

纾困混改并行 国资A股“扫货”忙

□本报记者 齐金钊

国资入股A股公司的案例近期频现。据中国证券报记者不完全统计,今年以来,已经有三十余家上市公司发布了国资入主的公告。此外,国资增持、战略投资上市公司的案例屡见不鲜。

业内人士表示,A股市场环境和国资深化改革两方面因素叠加,推动国资入股上市公司的热潮。对于相关上市公司而言,国资注入后有望在提高上市公司治理水平、纾解资金流动困境及导入战略资源等方面发挥积极作用。

国资频频入股

近期,国资频频入主A股公司成为市场一景。6月份以来已有奇信股份、海默科技、海越能源等十余家公司公告控制权拟变更国资。

奇信股份6月22日公告,公司控股股东及其关联人与新余市投资控股集团有限公司签署了《股份转让框架协议》,股权转让完成后,新余

投控将持有公司29.99%的股份,公司控股股东将变更为新余投控,实际控制人将变更为新余市国资委。奇信股份表示,此举为更高效支持公司建筑装饰设计与施工主营业务及装饰物联网、健康人居等新兴业务发展,加快产业和资本的融合,实现公司新一轮增长,进一步完善公司治理结构。

今年以来,国资入主上市公司的步伐加快。据不完全统计,今年上半年,国资作为受让方入主民营上市公司有30余家,累计动用金额超过了250亿元,而去年同期仅有十余个案例。

除了直接“接盘”成为上市公司控股股东,国资通过战略投资、增持等方式购买上市公司股权的案例也屡见不鲜。

天晟新材6月21日公告,公司控股股东拟向青岛融海国投资产管理有限公司合计转让公司股份3000万股,占总股本9.2%,使其成为公司的战略投资者。据悉,融海资管为青岛融海国有资产投资运营有限公司100%控股企

业,后者为青岛市李沧区政府下属的国有独资公司。

清源股份6月30日公告,公司持股5%以上股东厦门金控计划6个月内增持公司股份,增持总金额不低于3000万元,不超过9500万元,增持比例不超过公司总股本的4.09%。

注意市场风险

对于近期国资频频在A股“扫货”的这种情况,业内人士指出,混改和纾困或为主要驱动力。

以清源股份为例,厦门金控在发布增持计划时明确表示,根据厦门证监局、市金融监管局《关于进一步推动厦门市上市公司培育和质量提升的三年行动计划》中“鼓励引导国有企业通过投资人股、并购重组等方式,与民营上市公司进行股权融合、战略合作、资源整合”,并基于对公司发展前景的信心及长远投资价值的认可。

“这轮国资入股上市公司,更多不是国有企

业的产业扩张规模,而是国有资本管理的体现,寻求国有资本的保值增值,为产业发展助力。”知名投行人士王骥跃表示,很多国有资本入主上市公司后,并未对具体经营管理有新的安排,而是支持原管理层继续发展产业。对于上市公司而言,获得国有资本支持,可以更好地发展,同时可以减轻财务方面的压力。

“国资入主后,对上市公司的治理结构完善有促进作用。同时,可以导入更多资源,上市公司的抗风险能力得到提升。”前海开源基金首席经济学家杨德龙认为,当前A股估值较低对国资产生吸引力,而民营上市公司引入国资后可有效缓解流动性不足、质押风险等。

业内人士提醒投资者应注意市场风险。王骥跃表示,国资入股总体上是好事,但相关上市公司股价表现最终还是要看经营前景。杨德龙建议,对于国资入股概念股,投资者要深入分析相关公司的管理、决策是否会受到影响,经营状况是否会发生变化,从基本面来判断上市公司的投资价值。

军工行业 景气度持续提升

□本报记者 刘杨

7月9日军工板块大涨。中国卫通、中直股份、中航沈飞、洪都航空、中船防务等集体涨停。7月以来,Wind军工指数累计上涨逾28%。截至7月9日,11家国防军工类上市公司已披露上半年业绩,6家公司报喜。

分析人士指出,核心装备采购、更新换代加速,训练强度及频率提高导致装备损耗加快,需求端将大幅拉动行业增长,预计“十四五”期间装备需求结构将发生变化,资金向航空、航天装备等领域继续集中。

业绩预喜

从细分领域看,船舶制造板块与航空航天板块7月9日领涨,安防设备、水运港口跟涨。船舶制造板块中的中船防务、亚星锚链涨停;航空航天板块中的中国卫通、中直股份、中航沈飞、洪都航空等集体涨停。

根据机构调研情况,自今年4月份开始,军工订单恢复式增长,环比增幅达到20%至30%,部分企业的订单增速超过50%。

业内人士认为,军工企业全年业绩增长确定,整体增速可达20%左右。在上述半年报业绩预喜的6家上市公司中,星网宇达同比预增153.23%至2119.24%,净利润增幅居前。公司预计上半年盈利2800万至3800万元。对于业绩大幅预增的原因,星网宇达表示,公司持续在智能无人系统方面进行研发投入,形成较完善的产品体系和具有核心竞争力的产品,上半年新业务取得突破性进展,原有核心业务增长也较快。

