

湖南上市公司协力保障群众“菜篮子”

■本报记者 何文英

随着新型冠状病毒感染的肺炎疫情抗击战的进行,除了一线医疗物资的持续输送外,稳物价、保供应成为疫情抗击战的坚实后盾。《证券日报》记者了解到,多家湖南上市公司各自发挥产业链优势,共同保障民众的“菜篮子”问题。

肉禽供给有保障

据了解,新五丰及下属控股子公司湖南长株潭广联生猪肉交易市场有限公司是省市两级重点肉食储备企业,承担了较多的活体和冻肉储备任务,也是这次疫情保供任务的重要承担单位。

据新五丰相关负责人介绍,公司在春节前便以比保供价格均价19.8元/斤更低的价格,在全省萝卜白菜(超市名)、步步高、领先鲜超等25家商超及优鲜、农丰两家自有品牌门店进行投放,及时、足量地完成了投放储备冻肉任务,保障了春节市场的肉食供给。

“目前冻肉库存量较充足,品质较好,屠宰及鲜肉生产已于正月初六提前恢复。下一阶段公司将切实做好突发事件情况下肉禽供应应急调运工作,公司内部已经成立了应急指挥系统,统一指挥协调有关肉禽供应事项。”新五丰相关负责人对《证券日报》记者表示。

另据唐人神最新公告,公司猪场正常生产经营,公司所属饲料、屠宰、食品加工等子公司已陆续复工,积极履行保障当地农业生产、食品供应的社会责任。

此外,《证券日报》记者从湘佳牧业了解到,公司旗下的湘佳食品产业园已正式复工。2月4日,复工后首批生产加工的湘佳生鲜家禽已运抵部分城市的超市,并由湘佳生鲜家禽专柜进行销售。同时,湘佳牧业董事长喻自文发布承诺书,承诺湘佳生鲜家禽产品不涨价。

米面油类上市公司陆续复工

在米面油等必需品方面,《证券日报》记者从金健米业了解到,截至2月5日,公司在湖南省内的粮油加工企业均已获得当地政府的复工核准。



王琳/制图

金健粮食公司和金健益阳粮食公司已于2月3日复工,且金健粮食公司生产员工复工率最高,生产线已完全流畅运行;金健面粉制品公司已于2月2日复工,现以日生产小袋面粉为主;金健植物油厂已于2月3日复工,现主要以德山油厂生产为主;金健乳业公司从大年初二开始一直坚持生产。

《证券日报》记者从克明面业了解到,为支持和保障各区域居民对粮油类消费品需求,公司位于河南延津和河南遂平的两大生产基地6条挂面生产线、1条生鲜面生产线和1条非油炸方便面生产线已经恢复生产,其他生产基地正在逐步恢复生产。

同时,克明面业已向所有经销商发出《关于做好疫情期间“稳物价 保供应”的沟通函》,要求全体经销商伙伴稳定市场秩序,配合公司做好民生产品供应,严禁哄抬物价、严禁囤积居奇、全力保障供应。

此外,道道全董秘谢细波对《证券日

报》记者表示,公司重庆工厂已恢复发货,公司上下正按政府统一部署,全力保障居民食用油的供应。

“远程买菜”配送到家

“这场疫情的发生,彻底打乱了中国传统新年的节奏。不但没有了走家串户、朋友聚会,甚至连简单的出门买菜也成了一个大难题。”步步高总裁陈志强在接受《证券日报》记者采访时表示,在这样一个特殊时期,步步高超市全力保障供应不仅仅只在卖场,更多考虑的是提供“远程买菜”的可能性。

“步步高在2018年便推出了到家服务,然而疫情发生之后,订单的暴增和配送人员的减少,让原有的到家业务感受到了压力。如何解决以小区为单位的批量订单,并及时送达用户,成为破题关键。”陈志强说道。

在此背景下,步步高董事长王填提

出了一个想法:以小区为单位下单,启用自有物流每天分波段进行配送,从仓库直送社区。由此,“小步到家”应运而生。大年初五,“小步到家”在长沙27个小区首发,上线一个小时就突破了1000单。大年初六上午,前一天下单的第一批“小步到家”订单,便已送达用户手中。

