

聚焦年报业绩

11家河北上市公司净利润预增超100% 9家业绩翻倍股遭市场冷遇

■本报记者 赵学毅
见习记者 张璐玉

截至2021年1月31日,上市公司2020年业绩预告披露完毕。河北共有62家A股上市公司,目前近一半企业披露业绩预告。

根据东方财富choice数据统计显示,河北共有30家公司披露了2020年业绩快报或业绩预告。其中,近七成公司业绩预盈,更有11家公司预计净利润增长超100%。在年度业绩预盈的河北省上市公司中,分属机械设备、医药生物等高端制造业的上市公司数量占比居多。

中钢经济研究院首席研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时谈道:“河北预盈上市公司的行业分布与这些行业在2020年的整体表现一致。按照国家统计局公布的数字,2020年通用设备制造业利润同比增长13%,专用设备制造业利润同比增长24%,医药制造业利润同比增长12.8%。这与药品需求以及全球制造业订单回流有很大关系。”

近七成河北上市公司业绩预盈

从河北上市公司业绩预告数据来看,预增10家,续盈2家,扭亏2家,略增6家,业绩预喜家数为20家,预喜率为66.67%。

以预告净利润同比增长上限来看,有11家公司预计2020年净利润增幅超100%,约占业绩预喜公司总数的55%。其中,净利润增幅在200%-800%之间的有5家。从申万

一级行业分布来看,这些预计净利润增幅超100%的公司中,机械设备、化工、医药生物、汽车行业公司较多。

从个股来看,康泰医学、ST庞大、ST坊展位列预告净利润增幅榜前三名,增幅分别为740.32%、546.54%、356%。

1月27日,康泰医学发布公告,预计2020年度实现归属于上市公司股东的净利润6亿元-6.2亿元,比上年同期增长713.22%-740.32%。公司表示,报告期内,公司订单持续增长,使得公司业绩有较大增幅。

1月26日,ST庞大发布业绩预告公告,预计2020年度实现归属于上市公司股东的净利润约为6亿元-7.5亿元,同比增长417.23%至546.54%。公司表示,本报告期为公司重整结束后第一年,部分品牌经营稳步恢复,经营效率逐步提升。

1月28日,ST坊展发布公告,预计2020年度实现归属于上市公司股东的净利润约为1002万元到1152万元,与上年同期相比,预计将增加约750万元到900万元,同比增加297%到356%。公司表示,2020年度,公司通过优化煤炭等主要供热原材料采购方式,降低了供热成本,同时通过技术改造和技术创新实现节能降耗,降低了运维成本;此外,公司下属控股公司廊坊市广炎供热有限责任公司收到廊坊市住房和城乡建设局拨付的延长供暖耗成本补贴。

在盈利数额方面,《证券日报》记者对相关数据梳理后发现,在上述20家预盈企业中,以预告净利润

上限来看,有4家公司预计2020年度净利润超过10亿元,分别为冀中水泥、新兴铸管、以岭药业、河钢资源,分别以29.20亿元、19.50亿元、12.74亿元、11.50亿元居河北省上市公司2020年度预盈榜前列。

中国人民大学助理教授王鹏在接受《证券日报》记者采访时表示:“2020年河北上市公司的业绩表现相对来说还是比较好的,原因主要有,一方面,河北省上市公司的结构以医药相关产业和高端机械制造业为主;另一方面,一些面向机械制造的国外订单,对公司业绩有所拉升。综合来说,医药生物板块和机械制造业板块影响和拉动河北上市公司整体业绩。”

