

年报看点

“红人”经济助推业绩“走红”
天下秀去年营收同比增加54.78%

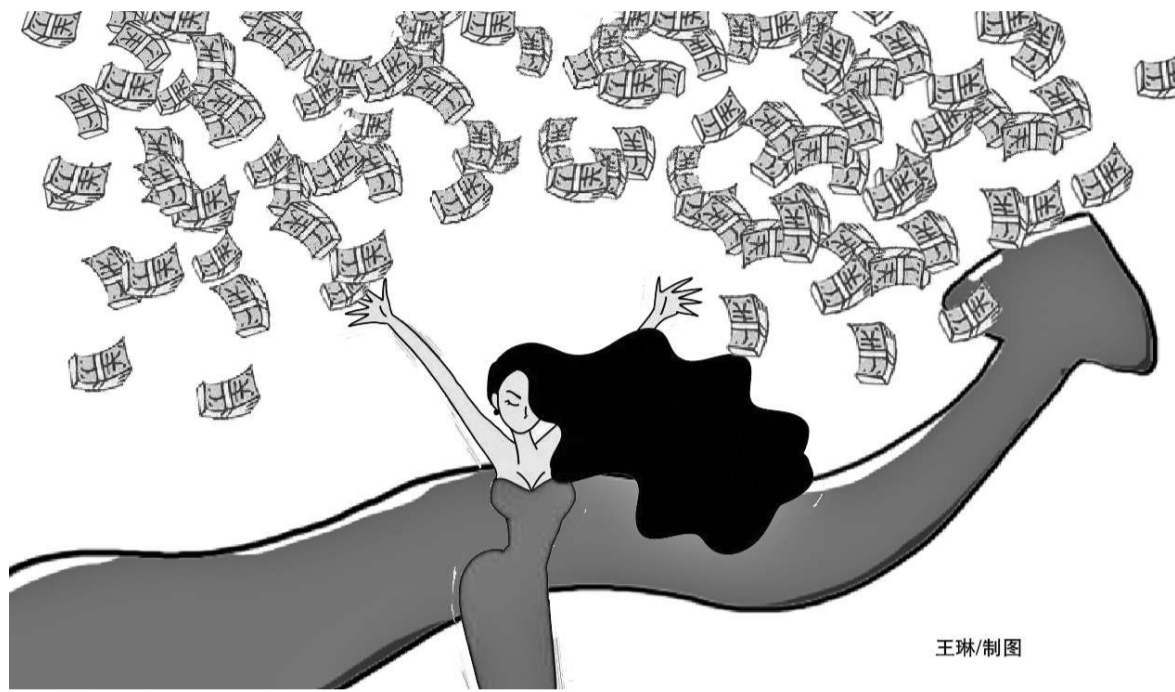
■本报记者 桂小琴

深耕“红人”经济的天下秀近日发布2020年年度业绩快报。公告显示,报告期内,公司实现营业收入306040.04万元,比上年增长54.78%;营业利润40853.08万元,比上年增长31.65%;利润总额31028.32万元,比上年下降0.07%;归属于上市公司股东的净利润29465.12万元,比上年增长13.94%;归属于上市公司股东的扣非净利润37505.27万元,比上年增长48.51%。

天下秀相关人士在接受《证券日报》记者采访时说,公司从几个方面布局,在变化的环境中继续保持龙头地位。公司业务布局紧紧围绕“红人”,始终保持商业探索。此外,公司今年一季度宣布设立的教育公司发展状况也比较乐观,在产教融合方面与多家院校深度合作,还先后与多地深入合作,打造以教助产的人才培养模式,以教育赋能地区新经济发展,助力传统产业升级。

多层次投入保持创新发展

关于去年业务收入的大幅增长,上市公司方面解释称,受益于“红人”经济的快速发展,本期业务规模增加,导致报告期内业务收入比上年大幅增长。此外,报告期内,公司与知名平台及品牌合作的频率增加,合作



王琳/制图

金额也在增长。公司还对平台业务进行了升级、优化,增设了SAAS赋能工具,扩展了业务规模。

关于利润总额的同比下降,公司方面表示,主要是前实际控制人顾国平、鲜言在控制期间因信息披露违法违规引起的虚假陈述诉讼而计提的预计负债所致。

另外,公司发布的一季度业绩预报显示,经财务部门初步测算,预计2021年第一季度实现营业收入

81000万元至86000万元,同比增长51.03%至60.35%;归属于上市公司股东的净利润与上年同比增长45.08%至54.04%

“随着‘红人’经济高速发展,内容和平台虽不断变化,‘红人’却始终处于供应链的核心,天下秀长期赋能‘红人’经济,在商业匹配、价值评定、‘红人’成长、职业教育等多方面保持创新和投入,是维持公司行业地位的基础。公司在平台治理、

