

河北上市公司董秘去年平均薪酬65.42万元 薪酬差最高280万元

■本报见习记者 张晓玉

据东方财富Choice数据显示,截至4月30日,河北A股57家上市公司中,52家公布了2019年度董秘的薪酬数据,占比为91.22%。

东旭光电、华讯方舟、河钢资源、ST庞大因延期披露2019年年报,故暂时无法统计董秘薪酬。常山药业董秘由董事长高晓东代理,暂不统计。此外,由于晶澳科技、新奥股份、青岛消防、汇金股份、保变电气、科融环境、福成股份、金牛化工等公司董秘就任不足一年,故数据进行剔除。

剔除上述数据后,据《证券日报》记者统计,2019年河北44家A股上市公司董秘平均薪酬为65.42万元,较2018年54.15万元的平均水平,上涨11.27万元,涨幅达20.81%。其中,2019年董秘薪酬中位数为47.79万元,低于平均值17.63万元。

虽然同为上市公司高管,但在44家公司中,董秘薪酬差距悬殊。2019年,河北A股董秘薪酬的最大值为290.09万元,最小值仅有10.5万元,差距高达约280万元。

董秘薪酬 受地区经济影响

一般来说,董秘所处的地区是影响其薪酬水平的重要因素。目前京津冀一体化程度较高,但上市公司董秘薪酬却存在一定差距。北京地区董秘平均薪酬92.51万元,为全国最高;天津地区董秘平均薪酬66.26万元,北京与天津地区董秘薪酬均高于河北地区(65.42万元)。

从邻近省份来看,河南地区董秘平均薪酬58.41万元,山东地区董秘平均薪酬54.87万元,山西地区董秘平均薪酬49.14万元,均低于河北地区。

由上述数据可以看出,尽管河北地区董秘薪酬低于北京和天津地区,但正



在向其靠拢。

前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示:“不同地区董秘平均薪酬差别和当地人收入水平有关,比如北京,人均收入均较高,生活成本也比较高,相应的董秘平均薪酬也较高。”

公司市值涨幅 对董秘薪酬影响各不同

董秘是上市公司连接资本市场的桥梁,在上市公司治理体系中是承上启下对外连接的枢纽,董秘在资本运作、市值管理等方面都处于主导位置。

《证券日报》记者统计发现,上述44家河北A股上市公司中,剔除2019年新上市的新诺威,其余43家公司以2019年年初和年末的市值涨幅计算,2家公司的市值涨幅超过100%,其董秘平均薪酬为29.52万元;市值涨幅在50%-100%的公司有6家,董秘平均薪酬为61.20万元;市值涨幅在0%-50%之间的上市公司有15家,董秘平均薪酬为100.15万元;市值下降的公司有20家,董秘平均薪酬为46.24万元。

河北A股上市公司市值涨幅最大

的2家公司,董秘的平均薪酬却是最低的,甚至低于市值下降的上市公司董秘的平均薪酬。其中四通新材市值上涨153.69%,居市值涨幅榜首,当年董秘薪酬为23.69万元,较2018年的20.22万元上涨15.07%。

对比来看,居市值涨幅第二名的华北制药董秘薪酬却有点“惨不忍睹”。2019年华北制药市值涨幅达146%,董秘薪酬为35.35万元,虽然高于四通新材董秘薪酬,但实际上华北制药董秘薪酬相比2018年的50.92万元降幅达30.58%。

香颂资本执行董事沈荫在接受《证券日报》记者采访时表示:“董秘的薪酬通常和多个因素挂钩,例如企业性质是国资还是民营,上市公司市值表现、上市公司所处地域的薪酬水平等。但是在目前经济环境下,部分上市公司的业绩和市值表现不佳,会影响董秘薪酬均值。”

华夏幸福 85后董秘薪酬夺冠

2019年,河北A股上市公司共有6位董秘的薪酬超过100万元,他们主要

分布在房地产和原材料行业。其中,华夏幸福董秘林成红以290.09万元的薪酬跃居河北A股上市公司董秘薪酬排行榜首位,其薪酬较2018年的191.06万元增长51.83%。

据东方财富choice数据显示,林成红出生于1988年,清华大学硕士学历;历任华夏幸福董事长办公室业务秘书,董事会办公室证券事务经理,证券事务总监等职位,2016年5月份起担任华夏幸福董事会秘书;现任华夏幸福控股董事,华夏幸福董事会秘书,为河北资本市场最年轻董秘。

