

常宝股份资产剥离系列报道

双主业战略15天内两次“变脸” 常宝股份信披被疑存误导之嫌

■本报记者 曹卫新 见习记者 李亚男

高调宣布转让医疗资产并在两年内退出医疗服务行业,15 天后又火速宣布终止股权转让交易并继续持有全部医疗资产,常宝股份这一“悔棋”的举动引发市场多方关注。

有多位市场专业人士在接受《证券日报》记者采访时表示,医疗产业是公司的主业之一,董事会作出退出医疗行业这一决定,可以理解这是是一个战略调整。在战略调整这个问题上,董事会短时间作出退和不退两项重大决定,内部决策显得很草率。

内部决策被指草率

记者注意到,公司原有主业为石油天然气管、电站锅炉管和机械管等专用钢管的研发、生产和销售。2016 年 8 月份,公司开始筹划购买医疗服务资产,历时一年多,2017 年 11 月份,公司发行股份购买医院资产新增股份在深交所上市,公司成为以能源管材生产销售和医疗服务并举发展的双主业上市公司。

2018 年 11 月 28 日晚间,常宝股份对外公告称,公司拟将持有的宿迁市洋河人民医院有限公司(以下简称“洋河医院”)90%股权出售给关联方上海嘉采医疗投资管理有限公司,并且拟通过将现持有的医疗机构股权全部对外转让等方式,逐步退出医疗服务行业。

15 天后,公司在《关于终止公司资产意向出售暨关联交易的公告》中表示,鉴于交易双方对交易条件未达成全面一致等原因,经交易双方协商决定终止本次洋河医院资产意向出售暨关联交易的相关事项,公司将继续持有洋河人民医院 90%股权。同时,公司将继续持有前次发行股份购买的其它医疗资产。

对于常宝股份“悔棋”这一举动,有不具名资深会计师表示,由于交易双方对交易条件未达成全面一致等原因终止交易,属于正常现象。不过,公司将继续持有前次发行股份购买的其它医疗资产,这属于公司战略变更。

记者注意到,对于退出医疗服务行



业一事,公司也在公告中多次提及是基于公司发展战略做出的决定。在《关于公司退出医疗服务行业的公告》中,公司表示“对于退出医疗服务行业事项,董事会表示,综合考虑公司发展战略,根据公司当前实际经营情况,董事会同意公司退出医疗服务行业。”同样公司在监事会相关决议及独立董事发表的意见公告中,公司仍强调退出医疗服务行业是基于公司发展战略,根据公司当前经营实际做出的审慎决策。

“既然是战略变更,董事会扭头就说这个战略不调整了,内部控制显得太儿戏。”在该会计师看来,仅隔 15 天,公司战略发生重大改变,董事会的决策有点草率,而且对于公司战略决策变更的缘由,公司也未在公告中予以明确说明。

信披疑存误导之嫌

常宝股份这一战略调整不仅引发了监管部门的关注,还有投资者借助互动平台就公司退出医疗服务行业和终止医疗资产转让一事提出了自己的疑问。

11 月 29 日,有投资者在互动平台上询问公司为何退出医疗行业,对于公

司提出的退出理由,该投资者认为“并不充分”。另有投资者询问公司终止出售医疗服务资产,对公司业绩的影响。

记者注意到,在两次提问之间,有投资者曾在 12 月 4 日提出建议“公司增发的资金购买了医疗资产,现在按不低于原价出售医疗资产变现的资金,是否可以用来回购注销增加的股本。”12 月 5 日,公司方面回复表示“根据公司初步安排,公司出售医疗资产所获资金主要将用于公司能源管材业务领域的新建项目,研发投入和市场拓展等方面,以强化核心竞争力,优化产业结构和财务结构。”这样一条回复距离公司董事会作出终止股权转让交易这一决定仅间隔 8 天。

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,公司对外宣布退出医疗服务行业一事涉及主营业务的变化,属于战略转型层面的事。严格意义上来说,此前公司在收购相关医疗资产时,有着相应的业绩承诺,其背后隐含的是这部分资产在承诺期内不能够解除的法律义务。

对于公司前后改变主营业务的相关陈述,在王智斌看来,前后逻辑关系上存在着矛盾,有误导投资者之嫌。“当初购买这部分医疗资产的时候,公司是

怎么说的,现在为何又决定要退出,既然决定退出了,为何又宣布终止交易,难道之前陈述的退出理由又不成立了?”