大数据技术、SaaS系统、自有品牌等诸多方面保持创新投入,提升公司对客户、用户的服务能力,拓展‘红人’新经济的边界和模式,通过不断探索第二增长曲线来保障企业发展的持续性。”上述天下秀相关人士对《证券日报》记者介绍称。

以教助产助力传统产业升级

由于当前“红人”经济热度极

高,但从业者混乱的现象也受到各界广泛关注。今年一季度,天下秀曾发布公告称,将成立教育子公司。这在当时被解读为:公司尝试从人才培养角度规范行业发展。

前述天下秀相关人士对《证券日报》记者解释称,经过十余年发展,天下秀目前的产业资源、项目经验、人才储备等可以支持公司进入职业教育板块,希望通过整合行业、人才、师资等力量,为教育行业树立标准,这是公司构建“红人”经济新型基础设施、促进行业正向生长的重要一步。

“近期,天下秀在产教融合方面与多家院校深度合作,共育人才。与其合作的院校包括四川传媒学院、四川国际标榜职业学院、上海商学院、上海师范大学天华学院、南通纵横国际职业技术学校等。天下秀教育积极推动基于深度校企合作的跨界复合人才培养,紧贴新技术和新产业发展趋势,发挥产业领军企业的优势,助力院校专业交叉融合和跨界整合,培养‘一精多会、一专多能、敢闯会创’的复合型人才。”该相关人士表示。

此外,公司还先后与多地深入合作,打造以教助产的人才培养模式,以教育赋能地区新经济发展,助力传统产业升级。天下秀相关人士总结称,“通过产教融合,为行业内每个基础岗位培养专业人才。”

“皮肤”上面做文章 华邦健康去年净赚6.52亿元

■本报记者 王鹤 实习生 冯雨璐

3月31日晚间,华邦健康发布2020年年报显示,报告期内,公司实现营业收入108.8亿元,同比增长7.8%;实现归母净利润6.52亿元,同比增长5.08%。

华邦健康是一家业务涉及医药、医疗、农化、新材料、旅游等多个领域的上市公司。近年来,华邦健康的发展立足重庆、面向全国,在医药、医疗领域持续发力,坚定实施医药、医疗“大健康”战略,不断加码医美市场布局。

“2021年,公司将继续做好‘皮肤’文章,保持公司在皮肤药市场的优势地位,构建涵盖原料药、制剂、皮肤周边产品、医美全产业链的业务布局。”对于今年的整体规划,华邦健康相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示。

不断加大医美市场布局

华邦健康旗下拥有多元化的业务板块。2004年,公司在深交所

挂牌上市,主营业务为医药产品的研发、生产及销售;2011年,公司合并北京颖泰嘉和科技股份有限公司,主营业务新增农药业务;2017年,华邦健康实现对丽江旅游的控股,业务扩展至旅游投资及运营。至此,华邦健康形成了医药、农化、新材料、旅游服务等三大业务板块。截至2020年末,各业务板块营收占比依次为25.57%、61.96%、5.18%。

虽然营收占比仅列第二,但医药医疗“大健康”战略始终是近年来华邦健康的业务内核和发展重点。其中,在医药领域,华邦健康在维甲酸、抗过敏、抗真菌、糖皮质激素等细分领域全面布局,产品覆盖众多类型的皮肤病症;在医疗方面,公司以收购、新设、参股等方式运营多家医疗机构,逐步搭建起集综合医疗、康复治疗、生物诊疗于一体的健康管理服务体系。

值得一提的是,在“颜值经济”崛起后,伴随人们对医美需求的暴增,华邦健康旗下运营的玛恩医美美容医院(连锁)自成立以来备受市

场关注,被视为华邦健康入局医美市场的重要布局点。

“玛恩医美美容医院是以皮肤健康管理为特色的轻医美连锁品牌,总部位于重庆,目前已在全国布局30多家连锁机构。其定位是专业的私人皮肤医生,业务涵盖斑、痘、痘、印、坑等皮肤治疗,以及敏感肌护理、美白、抗衰等医疗美容服务,可以满足全年龄段客户的皮肤管理需求。”上述公司负责人向《证券日报》记者介绍称,“未来3年,玛恩医美美容医院将在全国设立20家门诊部,每个门诊部下设10家卫星诊所,以此完成200家至300家连锁机构的全国化布局。”

