业绩预告“雷”声不断 商誉减值成主要“杀手”

□本报记者 何昱璞

A股市场正值2019年年报业绩预告密集期,与众多公司报喜形成反差的是,部分公司则提前“自曝家丑”,甚至业绩“大变脸”。

1月15日,曾是“消防第一股”天广中茂披露了最新的业绩预告,预计2019年亏损21.58亿元至30.47亿元,此前公司在2019年三季报中预计亏损1.81亿元至3.16亿元。业绩下修幅度之大,引发市场高度关注。

除天广中茂外,北斗星通、吉药控股、东华软件、汤臣倍建、慈星股份等纷纷宣布预亏,在这些预亏背后,商誉减值毫无疑问成为击垮上市公司业绩的重要原因。

新华社图片

商誉减值是主因

对于公司业绩预告出现差异的原因,天广中茂表示,公司对2019年度合并范围内的主要资产进行核查,并根据相关的会计准则对资产减值情况进行分析评估,认为部分资产存在减值迹象。其中,公司全资子公司广州中茂园林建设工程有限公司的工程存货,及公司2015年收购广州中茂园林建设工程有限公司与电白中茂生物科技有限公司时所形成的商誉存在明显的减值风险。公司拟对上述事项计提减值准备,减值金额需经会计师事务所审定后确定。

这已不是天广中茂第一次计提商誉减值。2018年,公司因计提商誉减值,净利润亏损达4.52亿元。若2019年再度亏损,公司将“披星戴帽”。

1月10日晚,北斗星通发布业绩预告,预计2019年将亏损5.5亿元至6.5亿元。北斗星通表示,公司在2019年度报告中对商誉及资产进行减值测试,经公司财务部门与中介机构初步摸底及测算,减值总额约为6.53亿元。其中,商誉减值预计5.3亿元,应收账款坏账损失5100万元,无形资产减值损失4000万元,存货减值损失3200万元。

2015年,北斗星通通过发行股份购买资产收购了华信天线和嘉兴佳利;2016年,收购了东莞云通、广东伟通;2017年,收购了杭州凯立、德国in-tech和加拿大Rx等公司。随后,北斗星通营收净利双增的同时,也为日后埋下了业绩“隐忧”。

2019年12月31日晚,汤臣倍健发布业绩预告称,公司出现上市10年来首度亏损,预计2019年亏损3.65亿元至3.7亿元,主要系公司预计对此前收购的澳洲LSG计提商誉减值准备10亿元至10.5亿元,计提无形资产减值准备5.4亿元至5.9亿元。除此之外,公司预计对长期股权投资计提资产减值准备7000万元至9000万元。剔除商誉和无形资产减值的影响,2019年公司实现盈利10亿元至11亿元。

传媒医药等压力较大

Wind数据显示,截至2019年三季度末,A股共有2138家上市公司存在商誉,沪深两市商誉总规模达到1.39万亿元,大体与2018年同期持平;商誉总额占两市上市公司总净资产的比重为3.11%,相较2018年年底的3.21%下降了0.1个百分点。

广发证券分析师戴康指出,由于2018年商誉出清较多,使得2019年商誉减值压力得到缓解,预计A股及各板块的减值压力均小于2018年。分行业来看,Wind数据显示,2019年商誉减值压力较大的行业分别有传媒、医药生物、计算机、化工、机械设备、电子等行业。

作为计算机行业代表,东华软件1月7日晚公告称,公司判断因收购资产产生的有关商誉存在减值迹象,预计本期计提商誉减值准备金额为3亿元至4亿元。东华软件预计2019年盈利6亿元至7亿元,同比下降13%至26%。2019年前三季度,公司净利润同比增速为15.15%。

至于此次计提商誉减值的原因,东华软件解释,由于宏观经济形势及行业竞争格局的变化,公司收购的部分子公司业绩未达预期,公司对其经营策略、业务结构、管理团队做出了优化调整,加大了新业务的研发与市场拓展力度,导致2019年部分子公司费用上升,业务发展放缓,业绩同比下滑。2016年至2018年,公司分别计提了2.10亿元、4.48亿元和2.26亿元的商誉减值,合计金额达8.83亿元。截至2018年末,公司商誉净额仍有7.81亿元。数据显示,2016年至2018年,东华软件分别确认了2.97亿元、5.94亿元、3.87亿元的资产减值损失。