华夏幸福2019年财报显示,公司实现归母净利润146.12亿元,继2018年之后再次突破百亿元大关,成为河北唯一一家归母净利润超过百亿元的上市公司,稳坐河北最赚钱上市公司的头把交椅。

位于河北董秘薪酬榜第二名的是荣盛发展董秘,其2019年薪酬为282万元,较2018年的220万元增长28.18%。除华夏幸福外,荣盛发展为河北A股上市公司仅有的两位年薪超过200万元的董秘之一。

此外,尽管2019年薪酬高达数百万元的董秘不在少数,但巨力索具董秘张云薪酬仅为10.5万元,较2018年的12万元降低12.5%,其薪酬与华夏幸福董秘差距高达约280万元,居河北董秘薪酬榜最末位。从市值来看,巨力索具2019年年末市值较2019年年初减少5.14%。

中银律师于强伟在接受《证券日报》记者采访时表示:“董秘作为上市公司的高管人员,是公司与资本市场及投资人、媒体等的中介和桥梁。因此董秘薪酬,应当体现激励和约束对等的原则,并建立相匹配的薪酬激励制度。合理的薪酬结构从侧面反映公司的内部治理水平,因为从本质上讲,员工满意度最终会映射和传导到客户及资本市场的满意度,对公司的发展也有间接影响。”

“舌尖上的湘股”备受投资者青睐 绝味食品盐津铺子股价同创新高

■本报记者 何文英

今年以来,“舌尖上的湘股”备受投资者青睐,绝味食品和盐津铺子股价在5月15日一同创下历史新高。其中,盐津铺子从1月2日至5月15日期间涨幅更是高达151%。

财信证券首席经济学家伍超明在接受《证券日报》记者采访时表示,舌尖上的投资机会主要与国内扩大包括消费在内的内需政策力度有关。“尤其是二季度以来随着疫情防控取得实质性进展后,各地出台了发放消费券、拉动旅游等消费刺激措施,有效刺激了食品等消费需求,对相关受益企业盈利能力的提高构成实质性利好。”

卤味龙头加快行业整合

从几万元的单店起家到营收超过50亿元的万家门店,卤味行业龙头绝味食品完美诠释了舌尖上的市场机遇。公开数据显示,2011年至2019年,绝味食品营业收入年复合增速为18.6%,净利润年复合增速高达45.9%。

2019年年报显示,绝味食品当年实现营业收入51.72亿元,同比增长18.41%,实现归母净利润8.01亿元,同比增长25.06%。报告期内,公司开店总数达到10954家,同比净增1039家,门店数量已稳居行业第一。

绝味食品董事长戴文军在接受《证券日报》记者采访时表示,目前卤味行业仍极度分散,即便是头部品牌也没拉开差距。“在相当长时间内我们和其他头部品牌将一起继续提升行业集中度,对小品牌店进行逐步转移,未来3年到5年内鸭脖品类都是继续提高集中度的过程。”

据介绍,卤制品市场目前仍以作坊式、夫妻老婆店为主要经营模式,上规模的生产企业数量较少。疫情期间,区域性中小品牌受消费疲软、资金链断裂等不利影响,行业加速出清,这为绝味食品以低成本跑马圈地带来了较好的机会。

“以前机场、高铁这样难以进入的高势能门店,在疫情之后都出现了拿铺机会,公司专门出台了扶持政策鼓励加盟商逆势拿铺、养铺,未来高势能门店的投资回报将会十分可观。”绝味食品董事长蒋兴洲在公司2019年度股东大会上说道。

此外,绝味食品所处的“黄金赛道”,也为公司未来的业绩增量奠定了坚实的基础。据了解,卤味市场规模已从十年前的200亿元发展至2019年的1000亿元,且每年仍以15%以上的速度增长。

“按照行业的规模测算以及绝味的增长曲线来看,2035年卤味细分市场

才会逐步看到天花板。”戴文军表示,目前公司仍保持着每年800家至1200家的门店增速,由于疫情加速行业整合,今年的开店速度大概率将超过去年同期。

盐津铺子市值破百亿元

今年一季度受疫情影响,上市公司当期业绩下滑已成为市场共识。在此背景下,盐津铺子营收净利双料大增的“真香”季报吸引了市场的高度关注,公司二级市场也以突破100亿元市值作出了同步反馈。

2020年一季度显示,盐津铺子实现营业收入4.64亿元,同比增长35.43%;实现净利润5720万元,同比增长100.8%。盐津铺子董事长张学武对《证券日报》记者表示:“一季度公司烘焙类产品供不应求,由于面包蛋糕这些烘焙类产品具有半休闲半快餐的性质,在特殊时期更受消费者青睐。”