医美市场是一片蓝海,中信建投证券在研报中称,2024年我国医美市场规模有望突破3000亿元,综合对比国内外医美渗透率和消费金额等指标,从中长期来看,我国医美行业仍有5倍以上成长空间。

“对中国人来说,随着经济发展水平的逐渐提高,大家对美的追求也越来越强烈,医疗美容市场的未来发展前景非常可观。”盘古智库

高级研究员江瀚向《证券日报》分析称。

面对火热的医美市场,华邦健康也在不断加大布局力度。公司表示,将紧密结合自身优势,持续加强医美产品的研发力度,积极开拓医美消费市场。

旅游业务去年下半年扭亏

2020年,各行各业都受到新冠肺炎疫情的影响,旅游业尤其受创严重。

2020年年报显示,华邦健康通过对丽江股份的控股,将旅游业务涵盖酒店经营、索道运输、景区交通运营、文艺演出等业态,重庆、云南、陕西、广西等地的著名5A级景区是其主要的依托,比如重庆武隆仙女山国家森林公园、云南丽江玉龙雪山风景区等。

去年发生的新冠肺炎疫情让国内整个旅游业被迫按下“暂停键”,“2020年1月份以来,新冠肺炎在全球范围内逐渐扩散,丽江股份在全球执行有关部门疫情防控的

要求,自1月下旬公司的旅游业务全面暂停运营。2月下旬,公司的旅游资产所在景区根据当地疫情风险等级情况,逐渐恢复景区运营,积极有序地恢复游客接待工作,但直至四季度才全面恢复运营。”上述公司负责人对《证券日报》记者表示,“受此影响,去年丽江股份实现营业收入43104.48万元,同比下降40.36%;实现归属于上市公司股东的净利润7048.98万元,同比下降65.36%。”

随着去年下半年以来疫情逐渐受到控制,旅游企业的经营业绩也出现明显好转。丽江股份发布的业绩报告显示,2020年第一、第二季度净利润分别亏损2146万元和266万元,但第三、第四季度开始扭亏为盈,分别盈利7261万元和2200万元。

“旅游方面,将逐步恢复至疫情前水平,保持稳健增长,公司也将在旅游板块独立运营的基础上,持续提升其盈利能力。”对于旅游板块的未来发展,上述负责人进一步表示。

现场督导与责任查处双管齐下
上交所强监管护航债券市场高质量发展

■本报记者 张 敬

日前,《证券日报》记者了解到,上交所借鉴科创板保荐业务现场督导工作的实践经验,已启动对个别公司债券申报项目的现场督导试点工作。上交所相关人士表示,这次开展现场督导,是要严把债券入口关,推进上交所债券市场全链条风险防控机制,实现审核准入、日常监管、风险监测和风险处置的有机协同,推动债券市场平稳发展。

同期,上交所对外公告称,对宁夏远高实业集团有限公司及相关责任人在债券发行及存续期管理存在的违规行为予以公开谴责,对其主承销商及受托管理人、律师事务所予以书面警示。这是继前期对华晨及相关机构采取相应自律措施之后,上交所又一次对公司债券违规行为主动“亮剑”。

有专家分析指出,此次现场督导与责任查处双管齐下,其目的是要把握好防风险与促发展的辩证关系,努力培育债券市场诚信文化,维护好债券市场投资者合法权益。前期,上交所也已表示,要立足债券市场新阶段,针对债券市场新问题、新情况,贯彻新发展理念,以高质量发展为建设

主线,夯实债券市场信用基础,推动债券市场高质量发展。

把好入口关
启动债券发行业务现场督导

《证券日报》记者从上交所了解到,借鉴科创板保荐业务现场督导工作的实践经验,上交所近期依规对首批个别公司债券申报项目启动承销业务现场督导试点工作。

记者查阅相关规则后发现,现行《上海证券交易所公司债券上市规则》和《上海证券交易所公司债券挂牌转让规则》分别明确,上交所可以在公开发行人和非公开发行公司债券审核过程中根据工作需要,对承销机构、证券服务机构等监管对象实施现场检查。两规则同时还明确了上交所对在监管对象及其控股子公司、分支机构等相关主体的生产、经营、管理等方面,通过查阅、复制、提取文件和资料、采集数据信息、查看实物、询问相关人员等方式进行。

