

长春高新前三季净利增八成 北上资金加码买入

证券时报记者 孙尧超

前三季度净利润同比大增逾八成,这就是长春高新(000661)交出的成绩单。

长春高新10月26日晚披露,前三季度实现营收63.99亿元,同比增长17.55%;净利润22.6亿元,同比增长82.19%。其中,第三季度净利润9.5亿元,同比增长84.91%。

长春高新主营业务为生物制药及中成药的研发、生产和销售,辅以房地产开发、物业管理及房产租赁等业务。公司经过多年的产业布局和研发投入,医药产品覆盖创新基因工程制药、新型疫苗、现代中药等多个医药细分领域,是公司业绩的主要来源。房地产业务进行有计划的土地储备,立足特色地产开发与经营。

此前,长春高新发布三季报业绩

预告,预计2020年前三季度预计盈利21.71亿元~22.95亿元,同比增长75%~85%。净利润同比上升主要原因为控股骨干医药企业收入增长及与金赛药业并表。

长春高新最新披露的三季报显示,报告期内,子公司金赛药业实现收入42.49亿元,同比增长16.35%;实现净利润19.89亿元,同比增长32.98%。子公司百克生物实现收入10.75亿元,同比增长51.11%;实现净利润3.34亿元,同比增长81.88%。子公司华康药业实现收入4.21亿元,同比降低2.32%;实现净利润0.35亿元,同比增长15.41%。子公司高新地产实现收入6.29亿元,同比增长0.45%;实现净利润1.26亿元,同比降低5.15%。

从上述数据不难看出,金赛药业仍然是为长春高新贡献利润的主力。

同时,长春高新另一子公司百克生物的经营业绩也是可圈可点。

今年6月11日晚,长春高新曾公告,拟将其子公司百克生物分拆至上交所科创板上市。本次分拆完成后,长春高新股权结构不会发生变化且仍拥有对百克生物的控股权。8月25日,已经收到上交所出具的受理通知。

从二级市场走势来看,长春高新自8月4日创出513.5元的高点之后,股价就一路下行。

9月14日网络流传的一份长春高新核心子公司金赛药业的调研纪要,访谈嘉宾显示是金赛药业创始人金磊,这份调研纪要被认为是引发长春高新股价在9月14日跌停的重要因素之一。

10月25日,长春高新的股价一度触及跌停,收盘时下跌8.84%。10

月26日,长春高新展开强势反弹,截至全天收盘,长春高新报于346.52元,上涨16.53元,涨幅5.01%。从8月4日至今,长春高新股价的累计跌幅已经达到32.52%。

从长春高新三季报披露前十大股东持股情况看,北上资金仍然在加码买入。三季报显示,香港中央结算有限公司在今年第三季度再度增持长春高新292.34万股,持股数量增至1092.91万股,系长春高新第四大股东。

此外,公司第二大股东金磊的持股数量减少6万股,由半年报时的4658.34万股,减少至三季度末的4652.34万股。

此前,长春高新三季报业绩预告中称,按照公司2019年重大资产重组方案中相关协议,金磊2019年度业绩承诺已达成,其在2020年12月底将

有部分股票具备减持条件。但其减持的额度、减持的具体时间和减持的方式应遵守“短线交易禁止”、“大股东减持新规”等监管规则。目前,金磊尚不具备减持条件,公司也未接到其关于减持股票安排的报告。

9月15日,深交所向长春高新下发的关注函中,要求长春高新结合金磊目前持股及股份限售情况,在函询的基础上说明其是否存在减持计划,减持相关言论是否属实。

据证券时报·e公司记者了解,本次金磊减持的并非是上述处于锁定期的股份,而是金磊之前在二级市场增持的部分。长春高新的2018年年报显示,金磊期初持股数量为3.9万股,当期减持9000股,期末持股数量为3万股。

2020年6月,长春高新实施了10转10派10元(含税)的分配方案后,金磊这部分持股也相应由3万股变为6万股。

*ST富控涉财务违规 存暂停上市风险

证券时报记者 唐强

*ST富控(600634)10月26日晚间公告,公司存在因纠正相关会计处理事项后,2019年期末净资产为负而被暂停上市的风险。

2020年8月底,*ST富控披露了2019年年度报告,该上市公司在依据不足的情况下,将净资产从-35亿多元转正,企图规避两年净资产为负的暂停上市情形。10月24日,*ST富控披露半年报《问询函》回复公告,会计师再次明确上市公司相关会计处理不符合会计准则。

由于*ST富控涉嫌操纵财务报表规避退市,挑战市场的底线。对此,上交所再次发出监管工作函,严令*ST富控及时纠正。如*ST富控未能主动纠正,还可能被有关部门要求限期改正。