记者查阅公告了解到,在 2017 年收购医疗资产之初,公司方面强调,医疗机构具有经营较为稳定、抗周期性较强、现金流良好等优点,将有利于上市公司构建周期波动风险较低且具有广阔前景的业务组合。从长期看来,通过交易上市公司获得了盈利能力稳定的医院资产,有效在原有基础上拓宽盈利来源,熨平业绩周期性波动,增强公司本身可持续盈利的能力。

而在宣布退出时,公司一方面强调医疗服务板块作为当前另一主业,后续进一步发展需要投入人才、资金及经营管理等方面资源的难处,及医疗服务行业也较易受行业政策的影响,公司应对方面也存在不确定性;另一方面强调相较医疗服务行业,公司投入发展能源管材板块,更具有管控经验和发展优势。

两年时间里,公司缘何对于相同的医疗资产分别作出两种不同的市场预期?记者多次致电常宝股份询问上述事项,公司公开电话始终处于无人接听状态。

其中,在“双十一”以及之后的 6 日内(11 月 11 日至 16 日),处理快递 18.8 亿件,相当于今年 2 月份整月完成的快递业务量,同比增长 25.8%,高于 11 月份业务量增速。其中,11 月 11 日当天,农村和跨境进口快件表现抢眼,农村快件超过 6000 万件,同比增长超过 50%,跨境进口快件近 3300 万件,同比增长 60%。

从单件收入方面来看,11 月份快递单件收入回落至 11.06 元,同比下滑 7.8%。申万宏源证券分析师王立平则认为,单件收入持续下降的背后,反应的是电商消费结构的变化,在经济下行和消费放缓的预期下,需求具有韧性的淘宝件、拼多多件拉低了整体客单价。

国联证券分析师陈晓则认为,单件价格水平持续疲软一方面跟轻量快件占比持续提高有关,另一方面也跟单件成本持续下降有关,随着分拨中心自动化水平的不断提高,龙头快递企业在保证单件毛利稳定的前提下适当下调单件价格有利于抢占市场,特别是“双十一”期间快递企业揽件意愿更为强烈。

说明立足于中高端市场对公司的财务影响较为正面,公司不会通过价格战抢占市场,后续公司快递的价格将趋于稳定。

除了收入、价格等情况外,顺丰控股系列新业务的开展情况,也引起了投资者的关注。目前,顺丰控股重货、冷运、同城配等新业务快速发展,其 2018 年半年报显示,公司重货、冷运、同城配业务上半年的收入分别同比增长 95.82%、47.71%、158.79%。顺丰控股还透露,目前公司正与瑞幸咖啡展开合作,为瑞幸咖啡提供消费端的配送和供应链上的服务。

“猪周期”是否迎拐点多有争议 上市公司业绩预报“透底”显颓势

■本报记者 桂小笋

“猪周期”的波动,让养殖企业及关注这一领域的人士烦恼不已,一方面,持续较长时间的低价发展状态,让分析人士认为拐点即将来临;另一方面,从上市公司的业绩预测及市场人士的观察来看,猪价上涨的动力仍然缺乏。

查阅养殖类上市公司发布的 11 月份销售表可知,目前,价格环比下滑仍是主流“声音”。“生猪销量下降明显主要系受近期非洲猪瘟、生猪跨省禁运的影响,公司生猪销售数量、价格均有所下降”。在公告中,多家公司对于目前的成绩单,进行了解释。

