

# 春节前钢材冬储遇冷 钢厂面临被动增加自储及库存

■本报记者 王鹤  
见习记者 冯雨瑶

春节将至，钢材冬储暂且告一段落。“由于钢厂产量低、库存少，加上很多钢厂没有发布冬储政策，尽管我们储备了一部分，但整体来讲当前的冬储量并不高。”1月15日，一位不愿具名的贸易商向《证券日报》记者透露，春节前钢贸商的囤货热情普遍不高，预计春节后或有所回暖。

据悉，钢材冬储一般针对地产及基建相关的建材钢。钢材冬储一般从每年12月下旬开始，大多会持续到第二年2月份或3月底，而东北地区冬储甚至会延期至5月份。

上海钢铁钢铁分析师甘迺勇向《证券日报》记者表示，“钢贸商春节前冬储意愿下降的主要原因：一是2022年多数钢贸商经营亏损，自身资金情况不好；二是多数钢贸商对于所在区域的后期需求恢复

信心不足；三是在前期价格低位时未及时储备库存，部分钢贸商担心目前价格处于高位。”

## 钢材冬储遇冷

找钢网调研数据显示，到目前为止，今年国内钢材市场冬储规模较去年同期至少下滑了20%至30%。在找钢网的钢材冬储调研样本中，明确表示不愿意冬储钢材的占比为49.5%，较去年同期提升了6.9个百分点；愿意主动做一点冬储的占比为35.7%，同比下降4.3个百分点。

“2022年11月份的时候，大多数钢贸商处于观望状态；进入12月份，钢材价格开始上涨，价格涨的越高，前期观望的钢贸商就越担心年后有降价风险。”上述钢贸商表示，也有一部分钢贸商资金受限，同时不太看好2023年的钢材行情，从而放弃冬储。

此外，甘迺勇表示，2023年农

历春节较为提前，节后部分区域气温仍不达施工条件，需求恢复速度或不及预期也会影响部分钢贸商的囤货热情。

兰格钢铁研究中心主任王国清向《证券日报》记者表示，“今年钢厂出台冬储政策的数量明显少了一些，价格又相对较高，于钢贸商而言，其都不太愿意囤货。”

Mysteel数据显示，今年1月份以来仅有6家钢厂发布2023年冬储政策。6家钢厂发布的钢材价格在3900元/吨至4200元/吨之间。相较2022年，今年出台冬储政策的钢厂数量大幅减少，但钢厂自储意愿大幅上升。对此，甘迺勇认为：“一方面，钢厂不愿亏损销售，被动增加自储库存；另一方面，宏观政策预期向好，使得钢厂对于春节后需求恢复以及价格走高信心较足。”此外，甘迺勇表示，今年偏低的托盘保证金及利息也是个别钢厂增加自储计划的

原因之一。

## 钢材市场需求将逐步释放

春节前，虽多数钢贸商的冬储意愿较低，但上述受访人士均认为春节后钢贸商的储备意愿或将有所回升。

建筑类用钢的下游需求主要来自房地产和基建，施工以户外为主，受天气影响较大。以螺纹钢为例，每年夏季高温多雨影响施工，冬季雨雪冰冻叠加春节长假因素，需求往往较低，是传统淡季。而“金三银四”对应的春季，是传统旺季，因此不少钢贸商往往会提前囤库、囤货。

王国清表示，“1月份、2月份通常是钢材囤库的阶段，库存量会有所回升，社会库存在春节后三周到四周时就能达到库存的高点。”

值得一提的是，钢材冬储情况在一定程度上会影响钢厂的业绩。甘迺勇表示，“春节前钢贸商

钢材储备意愿低，会增加钢厂自身被动冬储的规模及春季库存压力，预计2023年上半年钢厂利润仍难有明显好转，下半年有望逐步恢复。”

同花顺数据显示，2022年前三季度36家上市钢企仅4家净利润实现增长，其余32家净利润均下滑，甚至有不少钢企陷入亏损。

王国清认为，“钢厂自储会提升钢厂的财务成本，导致钢厂亏损加剧。进入2023年，钢材的市场需求逐步释放，加之钢材原料的价格或会理性回归，钢厂的盈利会有一定好转，但完全恢复尚需时日。”

王国清进一步表示，“从需求端来看，部分钢厂陆续出台冬储政策，但价格普遍高于市场预期，市场接受程度有限，钢贸商冬储积极性的不高，一定程度上制约冬储需求的释放。从成本端来看，在铁矿石均价、焦炭均价上行的带动下，钢厂月度平均成本上移，预计2023年1月份钢企盈利仍有难度。”