规避暂停上市意图明显。*ST富控2018年度净资产约为-35亿元,2019年度如果继续为负,将被暂停上市。

前期,*ST富控披露的2019年年报显示,该上市公司拟通过成立纾困基金,签订债务重组协议等方式,解决*ST富控存在的债务问题。据此,*ST富控冲回前期针对担保事项计提的预计负债30亿元、应付利息11.06亿元,减值准备5.62亿元等,实现净资产转正,涉嫌恶意规避暂停上市。

在问询函回复公告中,*ST富控声称,纾困基金为上海筱优企业管理中心(有限合伙)公司(以下简称上海筱优),该上市公司已与其签署相关《保底协议》,上海筱优承诺对*ST富控相关债务承担兜底责任。

但是,证券时报·e公司记者查阅*ST富控回复公告发现,上海筱优实缴出资为755万元;截至2020年6月30日,其资产总计仅为505万元,货币资金只有166.88元。

有业内人士认为,这样的“小微企业”竟平白无故为*ST富控兜底几十亿元债务,先不说兜底能力如何,商业逻辑上也说不过去。

实际上,经证券时报·e公司记者查阅相关公告发现,会计师前期已对*ST富控2019年年报发表了否定意见;而在此次最新回复中再次明确指出,*ST富控的相关处理违反会计准则。

其中,核心依据有两点:首先,*ST富控与上海筱优签订的债务兜底协议为2020年签署,会计师对该有限合伙企业承担兜底义务的实际能力及该协议的商业合理性存在重大疑虑。其次,会计师访谈了部分债权人,债权人并未与*ST富控最终达成确定的和解方案。

根据会计师事务所的相关公告,*ST富控按会计准则规定纠正相关会计处理事项后,归属于母公司股东权益为-22.41亿元,上市公司净资产将继续为负值。*ST富控将因最近两个会计年度净资产为负值,被暂停上市。

对此,上交所再次发出监管工作函,明确要求*ST富控应当尽快对会计师否定意见所涉事项予以纠正。工作函中同时明确,*ST富控如果在期限内对财务数据的重大错报予以纠正,从事务角度出发,净资产将继续为负,触及连续两年净资产为负的暂停上市指标,从而被暂停上市。

如果*ST富控在期限内拒不纠正,那么根据后续的证券监管机构的责令改正要求,公司仍然不予改正的,公司股票将进入“因未在规定期限内改正财务会计报告中的重大差错或者虚假记载”指标对应的6个月退市程序,具体包括停牌2个月,实施退市风险警示并复牌2个月,暂停上市2个月,并最终被终止上市。

10月9日,国务院关于进一步提高上市公司质量的意见中专门提出了健全上市公司退出机制,发挥资本市场优胜劣汰功能,严厉打击恶意规避退市行为。

目前,*ST富控股价徘徊在1.06元/股左右。

上海家化前三季净利降四成 拟打造直播矩阵新玩法

证券时报记者 梅双

上海家化(600315)10月26日晚间披露三季报,公司前三季度实现营业收入53.62亿元,同比下降6.51%;实现净利3.12亿元,同比下降42.25%。业绩下降主要系去年同期上海家化生物医药科技有限公司动迁而确认资产处置收益;联营公司投资收益同比减少;主营业务利润同比下降。

不过,从上海家化第三季度财务数据来看,公司各项改革初见成效。第三季度内,公司实现净利润约33%增长、经营性现金流约45%增长、海外市场营收约15%增长。当晚举行的线上业绩沟通会上,上海家化董事长

兼首席执行官潘秋生接受包括证券时报·e公司在内的媒体采访时表示,公司正在打造一个全方位的直播矩阵,希望能与家化中长期的战略发展相吻合。

调整电商业务结构

根据披露,第三季度内,上海家化各品牌开展了一系列创新工作,其中,玉泽延续了三位数的增长态势;高端美妆品牌双妹调整发展策略,注重电商渠道,并于今年8月试点进驻合肥银泰百货店并开设专柜,达成三位数销售增长;今年6月起独立运作的典萃品牌第三季度实现两位数销售增长。

今年二季度起,上海家化的渠道结构调整优化逐步开展。线下方面,公司商超渠道提升运营效率;百货渠道调整终端门店,跌幅收窄;CS渠道第三季度整体实现两位数销售增长,在屈臣氏渠道,典萃品牌引领了护肤品

类的表现。

线上方面,1-9月上海家化实现20%以上销售增长。今年7-8月,公司主动调整电商业务结构,优化直播频次和占比,在公司内部培养直播人才,并于9月完成直播矩阵的搭建,形成了超头+中腰部KOL+店铺直播相结合的立体方式,并调整平衡各品牌之间的直播资源,使得电商业务发展可持续化,盈利能力取得明显改善和提升。