据介绍,目前步步高“小步到家”和原有到家服务同步开展。2020年1月份,步步高超市销售收入同比增长43%,线上到家业务环比增长3倍,平均客单价超过120元。其中,大年初一到初八,线上订单销售占比超10%。

值得一提的是,步步高强大的供应链能力在此次疫情抗击战中发挥了重要作用。大年初一,步步高派出采购团队前往云南、海南、广西、山东寿光进行物资采购。针对米面、肉类、蔬菜等目前需求量大的品类,从初四开始确保每天1000吨的量分到门店,是平日的6倍多。疫情期间,步步高还陆续投放了300吨国家储备肉,力保市场物价平稳。

迎50亿元补贴利好 可再生能源公司战“疫”在 frontline

■本报记者 于南

仅经过一个交易日的调整,2月4日至2月5日,A股可再生能源板块连续上行。据《证券日报》记者梳理,截至2月5日收盘,风电、光伏、生物质能概念股涨幅超4%;风电概念股有21只个股涨幅超4%;生物质能概念股则有21只个股以上涨报收。

作为支撑这一行情的重要因素之一,新华社2月3日报道了财政部、国家发展改革委、国家能源局联合发布了《关于促进非水可再生能源发电健康发展的若干意见》(以下简称《意见》)。《意见》显示,在2020年我国非化石能源占一次能源消费总量比重要实现15%的目标指引下,根据相关因素(基金征收情况和用电量增长等),预计2020年新增补贴资金额度为50亿元,可用于支持新增风电、光伏发电、生物质发电项目。

以光伏产业链为例,东吴证券发布研报分析认为,光伏上游、中游的硅料、单晶硅片过去年期间连续生产,且主要聚集于西部地区,几乎不受疫情影响;而尽管中下游的电池、组件可能受到开工延期、主要聚集于东部地区的影响,但由于库存充沛,且海外市场销售无恙,受到的

冲击也极为有限。“同时,自新型冠状病毒感染的肺炎疫情发生以来,广大清洁能源、可再生能源企业大力投入支持战“疫”,不仅彰显了“强企为国”的担当,更重要的是展现出了高效的组织、管理能力。”行业知名分析人士、智汇光伏创始人王淑娟对《证券日报》记者表示。

为前七批目录外项目确权

王淑娟解读《意见》称,根据《意见》,2020年,风电、光伏、生物质一共安排了50亿元的补贴总盘子。现在明确公布的是光伏15亿元,风电、生物质的尚未公布。

在此基础上,《意见》指出,自2020年起,凡是符合条件的存量项目均纳入补贴清单。其中,第一批至第七批目录内项目(可再生能源电价附加资金补贴目录)可直接列入补贴清单,尚未纳入补贴清单的项目通过国家可再生能源信息管理平台进行申报,经省级能源、价格管理部门进行合规性审查后,由电网企业根据相关管理办法规定,依照项目类型、并网时间、技术水平等条件确定,定期向全社会公布,并报财政部、国家发展改革委和国家能源局备案。国家不再发布可再生能源发电项目补助目录。

“由于补贴拖欠影响,许多电站持有

者以通过出售电站来缓解企业的现金流压力。然而,在这个政策前,很多未进入目录的风电、光伏项目很难进行交易,原因很简单:第一批至第七批目录外的项目,买家难以确定项目未来是否具有补贴资格。”王淑娟表示,《意见》为这些项目提供了确权的通道,确权了,项目就可以交易了,这能够降低很多企业的财务风险。从全局来看,也避免了行业中系统性金融风险。

战“疫”中的能源力量

鼠年春节,疫情牵动国人,而在八方驰援疫区的力量中,广大清洁能源、可再生能源企业也十分耀眼。“这其中不仅有央企、国企,还有很多自身可能也受到疫情殃及的民企,这些民企能如此有责任地站出来,竭尽所能地投入全民战“疫”,这本身就很鼓舞人心的。”一位不愿具名的光伏业界人士向《证券日报》记者表示。

