



我在现场

2023年净利润增速放缓 长春高新多元布局摆脱单一产品依赖

■本报记者 马宇薇

“公司将立足‘存量做足、增量做精’的发展理念,以产品创新为核心,以机制创新为保障,以‘引进来、走出去’的国际化策略为发展路径,推进公司‘新一轮创业’高质量发展。”3月25日,长春高新董事长马骥在公司2023年年度业绩说明会上表示。

去年营收同比增超15%

2023年年报显示,长春高新去年实现营业收入145.66亿元,同比增长15.35%;实现归属于上市公司股东的净利润45.32亿元,同比增长9.47%。

2014年至2022年期间,长春高新归母净利润增长幅度均在10%以上,但2023年的归母净利润增速有所放缓。

具体来看,长春高新核心子公司金赛药业当期营业收入、归母净利润分别为110.84亿元、45.14亿元,增幅分别为8.48%、7.04%,与上年相比,增速分别放缓16.15个百分点和7.43个百分点。

“总体来看,长春高新在2023年的各项财务指标均呈现出积极的增长态势。公司的盈利能力和经营效率得到了进一步提升,同时也为股东带来了丰厚的回报。”艾媒咨询CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示,“公司归母净利润增速放缓有多方面因素:一是公司收入利润规模越来越大,要保持以前年度的增速,难度越来越大;二是近年来公司新产品研发等方面投入持续增加;三是受市场环境的影响。”

金赛药业是长春高新旗下负责生长激素的核心子公司,拥有市面上最为齐全的生长激素组合。在此次业绩说明会上,生长激素相关情况受到投资者广泛关注。

近年来,生长激素领域入局者不断增多。与此同时,随着生长激素被纳入集采,市场环境对利润增长也会产生影响。在此背景下,是否意味着长春高新生长激素产品的增长即将迎来天花板?长春高新在接受机构调研时介绍



长春高新将在努力确保生长激素产品业绩稳定增长的情况下

积极加强新业务的培育,推动产品国际化布局

持续降低单一产品依赖方面的风险

魏健琪/制图

称,2023年,金赛药业生长激素产品整体收入稳定增长,长效水针、粉针、水针在生长激素产品收入中的占比分别提升到29%、11%、59%。

长春高新董秘张德申向《证券日报》记者表示,“未来,公司将持续推进长效生长激素产品销售工作,探索产业前沿技术升级方向,不断推出满足市场需求的新产品,加大业绩增量。”

抛18亿元分红方案

年报显示,长春高新拟向全体股东每10股派发现金红利45元(含税),预计派发现金红利18.10亿元,占2023年归母净利润的39.93%,分红金额和分红占比均为历史最高。

长春高新于今年1月份发布了《未来三年(2023年至2025年)股东回报规划》,表示在满足现金分红条件的情况

下,公司每年以现金方式分配的利润不低于当年实现的可分配利润的40%。

“本次利润分配方案是在充分结合公司发展阶段、未来资金需求等因素基础上做出的。”马骥在业绩说明会上表示。

大手笔分红的背后,是长春高新加大创新力度、保持战略定力、聚焦核心主业的坚定发展信心。

2023年,长春高新积极开展生长激素适应症拓展、疫苗研发等,研发费用为17.23亿元,同比增长26.85%。此外,公司多款在研产品已取得新进展。

“公司将强化创新研发进化能力,确保项目如期推进并实现投资回报。同时,公司将加快创新国际化进程,持续获得海外授权收入和稳定的产品销售提成,努力增加研发产出,实现良性可持续的研发投入和产出。”张德申表示。

过于依赖生长激素单一产品是外界对长春高新最为担忧的问题。事实上,长春高新已布局多元业务发展模式,目前已拓展布局辅助生殖、青少年生长发育等领域产品。金赛药业也新设立了儿科综合、女性健康、成人内分泌、皮肤科医美、肿瘤5大BU(业务单元)。

“公司将在努力确保生长激素产品业绩稳定增长的情况下,积极加强新业务的培育,推动产品国际化布局,持续降低单一产品依赖方面的风险。后续公司将持续打造医药产业五大业务平台,推动创新疫苗产品研发,稳步推进核心子公司多业务板块战略布局。”张德申表示。

长春高新表示,公司将推进医药健康全产业链全球化战略布局,通过兼并、收购、研发、国际化等方式,积极寻找发展新动能,快速推动新产品上市进程,完成技术升级迭代,实现有效增量。