今年7到8月份是我们的调整期,我们在主动清理历史库存,包括像京东、唯品会等库存都有大幅度下降。”在业绩沟通会上,上海家化高管表示,目前公司整个电商渠道的聚合度在提高,过去公司是以销定产,现在公司更多会根据消费者喜爱度的维度来定产。上述高管透露,今年双11公司主打有玉泽、佰草集、高夫等多个品牌中喜爱度较高的产品,相比上半年主打玉泽一个品牌,在产品结构上会更加优化。

构建直播矩阵

今年二季度,拥有20余年跨国消费品公司管理经验的潘秋生正式上任上海家化董事长兼首席执行官,并提出以消费者为中心,以品牌创新和渠道进阶为两个基本点,以流程、文化和数字化为三个助推器的经营方针,稳步推进在品牌、渠道和组织结构等方面的创新变革。

据介绍,在聚焦消费者方面,公司加强了与大数据平台的合作并通过分析,聚焦了未来发展的重点品类、包装,开始精简新品数量,对其概念等进行测试以求打造爆款;在产品创新层面,公司一方面运用大数据方法论提升产品力,另一方面持续推动营销创新,如建立了评估市场营销效率的DBPI(品牌数字资产)追踪系统,提升社交媒体在营销投入中的权重。

潘秋生在沟通会上坦言,上海家化在上半年还是比较倾向于整体的超

头直播,但在过去的一段时间,公司在不断调整策略。直播和短视频是未来电商渠道一个非常重要的流量来源,我们在布局超头+中腰部KOL+店铺直播相结合,希望打造一个全方位的直播矩阵。”潘秋生表示,在构建直播矩阵的过程中,会涉及到一些试错的过程,比如,从店播的角度来讲,有些店做的很满意,有些店还有继续成长的空间。

不管是超头直播也好,店播也好,或者在其他平台的直播,我们通过试错来找到吻合家化中长期战略发展的直播矩阵和打法。”潘秋生称,公司对直播的重视会体现在直播矩阵的发展中。

对于近期媒体报道的“佰草集退出屈臣氏渠道”,潘秋生也予以回应,这是一个伪新闻,佰草集从来没有进入过屈臣氏,我们在屈臣氏持续售卖的是典萃品牌,而且这个品牌在过去几个月都是呈现双位数的增长”。潘秋生表示,公司会对行业趋势和大数据进行深入分析,预判消费者需求是什么,对标现有品牌,引导整个新产品开发。

需求疲弱压制肉鸡 存栏下滑价格短暂升温

证券时报记者 赵黎昀

在疫情导致的需求减弱等背景下,2020年国内肉鸡价格持续震荡走低,养殖端当前成本倒挂情况明显。随着产能逐步缩减,近期鸡苗价格出现升温态势,也激发了市场对肉鸡价格后市的看多情绪。

价格低迷肉鸡养殖亏损

9月份,国内白羽肉鸡价格再度走跌后,近期出现企稳迹象。

卓创数据统计,2020年9月30日白羽肉鸡价格跌至2.57元/斤,市场一片恐慌。随后养殖户抗价意向强烈,企业收购难度增加,白羽肉鸡价格低位上调,至10月10日,山东地区毛鸡价格走高至2.9元/斤,至今毛鸡价格一直稳定。去年同期毛鸡价格高达6.82元/斤,同比跌幅达57.48%。

在11月10日达到13元/公斤高位后,今年上半年受疫情影响,消费市场持续低迷,肉鸡养殖行业总体呈现供过于求的状态,活禽销售价格较上年同期大幅下降,养殖端也逐步步入全面亏损状态。

产业链一体化的大厂还好,中小散养殖户收入情况不容乐观。”谈及目前禽类养殖行业的盈利情况,仙坛股份相关人士对证券时报·e公司记者坦言,近期肉鸡价格低迷,但饲料原料价格上涨明显,仅饲料成本就比去年同期出现10%的增幅,养殖端压力显现,亏损情况明显。

近期,农业农村部召开的今年前三季度经济形势发布会上披露,今年以来,鸡肉市场供过于求格局明显,鸡肉价格持续低位运行,养殖陷入亏损。鸡肉价格走低,主要受生产供应

增加、新冠肺炎疫情期间消费不振的影响;另外也有猪肉供应随着生产恢复而逐步增加,鸡肉对猪肉的消费替代作用减弱的原因。从供应方面来看,鸡肉产量显著增加。

据监测,10月份第二周全国集贸市场白羽肉鸡零售价格每公斤21.69元,同比下降13.3%,前三季度出栏一只肉鸡平均亏损3毛钱。

今年前三个季度,肉鸡出栏同比增长5.2%,比近五年平均水平要高9.8%。从需求方面来看,新冠肺炎疫情使鸡肉消费受到一定影响,前三季度全国集贸市场白羽鸡交易量同比下降15.8%。3月份以来,生猪出栏连续7个月增长,猪肉供应明显改善,也使鸡肉消费需求呈减少。

