

原董事长获刑12年 康美药业造假终局

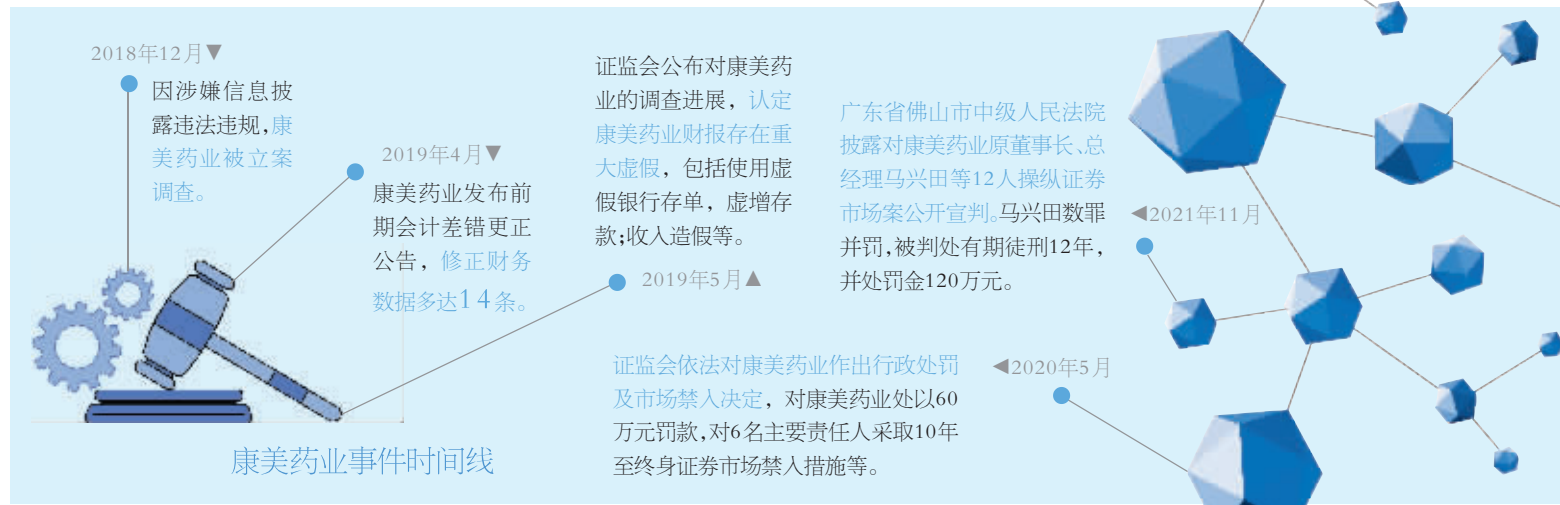
A股最大财务造假案宣判。11月17日,广东省佛山市中级人民法院披露对康美药业原董事长、总经理马兴田等12人操纵证券市场案公开宣判。马兴田因操纵证券市场罪、违规披露、不披露重要信息罪以及单位行贿罪数罪并罚,被判处有期徒刑12年,并处罚金120万元。在被立案调查前,昔日千亿市值白马股康美药业稳坐医药板块第二把交椅,超过云南白药、广药白云山等药企。随着财务造假等罪行公开,康美药业一落千丈。如今康美药业已经进入破产重整程序,参与重整的投资人包括广药集团、粤财集团等,上游的中药道地药材种植、中游的中药饮片以及下游的智慧药房等业务体系仍在,但康美药业能否赢回市场信任仍是未知。

数罪并罚,原董事长落马

法院经审理查明,2015-2018年期间,马兴田伙同他人违规筹集大量资金,利用实际控制的股票账户自买自卖、连续交易,操纵康美药业股票价格和交易量,致使共计20次连续10个交易日累计成交量达到同期该证券总成交量的30%以上,共计7次连续10个交易日累计成交量达到同期该证券总成交量的50%以上。马兴田还组织、策划、指挥公司相关人员进行财务造假,向公司股东和公众披露虚假经营信息;故意隐瞒控股股东及关联方非经营性占用资金116亿余元不予披露。