年内12家上市公司高管 被立案调查

■本报记者 桂小隼

同花顺iFinD数据显示,截至3月26日,今年已有36家上市公司披露公司、实际控制人、高管因涉嫌违法违规而被立案调查。从被调查人的类型分布来看,有12家公司高管被立案调查,调查原因包括内幕交易、短线交易、信息披露违规等。

由于上市公司的董事、监事、高管是“关键少数”,如何为这些人打预防针,防止出现侵害上市公司和中小投资者利益的现象,是资本市场的重要课题。接受《证券日报》记者采访的专家建议,可以从完善内部监管机制、提升合规意识、严格外部监管、建立奖惩制度等多角度着手。

从上述36家公司的具体情况来看,存在信息披露方面的违法违规,是其被立案调查的主要原因。被立案调查的高管,则有部分是涉及内幕交易和短线交易。例如,今年年初,万通发展发布公告称,公司董事吴丹于2024年1月2日收到中国证监会的《立案告知书》,因涉嫌短线交易公司股票,中国证监会决定对其立案。

上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者,董事、监事等“关键少数”,要主动监督上市公司合规经营,严格遵守对可能出现的违法违规行为进行警示,消灭隐患。但在现有的司法案例中,部分公司的“关键少数”却成了上市公司违法违规行为的参与者、执行者,严重损害中小投资者权益。“中小投资者之所以格外关注这些‘关键少数’,主要是因为这些人掌握外界所不了解的企业信息,‘信息差’也在一定程度上影响着公司的股价。”

福建华策品牌定位咨询创始

人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,对于今年被立案的上市公司中涉及高管违法违规的问题,值得各方警惕。“关键少数”违法不仅损害了公司的声誉和利益,更对整个市场的健康发展造成了不良影响。这反映出了一些公司在治理结构上存在漏洞,对于高管的监督管理不够严格。

对于部分“关键少数”的违法违规行为,接受《证券日报》记者采访的业内人士建议,可以从内部建设、外部监督等多个角度着手,防止类似情况出现。

王智斌表示,当前,提质发展是共识,上市公司的经营提质不容忽视,其中,如何让“关键少数”更好地发挥作用,并防范“关键少数”的“失守”是重中之重,这有助于从源头提升上市公司质量。

詹军豪认为,可以从多个角度着手约束“关键少数”,包括加强内部监管机制,确保公司高层的行为符合法律法规和道德规范;提升高管的合规意识和道德素质;建立有效的举报和奖惩机制;加强外部监管力度等。

“可以通过建立健全内部控制体系,对高管的决策和行为进行监督和约束,防止他们利用职权谋取私利;通过定期的合规培训和道德教育,使高管明确自身的责任和使命,认识到违法违规行为的严重后果,从而自觉遵守法律法规和公司制度;鼓励员工积极举报高管的违法违规行为,对于举报者给予适当的奖励和保护,同时,对于违法违规的高管,要依法依规进行严肃处理,形成有效的震慑作用;监管部门应加强对上市公司的监督和管理,对于涉及高管违法的案件要及时立案调查,并依法追究相关人员的法律责任。”詹军豪认为,只有综合施策、多管齐下,才能有效地预防“关键少数”违法行为,保障上市公司的健康发展和市场的稳定运行。

涉“专网通信”案虚增营收 航天动力及多名责任人被罚

■本报记者 殷高峰

因涉“专网通信”案,航天动力多名时任高管被处罚。

3月26日,航天动力发布公告称,公司近日收到中国证监会出具的《行政处罚决定书》。根据决定书,航天动力及时任航天动力董事长、总经理朱奇,时任总经理郭新峰等多名当事人涉“专网通信”案虚增营收38亿元,上市公司及时任多名高管均被处罚,合计被罚款1180万元。

西北工业大学管理学院企业导师全铁汉在接受《证券日报》记者采访时表示,通常情况下,上市公司财务报告存在虚假记载尤其是虚增业绩,主要有几个原因:一是为了完成上级或者股东制定的预算考核目标;二是受利益驱使,通过虚增经营业绩以吸引更多投资者维持或提升股价,甚至相关人员可获得更好的薪酬、奖金以及职位升迁;三是为了增配股、获取贷款以及保住上市资格等。

根据公告,航天动力此次涉“专网通信”案虚增营收,主要是航天动力为迅速扭转业绩下滑趋势,寻求新的利润增长点,达到股东考核要求,经总经理办公会决策后于2016年以贸易方式参与随田力专网通讯业务。