肉鸡价格的低迷情况,从相关上述公司三季报表现也可可见一斑。

近日,民和股份发布2020年三季报显示,该公司前三季度实现净利润为7871.62万元,同比下降93.71%。其中,第三季度民和股份亏损1.54亿元,同比大幅下滑140.07%。

仙坛股份今年前三季度实现净利润3.28亿元,同比下滑49.26%,第三季度实现净利润4951.57万元,同比下滑79.7%;此外,圣农发展前三季度实现净利润18.06亿元,同比下滑33.23%;其中,第三季度净利润4.74亿元,同比下滑54.94%。

存栏下滑鸡苗价格升温

肉鸡价格持续低迷的情况下,近期鸡苗、鸡产品价格出现不同程度的上调。

卓创分析师刘晓莹表示,前期受白羽肉鸡价格走低影响,鸡苗市场跌至0.66元/羽,国庆过后鸡苗价格反

弹至0.84元/羽。10月10日至今,白羽肉鸡价格持稳运行,但鸡苗市场截然不同,鸡苗市场呈现震荡走高走势。不仅如此,10月20日至今鸡苗市场更是表现出强劲的上行动力,山东地区鸡苗价格以每天0.1元/羽的速度连涨5天,养殖户的补栏积极性被明显的带动起来。

鸡苗涨价的同时,鸡产品价格也出现微涨。白羽肉鸡市场虽然没有上调,但其下游环节鸡产品市场却有走高。国庆过后,鸡产品市场在维持了一段时间的稳定后,近日小幅走高。鸡大腿、大规格琵琶腿、大规格翅根以及爪类有不同程度的上调,多数在200-500元/吨。鸡产品价格偏低,经销商采购积极性稍有提高。

鸡苗价格前段时间还不足1元/羽,养殖也亏损,还不如不养,所以有些养殖户正好赶上换羽,就进行了提前淘汰。”仙坛股份上述人士认为,肉鸡价格持续低迷背景下,市场产能肯定出现了一定程度的淘汰效应,尤其中小散户淘汰较明显。不过其认为,虽然鸡苗价格近期出现上行,但在市场消费整体不振的情况下,价格上行快,下降也会比较明显。

需求疲弱长期价格难振

的确,肉鸡价格的持续低迷,已经导致市场存栏开始下降,但仍处于历史高位。

据农业农村部监测,今年9月末,肉鸡存栏环比下降3.3%,但是同比仍增长5.4%,比近五年平均水平要高16.5%。鸡肉市场供应仍宽松,四季度的价格还将低位运行。当前,养殖场户正在加快调整过剩产能,再加上元旦春节消费旺季马上就要来临,预计市



图虫创意/供图 周靖宇/制图

场行情会逐步回暖,养殖效益有望逐步恢复。

刘晓莹也认为,当前白羽肉鸡下游市场均有走高,毛鸡市场供应有缩减趋势,预计10月末至11月白羽肉鸡市场走高是水到渠成的事,但充分考虑到目前肉鸡市场正处下行趋势,一定程度上会利空肉鸡市场,所以预计毛鸡上行空间或不大。目前鸡苗市场已涨至养殖户心理高位,若后期毛鸡上调,届时鸡苗市场或强劲动力,苗价有继续走高可能。

疫情未彻底消除背景下,短期内即使肉鸡价格上行,整体需求情况依然不会很好。”上述仙坛股份人士认为,肉鸡属于大众消费品,多用于食堂、快餐等场景。在疫情防控背景下,人员流通小,消费就相应减少,因此今年至明年的一段时间内,肉鸡价格低位运行的情况难有改善。

不过可以关注到,在肉鸡价格低

迷的当下,龙头企业产能布局的力度有所增强。

今年8月,益生股份、仙坛股份同时公告,双方拟共同出资2亿元设立山东益生种禽有限公司,以着手实施父母代种鸡养殖及配套项目运营。其中益生股份认缴出资额为1.4亿元,占注册资本的70%,仙坛股份出资6000万元,占合资公司注册资本比例为30%。

民和股份今年7月也被披露定增预案,拟募集资金总额不超过6.5亿元,投资于年存栏80万套父母代肉种鸡养殖园区项目、年孵化1亿只商品代肉雏鸡孵化厂建设项目、肉制品加工项目及熟食制品加工项目等。

产能扩张主要看远期。龙头企业扩张一般都在行情低迷的时候进行,以提升行业集中度。随着市场食品安全要求提升,中小散户也要面临逐步淘汰,龙头优势等鸡价上行期就可以显现。”上述仙坛股份人士称。