此外,2005-2012年期间,马兴田为康美药业谋取不正当利益,向多名国家工作人员行贿共计790万港元,人民币60万元,康美药业及马兴田均构成行贿罪。

康美药业曾备受资本市场的青睐。2017年底,业绩一路高歌的康美药业实现营收264.8亿元,净利达41.01亿元。截至2018年5月,康美药业市值一度超1200亿元,仅次于彼时的恒瑞医药,并超过了广药白云山等公司。



2018年12月,康美药业因涉嫌信息披露违法违规被证监会立案调查。公司股价也从2018年初的22.13元/股跌至2018年底的9.21元/股,市值蒸发超500亿元。2019年4月,康美药业披露2018年财报,对2017年财报数据进行更正,近300亿元货币资金神秘消失让康美药业连续多年财务造假案浮出水面。

随着证监会新闻发布会的召开,长达近一年的立案调查也有了结果。2019年8月,证监会召开新闻发布会,揭露了康美药业的系统性财务造假黑幕,并称其是有预谋、有组织、长期、系统实施财务造假行为。

截至2021年11月17日收盘,康美药业股价为4.19元/股,总市值为208.4亿元,与千亿市值相比,缩水80%。

破产重整,康美药业还有什么

目前康美药业已经进入破产重整程序。11月15日,康美药业破产重整案第二次债权人会议在广东省普宁市科技工业园康美药业股份有限公司召开。按照重整方案,康美药业将引入广药集团、粤财集团、恒健集团等国有

企业为战略投资人参加重整。

业内人士认为,康美药业最主要的问题是财务造假,但业务体系还在,商业信誉有待恢复。医药行业投资分析人士李项表示,财务造假致使康美药业形象受损,公司以后去做智慧药房等C端业务将面临信任危机。

财报显示,康美药业的业务体系涵盖上游的道地中药材种植与资源整合,中游的中药材贸易、中药饮片以及保健食品等的生产与销售,下游的智慧药房、连锁药店以及移动医疗等。其中,以中药饮片、药品贸易为主的业务是康美药业的主要营收来源。

康美药业认为,法院已裁定公司进入重整程序,但公司尚存在因重整失败而被宣告破产的风险。如果公司实施重整并执行完毕,重整计划将有利于改善公司的资产负债结构,提高公司的盈利能力。但公司后续经营和财务指标如果不符合《股票上市规则》等相关监管法规要求,公司股票仍存在被实施终止上市的风险。

尚存的业务体系以及重整投资人的进入能否拯救康美药业仍是未知。今年前三季度,康美药业实现营业收入30.86亿元,同比下滑22.3%;亏损10.25亿元,去年同期亏损23.72亿元。此外,康美药业关联方非经营性占用资金余额合计仍然高达68亿元。

针对公司后续业务布局等具体规划,北京商报记者联系了康美药业方面,但截至发稿未收到任何回复。

北京商报记者 姚倩

重申万店目标 煌上煌底气何来

几个月前,煌上煌在2021年半年报中提到“公司计划2021-2025年保持每年平均开店1500家左右”。11月17日,煌上煌在投资者互动平台表示:“公司未来3-5年要达到万家以上门店的总目标不变”。

在业内人士看来,煌上煌想通过“万家门店”计划实现卤味老三逆袭,但这并非易事。绝味食品门店数量早已过万,无论是营收规模还是门店数量早已甩开煌上煌一大截。此外,周黑鸭也已开放特许经营,加快拓店步伐。

“万店”目标不变

11月17日,煌上煌在投资者互动平台表示:“公司门店拓展正在持续推进中,公司未来3-5年要达到万家以上门店的总目标不变,公司拓展部门将根据市场情况及时调整战略,力争完成拓店目标”。

根据煌上煌半年报数据,2021年上半年,煌上煌新开门店417家,截至2021年6月底,该公司肉制品加工业拥有4840家专卖店,其中直营门店366家、加盟店4474家,销售网络覆盖了全国27个省或直辖市、249个地级市;“公司计划2021-2025年保持每年平均开店1500家左右。”煌上煌在半年报中称。

在业内人士看来,煌上煌加速拓店背后与其业绩下滑不无关系。中期报显示,2021年上半年煌上煌收入为14.07亿元,同比增长3.09%;归属于上市公司股东的净利润为1.5亿元,同比下降4.84%。同期绝味食品和周黑鸭营收分别为31.44亿元和14.53亿元,净利润分别为5.02亿元和2.3亿元,均呈上涨态势,只有煌上煌一家净利润下降。