2016年至2020年,航天动力及其子公司陕西航天动力节能科技有限公司开展的智能数据模块业务属于专网通信贸易业务,该项业务属于随田力专网通信自循环业务的一个环节。与随田力合作期间,航天动力该业务涉及的全部客户和供应商均由随田力及其相关人员指定,相关交易合同由随田力及其相关人员提供,交易价格、数量等合同要素主要由随田力方确定,航天动力不参与产品加工、仓储及运输环节,不具有交易标的的控制权,不承担交易的售后责任,交易标的从供应商直接运输至客户,交易标的实质是没有实际的第三方市场或使用价值的通讯设备,除融资性贸易外,航天动力实际为交易的资金通道方。

航天动力开展的专网通信贸易业务,相关交易均为虚假,不具

有业务实质,航天动力虚增收入、利润,导致相关定期报告存在虚假记载。根据公告,2016年至2020年,航天动力智能数据模块贸易业务累计虚增营收金额达38亿元,利润总额合计约7213万元。而航天动力的上述行为导致其披露的2016年至2020年年度报告存在虚假记载。

“我国证券法对上市公司的定期报告及信息披露进行了明确的要求和规定,公司应严格按照相关规定及时、准确、完整地履行信息披露义务,这既是责任,也是义务。”全铁汉表示,上市公司如果存在违法违规披露行为,是严重挑战信息披露制度的严肃性,严重破坏市场诚信基础,严重破坏市场信心,会对资本市场生态造成不良影响。同时,使投资者因信息不对称而可能造成投资失误,损害了投资者合法权益;此外,上市公司会因其违法违规行为受到处罚,资本市场形象和经济利益受损。

根据证券法相关规定,证监会做出的处罚决定是,责令航天动力改正,给予警告,并处以600万元的罚款;并对相关当事人分别处以5万元至200万元罚款,合计被罚款1180万元。

其中,郭新峰与随田力进行过直接面谈接洽,是航天动力与随田力初始建立业务关系的主要决策人,是航天动力以垫资方式和2016年实物流转方式参与随田力专网通信贸易业务的主要决策人,行为恶劣,情节较为严重。同时,其以董事、总经理身份对2016年年报签署书面确认意见,是航天动力定期报告信息披露违法行为直接负责的主管人员。

航天动力同日发布的另一则公告显示,郭新峰因违反证券法被证监会出具《市场禁入决定书》,被采取十年证券市场禁入措施。

锦天城律师事务所高级合伙人黎方旭在接受《证券日报》记者采访时表示,这也提醒其他上市公司高管要勤勉尽责。本次处罚中,很多人被处罚是因为没有充分证据表明其履行了勤勉尽责义务,此举更凸显了对高管的责任推定,需要高管履职尽责。

华润万象生活2023年收入同比增长22.9% 看好消费基础设施REITs带来新机遇

■本报记者 王丽新
见习记者 陈潇

“2023年以来,行业面临一系列挑战,也有不少明显变化。华润万象生活把成为世界一流的城市空间运营服务商作为战略定位,持续提升企业的核心竞争力和产品的核心功能。”3月26日,在华润万象生活业绩会上,公司执行董事兼副总裁王海民在接受《证券日报》记者采访时表示。

他表示,当前物管行业去地产化趋势进一步加快,市场化能力强且与母公司关联的公司更容易赢得市场的认可。对于头部物管企业来说,多赛道运营、多业态服务、多资源整合将成为着重打造的能力。

财报数据显示,华润万象生活2023年实现收入147.7亿元,同比增长22.9%。其中,住宅物业管理服务板块收入为96亿元,同比增长23.1%;商业运营及物业管理服务板块收入为51.7

亿元,同比增长22.6%。2023年,公司股东应占净利润为29.3亿元,同比增长32.8%。

在此次业绩会上,华润万象生活管理层坦言,目前内资、港资地产公司纷纷加入商管、物管赛道,加码科技投入,扩大空间服务范围,使得细分市场的竞争更加激烈。但公司坚定相信,已有的差异化商业模式、规模、优质服务和运营竞争力等,能够让公司继续保持快速增长。

从具体数据来看,华润万象生活2023年年内13座购物中心如期开业,在营重奢购物中心数量增至13个,排名行业第一,年内在营购物中心平均出租率维持96.1%高位,平均首进品牌数量87个,迈入“百MALL”新里程。

