

# 提前备货加大科研 海康威视三季度进一步复苏

证券时报记者 李小平

海康威视(002415)10月18日晚发布三季报,公司前三季度营收为398.39亿元,同比增长17.86%;净利润为80.27亿元,同比增长8.54%;预计2019年度的净利润变动幅度为5%-20%。

今年年初,以平稳增长的海康威视,因出现业绩下滑颇受外界关注,公司一季度净利润同比增长-15.41%。不过,到了今年二季度,业界看到了公司复苏势头,第二季度公司归母净利润同比增长14.98%。从三季报来看,公司业绩回升势头进一步确立。数据显示,第三季度,海康威视归母净利润为38.1亿元,同比增长17.31%。

## 备货大增

三季报显示,公司报告期末存货为98.45亿元,同比增长71.96%;预付款项

为6.99亿元,同比增长51.82%;应付票据为10.82亿元,同比增加133.47%。三项数据同比之所以大幅增长,是因为公司备货增加所致。

在近期的调研中,有机构提到,公司半年报中原材料存货增长是否可以理解为是为渠道铺货做准备?对此,海康威视解释到:美国出口管制清单制裁的声音一直不断,所以原材料备货的问题是比较稳妥的举措。制裁今天没有,也许明天突然来了,到时候我们要保证生产持续稳定。从华为、中兴受到制裁的经历看,一定量的原材料备货是现在中国高科技企业保证供应链安全的一个相对稳妥的手段,也是企业经营的自然选择,没有其他更好的办法。”

现在来看,海康威视提前备货还是颇具战略眼光。近日,海康威视等国内公司被列入美国贸易管制黑名单。对此,海康威视表示,强烈反对对美国商

务部把公司纳入实体清单,这个决定没有事实根据,呼吁美国政府本着公平、公正、无歧视的原则,重新进行审视,将海康威视移出实体清单。

在积极备货的同时,海康威视继续加大对科研投入。三季报显示,公司年初至期末研发投入合计40.07亿元,同比增长30.20%。

公司第三季度经营活动产生的现金流量净额5.55亿元,较上年同期下降86.99%;前三季度经营活动产生的现金流量净额1.24亿元,较上年同期下降95.30%。公司表示,经营活动产生的现金流量净额变动主要系因为备货增加。公司存货期末余额98.45亿元,较年初余额57.25亿元增长71.96%。

## 陆股通减持

从前十大流通股东的持股来看,香港中央结算有限公司(陆股通)第三季

减持7576万股,持股比例由二季末的7.19%下降至6.38%;中信证券第三季度增持973万股,持股比例由二季末的0.93%上升至1.04%。

同日公告显示,海康威视拟与中电基金、中电海康、杭州高新公司、中电管理公司共同投资设立海康智慧基金。海康智慧基金形式为有限合伙,规模为10亿元。其中,海康威视出资6亿元,持股59.99%。

海康威视称,此次对外投资是运用资本手段推动产业发展的必然要求,是提升投资效率的有效方式,有利于构建海康威视的产业生态圈,促进公司持续稳健发展,不会对公司财务状况和经营成果产生不利影响。



# 吉翔股份围殴事件和解 踹门引发双方冲突

证券时报记者 李映泉

前券商分析师郑龙云遭上市公司吉翔股份603399董事长围殴一事又有新进展,双方现已达成和解。证券时报·e公司记者18日获得吉翔股份提供的现场监控视频显示,郑龙云踹门引发双方冲突。

## 双方和解

吉翔股份董事长沈杰10月18日在微信朋友圈发文称,昨日(10月17日),媒体报道吉翔股份董事长沈杰与郑龙云发生肢体冲突一事,引发公众关注。在警方大力调解之下,双方达成和解协议,互相致歉。

沈杰表示,对于此事造成的影响,向对方及相关公众致歉。

前券商分析师郑龙云也在微信朋友圈表示,本次冲突已在警方协调下圆满解决,大家相互谅解,我针对损坏公司外门的行为道歉,他们两位针对攻击我的行为道歉。”