今年前三季度,煌上煌业绩颓势还在持续。2021年前三季度煌上煌营业收入为19.33亿元,同比下降0.05%;归属于上市公司股东的净利润为1.84亿元,同比下降21.32%。同期,绝味食品实现营收48.47亿元,净利为9.64亿元,分别增长24.74%和85.39%。

值得一提的是,煌上煌是上市最早的一家卤味企业,被誉为“鸭脖第一股”,如今却被绝味、周黑鸭赶超,在卤味赛道上煌上煌被认为是“起了个大早赶了个晚集”。

资料显示,2012年,煌上煌作为酱卤第一股在深交所挂牌上市;四年后的2016



老三逆袭难

想通过拓店方式赶超绝味食品、周黑鸭,这对于煌上煌来说并不是一件容易的事情。

在香颂资本董事沈萌看来,快速布局线下门店有可能使煌上煌利润收缩;对于煌上煌上述开店目标,若不考虑单店业绩表现,单纯追求开店规模,完全可以实现,但对于企业来说可能在整体经济性上缺乏合理基础。盲目追求开店规模,可能会牺牲煌上煌单店的业绩效率,导致成本增加而利润减少”。

事实上,拓店计划已经在一定程度上对煌上煌的利润造成影响。在三季报中,煌上煌在解释净利下滑原因时表示:“公司人工成本、门店租赁费和市场促销支持等各项费用持续投入增加,使得销售费用同比增长28.53%,是其净利下降的原因之一”。

2020年5月,煌上煌在投资者关系活动记录表中就“销售费用率和管理费用率高于同行业的质疑”回应称,销售费用率和管理费用率高于同行业主要系大力开拓新市场所致。多地市场因为刚进入,所以费销比偏高,尤其是在新市场中,在门店没有完全步入正轨的情况下,销售收入较低。销售费用占销售收入的20%以上,

有时候甚至超过30%,进而拉高了全国的费销比。

利润收缩之外,食品安全或是煌上煌加速拓店的另一大隐患。煌上煌要想在五年内实现万家门店目标,加盟模式自然是拓店首选。不过,加盟店相较于直营店管理方式粗放,很容易引发食品安全问题。”中国食品产业分析师朱丹蓬称。

根据公开内容,煌上煌曾因食品安全问题被罚。2021年4月,南昌市市场监管局披露的信息显示,该局执法人员1月5日在南昌市南昌县三江镇煌上煌专卖店检查时发现,保鲜柜内售卖的酱香鸭头生产日期为2020年12月19日,保质期7天。经查明,这些酱香鸭头生产单位为江西煌上煌集团食品股份有限公司。随后,南昌市市场监管局向煌上煌专卖店下达行政处罚告知书,没收超过保质期的食品,并处以6000元罚款。

据NCBD(餐宝网)发布的《2020中国卤味熟食差评大数据分析研究报告》显示,在周黑鸭、绝味鸭脖、煌上煌、紫燕百味鸡、廖记棒棒鸡这些卤味品牌中,煌上煌差评率排名第一,达9.65%;在产品方面:“不新鲜”产品是“怀疑已过期”三项差评占比均接近20%。

在业内人士看来,煌上煌规模比不上绝味食品,与周黑鸭相比,品牌优势尚未明显突出,随着周黑鸭开放特许经营,线下门店扩张加快,煌上煌想超越周黑鸭也并非易事。未来,若不能在拓店的同时做好成本管控和品控把关,煌上煌与绝味食品、周黑鸭的差距可能会越来越大。

北京商报记者 郭秀娟 王晓

格力30亿接手 浙江富豪卖资产还债

格力电器接盘了盾安环境。11月16日晚间,盾安环境、格力电器双双发布公告称,格力电器拟以30亿元控股盾安环境。11月17日,盾安环境以涨停收盘,并创下9.44元/股的年内新高。如盾安环境控制权顺利转让,曾拥有两家上市平台的诸暨教父姚新义将告别A股。据了解,除了盾安环境,姚新义还曾是江南化工的实控人,受2018年的债务危机影响,姚新义不得不“断臂求生”,陆续将两家上市平台出让。