## \*ST金洲连续11个交易日 收盘价低于每股1元 面临多重退市风险

■本报记者 张敏 见习记者 刘钊

1月15日晚间，\*ST金洲发布公告表示，预计2022年亏损0.6亿元至0.9亿元。同日，公司发布的《关于公司股票存在退市风险的提示性公告》显示，公司可能触及财务类、交易类以及重大违法强制退市三重退市风险。

虽然较上年相比大幅减亏，但\*ST金洲仍然无法摆脱亏损局面。根据公司披露数据，2021年公司实现营业收入0.99亿元，亏损15.25亿元；2022年前三季度实现营业收入0.62亿元，亏损0.55亿元。

“本次业绩预告虽未经注册会计师审计，但与会计师事务所对本次业绩预告方面不存在重大分歧。”\*ST金洲公告表示，“2022年减亏的原因有四：一是2021年12月份公司全资子公司东莞市金叶珠宝集团有限公司被司法拍卖，2022年度利润表不再合并该公司，相应的亏损减少；二是2021年度公司债权人厦门中润博观资产管理股份有限公司豁免公司债务14.11亿元，2022年度公司有息债务相比上年大幅减少；三是2022年度公司债务大幅减少，公司集中资源加大黄金、珠宝等产品的市场推广；四是2022年末净资产增加，主要是公司债权人厦门中润博观资产管理股份有限公司豁免公司债2.87亿元计入资本公积增加了净资产。”

根据公告，若2022年度\*ST金洲经审计的净资产为负值、或公司2022年年度经审计后的净利润(扣除非经常性损益前后孰低)为负值且营业收入低于1亿元、或公司2022年审计报告为非标准的审计意见，公司股票将面临被终止上市的风险。

博星证券研究所所长兼首席投资顾问邢星在接受《证券日报》记者采访时表示，“按照新的退市政策，\*ST金洲存在多重退市风险。值得注意的是，公司之前多次更名并变更主业，股价一路下跌。”

除了可能触及财务类退市指标，\*ST金洲还可能触及重大违法强制退市指标和交易类退市指标。

2022年11月14日，\*ST金洲收到中国证监会下发的《行政处罚及市场禁入事先告知书》(以下简称《告知书》)。根据《告知书》，如果\*ST金洲2019年末、2020年末净资产经追溯调整后为负，进而可能导致2020年末、2021年末连续两年净资产为负。根据《深圳证券交易所股票上市规则(2020年)》及《关于发布〈深圳证券交易所股票上市规则(2020年修订)〉的通知》等相关规定，公司股票可能触及重大违法强制退市情形。如果2020年末、2021年末两年净资产不连续为负，则公司股票可能触及重大违法强制退市情形。

对此，\*ST金洲公告表示，正在对《告知书》涉嫌违法的事实和财务数据予以核实，“公司是否对以前年度财务报表进行调整不以此《告知书》为依据，最终结果以中国证监会出具的正式决定书为准。公司正在准备向证监会申请陈述、申辩和听证。”

1月13日，\*ST金洲报收0.85元/股并已连续11个交易日收盘价低于1元，若公司股票收盘价连续20个交易日低于1元，将触及交易类退市风险指标。

除此之外，若重整失败，\*ST金洲将存在被宣告破产的风险。若公司被宣告破产，根据《股票上市规则》的相关规定，公司股票可能存在终止上市的风险。

“退市新规出台以来，退市标准更加多元化，落实退市新规的核心是坚持‘应退尽退’，常态化退市机制正加速形成。”上海国家会计学院相关专家告诉《证券日报》记者，“\*ST金洲不仅可能触及财务类退市指标，也可能触及重大违法强制退市指标和交易类退市指标，说明公司自身存在众多问题，越是在出现风险越是要重视信息披露工作。只有及时准确披露相关信息，才能确保投资者掌握公司情况，做出合理安排。”