高德红外预计,上半年实现净利润26902.48万元至31386.22万元,同比增长80%至110%。高德红外表示,公司生产的全自动红外体温检测告警系统,疫情期间广泛应用于各地机场、火车站、医院、地铁站、学校等人流密集的公共场所。同时,公司其他产品的供应正常履行。

航天电子、天箭科技预计业绩下降。航天电子预计上半年净利润同比下降40%至55%。公司表示,各子公司科研生产正在逐步恢复,下半年争取把疫情影响降至最低,力争对全年指标不构成较大影响。

资金热捧

业内人士指出,军工行业可长期维持高景气度,核心装备采购、更新换代加速,训练强度及频率提高导致装备损耗加快,需求端将大幅拉动行业增速。

近期,多只国防军工股获资金连续买入。根据Wind数据,中航飞机近一周获得净买入8.2亿元;航天电子、中航飞机、航天彩虹等23股获得逾千万元资金买入。浙商证券军工行业分析师武雨桐表示,“十三五”收官之年军工行业继续保持较快增速,预计2020年军工行业增速达15%~20%。此外,“十四五”期间装备需求结构将发生变化,资金向航空、航天装备等领域继续集中,预计军用飞机、航空材料、导弹等为“十四五”期间的重点建设方向。

中信建投研报指出,军工央企资产证券化迈入新阶段。随着政策加大力度支持,资产注入新路径的示范效应将逐步显现,军工核心资产或加快证券化,优化提升上市公司经营效率或成为各大军工集团的重要任务。建议重点关注“主业有支撑、注入空间大、经营可改善”的军工央企上市公司。民用转化方面,可以重点关注“行业空间大、国产化率低、国产化刚需强劲”的相关行业,包括碳纤维、连接器、微波组件、电容器、红外探测器等领域。

部分军工企业上半年业绩预告情况

证券简称	预告类型	预告净利润变动幅度(%)	预告净利润上限(元)
炼石航空	续亏	-135	-110,000,000
北斗星通	扭亏	261	70,000,000
星网宇达	预增	2,119	38,000,000
天箭科技	预减	-85	10,000,000
北摩高科	预增	101	120,000,000
安达维尔	预增	1,832	33,000,000
中科海讯	略减		
航发科技	续亏		
航天电子	预减	-55	

数据来源:Wind

“小业态”生鲜零售瞄准社区市场



新华社图片

近期,新一轮社区零售热度上升。苏宁小店全面开放加盟,盒马mini进驻北京,家乐福推进小仓建设,在超市行业大店选址难、覆盖范围受限的情况下,社区店成为巨头争先布局的目标。分析人士认为,人口密度大的地区,中小业态有更大的发展空间。

□本报记者 潘宇静

企业各显神通

生鲜和家庭生活服务板块都被视作万亿元级市场。受新冠肺炎疫情影响,社区逐渐成为主要的生活单元,社区生鲜市场得到快速发展。零售企业各显神通,从门店和仓储两方面切入这一市场。

小店方面,苏宁小店门店近期全面开放加盟,并设立3年1万家加盟店的目标,方向是打造社区生活服务品牌。苏宁小店为社区消费者提供超市日用百货、生鲜自提、快递服务以及家电维修清洗等全方面的服务,且可以提

供到店、到家的购物便利。随着宅经济需求激增,“在线到家”模式或成为主流消费模式,将创造更大的市场。

7月6日,盒马mini从上海进驻北京,并宣布实现整体盈利。盒马mini针对社区特点,在盒马鲜生的基础上做了不少“加减法”。其中,社区消费者所需的以熟食为代表的即时商品占比远高于盒马鲜生;门店就餐区面积缩小,用户更聚焦,更适合“买菜回家”的场景。

小仓方面,7月8日,苏宁家乐福CEO田睿发布一封内部信,表示家乐福将继续加大在全国范围内的开店开仓力度,并通过小仓建设和补贴,提升到家服务的覆盖半径和配送时效。

“我们要在全国范围推进小仓建设,提升到家服务的覆盖半径和配送时效。同时,到家服务补贴仍将继续。”

渗透率低

华泰证券认为,生鲜超市龙头渠道扩张仍有较大空间。人口密度大的地区,中小业态有更大的发展空间。目前,我国小业态生鲜零售发展及渗透率仍落后于发达国家和地区。

苏宁家乐福中国首席运营官张其皓表示,社区商业赛道又长又宽,市场需求巨大,存在亿万级的空间。多方投资入场以及政策扶持等,让这场赛跑机遇与挑战并存。

盒马事业群总裁侯毅在2020中国社区商业年会上表示,社区商业的方便性,比传统的零售大卖场、超市更加方便。在互联网时代,社区商业需解决及时到门口的方便性。由于门店数量有限,商品的选择能力、供应链能力、供应链配送能力成为核心竞争能力。