9家业绩翻倍股遭市场冷遇

值得注意的是,即使业绩大幅预增的上市公司,也不一定会在二级市场受到追捧,有时甚至会遭冷遇。

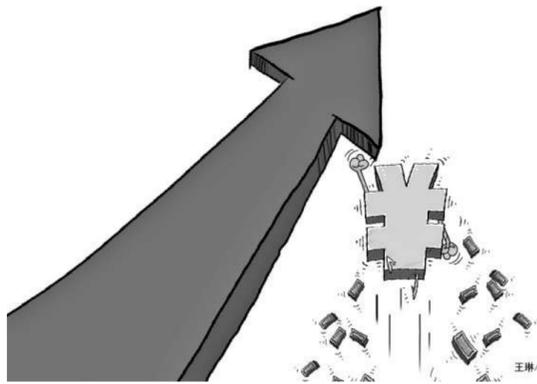
东方财富choice数据统计显示,截至1月31日,预计2020年净利润增幅翻倍的11家河北上市公司中,有9家公司股票今年以来(1月1日-31日)呈下跌趋势。其中,有3家公司累计跌幅超过10%。

在这些预计2020年度业绩涨幅翻倍的上市公司中,沧州明珠今年以来股价跌幅达21.75%名列第一。公告显示,沧州明珠预计2020年净利润为2.82亿元至3.49亿元,同比增长70%至110%。而康泰医学、ST坊展股价分别跌幅榜第二、第三位,累计跌幅分别为16.87%和10.53%。

预计业绩大幅增长,为何还会遭冷遇?在胡麒牧看来,“一是春节临近,部分资金可能需要套现离场,轻仓过节;二是机构采取防守策略;三是一些上市公司披露的减持、解禁计划也是股价杀跌的原因,比如,沧州明珠披露股东减持计划,康泰医学披露限售解禁计划;四是河北这些股票虽然预盈,但不是行业龙头,目前基金持股趋势是向行业龙头集中。”

IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示,“河北近年来经济结构调整的压力较大,这是河北多家上市公司业绩大幅预增而股价下跌,反而受到市场冷遇的主要原因”。

在王鹏看来,股票下跌受多重因素影响,第一,受翘尾因素的影响,随着2020年业绩的预披露,某些项目的财务数据可能分摊到新的周期中,从而导致市场波动性的增加;第二,市场对公司预期有所下降;第三,河北企业未来可能需要一段的



恢复发展时间,整个市场对河北省的企业相对来说还是持有比较审慎的态度。总体来说,预期并不是很好,但股价下降,情有可原。

此外,值得关注的是,在披露2020年业绩预告的河北上市公司中,业绩预亏的企业有5家。预亏金额最高的前三位是东旭光电、*ST华讯、华斯股份,预亏金额超亿元。从业绩预亏的原因来看,这3家公司基本都存在计提商誉减值、资产减值等情形。从股价表现来看,上述3家企业今年以来股价跌幅分别为15.63%、0.59%和17.42%。

光大证券策略团队表示,一旦公司业绩不及预期,其股价可能会出现较大幅度调整,反之,如果公司业绩超预期,那么其股价可能会有望顺势上涨。更重要的是,年报业绩预告能够反映出各个行业业绩变化趋势,那些业绩持续保持高增长或业绩持续改善的行业有望获得资金的长期青睐。

此前,ST新光发布了董事长虞江威欲增持公司的相关公告,这被投资者认为,公司壳壳意思十分明显。但是,随后交易所要求公司说明一些细节,而在回复交易所关注函的公告中,*ST新光称,虞江威拟于6个月内增持不低于1000万股不高于2000万股公司股份,增持资金

29家ST公司可能暂停上市 业绩持续亏损是主因

■本报记者 桂小婵

1月30日,ST凯瑞发布了2020年业绩报告,这也是首家发布业绩报告的ST类公司,只是ST凯瑞交出的这份成绩单,多少要让投资者有些失望了:净利润亏损,且公司年报被非标。

在发布年报的同时,ST凯瑞还发布了公司股票可能被实施退市风险警示的公告,股票于2月1日停牌一天,并于2月2日开市起复牌,2月2日起被实施“退市风险警示”特别处理,同时叠加实施“其他风险警示”特别处理,股票简称由“ST凯瑞”变更为“*ST凯瑞”。公司同时提示了可能被终止上市的风险。