本版主编于南 责编曹原赫 制作朱玉霞  
E-mail:zmx@zqrb.net 电话010-83251785

## 湘潭国资入主步步高 助力上市公司持续稳定发展

基金经理：步步高在国资入主后有望优化财务状况，强化持续经营能力，更好把握行业机遇

■本报记者 何文英

自1月9日停牌宣布将变更控股股东后，“民营连锁超市第一股”步步高在1月15日晚间公布了最新进展，并宣布于1月16日复牌交易。

1月15日，步步高公告称，1月11日，控股股东步步高集团与湘潭产投产兴并购投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“湘潭产投”)签署了《股份转让协议》《表决权放弃协议》，步步高集团将所持上市公司8639万股股份(占上市公司总股本的10%)以协议转让方式转让给湘潭产投，转让价款合计为人民币5.18亿元；同时，步步高集团将放弃其剩余所持上市公司全部2.16亿股股份(占上市公司总股本的24.99%)对应的表决权。本次权益变动完成后，湘潭产投将成为步步高的控股股东，湘潭市国资委将成为实际控制人。

对于此次控股权变更，步步高集团党委书记、总裁陈志强在接受《证券日报》记者采访时表示，“本次交易完成后，将进一步优化上市公司的法人治理结构，提高经营和管理效率，有利于上市公司的持续稳定发展。同时，具备国有资产及产业背景的股东入主步步高，有望以产业资源背景为上市公司赋能，推进上市公司的战略性发展，进一步增强上市公司的竞争优势和综合实力，提高上市公司价值及对社会公众

股东的投资回报。”

## 助力区域零售龙头纾困

据公开资料显示，步步高是我国首家民营连锁超市上市公司，湖南省零售龙头企业，在区域地位、市场规模及品牌知名度等方面具备综合竞争优势。截至2022年6月末，公司拥有各业态门店367家，并配备有完善的供应链体系与领先的智慧零售体系。

不过，近两年步步高的经营遭遇了巨大挑战。相关财报显示，2021年公司实现营业收入132.56亿元，同比减少15.23%；亏损1.84亿元。2022年前三季度，公司营业收入为79.58亿元，同比下滑24%；净利润为1792.97万元，同比下滑90.10%。

为帮助湖南零售龙头企业渡过难关，2022年6月份，湖南省、长沙市两级国资委伸出援手，通过湖南兴湘集团、湖南麓谷发展集团意向性对步步高提供流动资金支持。

对于此次步步高易主，一位私募基金经理在接受《证券日报》记者采访时表示：“湘潭国资的入主，有望在资金与资源方面给予步步高双重支持。此外，随着近期消费复苏趋势确立，步步高在国资入主后优化财务状况、强化持续经营能力，有望更好地把握这一轮行业复苏的机遇。”

## 业绩或从谷底爬坡

1月15日晚间，步步高还发布



了2022年业绩预告，预计报告期亏损13亿元至19.5亿元。

对于业绩预亏的原因，陈志强表示，“报告期公司进行了重大战略调整，除购物中心和百货店外，自去年四季度开始，公司通过关停并转从四川市场全面退出，江西市场大幅收缩；湖南、广西也同步关停并转低效亏损门店。上述调整造成了直接的资产损失和间接的商誉损失以及所得税返还等多方面减少。此外，去年四季度，公司

多个城市的门店客流量急剧下降，同时，公司还对部分商户实行租金反哺。各种因素叠加，导致了去年业绩出现亏损。”

不过，上述私募基金经理认为，随着湘潭国资的入主、控制权的变更，步步高的困境将得到极大改善。“一方面，目前居民消费快速恢复，经济复苏预期持续增强，步步高在这个时间节点迎来国资入主，有助于公司快速抓住机遇打个翻身仗；另一方面，国资入主有助

于供应商重拾信心，供应链将快速恢复正常，为公司的持续健康发展奠定了基础。”

当前正值年货采购旺季，步步高旗下商超客流量有了明显的好转。据了解，湖南长沙、湘潭、邵阳、江西新余、宜春、广西南宁、四川泸州等地的步步高超市和购物中心里货源充足、价格稳定。上述私募基金经理认为：“在国资入主、消费复苏的双重因素叠加下，步步高的业绩或从谷底逐步爬坡。”

## 百果园今日在港股主板上市 ToC+ToB全渠道布局

1月16日，又一家龙头企业亮相资本市场。作为中国领先的水果零售商，百果园正式登陆港交所。

在业内人士看来，百果园选择在当下时点登陆资本市场具有特殊意义。从公司基本面来看，2021年，百果园年度营收已突破百亿元大关，业绩稳健，优势强劲；从行业环境来看，消费明显回暖，在国内拉动内需的背景支持下，预计消费需求将持续释放，同时国家乡村振兴战略有望推动水果产业持续提质增效；此外，港股市场IPO亦现回暖态势，业内预计2023年港股的流动性将改善，预计今年上市的港股公司将迎来更好市场表现。