上交所相关人士表示,公司债券注册制实施以来,上交所发行上市审核工作贯彻以信息披露为核心的审核理念,审核质量和效率都得到了提

升。但在审核过程中也发现,部分发行人存在申报文件编制质量较差、承销机构尽职调查不到位、合规风控意识较为薄弱等情形。个别项目信息披露内容存在重大疑问,经多次问询,承销机构仍未给予充分说明。

针对上述情况,在常规债券发行上市审核之外,对特定申报项目实施现场督导,体现了以风险为导向的新的机制安排。现场督导一方面是督促承销机构、证券服务机构切实履行对申报项目的尽职调查和核查把关责任,提高发行上市文件信息披露质量,另一方面也能丰富申报环节监管手段,形成有效监管威慑,一定程度上抑制了发行人和中介机构“重承揽、轻承做”的倾向。

据了解,公司债券现场督导主要聚焦主承销商尽职调查开展情况。现场督导项目的选取以及现场督导的开展,均把握重大性原则。主要针对审核过程中发现的主承销商对影响债券发行的重要事项(包括重大媒体质疑及投诉举报)的核查程序及结论存在明显疑点、发行上市申请文件存在缺陷但未能提供合理解释、主承销商执业质量及内控机制存在明显问题等情况。

公司债券现场督导,原则上在进

场后一到两周内完成。现场督导的目标是“查清问题”,通过与主承销商和相关市场主体的充分沟通,共同核清审核关注事项的事实,引导中介机构更有效地回应审核关注的问题,从而提高发行上市审核工作的效率和质量。督导过程中,将以中介机构底稿为抓手,以现场督导的方式,主要包括现场询问、查阅尽调工作底稿、核对相关证据材料、访谈相关对象、要求中介机构补充核查等。

强监管“零容忍”
护航债市高质量发展

宁夏远高公司债券违约后,上交所立即启动快速反应机制,开展风险处置工作,对发行人在信息披露、偿债保障等方面进行排查,发现违规行为后及时启动查处工作和自律监管程序,多次会同宁夏证监局对发行人实施现场检查,做到及时发现、及时处理。

经查实,宁夏远高主要存在以下违规行为:一是提供虚假的抵押权备案文件,未能如实披露采矿权抵押备案相关情况;二是未按规定披露可能影响偿债能力及债券价格的重大事项,包括但不限于抵押资产发生重大不利变化、董监

高及高级管理人员变动、在债券违约之前申请破产重整等事项;三是未按规定履行信用风险管理职责,未能及时披露债券偿付风险并启动风险化解与处置预案,未能积极配合受托管理人开展风险化解工作。

据此,近日上交所对宁夏远高实业集团有限公司及相关责任人予以公开谴责,对其主承销商及受托管理人华西证券股份有限公司、为上述债券提供法律服务的北京市中银律师事务所存在债券发行及存续期管理存在的违规行为,予以书面警示。

上交所相关人士表示,对宁夏远高违规行为查处,彰显了上交所强监管“零容忍”、护航债券市场高质量发展的决心。特别是在压实中介机构职责,督促各方归位尽责方面,上交所将受托管理人作为信用风险防控体系的核心,对信息披露的真实、准确、完整以及公司债券信用风险管理所负有的重要职责;律师事务所作为专业机构,对于法律相关事项具有特别注意义务,对相关事项具有不可推卸的核查职责。对于未能履职尽责的中介机构及时查处,依法追究其责任,督促资本市场“看门人”归位尽责,是维护市场秩序、形成良好自我约束机制的重要一环。

海螺集团董事长王诚履新
未来面临两大重任

■本报记者 黄 群

《证券日报》记者获悉,3月31日下午,海螺集团召开全体中层及以上干部大会。安徽省委组织部副部长何淳在会上宣读省委关于海螺集团主要负责人的任免决定:由蚌埠市委副书记、市长王诚接替高登榜,担任海螺集团党委书记、董事长。

业内知情人士对《证券日报》记者表示,此次高登榜卸任,主要源于已到退休年龄。“高登榜卸任后,虽然不再参与海螺集团领导工作,但仍是中国水泥协会会长,还是安徽省人大常委会委员。”该知情人士进一步表示。

王诚履新显示,其在履新海螺集团之前,担任蚌埠市委副书记、市长及市政府党组书记。有熟悉王诚的人士对《证券日报》记者介绍称,“做事认真、执着”是王市长给留下的深刻印象。