除ST凯瑞外,同花顺数据统计显示,另有一批ST类公司的境况也不乐观:有29家ST公司称,可能暂停上市。

基本面临长期未改善

同花顺数据统计显示,目前的206家ST类公司中,最早被实施ST日期的是*ST新亿,在2014年。

而预警类型来看,14家称“不确定”,理由是最新业绩预告不确定;此外,另有86家公司称“符合摘帽条件”或“可能摘帽”“可能摘星”;有29家称“可能暂停上市”,风险预测的理由都是“连续两年亏损,且最新业绩预告仍是亏损”;其余公司则预测

“可能不变”等。

在预测类型不乐观的这些公司中,不少公司问题颇多。例如,发布业绩的ST凯瑞,审计机构认为,公司对原股东张培峰的收入款项减值计提上,未对应收计提减值事项提供充分、适当的依据,无法评估其计提的合理性和准确性。此外,对于公司的持续经营能力,审计机构仍有不确定性的疑虑。

保壳仍是部分公司主基调

为保壳,ST类公司多方着力,增持、回购等方式也在其中。

例如,*ST新光在1月30日发布

业绩预盈,称2020年归属于上市公司股东的净利润为亏损,若公司2020年度经审计的期末净资产为负值,根据《深圳证券交易所股票上市规则(2020修订)》的规定,公司2020年度报告披露后,公司股票将继续被实施退市风险警示(*ST)。此外,截至公告日,公司股票收盘价仍低于1元。

此前,*ST新光发布了董事长虞江威欲增持公司的相关公告,这被投资者认为,公司壳壳意思十分明显。但是,随后交易所要求公司说明一些细节,而在回复交易所关注函的公告中,*ST新光称,虞江威拟于6个月内增持不低于1000万股不高于2000万股公司股份,增持资金

中900万元来源于自有资金,余款拟向亲朋好友或金融机构借款,尚未达成借款协议。虞江威本次增持计划可能存在融资无法实现、增持无法完成的风险。

对此,上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时表示:“增持计划预期不能完成时,增减持计划实施人及上市公司需要及时披露相关风险。在发布增持计划时就言明计划是否完成存在不确定性的信息披露方式,在实践中比较少见。从法理的角度分析,增持计划属于增持方的单方承诺,增持计划同时声明该承诺不一定能实施,此承诺就不能视为是有效的承诺。”

先声药业“挟”原料药以令下游厂商 滥用市场地位被罚1亿元 占2019年净利润约10%

■本报记者 张敏

1月29日,国家市场监督管理总局发布先声药业集团有限公司滥用市场支配地位案行政处罚决定书:经查,先声药业滥用在中国巴曲酶注射液原料药(以下简称巴曲酶原料药)销售市场的支配地位,实施了没有正当理由,拒绝与交易相对人进行交易的行为,排除了市场竞争,损害了消费者利益。对先声药业处2019年度销售额50.367亿元2%的罚款,共计1.007亿元。

数据显示,2019年先声药业实现归母净利润为10.04亿元,这也意味着上述罚款金额占2019年归母净利润的比例约10%。一位不愿具名的医药行业人士向《证券日报》记者表示,这一处罚金额还是相当重的,因为这并非按照企业销售原料药的金额进行处罚,而是按照企业当年的全部销售金额处罚。

不过,港股上市的先声药业在1月29日发布公告称,公司已经开始与第三方进行巴曲酶注射液原料药交易,并将根据通知及时缴纳行政处罚。公司认为有关事件及行政处罚不会对公司业务经营及财务状况产生任何重大影响。

对于此事,《证券日报》记者联系到先声药业相关负责人,其向记者表示,面对此次处罚,一切以公司

发布的公告为准。北京鼎臣医药管理咨询中心负责人史立臣对本报记者表示,此事很难对先声药业发展产生影响。

国家重拳整治原料药垄断 先声药业为2021年首家

全国市场监督管理局介绍,根据调查,在全球范围内,巴曲酶原料药的生产商仅有瑞士DSM Nutritional Products Ltd Branch Pentapharm(以下简称DSM Pentapharm)一家。2019年4月份,先声药业通过子公司江苏先声药业有限公司与DSM Pentapharm签订《合作及供货协议》,约定DSM Pentapharm在中国境内向先声药业独家供应巴曲酶原料药,先声药业取得了中国境内巴曲酶原料药的全部货源。