戴康表示,商誉减值主要来自于内生和外生两方面压力。从微观上来讲,在业绩承诺初期,企业或可通过一定的财务会计计量方法延后披露业绩不达承诺的情形,但业绩承诺越靠近尾声,对赌业绩未达承诺概率上升、业绩承诺完成率下降;另一方面,业绩承诺结束后,尤其是第一年,市场关注度下降,且无业绩对赌补偿压力,在经营压力增大的情况下企业更愿意进行商誉减值。从外部环境来看,企业外部环境影响上市公司整体的收入情况和景气度。在经济上行期,企业收入情况良好,景气度提升,完成业绩承诺概率较高;在经济下行期,企业景气度下行,完成业绩承诺压力增大,更容易出现商誉减值。

引发交易所关注

业绩预亏的天广中茂、北斗星通、汤臣倍健、慈星股份等均收到了深交所下发的《关注函》。深交所则要求天广中茂说明,拟对中茂园林工程存货计提减值准备的相应工程项目名称、对应金额,计提减值准备的依据、原因及具体测算过程。说明拟计提商誉减值准备的具体金额,并结合中茂园林与中茂生物所处行业发展状况、经营环境、主要业务开展及产品价格变动情况等因素,说明公司以前年度商誉减值准备计提的充分性和准确性,在2019年计提大额商誉减值准备的原因及合理性。

深交所要求北斗星通补充披露计提大额资产减值准备涉及的明细内容、预计计提金额及原因。

在汤臣倍健的回复中,公司将LSG产生的10亿商誉减值计提归为《电商法》的实施。汤臣倍健表示,受电商法的影响,LSG公司未能达成业绩预期。2019年度,LSG未经审计的分季度分渠道销售数据中,澳新市场、跨境电商、出口经销以及代工业务销售数据均有所下降。其中,在澳新市场渠道中,根据公司内部、促销及非促销期数据的监控和内部估算,2018年代购采购的比例约为40%,2019年则下降至不足20%。

纵观上述业绩“爆雷”的公司,并购企业业绩下滑成为此次计提商誉减值的重要原因,

行业人士认为,投资者应高度关注业绩对赌期完成后业绩“爆雷”的公司,上述公司将成为业绩“变脸”的“重灾区”。

戴康表示,业绩预告商誉集中“爆雷”并未改变市场的主导逻辑,创业板、中小板仅受到短期冲击。部分投资者认为,创业板、中小板商誉占比较高,商誉减值压力对板块净利润造成较大压力,因此需要在商誉减值集中“爆雷”之前提早避开。复盘2016年-2018年报业绩预告商誉减值风险集中披露的前后行情,广发证券发现商誉集中“爆雷”前创业板、中小板并未呈现明显规律,而在“爆雷”结束后,商誉减值不确定性的落地则对成长风格带来一定的助推作用。

天风证券研报也指出,在2019年再度计提之后,2020年的商誉风险会明显改善;另一方面,外延并购放宽迎来了实质性利好。新增并购规模有望在2020年看到明显增长,并带来正面的业绩增厚。

北京二手房现“翘尾”行情

节后或迎小阳春

□本报记者 张玉洁

北京住建委月度数据统计显示,2019年12月北京市二手房成交数量达到14162套,环比增长15%,这一成交量在2019年处于月度较高水平,仅次于2019年3月和2019年4月。

世联资讯认为,临近2019年年底部分业主为了快速变现,议价空间加大,成交价格出现小幅下行,降价叠加周期性需求的释放,导致成交量上涨。放眼2020年,北京二手房房价仍处于高位,若无重大宽松政策,二手房市场将会延续小幅下降的态势。

以价换量

北京住建委的数据显示,2019年12月北京二手房住宅成交套数环比、同比呈现量涨价跌态势。12月二手住宅成交14162套,较上个月环比上涨15.18%,同比上涨21.8%;二手房成交均价为51735元/平方米,环比下降0.66%,同比下降0.2%;成交面积124.96万平方米,环比上涨15.53%、同比上涨19.1%。