国内疫情得到有效控制,消费者可供选择的品类也将更加丰富,盐津铺子如何保持“加速度”成为投资者关注的焦点。张学武表示:“公司的核心优势在于商超供应链,目前中国商超散装市场容量达1000多亿元,在这个巨大的市场里,只有产品矩阵完备、综合实力特别强的企业才能走得更远。”

自上市以来,盐津铺子凭借其大型连锁商超的高端渠道优势,采取以点带面,以大型商超带动地区经销商发展的营销渠道发展模式,建立起了覆盖广泛、多层次的经销商营销网络。

2017年,公司创新性地推出“店中岛”模式进一步深耕商超渠道并取得了明显成效。据张学武介绍,2019年公司在国内大型商超渠道拥有8000多个“店中岛”,今年预计将新增5000家,原有“店中岛”网点则力争增加坪效。同时,由于“店中岛”的配置与管理均已实现标准化,未来将进一步在全国商超内进行复制推广。

在渠道优势的基础上,盐津铺子今年还计划进一步夯实新品的增长曲线。年报显示,2019年公司新切入的辣条类产品实现营业收入4941万元,同比增幅高达13817.12%。张学武表示:“今年公司要正式进入辣条行业,争取5年内辣条单品销售额达到10亿元。”

对于舌尖上的投资机会,中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时也给予了积极的评价。他认为:“在人口红利和新生代消费驱动的双重因素叠加下,未来中国的食品行业仍会持续向好,行业体量、公司利润以及股价将会齐头并进。”

迈得医疗二季度签订大量口罩机订单 持续探索高值医用耗材市场

■本报见习记者 吴文婧

受疫情影响,医用口罩产业链上下游都出现了供不应求的局面,作为医用耗材智能装备制造领军企业,迈得医疗也投入到了口罩机的研发、生产中。

5月15日,迈得医疗董事长、总经理林军华在2019年度业绩说明会上向投资者表示:“公司因市场需求,在现有自动化生产技术的基础上,开发销售口罩机业务,本质上是主营业务的延伸。能够连续稳定可靠生产的口罩机设备技术难度较高,市场需求旺盛,公司会根据市场需求情况适当调整公司的产品结构。”

据迈得医疗财务中心负责人透露,2020年一季度迈得医疗以生产口罩机为主,口罩机销售占比约为70%;由于疫情影响产能受限,一季度口罩机销售金额约为1500万元,截至目前,公司的口罩机订单充足。

此外,对于一季度预付款项上升幅度较大等原因,迈得医疗相关负责人也做出了解释:“在口罩机销售初期,合同涉及技术和商务部分的洽谈,导致大部分订单的签订时间在二季度。受疫情影响,一季度口罩机的需求量大,订单需求急,口罩机是相对标准化的产品,公司采取了库存式生产的模式,导致外购零配件的预付款大幅上升。”

“公司的口罩机主要满足国内需求为主,也有少量出口业务。”迈得医疗相关负责人向《证券日报》记者表示,“在口罩机研发过程中,公司结合自身智能装备的优势,设计出了具有迈得特色的口罩机。”据悉,迈得医疗

从设计组装到调试,成功研制出口罩机仅用了一个月时间,目前公司生产的口罩机包括有N95口罩机、儿童口罩机等品类。

“近年来,随着我国医用耗材产品质量要求的提高和劳动力成本的上升,医用耗材智能装备的优势得以显现,国内医用耗材的生产方式逐步发生了转变,自动化生产正逐步替代人工生产成为未来的发展趋势。”迈得医疗相关负责人表示,布局高值医用耗材市场是公司的长期战略,“高值医用耗材一般指的是对安全至关重要、生产使用必须严格控制、限于某些专科使用且价格相对较高的消耗性医疗器械。随着人们生活水平的不断提高和医疗保障体系的不断完善,高值医用耗材的需求将出现较快增长。”

根据《中国医疗器械蓝皮书(2019版)》,2018年我国高值医用耗材市场规模约为1046亿元,低值医用耗材市场规模为641亿元,而进口产品占据了我国血液净化类高值医用耗材市场70%以上的份额,以强生、美敦力等为代表的国外厂商更是集中于中高端产品领域,抢占了大部分份额。