目前,中国境内生产巴曲酶注射液的企业仅有北京托毕西制药有限公司(以下简称托毕西)一家,而先声药业也正在研发巴曲酶注射液,是巴曲酶注射液市场的潜在进入者。先声药业取得中国巴曲酶原料药销售市场的支配地位后,2019年11月以来,下游制剂企业多次通过邮件、信函、口头等形式向先声药业进行询价,希望购买巴曲酶原料药,先声药业以下游制剂企业面临众多诉讼、债务负担沉重,曾被纳入失信

被执行人,需要面谈等为由,始终不予报价。为获得原料药供应,自2020年2月起,下游制剂企业法定代表人等多次与先声药业相关负责人进行面谈,先声药业提出希望收购下游制剂企业股权,将巴曲酶原料药的供应作为股权转让的一部分,不单独销售巴曲酶原料药。此后,先声药业一直未向下游制剂企业报价和供应巴曲酶原料药,导致下游制剂企业于2020年6月起停产,巴曲酶注射液不能稳定供应。

史立臣向记者介绍,巴曲酶原料药的生产具有特殊性,一些原材料只能在巴西生产。所以先声药业相当于拿住了下游制剂的“七寸”。“下游制剂的生产依赖于上游原料药的供应,一旦原料药短缺,相当于卡住了下游生产企业的脖子。当前国家一直在整治原料药垄断问题,也对存在原料药垄断行为的企业进行处罚。这次金额还是比较重的。”一位不愿具名的制药企业人士向《证券日报》记者表示,为了掌控上游原料药,公司近年来也在收购原料药企业进行布局。

近年来,原料药价格暴涨致使下游产品涨价,短缺引发社会关注,这也成为监管部门重拳整治的领域。在2020年4月14日,国家市场监督管理总局发布一起重大反垄断案件,对3家滥用市场支配地位实施垄断的原

料药企业作出从重处罚,共计罚没3.255亿元。

仿制药占主体 先声药业赴港上市后破发

先声药业“挟原料药”以令下游制剂生产商的情形可谓是中国医药生物行业竞争日趋激烈化的一个缩影。

早在2007年,先声药业在纽交所上市,2013年,公司完成私有化退市,2020年完成了赴港上市。不过,与2013年的情形不同,2020年资本市场青睐的医药生物行业投资标的早已从仿制药变成了创新药,而先声药业是一家以仿制药为主要营收来源的上市公司。

数据显示,2017年至2019年,其分别实现营收38.68亿元、45.14亿元、50.37亿元,年复合增长率14.1%;归母净利润分别为3.5亿元、7.34亿元及10.04亿元,年复合增长率高达69.2%。其中,来自仿制药主要产品的销售收入分别占总收入的60.7%、54.9%及46.5%,创新药收入占总收入比例分别为21.4%、25.5%及32.9%。

在带量采购的持续推进下,仿制药的市场竞争变得日趋白热化,高壁垒的仿制药、独家品种成为药企布局的重点。

金科股份高层新老交替: “80后”走至台前

■本报记者 王鹤 实习生 冯雨瑶

1月29日,金科股份(以下简称“金科”)召开2021年第二次临时股东大会,完成第十一届董事会监事会换届选举,之后,第十一届董事会召开第一次会议,选举周达为董事长,选举杨程钧为总裁。

伴随着董事长和总裁两大核心人物的上任,金科前任董事长蒋思海和总裁喻林强卸任之后的去处也有了着落。在本次会议中,金科宣布,蒋思海退居二线,仅担任公司名誉董事长,这也是金科历史上的首位名誉董事长;喻林强则调任金科重庆区域公司,任董事长兼总经理。

公开资料显示,金科股份成立于1998年,并在2001年成功挂牌深交所。近些年,金科股份的销售规模不断攀升,从2015年的221亿元,到2018年突破千亿元大关,再到2020年成功跻身两万亿元阵营……在此基础上,金科股份发布《2021年-2025年战略规划纲要》,明确提出“力争向2025年冲击4500亿元销售目标”等多项目标,实现跨越式发展。