18日早间,吉翔股份董事长沈杰在朋友圈发长文解释此事,称郑龙云暴力踹门在先,围殴系无稽之谈。沈杰向证券时报·e公司记者提供两段现场监控视频。此外,他还表示,郑龙云不是吉翔股份员工,是吉翔股份控股股东宁波炬泰的员工。

18日开盘,吉翔股份股价一度大跌近6%,盘中跌幅缩小,当天收盘跌2%。

度大跌近6%,盘中跌幅缩小,当天收盘跌2%。

## 现场视频曝光

证券时报·e公司记者18日获得吉翔股份提供的监控视频,从视频上来看,10月17日下午13点13分,等在玻璃门外的郑龙云突然出脚踹门的动作。紧接着,在13点14分,有员工前来与他理论,郑龙云再次踹门,双方发生冲突。

沈杰在朋友圈表示,不知道他为什么有那么大火气,现在回想起来觉得我是被套路了!”

10月17日,一则原券商研究员郑龙云被上市公司吉翔股份董事长带人围殴的消息广泛刷屏。当事人郑龙云在朋友圈表示,被上市公司吉翔股份董事长在办公室和货梯带人围殴,并称已经报警。

针对此事,吉翔股份相关人士17日晚间对证券时报·e公司回复称,是郑龙云理亏在先,公司方面有视频、录音等为证。

18日早间,吉翔股份董事长沈杰在朋友圈发长文解释此事,他表示,郑龙云不是吉翔股份员工,是吉翔股份控股股东宁波炬泰的员工。他不认识郑龙云,此前没说过话没打过交道,也不知道他曾经是分析师,带队围殴肯定是无稽之谈。

对于本次事件中的另一方郑龙云,记者多次拨打其手机号码但均被挂断,记者还以短信方式询问相关事件进展,但截至发稿未获得其回应。

# 华夏幸福销售回款率提升 北上资金调头加仓

证券时报记者 王小伟

10月18日晚间,华夏幸福600340发布三季度经营业绩。1月-9月公司实现归母净利润为97.5亿元,比上年同期增长23.7%;同期营业收入643.2亿元,同比增长42.5%;同时,资产负债率已经由2018年年末的86.6%降至84.9%。整体来看,华夏幸福前三季度业绩呈现向好态势。

## 销售回款率提升

现金流是华夏幸福变动比例较大的财务指标。其中,公司最新的经营产生的现金流量净额在去年-76亿元的基础上,大幅下跌到最新报告期末的-395亿元。对此公司方面对证券时报·e公司记者解释说,2019年,公司加大产业新

城投资,孔雀城及新业务拿地投入购买商品、接受劳务支出约787亿元,同比增长92%),导致经营性净现金流负数较大。

不过,公司销售回款已经达到631.4亿元,比上年同期增长19.1%,回款率由上年同期的49.2%上升为62.7%,跃升13.5个百分点。

在回款净利同比双增的背景下,华夏幸福受到北上资金的青睐。在公司前十大股东阵营中,香港中央结算有限公司继此前减仓之后,开始在今年三季度进行调头加仓,最新持股数量上升到7685万股。

## 产业新城加大投资

华夏幸福以“产业高度聚集、城市功能完善、生态环境优美”的产业新城

为核心产品,通过“政府主导、企业运作、合作共赢”的PPP市场化运作机制,在规划设计服务、土地整理投资、基础设施建设、公共配套建设、产业发展服务、综合运营服务六大领域,为区域提供可持续发展的综合解决方案。近些年来,公司紧抓都市圈发展机遇,已完成围绕北京、上海、广州、南京、杭州、郑州、武汉等全国15个核心都市圈的布局,事业版图遍布全球80余个区域。尤其随着都市圈战略上升为国家重大战略,华夏幸福坚持“3+3+X”核心都市圈布局,深耕17年的产业新城业务迎来新机遇。

