了2019年上半年，公司电子烟业务实现营业收入1.35亿元，占总营收的13.6%，净利润3856.72万元，占净利润总额的20.67%。

跨界背后

2019年营收净利双双下滑 电子烟业务+对赌压力巨大

已经坐稳锂电池设备领域“龙头”位置，赢合科技“跨界”口罩机的背后，是营收、净利双降，和业绩对赌的困局。

根据赢合科技的年报，从2015年开始，上市前四年，公司业绩平稳上升。2015—2018年，分别实现净利润0.6亿元、1.28亿元、2.26亿元、3.3亿元。

但是2019年营收、净利出现双双下滑。

2月27日，赢合科技发布的2019年业绩快报显示，报告期内，公司实现营收16.70亿元，同比下降20.0%；归属于上市公司股东的净利润2.01亿元，同比下降37.97%。

对于财务数字的下降，赢合科技解释，与行业投资放缓、市场订单减少、销售规模下滑、研发费用增大等因素相关。

此外，根据半年报，电子烟业务在2019年上半年为赢合科技贡献了1.35亿元的营业收入和3856.72万元的净利润。不过记者注意到，2019年11月，国内电子烟产业政策“突变”。随着电子烟强监管到来，赢合科技业绩的新增长点也蒙上了一层阴影。

而按照2019年11月与上海电气签订的业绩承诺，原控股股东王维东、许小菊夫妇承诺2020至2022年度净利润数将分别不低于2.75亿元、3.30亿元和4.29亿元，三年实现的累计承诺净利润数合计不低于人民币10.34亿元。

压力之下，生产口罩机即是情理之中了——对于“销售规模”下滑压力之下的赢合科技而言，在今年2月拿下的8.5亿元—20.4亿元的口罩机订单无疑是场“及时雨”，给全年的营收数字打下了坚实的基础。

不过，多事之秋赢合科技是否能走出目前的“水逆”困局，一切还要等待时间的验证。成都商报-红星新闻记者 袁野 喻璇

科创板多只个股破发 “最贵新股”昊海生科 破发幅度居第一

去年7月22日科创板开市，作为A股注册制改革的试验田，科创板上市初期不设涨跌停限制，其交投十分活跃。市场对于科创板的情绪，也经历了从追捧到高潮，再到理性回归的阶段。

当市场热情逐渐退去，各家科创板公司股票涨幅、振幅、成交额等指标也趋于平稳，较少出现暴涨暴跌的异常情况。记者注意到，近期各科创板公司股价同上市之初的高位相比，大多数都出现了不同程度的回落，甚至出现了多只科创板个股破发现象。

昊海生科破发幅度最大

截至目前，昊海生科(688366.SH)是科创板破发幅度最大的个股。去年10月30日，顶着医美“神器”玻尿酸光环的昊海生科登陆科创板，当时以89.23元的发行价，一度成为“科创板最贵新股”之一。

然而，昊海生科也会体会到高发行价的恶果：股价只在上市首日短暂“秀”了一把，盘中达到149.30元的顶峰，最高涨幅67%，随后就长期陷入低迷，跌跌不休。

3月24日，昊海生科盘中以70.58元创下上市以来新低，不但相比股价顶峰被腰斩，而且还较发行价跌去大约2成，不幸沦为科创板破发幅度最大的个股。3月25日昊海生科股价虽有反弹，但收盘74.40元，破发幅度仍居第一。

值得注意的是，昊海生科还是首家“A+H”股科创板公司。早在2015年4月，昊海生物科技(06826.HK)就已经在港股上市。截至目前，港股的股价不到29港元，还不到A股股价的一半。

除了严重破发的昊海生科外，目前还有久日新材、卓越新能、杰普特等科创板个股也跌破了发行价。

淘宝iOS版本出现BUG 官微：否认程序员报复 称更新到最新版就好了

3月25日，多位网友称淘宝iOS版本出现BUG。

在打开淘宝APP以后，用户就会收到系统弹窗通知：“您使用的程序是测试/内测版本，将于当地时间2020-03-28到期，到期后将无法使用，请尽快下载最新版本。”

当天下午16时，记者用多个iOS手机逐一尝试，打开淘宝APP都无一例外地出现了该弹窗。

在BUG出现后，坊间有消息称，昨日是3月25日，在阿里有一个潜规则——绩效被打3.25分意味着公司冷处理，连年终奖都拿不到了。因此怀疑是之前的iOS端开发人员因为被打了3.25的绩效分数，报复性留下的隐患。

16时1分，淘宝官微称，“大家连接WiFi，更新手机淘宝到最新版

这些个股破发与科创板的定价偏高不无关系，由于科创板不限23倍市盈率发行，直接导致了科创板企业的高定价；而且相对行业平均估值，也普遍存在估值过高的情况。

主营地沟油回收再利用的卓越新能(688196.SH)，虽然号称生物柴油第一股，但上市后仅3天即告破发。作为一家绿色可再生资源企业，卓越新能一直存在高度依赖政府补贴的现象。

部分公司“科创含量”偏低

除了上述已经破发的科创板个股外，接近破发的股票数量也不少，目前天准科技、容百科技、新光光电、三达膜、中国电研等个股，均在破发的边缘挣扎。

科创板顾名思义，对上市公司的“科创含量”要求较高，研发占比也被称为检验科创板“成色”的试金石。目前科创板上市公司也主要集中在高端装备制造、新一代信息技术、生物医药、新能源、节能环保、新材料等国家大力支持的行业。

但是，部分科创板公司“科创含量”明显偏低。记者初步统计发现，昊海生科2016年~2018年研发占比均在5%左右，容百科技2016年~2018年研发占比则在4%左右，传音控股2016年~2018年研发占比仅有3%左右。而科创板公司平均研发占比为13%，最高的公司研发占比甚至超过30%。

值得一提的是，眼下逻辑思维也准备赴科创板上市并进入了辅导期。作为知识付费领域的“网红”罗振宇，到底身怀多少硬核高科技？这也被各方广泛质疑，称其不符合科创板行业要求。从目前科创板的审核尺度来看，逻辑思维想要过关的难度也不小。

成都商报-红星新闻记者 李伟铭

报复性反弹行情开启！ 等待市场复苏

都存有趁反弹走人的想法；也有不少人是在低位抄底，看到反弹就兑现利润。有这些想法和操作也很正常，但是抛盘多了，就需要更多的资金来承接，大盘反弹的力度也就相对有限了。

第三，市场要想涨出气势，离不开权重指标股，以及白马蓝筹股的走强。不过，上述两类个股，除了白酒股反弹力度稍强外，其他主要权重股的反弹力度都不强。

此外还有一点，前期最热门的科技股，比如半导体、芯片等，由于前期确实太热，所以在下跌中，冲击也是比较大的。而本周的反弹，科技股还没有展现出“王者风范”，市场人气也就难以凝聚起来。昨日，尽管大盘还是反弹了，但热点依旧散乱。

综上所述，对于本周展开的反弹，我们暂时还只能看作是报复性反弹行情，要想迎来真正意义上的反转，还需要经受时间的考验。

最后，我想说的是，暂时还是看反弹。后面的行情，要看美股反攻的强度，要看全球疫情防控的趋势，还有就是要看我国货币政策方面是否会出现比较积极的预期。至于市场何时真正迎来复苏反转，我认为还需要等待。

(张道达)

根据国家有关部门的最新规定，本手记不涉及任何操作建议，入市风险自担。