据《证券日报》记者粗略梳理,1月27日-1月29日,国家能源集团捐赠3000万元;中国大唐集团有限公司捐款2000万元;国家电投集团公司捐款3000万元;中国能建葛州坝集团捐赠1000万元;中广核捐赠3000万元。

这其中特别值得一提的是,三峡集团在首期捐赠3000万元支持武汉市抗击疫情的基础上,1月29日,再向湖北省捐赠1亿元,支持武汉市及湖北省其他市州防疫疫情,累计捐赠资金达1.3亿元。

同时,三峡集团党组对长江电力、湖北能源集团等单位在疫情防控期间对湖北地区的供电、供热、供气等工作做出全面部署(三峡集团所属长江电力和湖北能源送湖北地区的电量约占湖北全社会用电量的四分之一)。仅以电力为例,疫情发生以来,长江电力多次调增三峡-葛州坝梯级电站机组出力,满足电网高峰需求。自1月24日0时至1月29日24时,合计加大电量供给约780万千瓦时。截至2020年1月29日24时,三峡集团今年累计向湖北地区供电41.9亿千瓦时。其中长江电力15.4亿千瓦时;湖北能源发电26.5亿千瓦时,同比增长49.67%。

此外,可再生能源民营企业中,晶澳太阳能捐赠1000万元;东方日升捐赠500万元;易事特集团捐赠1000万元医用电源设备;阳光电源捐赠300万元。

另据《证券日报》记者了解,最早于1月23日便启动疫情防控工作的隆基股份,为陕西省赴武汉抗击疫情的医疗队成员提供每人每天1000元资助。

苏州出台“十条意见”为中小企业纾困

■本报见习记者 陈红

当前,新型冠状病毒感染的肺炎疫情的影响仍在持续,一些中小企业因为疫情而无法开工却要缴纳房租、支付员工工资等,承受着很大压力和风险。

对此,2月2日,江苏省苏州市印发了《关于应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情支持中小企业共渡难关的十条政策意见》(以下简称“意见”),从加大金融支持、稳定职工队伍、减轻企业负担三大方面给出支持政策。此苏州“十条意见”一出,获得了众多中小企业负责人和网友的称赞。

网友三分之一清醒梦在苏州政府官方微博上回复称,“敢为人先,高效执行,为苏州市政府点赞!”网友理角兽表示,“短期内中小企业资金链吃紧、生存艰难,苏州政府给力,共克时艰。”网友人称猫大王则表示,“再次给苏州打call。”

作为在苏州成长十余年的中小民营企业雅本化学,就上述意见的出台同样大为称赞。“上述意见对公司将有三方

面的影响,在融资方面的环境将会有更利,这对公司是很大的利好,至于利率的优惠方面还要和银行等相关部门进一步沟通。同时,政策中的第五条,我们公司完全符合条件,有望享受上年度失业保险返还50%。具体事宜上班后有太仓人事部门与社保的相关部门联系落实。另外,政策的第八条,公司也可以争取,主要看‘重大损失’和‘重大影响’如何界定。能够减免多少也要等上班以后去和税务部门沟通,公司下次缴纳房地产税的时间是4月初。所以有充足的时间和税务部门沟通争取。”该公司证券部相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示。

“面对疫情,公司加强管理,严格遵守当地政府相关规定,认真做好生产员工的消毒卫生防护工作,同时严格执行外地员工返岗的14天隔离观察制度。本次疫情对公司各生产基地经营活动影响有限,在手订单的执行和交付未受疫情影响。”上述工作人员告诉《证券日报》记者,“据报道,中国科学院上海药物研究所和

上海科技大学联合研究团队在1月25日宣布发现了30种可能对2019-nCoV有治疗作用的药物,活性天然产物和中药,其中就包括阿扎那韦以及达鲁那韦。公司子公司补脑化学是阿扎那韦和达鲁那韦关键中间体的主要供应商,也是国内最早采用生物酶工艺的技术领先者。目前针对疫情治疗存在多种方案,补脑化学将根据后续订单情况,尽可能满足疫情治疗需求,助力抗击本次疫情。”