华润万象生活管理层表示,商管赛道2023年毛利率提升7.7个百分点到58.4%,未来随着业务规模的不断扩大,预计毛利率水平将稳中有升,成为公司整体毛利率稳定的重要保障。

在业绩会现场,面对市场关心的消费问题,公司管理层表示,中国消费的长期增长趋势没有改变,目前华润万象生活旗下各购物中心保持良好增长态势,全年预计仍可保持稳健增长。

而对于物管赛道,公司管理层坦言,物业管理费的改革道路漫长,但市场化的方向不变,这是行业目前面临的共性问题。

“未来公司一方面将持续通过信息化建设、科技化应用,在保证服务品质的情况下,维持合理的基础物业费水平。另一方面,公司也在积极推动品质服务的价值转化,提升毛利率相对较高的增值服务收入占比,支撑物管赛道毛利率水平的稳定。”华润万象生活管理层表示。

此外,今年3月份,华润商业REIT成功上市,其首发底层资产青岛万象城是华润置地旗下核心区位标杆商业项目,华润万象生活为其运营管理机构。

在业绩会现场,公司执行董事兼

副总裁王磊在回答《证券日报》记者提问时表示,消费基础设施REITs的推出,对华润万象生活的未来发展是一个巨大机遇。

他认为,一方面,消费基础设施公募REITs打通了购物中心的退出渠道,有助于盘活存量资产,对专业的商管公司来说,除了收取管理费之外,还可以探索通过运营管理提升资产价值,专业服务有望得到更好的变现,也有机会建立一些新的商业模式。另一方面,商业资产的运营管理较复杂,对资产收益有较大的影响,因此更加依赖优异的运营能力去维持,从而使得REITs具有良好经营表现。

王磊表示,未来商业项目的经营管理权会向更专业、能力更强的管理公司集中,商业管理行业的集中度会进一步提升,“此外,母公司通过公募REITs可加大商业综合体的投资布局,也有利于华润万象生活进一步扩大管理规模。”

现代牧业去年营收134.58亿元 新业务表现强势

■本报记者 王丽新
见习记者 梁傲男

“在农产品价格上涨、奶价下行阶段,我们思考的是如何跟自己较劲,持续激发内部潜力。从行业供给端来看,2024年增速估计只有3%至4%,核心还是需求端增速不振。”3月26日上午,在2023年年度业绩发布会上,现代牧业总裁孙玉刚向投资者及《证券日报》等媒体表示。

数据显示,现代牧业去年实现收入约134.58亿元,同比增长9.5%,年内溢利约1.85亿元,同比减少68.1%。同时,公司拟派发末期股息,每股派发0.0045元。

对于业绩变化,现代牧业表示,主

要受2023年乳牛公平值变动减乳牛销售成本产生的亏损增加、原料奶业务毛利率下降及毛利减少等因素所致。

2023年,现代牧业每头成乳牛平均年单产及总产奶量创历史新高,畜群规模及原料奶销售收入也取得增长。其中,生鲜乳总销量达255万吨,同比增长9.4%。原料奶销售收入达102.64亿元,同比增长3.2%。

在饲料成本上涨的情况下,2023年,现代牧业的每公斤奶销售成本降至2.92元,同比下降1.7%。自由现金流大幅提升,达到15.68亿元。净息负债规模从2022年底的99.22亿元下降至88.13亿元,净息负债比率从2022年底的46.0%下降3.3个百分点至42.7%,财务杠杆稳中有降。

现代牧业表示,新业务不但为集团带来新盈利增长点,更强化了集团产业

链的纵向布局及安全性,新业务板块将持续增长并为集团带来利润贡献。

对于现代牧业2023年的业绩表现,中国农垦乳业联盟专家组组长宋亮在接受《证券日报》记者采访时表示,2024年,奶牛养殖现代化水平不断提升,企业推进绿色可持续发展,加快了数字化智能管理体系在牧场的应用。从长远看,打造智能化、数字化、现代化的可持续发展牧场是企业的发展目标。

2024年,如何降本增效是所有企业面临的课题。现代牧业高层在解读业绩报告时也表示,2024年将继续降低成本,在2023年的基础上,饲料成本将降低0.29元/公斤以上,降至2.05元/公斤及以下。

现代牧业表示,新业务不但为集团带来新盈利增长点,更强化了集团产业