朝阳区、海淀区和大兴区二手房成交套数排在前三,分别为3435套、1672套和1381套,面积占比分别为24.7%、11.4%和10%。在成交均价方面,西城区最高,为114057元/平方米,成交均价最低出现在平谷区,为23434元/平方米。

房地产市场一直有量在价先之说,成交量上涨是否是涨价的先声呢?从记者了解到的情况和机构的分析来看,目前北京二手房市场成交数量回升,主要还是由于降价到位。

尽管隐约感觉到市场可能会回暖,但吴先生坐不住了,房子挂了半年还没卖出去,他决定挥泪大降价。单价较初始挂牌价下调8000元,这套房屋的单价刷新小区近期已售和在售房屋的新低,吴先生的房子终于成交。

吴先生的房子位于朝阳区常营某次新小区,该区域二手房源供应量大,且并无稀缺公共资源配套,因此在房地产市场向下时,往往需要降价更多才容易卖。

链家对2019年12月二手房交易分析数据也侧面证实了以价换量现象的普遍存在。链家数据显示,北京二手房细分市场显示,内环升级改善房源和学区刚需房成交量、均价均有上涨;普通刚需成交量微涨,但均价在下降;外环品质改善成交量变动不大,但均价在下降,高端房成交量、均价均在下降。

不是全面回暖

市场人士指出,2019年末的翘尾行情仍是结构性恢复,大量房屋仍有议价空间,市场不是全面回暖。从目前交易量稳步回升的趋势来看,三月“小阳春”或可期。

在目前严格的限购限贷调控政策下,北京楼市的主流是“连环单”。“按照一般经验,刚需上车盘成交后,改善型客户和特定需求客户得以获得资金进行置换,这就激活了整个链条上的交易。春节后交易量应该会慢慢上来,但价格不会大幅上涨,顶多就是跌得少点儿。”一位资深中介店长表示。

链家数据显示,2019年12月普通刚需二手房成交量环比上涨1.6%,不过均价下降1%。而刚需二手房议价空间仍处于高位,这显示出业主在“以价换量”。

购买吴先生房屋的购房者已经陆续看了大半年的二手房,吴先生本次降价幅度较大,因此他决定果断拿下。该购房者表示,近两个月市场成交量有所回温,一些房东降价幅度有所缩小。他认为,房价未来不会有大的跌幅,同时吴先生房屋降价后的价格已经接近他的心理价位,自己又有急迫的居住需求,因此决定果断拿下。

而吴先生出售房屋则是为了购买学区房。按照北京市相关规定,每年5月底将完成幼升小入学登记。考虑到看房、申请贷款和过户的时间,每年年底,学区房带看数量会出现一个比较明显的提升。在拿到购房者的定金后,吴先生马上杀到了西城区看学区房,他表示,将尽快敲定学区房。

中原地产首席分析师张大伟表示,对于北京楼市来说,严格的信贷政策叠加限竞房的库存高位,市场不会出现太明显的反弹。但经过长期的市场调整,从目前的二手房和部分新建商品房的价格来看,一些刚需或者改善需求明确的购房者入市的积极性正在提高,但预计价格不会大涨。

普宅认定标准成看点

北京房价自2017年“3·17”调控以来,价格调整时间已经接近3年,这也是北京近年来最长的一个房价下降周期。房地产市场是一个强政策市,信贷、购房资格相关政策对房价影响巨大。房价已趋稳定,2020年政策面会有哪些看点?多位地产行业人士指出,预计全年房地产信贷环境不会有大的变化。在目前“房住不炒”和稳地价、稳房价、稳预期调控基调下,未来北京实施怎样的“一城一策”将是决定北京后续市场走势的关键。多位人士指出,高度关注北京市是否会调整普通住宅认定标准。

近期,北京市召开的两会释放了房地产相关的重要信息。1月15日,北京市十五届人大三次会议举行主题为保障和改善民生的新闻发布会上,在谈及今年的重点工作时,北京市住建委相关负责人表示,今年将保持房地产调控政策连续性、稳定性。认真落实房地产市场平稳健康发展的城市主体责任,推进实施“一城一策”工作方案,保持房地产市场平稳运行。