1月13日，百果园公布配发结果，公司拟全球发行7894.75万股，中国香港公开发售占10%，国际发售占90%，超额配股权尚未获行使。发售价已厘定为每股发售股份5.60港元，H股以每手500股为单位买卖。

## 大农业生态拉动消费升级

公开资料显示，百果园是一家集果品生产、加工、仓配、零售等为一体的大型连锁企业。在其背后，不乏知名投资机构身影，包括招商基金、中金智德、中金汇融、基石资本、源码资本、越秀产业基金、深创投、新余独角兽等十多家机

构投资人。

成立20余年，百果园已成长为国内领先的水果零售商。在2021年，该公司还迎来了一个标志性的里程碑事件。2021年度，百果园全年营业收入突破百亿元大关。

具体来看，据百果园披露的招股说明书显示，2021年，百果园实现营业收入102.89亿元，2020年以及2019年则分别实现营业收入88.54亿元以及89.76亿元。据最新数据显示，2022年，百果园继续保持稳健增长态势，2022年上半年实现营业收入59.15亿元。

从公司净利润水平来看，2022年上半年，百果园实现净利润1.99亿元。2021年，百果园实现净利润2.21亿元，2020年以及2019年则分别实现净利润0.46亿元以及2.48亿元。

从毛利率水平来看，数据显示，2019年、2020年、2021年以及2022年上半年，百果园毛利率分别为9.8%、9.1%、11.2%及11.5%。

随着乡村振兴战略的实施以及拉动内需提振消费，农产品消费将迎来更广阔的市场前景，作为中国领先的水果零售商，百果园亦有望受益，并进一步助力乡村振兴以及消费升级。

在20多年的发展进程中，百果园的发展脉络正在愈加深入的渗透到农业产业链，搭建起大农业生态。从产业链

布局来看，百果园深入农业产业链前端，通过BLOF生态和谱型种植技术，从源头土壤开始做改良与培育，同时也有计划在核心产品原产地建立专门加工厂，提供采摘后的加工技术、果品品质分级、自动化包装能力等。

此外，百果园还投资了包括种子公司、农资公司、农业无人机等领域，为大农业战略布局，进一步向供应链上游拓展。

从产品布局方面来看，除了水果品类，更多生鲜食材正在亮相百果园的APP和小程序。据招股书显示，百果园于2020年推出高品质食材品牌“熊猫大鲜”，目前推出的商品包括蔬菜、鲜肉及海鲜产品、粮油、乳制品等。

通过对大农业生态布局，百果园能够从源头起更好地做好品控，提高产品质量，拉动消费升级；对于农业前端的赋能，不但能够提质增效，亦能助力乡村振兴。

## ToC+ToB全渠道布局

战略的清晰对产业链发展具有前瞻性的指导意义。早在2015年，百果园创始人、董事长余惠勇就提出：百果园要实现“线上线下一体化、线下开店为线上服务。”

在线下，据招股书数据显示，近几年疫情冲击线下实体店，但百果园门店数不减反增。最新数据显示，百果园线下

门店数量为5645家，遍布22个省份的140多个城市。

在线上，百果园打造了丰富的销售渠道，包括百果园APP、百果园+微信小程序、天猫、京东、抖音等线上官方旗舰店，还与美团、饿了么、口碑等第三方外卖、到店平台合作为消费者实时配送水果。百果园门店已建成全国性的贴近社区、线上线下联动、店仓一体化、及时达与次日达一体化的水果专营零售网络。

数据显示，公司在所有分销渠道中积累了超过7300万会员，其中付费会员数超过94.6万名。

值得一提的是，百果园在推动加盟店拓展的同时，还在向供应链上下游延伸，产品进入第三方渠道，进行B端业务的布局。据悉，百果园全资成立了深圳市百果园供应链管理服务有限公司、海南省百果园供应链管理服务有限公司等公司，合资成立了深圳市金农供应链管理服务有限公司(持股75%)，为百果园提供供应链管理服务等。

在业内人士看来，ToC+ToB的业务布局意味着百果园正在逐步走出自己的“舒适区”。一直以来，百果园的主要收入来源为水果及其他食品销售、特许权使用费及特许经营收入，向供应链的延伸能够使百果园开拓B端业务，扩大收益渠道。通过全渠道布局，增强抗风险能力，提升业绩稳健性和市场竞争力。(CIS)