据《证券日报》记者了解,上述意见支持对象是苏州市内受疫情影响,生产经营遇到困难的中小企业。

意见中提出,在加大金融支持方面,苏州将确保小微企业信贷余额不下降。各银行机构加大对小微企业的支持,确保2020年小微企业信贷余额不低于2019年同期余额。对受疫情影响较大,以及有发展前景但暂时受困的小微企业,不得盲目抽贷、断贷、压贷;确保小微企业融资成本降低。鼓励各银行机构通过压降成本费率,加大对小微企业的支持力度,特别是“三必须一重要”重点领域和资金困难的中小企业,在原有贷款利率水平上浮10%以上,确保2020年小微企业融资成本不高于2019年同期融资成本;同时,发挥各政策性银行“国家队”作用,全力满足疫情防控融资需求,并鼓励金融机构提供保障性金融服务。

据了解,该政策执行期暂定为自政策发布之日起的三个月。如果中央、省出台相关支持政策,苏州遵照执行。

“此次苏州针对新型冠状病毒感染的肺炎疫情出台的政策可谓及时到位,减租、减税、降费,全面减轻中小企业负担。苏州地区作为长三角主要的工业城市,对于串联长三角整个经济带担当至关重要的角色。”有分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,此次对抗疫情,企业延期复工增加了经营压力,而政策及时出台,进一步缓解了这种压力,同时,从苏州制造业整个发展趋势来看,也是从人员密集型制造,到技术驱动型的智造转型。因此此次政策减缓了眼前因疫情造成的复工压力,深远的意义则是为经济向高质量发展创造了条件。



最新动态

新希望股东拟斥资最多4亿元增持股份

■本报记者 舒娅璐

2月5日,新希望披露的股东增持股份计划显示,公司股东新希望集团拟于未来6个月内以不低于2亿元人民币、不超过4亿元人民币金额增持公司股份,增持价格不超过人民币20元/股。“新希望集团基于对中国经济和中国资本市场未来发展的坚定信念,和对公司大力推进养猪战略及农牧食品产业转型升级发展的信心,以本次增持表达对公司未来发展前景与公司价值的认可。”公司称。

目前,新希望集团持有上市公司股份10.48亿股,占公司总股本的比例为24.86%。《证券日报》记者注意到,此次操作已不是新希望集团第一次增持股份。

在2018年7月份至2019年1月份期间,新希望集团曾斥资3.04亿元增持新希望4849.37万股,占公司总股本的比例为1.15%。时隔一年再度出手增持,彰显出大股东在当前背景下对于市场和公司前景的坚定信心。

据悉,被新希望集团寄予厚望和信心的养猪战略目前进展顺利。根据上市公司近期披露的信息,2019年,新希望的生猪出栏数量稳步提升,全年生猪共出栏355万头,进入2020年,公司1月份生

猪销量同比依然保持正增长,预计一季度整体销量正增长,公司还预计,从二季度开始,其生猪出栏将逐季增加,实现快速放量,2020年计划出栏不低于800万头的目标不变。

作为国内营收规模最大、产业布局最完善的农牧龙头企业之一,新希望近年来加大了在养猪产业的投入力度,生猪销量持续攀升。2019年12月份,公司先后宣布在广西河池、四川广安等地共计建设16个生猪养殖项目。按照规划,公司将在2022年冲击2500万头生猪出栏目标。

针对生猪养猪供求关系趋势,新希望相关负责人向《证券日报》记者表示:“由于非洲猪瘟影响,行业养猪产能相比于过往正常水平还有很大差距,根据多方市场研究机构预测,接下来两年内都处于供给相对短缺的阶段,猪价将维持在相对高位。并且即便在更后面几年,猪价进入相对低位区,公司也有信心凭借领先的成本效率,继续保持优于行业平均的盈利水平。”