北京房地产业协会官方公益平台“京房字”认为,这或许意味着北京房地产调控“一城一策”工作方案已经完成,今年将重点推进实施这一方案。而北京是在20个首批“一城一策”城市之中。北京当前房地产市场运行平稳,也为长效机制的实施创造了有利的环境和条件。

多位人士表示,未来决定北京楼市的一大因素为是否调整普宅标准。在目前北京市房地产调控政策框架中,普宅认定标准直接决定了二套房的杠杆水平,且目前北京普宅认定标准的确也有些不能反映市场变化。

目前北京市普宅的认定标准为,除满足住宅建筑容积率在1.0及以上和单套建筑面积不超过140平方米两个普遍条件外,价格方面,五环内满足单价不超过3.96万元/平方米或总价不超过468万元,五、六环间相应标准为3.168万元/平方米和374.4万元,六环外为2.376万元/平方米和280.8万元。这些标准远低于北京目前的实际房价。

按照目前的北京房贷政策,商品房二套非普,首付比例将高达8成,杠杆被显著压低。

近期的北京两会上,北京市政协委员陈小兵带来了《关于北京普通住宅认定标准应适时修改调整的提案》,其中建议,从保障刚需、落实“房住不炒”的角度出发,应及时调整六年前制定实施的普通住宅认定标准。据他调研,按现有认定标准,北京市有约86%的新建住宅被认定为非普通住宅,六环内普通住宅仅有5%。

实际上,北京市相关部门2019年已经在首都之窗平台就这一问题进行了回复,称已会同财政、税务等部门进行了认真研究,下一步,将按照房子是用来住的、不是用来炒的定位要求,认真做好相关工作。

加大环保投入力度 转型构造智能工厂

金隅集团水泥板块高质量发展提速

□本报记者 董添

近日,中国证券报记者走访金隅集团华北地区多个水泥厂发现,当前集团旗下水泥厂普遍调整产品结构、加大创新产品比重、注重绿色环保、推进智能工厂建设,在多个层面尝试实现水泥行业高质量发展。

水泥板块业绩增长

以河北金隅鼎鑫水泥有限公司为例,作为金隅冀东水泥首批培优企业,公司拥有熟料产能750万吨,水泥产能600万吨,具备两条2500T/D、三条5000T/D新型干法熟料水泥生产线。作为全国门类最全、产量最大的特种水泥生产基地,近年来,公司停产了具有一定市场需求的低标号水泥,加大特种水泥等新产品的比重,为下游工程提供更专业的水泥。

“在当前水泥市场全面竞争的情况下,企业之间比拼的是质量和供货保障。公司产品成功打入北京大兴国际机场,正是公司研制开发的道路特种水泥满足了其建设对水泥耐磨性好、抗折强度高、干缩率小的特殊需求。”金隅鼎鑫负责人对中国证券报记者表示。

根据金隅集团2019年度业绩预告,公司预计2019年度实现归母净利润为35亿元-39亿元,同比增长7%-20%。预计2019年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为30亿元-34亿元,同比增长3%-17%。

在水泥板块方面,金隅冀东战略重组顺利完成,重组效应持续显现,重组红利进一步释放。同时,受益于水泥行业供给侧结构性改革的深入推进及核心区域市场需求改善的积极影响,售价同比持续提升,公司水泥业务盈利能力进一步提高,经济效益持续改善,因此公司水泥业务利润同比有所增加。

报告期内,金隅集团水泥和熟料综合销量约9640万吨(会计核算口径),较去年同期9740万吨减少100万吨;混凝土销量约1746万立方米,较去年同期1604万立方米增加8.88%。

加大环保投入

中国证券报记者走访了解到,2019年水泥行业整体回暖,华北区多个水泥厂业绩创下历史新高。借助业绩回暖,这些水泥厂也加快了“绿色、循环、低碳”转型升级发展步伐。

成立于2008年2月的赞皇金隅水泥有限公司是金隅集团实施“走出去”发展战略过程中第一个自筹新建的水泥企业。公司拥有石灰石储量1.4亿吨、砂岩储量3000多万吨。产能方面,拥有日产2000吨水泥熟料生产线2条、日产4000吨熟料生产线1条,15兆瓦和6兆瓦纯低温余热发电系统各1条,年产100万吨的水泥粉磨系统3条、具备年产优质水泥330万吨的能力。