“迈得医疗将在巩固安全输注类和血液净化类智能装备市场的基础上,积极探索骨科类、药械组合类等高值医用耗材其他细分领域智能装备市场。”迈得医疗董秘林成红向记者表示,“同时公司也将考虑充分利用在智能装备方面的独特优势,有选择地向下延伸至部分仍被国外垄断的高值耗材核心零部件领域,为客户提供装备的同时,也为客户提供部分零部件,进一步深化双方合作。”

互联网医疗公司市值迭创新高背后 医疗新基建升温 行业驶入快车道

■本报记者 张敏

今年以来,互联网医疗驶入了快车道,也让相关上市公司股价起飞。

截至5月15日,港股上市公司阿里健康股价年内已经翻倍,市值再创新高达2756亿港元。同期,同花顺数据显示,A股总计有7家医药生物公司市值超千亿元,其中两家公司市值超3000亿元,恒瑞医药稳居行业第一位,约为4200亿元。

互联网医疗在疫情期间扮演了重要角色,国家相继发布多个政策支持互联网医疗发展,这些政策都在一定程度上疏通了过往制约互联网医疗发展的痛点。

疫情之后,互联网医疗在医疗新基建中扮演的角色引发关注,通过科技服务医疗、提升医疗行业效率是未来发展趋势。

北京鼎臣医药咨询创始人史立臣在接受《证券日报》记者采访时表示,互联网医疗的发展得到了政策的支持,但需要注意的是,目前的政策支持中,公立医疗机构才是互联网医疗的主角。“目前大型三甲医院的医生工作本身就很忙,如何推进互联网医疗发

展还有待观察。”

互联网医疗政策频出

疫情期间,互联网医疗成为人们在特殊时期就医的有效方式,这也得到了政策的力挺。

今年,国家卫健委相继发布了《国家卫生健康委办公厅关于在疫情防控中做好互联网+诊疗咨询服务工作的通知》《关于加强信息化支撑新型冠状病毒肺炎疫情防控工作的通知》,国家医保局与国家卫健委联合发布《关于推进新冠肺炎疫情防控期间开展“互联网+”医保服务的指导意见》等。

未来,互联网医疗在医疗新基建中也将扮演重要角色。

“互联网医疗将作为传统医疗的重要补充,可以很大程度缓解传统医疗的接诊压力。当下,三甲医院人满为患,地方医院门可罗雀现象严重,优质医疗资源集中在一二线城市,基层医院无论是医疗技术还是医疗资源方面都有限,互联网医疗对推动分级诊疗、降低医保支出、促进‘大病不出县’政策落地都有积极的作用。”全域医疗相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示。

值得注意的是,5月8日,国家卫健委发布《关于进一步推动互联网医疗服务发展和规范管理的通知》指出,各地要坚守医疗质量和患者安全底线,在开展任何试验探索时,不得突破现有法律法规和《意见》明确的有关规定,按照《关于印发互联网诊疗管理办法(试行)等3个文件的通知》要求,不断规范互联网诊疗和互联网医院的准入和执业管理,加强监管。

这意味着,互联网医疗也需要界定一定范围和领域,不是所有的病种都适合互联网医疗。

上海天山中医医院中医医师吕振羽在接受《证券日报》记者采访时表示,中医讲求望闻问切。“如果是初诊,会建议线下治疗,否则疾病的治愈率会大大降低。”

资本加速布局“互联网医疗”

据记者统计,除了阿里健康市值屡创新高之外,另外一家港股上市公司平安好医生今年以来股价也已翻倍,市值闯过千亿港元大关,接近1200亿港元。

“本轮互联网医疗强势行情的背后,一方面是多项在线诊疗相关的行业配套政策的完善和出台利好;另一方面

是疫情过后消费者远程问诊和购买习惯有望得到实质性强化,从而带来的行业中长期变革的实质利好。”光大证券发布的研报认为,互联网医疗行业将借助线上强势崛起的趋势,加速进入3.0时代,2020年有望成为互联网医疗行业加速发展的拐点之年,线上模式将通过数据和运营双重推动“医疗+医药+医保”三医联动机制的实现。

互联网医疗受政策加持突飞猛进,其对传统线下药店等产生的影响也引发关注,而这也成为投资者关注的焦点。

浙江震元表示,互联网医疗+医保线上支付的新业态模式的冲击,“4+7”带量采购的持续扩容和医保国家谈判深入推进的冲击,以及安全、环保、质量等要求的不断提升,公司将从企业的创新、政策的准入、服务普及、消费等方面分析,化危为机抓机遇,积极关注国家、省市出台的政策,关注互联网医疗,主动对接医保部门,积极参与其中。