这种状况对相关公司的业绩影响十分明显。在已发布今年年度业绩预报的上市公司中,企业坦言,预计今年全年业绩将大幅下滑,“受‘非洲猪瘟’疫情影响,公司生猪主产地价格回落较快;受疫区封锁、禁运等因素影响,公司四季度销售数量、价格以及业务受到影响,从而影响公司盈利能力”。

卓创资讯在接受《证券日报》记者采访时解释,目前多数主产区规模场有序出栏,生猪销售压力不大,华东、华中地区或易涨难跌;南方地区腊肉、灌肠需求平稳回暖,对猪价起到基础支撑。短期内禁止猪肉调入的

地区猪价或高位难降,而其它地区虽有低价白条肉的补充,但需求亦有温和支撑。卓创预计,“全国猪价大稳小涨。近一周河南规模场出栏量较大、东北等地屠宰厂整体压价以及华南一带需求暂时低落,导致全国生猪价格小幅回落。截至 12 月 19 日,全国外三元出栏均价为 13.60 元/公斤,环比跌幅为 0.44%。”

生猪价格的波动,使得行业“拐点”的预测时有发生。

近期的券商研报里,有研报认为,猪周期正处于行业产能加速出清阶段,拐点逻辑正逐步强化。非洲猪瘟使得主产区产能淘汰趋势确定,全国性猪价拐点即将到来。

对于此论点,研报认为,可以从历史周期等方面进行分析。目前行业部分主产区亏损时间接近 8 个月,能繁母猪存栏下行自今年 3 月份以来已达 9.3%,从盈利情况来看,全国性生猪养殖行业的亏损前期已达 4 个月,且主产区的行业持续亏损更已达 7 个月,产能正处于加速淘汰阶段。

但是,短期来看,肉价的上涨仍然缺乏支撑的动力。在最近一期的研报中,新发地预测,后期肉价的走势“总体上来看,毛猪存量还是比较充足的,价格暂时不具备上涨的动力;白条猪的价格也会围绕目前的价位小幅波动一段时间”。

聚焦民营航天企业

我国首家民营火箭制造基地交付 商业航天黄金时代来临

■本报记者 李春莲

近日,国内民营火箭研制企业蓝箭航天在湖州的智能制造基地一期工程通过竣工验收并交付使用,这是国内首个民营火箭和发动机生产制造基地,也是目前亚洲最大的民营火箭制造工厂。建设自主制造基地是运载火箭、发动机进行大规模商业化生产的基础保障,将极大加快蓝箭航天相关产品的研发、试验进程。

据了解,蓝箭航天(湖州)智能制造基地位于湖州市经济开发区,总占地面积近 120 亩。一期建设工程约 70 亩,建筑面积近 3 万平方米。本次投入运营的核心功能区域包括发动机性能试验区、制造检测区、发动机总装区等。随着基地验收合格并交付使用,蓝箭航天百吨级液氧甲烷发动机“天鹊”(TQ-12)将进入密集试验和生产阶段。未来,基于“天鹊”发动机研制的“朱雀二号”中型液体运载火箭也将在该基地完成生产制造。

蓝箭航天(湖州)智能制造基地按照智能化、数字化、通用化理念打造,实现精确控制、远程协调和智能化生产,全面提升质量管理和效率管理。值得一提的是,发动机总装区域将建成一条采用工业 4.0 标准,脉动式柔性化发动机及运载火箭生产线,未来将保障每年超过 200 台液氧甲烷发动机的生产制造能力。与此同时,蓝箭航天热试车台二期工程也正在紧张施工中,满足明年发动机试验工作的全部基础设施已基本就绪。

蓝箭航天 CEO 张昌武向《证券日报》记者表示,建设自有制造基地和热试车台是实现发动机和火箭量产的必由之路,“目前市场上已有的试验设施资源十分有限,对于航天发动机而言,保证充分的试验时间是产品成功的先决条件。自有制造基地的建成,代表自主生产体系已搭建完毕,未来的试验和生产之路会走得更加有信心和从容。”