他还表示,公司会坚持2022年2500万头出栏的规划,并努力提升高质量发展效率,确保每年实现销量比既定计划更高,一定程度上加快2500万头目标实现的速度。

教育下沉市场价格战正酣 好未来2020财年前三季度净利下挫近98%

■本报记者 谢若琳

近日,好未来(学而思)公布了其截至2019年11月30日的2020年第三季度未经审计财务报告。值得一提的是,2020财年前三季度公司净利润647万美元,上一财年同期为2.68亿美元,同比下滑97.6%。

作为中国教育新兴巨头,好未来被视为新东方最强有力的竞争者,旗下的教育品牌包括学而思培优、励步英语、摩比小班等。在2020财年之前,好未来上市以来从未经历过亏损。2020财年上半年,好未来利润表上首次出现负数,第三季度利润更是大幅下滑。

好未来,到底发生了什么?

运营成本和费用 同比增42.7%

从财务数据来看,2020财年前三季度,好未来实现净收入25.018亿美元,同比增长36.2%;实现经营利润2.053亿美元,同比下滑9.5%;非美国会计准则下,经营利润(不考虑股权激励费用)2.904亿美元,同比增长3%。

值得一提的是,2020财年前三季度,好未来净利润仅为650万美元,去年同期为2.676亿美元。成本方面,2020财年前三季度,好未来运营成本和费用为23.055亿美元,同比增长42.7%。非美国通用会计准则下,营业费用和支出(不考虑股权激励费用)为22.225亿美元,同比增长42.2%。

具体来看,营业成本和费用11.208亿美元,同比增长30.6%;销售和营销费用6.096亿美元,同比增长75.3%;管理费用5.75亿美元,同比增长40.2%;股票薪酬支出总额8510万美元,同比增长54.7%。

好未来表示,营业成本和费用增长主要是由于教师薪酬、租金成本和学习材料的增长;销售和营销费用的增长主要是由于开展了更多的营销推广活动以扩大公司的客户群和品牌提升,增加了对销售和市场营销人员的福利待遇;管理费用增长主要是由于同期行政人员的数量增长,及对行政人员的福利上涨。

一方面,增加行政人员的福利待遇,另一方面,营销投入

节节攀升。有教育行业分析师接受《证券日报》记者采访时表示,2019年,教育品牌们打响了营销战,学而思开始使用营销渠道投放获客,但是获客成本高昂,虽然学生人数有所增长,但同时给企业带来巨大的成本负担。尤其是暑期,在线广告投放金额均值已经达到了1000万元/天。

瞄准下沉市场 抢空间

上述分析师总结2019年教育行业时,频繁提及价格战。为什么要打价格战?

根据德勤报告统计,中国2018年教育市场规模为2.68万亿元,并预测到2020年民办教育的总体规模将达到3.36万亿元,其中K12+Steam教育的市场占比应该占到24%,也就是说仅市场规模达到8000亿元以上。

一线、二线城市份额已经被各大教育机构瓜分,于是各大品牌将目光瞄准下沉市场,“49元课”盛行,价格战就此打响。以学而思网校的49元课为例,该课程包含14课时。投放主要集中在户外媒体及流媒体上。

在电话会议上,好未来表示,两个季度前,在评估业务模式后,公司决定加快学而思培优的拓展速度。今年已经新进入14个城市,包括1个美国城市,13个中国城市,明年会进入更多城市。

重金投入往往是立竿见影。2020财年,好未来平均每季度学生人次约248.31万,去年同期约160.9万,同比增长54.3%。截至2019年11月30日,好未来在70个城市共设有794个教学中心,多于截至2019年2月28日设于56个城市的676个教学中心。

从学生分布来看,2020财年前三季度,来自北京、上海、广州、深圳和南京前五大城市的学而思培优收入按美元计算同比增长32%,占学而思培优业务的57%。以美元计算,前五名以外的城市产生的营业收入增长了42%,其他城市占学而思培优课程业务剩余的43%。

针对学习中心的扩张加速,好未来CFO罗戎表示,“这会导致毛利率短期承压,第四季度的毛利率会承受压力,但未来2个至3个季度后会有好转。”