2019年前三季度,华夏幸福大项目招商出现不少亮点,其中不乏超百亿项目。据不完全统计,今年3月,欣旺达动力电池项目在南京溧水产业新城签约,投资120亿元;5月,投资百亿元的偏光片生产基地项目之奇美落地合肥长丰产

业新城;9月,华夏幸福为南得引入投资160个亿的合丰泰超薄玻璃基板深加工基地。

在此期间,华夏幸福加大产业新城投资,增加孔雀城及新业务拿地力度。截至三季度末,华夏幸福土地储备约1109万平方米(规划计容建筑面积),较年初增长21%;1-3季度累计取地面积约348万平方米(土地面积),同比增长72%。

独特的业务模式和平安入股加持,华夏幸福不必承担长期占压资金的风险,但需要短期投入资金。从三季报来看,2019年前三季度,华夏幸福筹资性现金流净额由上年同期的-111.1亿元提升为385.5亿元。这说明,2019年前三季度,华夏幸福回款增加,业绩增长,随着区域价值不断提升,华夏幸福加大储备优质资源,以期保障未来业绩增长。

# 金字火腿市值飙升23亿背后:人造肉卖了14万

证券时报记者 赵黎昀

在“人造肉”概念利好下,金字火腿002515已在近六个交易日内实现五涨停,市值增加逾23亿元,成为当前A股市场的明星股之一。公司公告,截至2019年10月17日,公司植物肉产品在天猫旗舰店的销售量为1095份,销售额14.26万元。

## 天猫人造肉 销售额14.26万元

因收到监管函而在10月16日一度股价下挫的金字火腿,10月17日、18日再度恢复连续涨停行情,截至18日下午收盘,该公司股价报7.52元/股,较10月10日收盘价5.11元/股,已录得逾47%的涨幅。

受金字火腿走势影响,“人造肉”概念再度卷土重来。10月17日,A股人造肉板块指数上涨1.54%,除金字火腿外,板块内双塔食品上涨7.62%,东宝生物、美盈森等个股涨幅超4%。

此后在10月18日,A股食品加工板块整体走强,除金字火腿再度涨停外,恰恰食品也录得涨停板。

金字火腿在二级市场的火爆走势,源于公司10日在互动易平台上对投资者关于公司淘宝旗舰店预售植物肉产品的相关问题回复,此后在10月14日,公司才正式披露了《关于新产品发布的公告》,因此也遭到监管层关于公司信披不及时的质疑。

10月18日晚间,金字火腿回复问询时表示,10月10日,公司在互动易平台上收到投资者的问题:公司生产的人造肉已经在淘宝旗舰店预售,10月16日发货,是否属实?公司的人造肉是和世界五百强的美国杜邦公司合作生产的对不对?经过核实后,金字火腿答复内容符合公司实际情况。

公司认为该事项属于正常的日常生产经营活动,且产品尚属于试生产阶段,在线上平台也仅是小规模预售,且预售上架以后下单数量较少,市场关注

情况一般,公司股票价格也未发生重大波动,同时公司判断该事项也未达到《股票上市规则(2018年11月修订)》的重大事项披露标准,因此未进行临时公告。

金字火腿认为,公司在发现2019年10月11日的股价出现异动后,于下一个交易日即2019年10月14日早间披露了《关于新产品发布的公告》,说明植物肉的销售情况将取决于市场规模和市场认可度,公司目前尚无法预测对公司经营业绩的影响,不存在信息披露不及时和违反相关规定的情形。

那么,助力金字火腿在短短6个交易日股价上涨逾47%,市值增加逾23亿元的植物肉产品,如今销售情况如何?