今年,G60 科创走廊全面迈入 3.0 时期,湖州被划作沿线城市之一,可以预计,在湖州市大力发展高端装备制造和绿色经济的背景下,背靠长三角的产业集群优势,蓝箭在湖州将会得到更加长远的发展。

2018 年,随着流动性趋紧,“资本寒冬”一词开始席卷市场,但与之形成对比的是,以商业航天为代表的“硬科技”和高端制造行业迅速升温成为一片热土。

业内人士分析称,形成这股热潮的原因一方面是国内经济“脱虚向实”的方向指引以及国家大力发展核心科学技术创新要求,另一方面得益于全球太空技术的发展和国内政策对民营资本参与航天的逐步开放,这些都促使了越来越多的市场参与者看到了商业航天领域巨大的机遇。

“目前,航天产业作为先进制造

的领头板块,受到市场和资本的热捧毋庸置疑,当前,是属于民营航天的‘黄金时代’,而正式开启这个时代的钥匙是一款可以满足客户需求的产品。”张昌武还表示,蓝箭航天自建生产基地的初衷也是最大程度缩小产品研发周期,实现全程自主可控。生产出一款具备创新技术、性能比肩国际同类、价格具有竞争力的液体运载火箭产品。

需要一提的是,日前,蓝箭航天完成 B+ 轮 3 亿元人民币融资,截至 2018 年 9 月底,蓝箭航天累计融资金额超 8 亿人民币。本轮融资由华创资本领投,中翼投资、西电天朗创投(聚卓资本)、36 氪基金跟投,金风科技、创想天使、中天世纪等老股东继续追加投资。

本轮融资将主要用于公司主力产品 80 吨液氧甲烷发动机“天鹊”(TQ-12)和中型液体运载火箭“朱雀二号”(ZQ-2)研发制造以及与之配套的基础设施建设,旨在打造新型液体火箭研发、生产、试验全流程独立自主可控的商业航天新生态。

华创资本是中国顶级的早期投资机构,为创业者提供初创期的风险投资,业务以中国市场为主,兼顾美国硅谷。自 2006 年成立伊始,华创资本一直专注于新金融、新实业、新消费领域的早期投资,并利用深厚的资源与经验帮助所投资企业进行战略规划、业务拓展和团队组建。华创资本是中国金融科技领域、企业软件和服务领域的顶级投资机构、也是中国领先的天使投资机构之一。

蓝箭航天始终致力于研制具有自主知识产权的液体燃料火箭发动机及商业运载火箭。未来,公司将秉持坚定的技术战略,在目前优秀人才和技术实力的基础上,持续聚焦产品的研制和生产,从构建供应链体系、研发制造、组织发射服务等多方面打造创新能力和整合能力,以适应未来商业发射市场和国家航天行业发展的需求。

欢迎关注
公司零距离



聚焦·快递行业新格局

11月份全国快递业务量超2012年全年 韵达股份业务量和收入增速领先

■本报见习记者 吴晓璐

近日,4 家快递上市公司公布 11 月份业务收入情况,其中,韵达股份快递业务量和收入增速最高,分别为 44.8%和 41.1%,超出行业平均值 20.4 个百分点和 26.5 个百分点。

据国家邮政局发布的 2018 年 11 月份中国快递发展指数报告显示,今年 11 月份,全国快递服务企业完成业务量 58.6 亿件,而在 2012 年全年,快递业务量为 56.9 亿件。由此可见,11 月单月完成快递业务量超过 2012 年全年快递业务量。

香颂资本执行董事沈萌接受《证券日报》记者采访时表示,快递行业的发展有两个重要的关键因素,一是电商的快速发展;二是更熟悉互联网年轻群体逐渐成为消费主体。因此,电商减少了消费成本,互联网扩大了消费空间,因此快递行业未来会有更大的发展潜力,特别是与更多行业相结合的快递物流新模式。