市场竞争VS和谐自律
两位前任掌舵风格不同

据悉,3月31日的会议大约进行了一小时,海螺集团中层及以上干部参加。会上,高登榜做了会议发言,对海螺集团全体员工表示感谢。随后,王诚围绕“五大发展”开创美好安徽建设做了专题发言。海螺集团总经理任勇也代表经营班子成员做了表态发言。

据介绍,高登榜于2015年11月卸任芜湖市委书记,芜湖市人大常委会主任及党组书记职务,接替郭文叁担任海螺集团党委书记兼董事长。从2017年到现在,水泥行业整条火爆了四年,海螺集团也成为该行业的明星企业,股价也扶摇直上,成为名副其实的“水泥茅”。

“高登榜的最大贡献,就是把水泥行业的竞争生态养护得比较好。该竞争的时候竞争,该合作的时候合作。”上述业内知情人士指出,近年来水泥行业利润不断创出新高,2020年已接近1900亿元。

《证券日报》记者注意到,在高登榜掌舵海螺集团时期,在水泥行业景气度背景下,海螺集团的市值也水涨船高,从2015年11月的600多亿元增至当前的2700多亿元。

“在过去,海螺集团只是国内水泥行业的龙头企业,现已进入世界500强和中国100强,社会影响力很大了。”上述知情人士表示。

有水泥行业分析师对《证券日报》记者表示,郭文叁掌舵时期的海螺集团比较崇尚纯正的市场竞争,比如,在成本、市场策略等方面会进行激烈竞争,尤其是新进入市场会有价格战出现。但在高登榜主政时期,海螺集团更加强调与其他企业间的市场默契和行业自律,最典型的案例就是海螺集团与中建材近年来的合作。

“高登榜在任期内,一改海螺集团与中建材旗下的南方水泥过往纯粹竞争、各自为战的紧张局势,引导水泥行业走向和谐自律。类似的业内大企业间合作,促进了水泥市场竞争关系趋于缓和,推动水泥行业整体价格逐渐走出2016年的谷底,迎来新一轮繁荣发展期。这与高登榜的从政经历和全局观密不可分。”该水泥行业分析师评价称。

产品转型+干部梯队建设
新董事长面临两大重任

当前的海螺集团,正值转型关键期。“水泥行业的发展已经接近天花板,海螺集团怎么转型是新领导面临的重要问题。”前述知情人士对《证券日报》记者表示,商品混凝土项目是海螺集团延伸产业链、跨界经营的重点突破方向之一。

海螺水泥2020年年报显示,截至报告期末,上市公司的熟料年产能2.62亿吨,水泥年产能3.69亿吨,骨料年产能5830万吨,商品混凝土年产能420万立方米。

前述水泥行业分析师认为,海螺水泥的骨料产能仍有一定提升空间,但商品混凝土仍处于摸索阶段。“水泥行业对建筑行业依赖性较强,随着国家对房地产调控进一步收紧,房地产行业面临下行压力,可能会对水泥市场需求产生不利影响。而商品混凝土领域的产值要比水泥市场潜力更大,一旦掌控商品混凝土市场,海螺水泥对下游建筑行业的掌控力也就更强了。2017年,公司开始试水商品混凝土市场,但到目前为之产能仍比较小,海螺水泥仍需加快商品混凝土市场的拓展步伐。”

除水泥主业转型外,海螺集团也在拓展新的业务领域。据了解,海螺集团旗下业务已涉及节能环保领域,拥有世界领先的垃圾处理、固废危废处理、余热利用、装备制造等方面技术,目前正在加速向水泥及混凝土外加剂节能化工新材料以及光伏、风力和储能等新能源领域拓展。

值得注意的是,海螺集团和海螺水泥目前的主要领导年龄普遍偏大,在王诚履新后,很多人将面临退休。2020年年报显示,海螺集团高管团队多数年龄超过55岁。比如,海螺集团总经理任勇现年58岁,海螺集团副总经理、海螺水泥副董事长兼执行董事王建超现年57岁,海螺集团副总经理汪鹏飞现年59岁,海螺水泥总经理、执行董事吴斌现年56岁,海螺水泥副总经理柯秋璧58岁,海螺水泥总工程师李乐意59岁。

对此,前述业内知情人士表示:“五年内海螺集团和海螺水泥的主要领导基本上都要退休,这些人都是公司创业之初的元老。未来老中青三代干部的梯队建设,将是新领导急需考虑的问题。”