据金字火腿在公告中表述,经过前期准备,2019年8月16日公司植物肉产品标准备案获得批准,9月30日获得生产许可增项许可。10月7日,公司生产的牛肉味植物肉月饼在金字火腿天猫旗舰店上架预售,预售份数为1000份。公司选择在线上平台进行预售的目的,主要是进行产品测试,收集用户对植物肉产品的评价与意见,从而对产品进行改进。

截至2019年10月17日,公司植物肉产品在天猫旗舰店的销售量为1095份,销售额14.26万元,占最新一年经审计营业收入的0.03%。

金字火腿表示,该产品除在天猫平台销售外,公司其他线上平台仅有个别在2019年10月16日下午才上架销售,公司线下渠道未签订植物肉产品订单。公司原有生产设施可满足植物肉产品的目前生产需要,生产能力为每天4吨,但实际生产量取决于市场销售情况。该业务目前尚处于起步阶段,生产与销售情况将取决于市场规模和市场认可度,公司尚无法预测该产品对公司未来主营业务的影响程度。

## 大健康转型失利 聚焦火腿主业

在金字火腿天猫旗舰店可以看到,公司与杜邦技术合作的牛肉味植物肉被放到首页展示,当前仍处于预售状态,货品定于10月下旬发出,4片汉堡肉饼价格高达118元。

植物肉为金字火腿带来股价上的利好之后,能否切实为上市公司业绩提供新增长点还是未知数。受转型大健康失利影响,当前金字火腿尚处在业绩修复期。

2016年,金字火腿以4.3亿元受让中钰资本管理(北京)有限公司(下称“中钰资本”)43%股权后,又进一步以1.6亿对中钰资本增资,取得8%的股份。最终,金字火腿合计持有中钰资本51%的股份,成功将这家以熟人看病体系和名医患者互联网诊疗模式为发展方向的大健康产业纳入合并范围,开启了火腿及肉制品产业

和医药医疗健康产业的双主业战略。

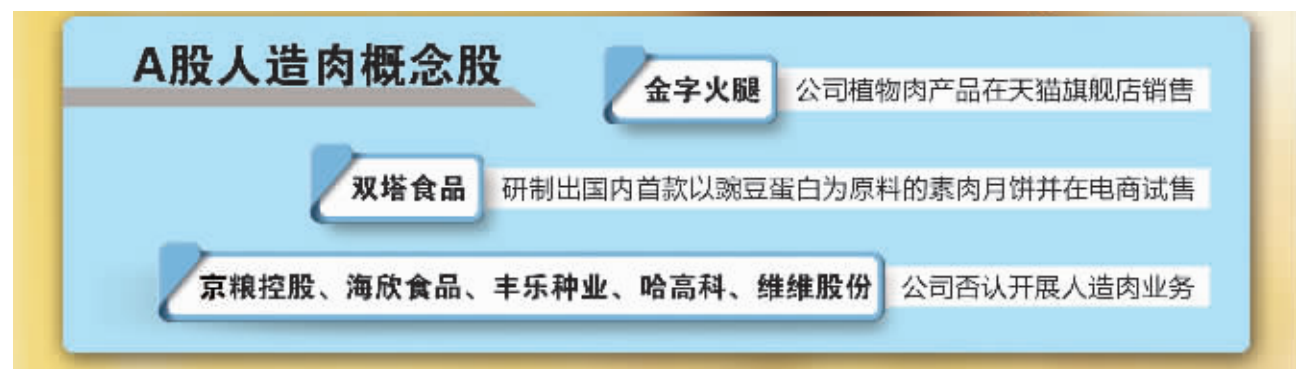
并购中钰资本并未使金字火腿实现业绩增长预期,反而成为上市公司的拖累。

根据并购时的业绩承诺,2017年至2019年度中钰资本经审计后的净利润应分别不低于2.5亿元、3.2亿元、4.2亿元。而实际上,中钰资本2016年至2018年间有两年出现亏损,净利润分别为-2583.61万元、1385.32万元、-9274.51万元。而金字火腿2018年净利润也大幅下滑,亏损842.99万元。

在未能完成业绩对赌承诺的背景下,中钰资本业绩承诺方请求回购金字火腿持有的51%中钰资本股权。双方在2018年8月31日签署了回购协议,约定回购价格为7.37亿元,于2019年9月26日前分4次完成付款。

然而,截至目前金字火腿只收到了5000万元的定金,而据公司公告,中钰资本控股股东娄底中钰资产管理有限公司所持金字火腿14.72%的股份已经全部质押,并处于司法冻结状态。