4 家快递公司 11 月份双增长

12 月 18 日晚间,4 家快递上市公

司同时披露 11 月份经营数据,当月业务量和收入呈现不同程度提升。

从业务量上来看,11 月份,韵达股份完成快递业务量 8.01 亿件,同比增长 44.85%,超行业平均增速 20.4 个百分点,增速位列 4 家公司首位。

另外,申通快递、圆通速递和顺丰控股业务量分别为 6.2 亿件、8.2 亿件和 3.9 亿件,分别同比增长 31.7%、30.5%和 14%,较行业平均增速高 7.3 个百分点、6.1 个百分点和低 10.4 个百分点。

从收入上来看,韵达股份 11 月份收入增速也遥遥领先,当月快递收入为 15.6 亿元,同比增 41.1%,超行业平均水平 26.5 个百分点。

其中,顺丰控股收入最高,为 90.3 亿元,同比增长 18.5%,超过韵达股份、申通快递和圆通速递 11 月份收入总和。申通快递和圆通速递 11 月份快递收入分别为 20.3 亿元、28 亿元,同比增长 33.8%和 21.4%。

目前,上述 4 家快递公司中,已有 3 家公司公布了 2018 年全年业绩预告,其中,韵达股份预计净利润增幅最高,预计 2018 年净利润为 23.84 亿

元至 27.81 亿元,同比增长 50%至 75%。今年前三季度,韵达股份实现营业收入 92.48 亿元,同比增长 35.23%,实现净利润 19.81 亿元,同比增长 68.42%。

11 月份快递规模再创新高

据国家邮政局发布的 2018 年 11 月份中国快递发展指数报告显示,今年 11 月份,全国快递服务企业完成业务量 58.6 亿件单月完成快递业务量超过 2012 年全年快递业务量 56.9 亿件,规模再创新高。

有数据显示,1 月份至 11 月份,全国快递服务企业业务量累计完成 452.9 亿件,同比增长 26.3%;业务收入累计完成 5428.8 亿元,同比增长 22.3%。

沈萌对记者表示,快递并不局限于电商,虽然目前电商是快递的最大客户,但快递只是将实体物品在空间进行转移的载体,像外卖也是一种快递物流的形式,未来技术含量更高的智能化快递、精准快递会成为全行业的领头羊,而乡村快递会成为更具规模的领域。

水平,而业务量的增速则明显低于行业整体水平。

有分析人士认为,在 11 月份,“双十一”催生了大量的电商快递,一定程度上带动了行业整体的业务量;而由于顺丰控股主要从事商务类快递业务,“双十一”带来的订单增量相对有限,并未给其 11 月份的业务量带来明显的提升。

与此同时,顺丰控股快递价格的变动情况也引人关注。顺丰控股 11 月份单票收入为 23.15 元,同比增长 3.95%。同样在今年 11 月份,韵达股份、申通快递、圆通速递的单票收入分别为 1.94 元、3.3

元以及 3.43 元,分别同比增长-2.61%、1.54%、-7.01%。无论是单票收入还是单票收入的增长,顺丰控股都明显高于主要竞争对手。

“快递行业是一个比较健康的完全竞争市场,企业的涨价是市场行为,由市场因素去调节。而由于市场是开放的,有很多的竞争商家,预计行业内企业的涨价趋势会慢慢放缓。”深圳大学物流研究所所长王江在接受《证券日报》记者采访时说道。

而顺丰控股内部人士则向《证券日报》记者回应称,快递价格的稳步提升,

顺丰“双十一”涨价单票收入领先 称不会靠打价格战抢市场

■本报记者 张文湘

12 月 19 日,顺丰控股发布了最新的快递服务业务经营简报。今年 11 月份,顺丰控股快递服务业务实现营业收入 90.3 亿元,同比增长 18.54%;当月业务量为 3.9 亿票,同比增长 14.04%。

此前,国家邮政局公布的数据显示,今年 11 月份,全国快递服务企业业务收入为 648.3 亿元,同比增长 14.6%;快递服务企业业务量总计为 58.6 亿件,同比增长 24.4%。相比之下,顺丰控股快递业务的收入增速,要略高于行业整体