针对互联网医疗的进军,一家连锁药店上市公司在回复投资者提问时表示:“公司门店网络布局、专业药师是服务顾客最好的端口,同时,公司也会通过互联网的方式提升公司的服务半径,并不断提升公司的专业服务能力和响应能力。”

山河智能科技先行 5G技术融入新营销新产品

■本报见习记者 肖伟

在直播间里购买快消品,在天猫淘宝里购买漂亮时尚的衣服鞋帽,是很多人的日常生活习惯。然而通过直播平台,购买十几万元甚至上百万元的工程机械设备,却需要到品牌的高度信任。

近日,山河智能举办挖掘机网络订货会(湖南专场),仅仅直播1小时左右的时间,却有近8000人观看,仅湖南区域就卖爆30台挖掘机。利用5G技术,山河智能实现了流畅直播,带给潜在客户全新体验。同时,5G技术不仅使用在直播销售环节,也使用在山河智能的各大主要环节,并与拳头产品融合,成就了山河智能在基建新时代表达的先锋利器。

直播引入营销新元素

疫情催火直播带货,直播带货让春天温度快速回暖。伴随着国家重大项目持续上量,经济建设力度加大,客户购机的需求强烈,山河智能开启工程机械设备的直播订货活动。《证券日报》记

者了解到,山河智能采取了“专家+直播”的模式,首先由山河智能挖掘机事业部副总经理周杰奇登场,对国内挖掘机行业走势进行分析,对工程机械的市场价格进行预判,再由山河智能研究总院的工程师对山河智能的明星挖掘机产品进行专业介绍,最后由湖南山河工程机械销售有限公司总经理刘江波对优惠政策进行解读。

由于直播过程中采取了知识分享、硬核传播、模型演示、现场体验、随机抽奖等环节相互穿插,带给潜在客户全新的体验。

山河智能董秘王剑接受《证券日报》记者采访时表示:“就我们走访的情况来看,70%以上的工程设备操作手和重卡司机都喜欢观看直播平台,工程机械用户群体逐渐年轻化。以微型挖掘机客户为例,90后甚至95后已经成为主力,他们将大量的碎片时间用在了移动互联网上。火热的短视频平台是重型机械用户聚集的‘新大陆’。今后,直播渠道、短视频渠道也将成为山河智能新的发声点,相信会给大家带来意想

不到的惊喜。”

5G融入新产品血液中

山河智能并不满足于在直播环节应用5G技术,而是将5G技术深深植根在全产业链的各个增值环节中。在近期举办的湖南省“5G+工业互联网”现场推进会上,山河智能作为国家工业互联网试点示范项目的实施单位,成为推进会重点推介单位,向200余名与会嘉宾汇报了山河智能“5G+工业互联网”所取得的成果。

山河智能董事长何清华表示:“山河智能工业互联网云平台合作工业互联网平台集成创新应用方向,是基于高端装备生命周期与价值链的解决方案,实现了产品从研发到工艺、制造、销售、服务、智能应用,从供应链到合作伙伴、代理商、终端客户,整个产品的生命周期及价值链的管理。”

《证券日报》记者了解到,山河智能已经将5G技术与旗下拳头产品紧密结合,推出了“5G+航空装备”“5G+智能挖掘机”“5G+无人平台”“5G+电控部件”

等“5G+工业互联网”应用场景。其中,“阿若拉”轻型运动飞机采取了“5G智能云数据系统”,实现了航空器全生命周期管理,是我国首款具备自动驾驶功能的轻型运动飞机。该机曾在疫情期间执行防疫物资运输任务,为武汉市民送去紧缺防疫物资。

此外,山河智能还推出了最新研发的SWE215ERC智能挖掘机。该产品整合5G技术,使挖掘机在具有一定自主能力、智能化的同时,还可进行远程操控。山河智能工作人员向《证券日报》记者介绍:“在深井、坑道、粉尘、高温、低氧、狭窄、密闭等恶劣环境下,操作手可以通过5G技术提供的高清视频进行远程指令操作,可以远在千里实现身临其境完成工作,更有利于攻坚克难、精准施工。”

何清华表示:“未来,山河智能将继续结合5G+工业互联网、5G+云化视觉技术,与产业链合作伙伴携手合作,不断探索产业数字化,加速推进服务个性化、体验智慧化,助力数字经济持续增长,共同描绘5G时代先进制造业新蓝图。”