当前,金字火腿实控人持股也呈现大比例质押状况。据公司18日晚间公告,10月17日实控人施延军所持850万股上市公司股份解除质押,占其所持股份比例的6.2%。截至公告日,金字火腿控股股东、实际控制人及一致行动人持有的上市公司股份合计3.96亿股,占总股本的40.51%,处于质押状态的股数合计为3.43亿股,占其持股数的86.6%,占公司总股本的35.08%。



官兵/制图

证券时报记者 王小伟

10月18日晚间,顺丰控股002352披露9月月度业务经营简报,在传统时效产品,重货、供应链等新产品,新业务的共同发力下,公司单月业务量增近4成,月度收入再破百亿元,创出新高。

数据显示,顺丰控股在业务量大幅增长的同时,也保持了营收水平的稳定增长。9月顺丰控股的快递服务及供应链业务合计营收突破百亿元,达到103.84亿元,同比增长27.32%;其中,快递业务件量达到4.54亿票,同比增加37.99%,超过行业均值12.99%;快递业务营收98.82亿元,同比增加22.33%,与行业水平保持一致;票均单价21.77元,同比下降11.32%,但环比仍增长0.55%;供应链业务实现营收5.02亿元,同比增加543.59%。

## 行业增长超预期 顺丰市占率提升

近日国家邮政总局公布数据显示,1-9月,全国快递服务企业业务量累计完成439.1亿件,同比增长26.4%;业务收入累计完成5271亿元,同比增长24.1%。9月份,全国快递服务企业业务量完成56亿件,同比增长25%;业务收入完成649.2亿元,同比增长22.2%。

安信证券分析师认为,在宏观经济放缓背景下,快递行业景气度持续超预期。头部快递公司由于具备成本及服务优势,集中度将进一步提升。1-9月份快递品牌集中度指数CR8为81.8,环比提升0.1,同比提升0.4。

以顺丰月度业务量计算,顺丰9月市占率达到8.11%,较8月提升约0.54个百分点,市占率稳步回升。行业的超预期增长为行业头部企业提供了成长利基,服务品质一直遥遥领先的顺丰,在行业激烈竞争背景下,在成本控制上做精细化管理,使顺丰

分享到更大的行业红利。

## 增量市场降低隐形成本

在快递同质化背景下,成本管控为快递企业核心竞争因素。顺丰在今年5月推特惠产品,加之重货等新业务的快速发展,顺丰的业务量告别“个位数”的增长,呈现了加速度的增长态势。

有券商认为,特惠专配产品推出后,业务量持续提升产品不仅是阶段性产品,而是公司未来要发力的持续增长点。电商件的性价比是相对的,客单价与物流配送成本的系数直接影响物流选择。快递价格下降,会使更多价格带产品进入顺丰的配送范围,而顺丰凭借自身的品牌与管理实际可帮助客户降低隐性物流成本。

由于特惠产品只是作为“填充件”而设计,因此对成本影响轻微。市场人士也认为,由于商务件和电商件在成本结构上有很大差别,因此单价降低并不意味着整体毛利率水平降低。此外,加之顺丰以线路优化、提升装载率、提升收派效能等多种方法提升效率、控制成本,这使得9月份顺丰在量件提升的同时,在票均收入上仍实现了环比上升,因此,市场给予了积极的正反馈。

## 攻守兼备布局长远

有分析指出,顺丰在保持高端件领先优势的同时,敢于向下打通电商件的市场,在分享电商件市场增量的同时,布局新业务市场,这不仅是攻守兼备的市场策略,也是其多年资源积累水到渠成的结果。

近期,顺丰开通了从南宁到胡志明市的国际货运航线,这已经是顺丰航空在2019年开通的第7条国际航线,而顺丰旗下的全货机已经近60架,顺丰在航空网络的布局已经体现出超越快递公司的格局。

有行业专家表示,随着顺丰航空枢纽加紧建设,顺丰在航空网络布局有利于提供快速、安全、高品质的快递服务,增强服务的差异化。