赞皇金隅利用自身技术优势,进行氮氧化物超低排放研究,推进熟料运输“公转铁”战略的实施,降低了道路治超常态化对客户保供的影响。在确保产品质量的情况下,积极探索原材料替代,年消纳工业废渣占水泥产量的54.55%。

赞皇金隅负责人介绍,公司坚持“生态立企、科技强企、创新兴企、从严治企”发展理念。面对持续高压的环保态势,公司加强环保治理工作,先后投资完成了料棚集尘罩及喷淋设施、矿山收尘改造、爆破及铲装抑尘等项目。截至目前,上述3条生产线已累计实现环保投入超过3亿元。此外,赞皇金隅已经建成了石家庄市第一个利用水泥窑协同处置生活垃圾和污泥项目。项目建成后,累计处置垃圾、污泥10万余吨。同时,水泥窑协同处置危废项目也正式开工建设。赞皇金隅负责人表示,目前处置垃圾已经成为公司的一项创收。

金隅鼎鑫负责人表示,只有落后的企业,没有落后的产业。作为基础建材来说,水泥产品同样面临供给侧结构性调整,要生产出节能绿色、低碳产品,引领行业绿色、转型、创新、高质量发展。公司以水泥窑协同处置综合固废、污泥、生活垃圾为突破口,成为践行绿色发展理念、履行社会责任,实现由“建材供应商”向“都市生活服务商”转型发展。

“公司探索出了水泥窑协同处置路径,只有充分发挥水泥窑协同处置固体废弃物的优势,为打造无废城市贡献应有力量,才能赢得转型的先机。”上述金隅鼎鑫负责人称。

构建智能工厂

当前,国内各大水泥集团都在积极探索如何利用物联网、云计算、大数据、人工智能等新技术,推动水泥行业的转型升级。

中国证券报记者走访发现,目前金隅集团在华北、华中多个区域的水泥厂都上线了“智能工厂”相关项目。从能源消耗精确计算、工艺流程监测优化、人员物料最优分配等角度,对生产环节进行智能化升级改造。

“目前公司上线的智能工厂项目,可以通过后台数据分析,做到监测生产的不同环节。以能耗为例,通过数据监测、分析,结合用电高峰、低估期电价的差异,可以对一线生产作业时间进行智能化改进。”智能工厂相关负责人对中国证券报记者表示。

针对智能工厂上线后可能造成的人员过剩问题,智能工厂上述负责人表示:“长远来看,水泥行业人才需求会呈现两极分化态势。高端技术人才缺口仍然很大,而低端人才需求会过剩。目前水泥厂和上下游产业结合密切,叠加环保绿色转型要求,很多环节仍然需要依靠人力解决,现有员工不会因此减少。”

金隅鼎鑫负责人表示,公司将结合智能化、自动化、信息化发展趋势,尽快探索减员增效、轻装上阵的可行性。但是减员并不是简单的减少人员,而是要在加快产业转型升级、寻找新的利润增长点。在公司高质量发展的路上,一个都不能少,让全体职工共享企业发展成果。

据了解,依据金隅集团的规划,将以数据与模型为基础,服务“打造行业一流的现代化、专业化大型水泥产业集团”的企业战略。目前金隅冀东水泥已经成立智能工厂建设领导小组,在部分子公司进行智能工厂试点建设。

据了解,金隅集团SAP一体化信息管控平台已经做到以提升智能化水平为纵向切入,以互联网平台为横向切入,着力实现管控一体化、决策数字化、供应协同化、生产智能化,为企业高质量转型升级赋能。

上述试点水泥厂提出,将紧密结合业务发展战略,推动信息化、智能化建设。同时,搭建“数据仓库”与“大数据分析”平台,有效支撑智能化建设推进,强化生产运行“自动化、模型化、协同化、智能化”属性,做到“全面感知、安全受控、全厂优化”。