金科方面表示,以周达为代表的新一届领导团队,将成为公司“2021-2025年高质量发展战略规划”新的领军人物。

“80后”走至台前

“选人是公司发展的一个重要任务,选人就是指把公司董监高的人选好,比如新的董事会和管理层人员结构遵循以下原则:一是‘三化’知识化、专业化、年轻化;二是‘三型’创新型人才、奋斗型人才、正气型人才。我们把人才队伍尤其是董监高队伍选好后,会给公司的发展带来意想不到的效果,但要把人才队伍打造到最佳状态,做好这个工作是很困难的。”对于公司的领导层换届,金科股份实控人黄红云对《证券日报》记者表示。

正如黄红云所言,“年轻化、专业化、知识化”的高层领导团队配置,是金科股份此次换届的一大亮点。

资料显示,金科股份新任董事长周达出生于1981年,2007年加入金科后,历任金科董事长办公室主任、发展部副总监、华北区域和华东区域公司董事长助理、金科经营管理中心总经理等职务,此次上任前担任金科重庆区域公司总经理。

此前,周达曾组织拟定《金科股份跨越式大发展战略总体实施方案》,也曾连续多年参与公司制度和组织的顶层设计。

与周达一样,新任总裁杨程钧也在金科任职多年,曾担任金科涪陵公司总经理、成都公司总经理、北京公司总经理等职务。

除去董事长和总裁的任命外,本次会议还选举周达、刘静、杨程钧、杨柳为新一届董事会非独立董事,朱宁、王文、胡耘通为新董事会独立董事。

值得注意的是,上述董事“年轻化”特征明显,以70后、80后为主,其中70后有2人,80后有5人,平均年龄不到41岁。且在专业性方面,上述董事各自在管理、财务、战略、法律、房地产行业等关键领域拥有丰富的知识、经验储备。

新团队的接班,也就意味着,作为与金科一起成长起来的元老级人物,蒋思海将正式退居幕后,同时,喻林强重掌重庆,被业界认为是为金科“守住”大本营。

领军新五年战略发展

金科是渝派房企的代表,在经历20余年的发展后,当前公司的业务范围已由“房地产开发+社区综合服务”变成以民生地产开发、科技产业投资运营、生活服务、文化旅游康养为主的“四位一体”多元化布局。

根据公司此前披露的2020年经营情况,在新增土地投资方面,2020年金科新增土地投资148宗,计容建筑面积约2364万平方米,土地购置合同金额约892亿元。

2020年,公司及其所投资的公司实现销售金额约2233亿元,顺利完成2020年度2200亿元的销售目标。

在全年销售额达标的同时,金科也为未来五年发展规划了新蓝图,表示公司的总体发展战略是“四位一体、生态协同”,即精耕地产主业,做强智慧服务,做优科技产业,做实商旅康养,并在此基础上进一步整合产业链生态圈。同时,金科明确其在未来5年的主要目标是力争到2025年总销售规模达4500亿元以上,年复合增长率15%以上,并力争冲击更高目标。

其中,“地产+”业务到2025年在公司总销售规模中的业务销售规模达到500亿元以上,持有优质资产大幅提升,优质资产规模达到300亿元-500亿元,实现代建业务规模300亿元,智慧服务业务规模保持高速增长。到2025年,“大产业”板块,即科技产业计划销售规模超过200亿元。

“新一届的管理层当前首要的工作任务,是继承上一届董事会和经营管理层留下来的优秀做法,同时在新的总体战略下,全面提升公司的盈利能力和经营能力,快速制定和提供系统有效的解决方案。”对于换届后的首要工作,金科新任董事长周达告诉《证券日报》记者。

新任总裁杨程钧进一步表示:“我们的核心竞争力是产品力、服务力、投资力,这三个方面也最终会反映到我们的营销力的综合体现上,所以在2021年我们的营销工作一定要扎实做好,才能推动公司向高质量发展迈进。”