“盾安系”掌门人将告别A股

继让出江南化工控制权之后,姚新义的另一家上市公司盾安环境也面临易主,这也意味着曾手握两家上市平台的“盾安系”掌门人姚新义将告别A股。值得一提的是,受易主消息影响,11月17日,盾安环境以涨停收盘,报9.44元/股,涨幅为10.02%,该价格同时创下了盾安环境今年以来的股价新高。

11月16日晚间,盾安环境、格力电器双双发布公告称,格力电器拟受让浙江盾安精工集团有限公司(以下简称“盾安精工”)所持盾安环境27036万股股份(占盾安环境总股本的29.48%),转让价款约21.9亿元;同时,格力电器拟以现金方式认购盾安环境向特定对象非公开发行的13941.48万股股票,认购价款约8.1亿元。

上述股份转让完成交割后,盾安环境的控股股东及实际控制人将发生变化,盾安环境的控股股东将变更为格力电器,由于格力电器无实际控制人,故盾安环境的实际控制人将由姚新义变更为无实际控制人状态。这也意味着,姚新义将又失一家上市平台。

据了解,姚新义为知名浙商,于1987年一手创建了盾安控股集团有限公司(以下简称“盾安集团”),并于2004年推动旗下公司盾安环境上市。在盾安环境上市后不久,姚新义又陆续涉及民爆业务,2009年起筹划重组事项,并于2011年实现了旗下民爆资产借壳江南化工上市,把江南化工的控制权收入囊中,至此,姚新义已手握两家上市公司实控权。

2020年,江南化工率先实现易主。2020年8月,江南化工公告称,公司控股股东盾安集团拟向北方特种能源集团有限公司(以下简称“特能集团”)转让其合计持有的公司15%股份,同时,盾安集团所持江南化工14.99%股权所对应的全部表决权委托给特能集团。特能集团成为江南化工的控股股东,中国兵器工业集团有限公司成为江南化工的实际控制人。

针对相关情况,北京商报记者致电盾安环境董秘办公室进行采访,对方工作人员表示,“关于股权转让事项的情况,公告中已经表述得很详细了,关于盾安集团的情况,上市公司这边并不是很了解。目前上市公司处于平稳运行阶段”。

债务危机下不断“瘦身”

姚新义为何先后将所控制的两家上市公司实控权转让出去?还要从2018年讲起。

2018年5月2日,盾安环境、江南化工双双发布停牌公告,称于2018年5月1日收到控股股东盾安集团函告,盾安集团存在重大不确定性事项,且该事项对本公司有重大影响。在后续的公告中,两家公司披露称,由于受宏观金融环境影响,盾安集团债券未能如期发行,造成一定的短期流动性问题。由于盾安集团有多期债券即将到期,仍存在一定的违约风险。据媒体报道,各项有息负债超过450亿元。

受盾安集团“爆雷”的影响,盾安环境的业绩也被拖累。财务数据显示,2018年,盾安环境实现营业收入约94.01亿元,对应实现的归属净利润约为-21.67亿元,同比下降2448.09%。2019年,盾安环境业绩短暂回暖,当年实现归属净利润约1.31亿元,随后2020年又陷入亏损,财务数据显示,2020年盾安环境实现的归属净利润约为-9.997亿元,同比下降861.3%。

不过,2021年后,盾安环境业绩开始改善,2021年前三季度,盾安环境实现营业收入约73.74亿元,同比增长41.6%;对应实现的归属净利润约为3.42亿元,同比增长281.37%。

在债务危机下,“盾安系”不断进行瘦身,不仅出售各类资产,甚至将上市公司控股权拱手让人。在此次发行预案中,盾安环境表示,本次发行有利于化解公司流动性风险,缓解现金流压力,为上市公司持续稳定的经营发展注入强心剂,有效降低盾安集团流动性危机对于盾安环境后续影响。

某投资人王士汪在接受北京商报记者采访时表示,不管是江南化工还是盾安环境,有像格力电器、央企子公司这样的“白衣骑士”接盘对其的发展都是好事一桩。而对于姚新义来说,虽然丧失了上市公司实控权,但有利于缓解资金流动压力,早日从此次危机中脱身。

值得一提的是,盾安环境此次筹划控制权转让事项停牌前,公司股价连续两个交易日涨停,也引起了市场质疑是否存在内幕信息泄露的情况。

北京商报记者 董亮 丁宁