业内人士认为,众多零售企业在供应链上进行了探索,并整合资源,如何将农产品、渠道和消费终端有效链接,仍是生鲜零售企业需要思考的方向。生鲜传奇创始人王卫表示,要进一步推动社区店运营的效率。生鲜传奇可以直接从农村进商品,由基地直接发货。这些商品转运到公司的物流中心,利用大量自动化的设备,将商品有效进行加工。

生物谷 灯盏花药品领域龙头

□本报记者 熊永红 傅苏颖

近日,生物谷获核准向不特定合格投资者公开发行不超过684.9万股新股并在新三板精选层挂牌。发行价格为13.99元/股,于7月8日进行网上、网下申购,募集资金将投资云南生物谷大健康产业项目及补充流动资金。公司从事灯盏花系列药品生产,产销规模、品种结构、自主知识产权等方面,公司均在国内处于领先地位。

两大独家产品占营收98%

生物谷主要从事中成药的研发、生产及销售,主要治疗领域为心脑血管疾病。公司最具特色的产品是灯盏细辛系列,以灯盏生脉胶囊、灯盏细辛注射液为主导产品,上述两种产品占公司营业收入98%左右。公司已上市的产品还有灯盏细辛胶囊、灯盏细辛软胶囊、灯盏花素片、灯盏花滴丸、银杏叶片,但销量较小。

生物谷称,在产品种类、工艺水准、市场份额以及研发深度等方面,公司灯盏细辛类中成药均处于领先地位。

心脑血管疾病中成药市场空间大。相对于其他心脑血管疾病中成药,灯盏花产业才刚刚起步,距离“天花板”较远。中国中医科学院中药资源中心发布的《2017年度中国云南灯盏花产业发展报告》显示,灯盏花全部制剂产品年销售额不到50亿元,远不及丹红注射液等单品的体量,与三七、丹参、银杏叶等较为成熟的产业规模存在较大差距,未来潜力可期。

灯盏花制剂常见药品包括灯盏花片剂、胶囊剂以及注射剂,生产及销售灯盏花制剂的企

业主要包括龙津药业、湖南恒生以及生物谷。南方医药经济研究所数据显示,2017年3家企业共占据了灯盏花注射剂市场93%以上的份额。其中,生物谷占41.3%,昆明龙津占30.5%,湖南恒生占21.4%。龙津药业和湖南恒生以“注射用灯盏花素”为主打产品,公司灯盏花制剂产品剂型较全,且以口服制剂为主,口服制剂产品占公司主营业务收入约60%,随着慢性病用药市场规模扩大,公司口服制剂产品市场潜力大,市场份额将进一步提高。

独家产品二次开发研究

灯盏生脉胶囊和灯盏细辛注射液均为生物谷具有自主知识产权的全国独家产品。灯盏生脉胶囊参与了国家科技部“十一五”科技支撑计划临床研究课题和国家科技部“863”高技术研究发展计划临床研究课题,2019年度国家重点研发计划“中医药现代化研究”项目——“生脉散类名优中成药为范例的中药作用机制解析创新方法研究”等研究项目,荣获2018年度国家科学技术进步二等奖。灯盏细辛注射液参与了国家火炬计划项目、国家“863”计划研究课题以及国家科技重大专项“中药上市后再评价关键技术研究”之临床安全性评价研究课题。灯盏生脉胶囊和灯盏细辛注射液在中华中医药学会中药大品种科技竞争力排行中均展现出了强大的竞争力。

公司致力于核心产品灯盏生脉胶囊和灯盏细辛注射液产品力提升和二次开发研究,聚焦于基础研究和临床研究项目。基础研究主要围绕药效物质化学成分研究、生产工艺优化研究、质量标准提升研究、质量检测方法研究(如

指纹图谱检测方法优化研究)、标准化研究、灯盏花种子种源研究、灯盏花重金属农残研究、提取工艺优化研究等项目,临床研究主要围绕产品说明书适应症的临床研究、产品的安全性和有效性再评价研究、临床应用专家共识研究、产品真实世界研究以及药物经济学评价研究等项目。

2017年~2019年,公司研发费用分别为1132.90万元、1530.03万元和1114.21万元,占营业收入的比例分别为1.88%、2.78%和2.00%。此外,2019年度公司研究开发支出并形成无形资产的金额为115.85万元。

公司拥有较强的技术研发和创新能力,设立了企业博士后科研工作站、国家认定企业技术中心、云南省特色植物药工程技术研究中心。公司研究中心拥有多台高精密检测设备,如核磁共振仪、液相色谱/飞行时间质谱联用仪、制备液相仪等,建成了国内一流的“天然产物高效分离和鉴定系统”,在植物化学和药学研究技术创新方面达到领先水平。

销售费用等问题受关注

此前,公司就全国股转系统公司提出的针对公司销售费用、应收账款等问题进行了回复。报告期内,公司销售费用分别为3.23亿元、2.77亿元、2.8亿元,占各期收入比例分别为53.62%、50.25%和50.19%,主要为市场推广费。问询函要求,结合同行业市场推广模式,说明公司市场费用构成、市场费用占收入比与同行业的差异情况及原因。

生物谷回复称,公司销售费用中主要为市场费用,与同行业公司销售费用的构成不存在