

送咖啡送瓜子 哪些上市公司爱“送礼”

佳禾食品要给股东赠送产品

佳禾食品也要给公司股民“送礼”了。5月30日晚间,佳禾食品披露公告称,为感谢股东对公司的关心和支持,同时便于股东更好地了解公司金猫咖啡及非常麦品牌,公司决定以免费方式向全体股东赠送公司咖啡及燕麦奶礼盒,赠送对象为截至2022年5月13日(公司2021年年度股东大会股权登记日)下午收市在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司登记在册的持有公司股份股东,每位股东可以申领一份产品礼盒。

公告显示,申领起止时间为2022年6月1日8:00-6月30日24:00,公司股东可于2022年6月1日8:00起,通过关注子公司“金猫咖啡”微信公众号,点击“产品申领”进入申领页面,填写并提交产品申领单。

截至2022年一季度,佳禾食品股东有1.41万户。针对公司此次赠送产品预算等相关问题,北京商报记者致电佳禾食品董秘办公室进行采访,不过电话未有人接听。

5月30日晚间,佳禾食品还披露了一则2021年年度权益分派实施公告,本次利润分配以方案实施前公司总股本4亿股为基数,每股派发现金红利0.12元(含税),共计派发现金红利4800.12万元。

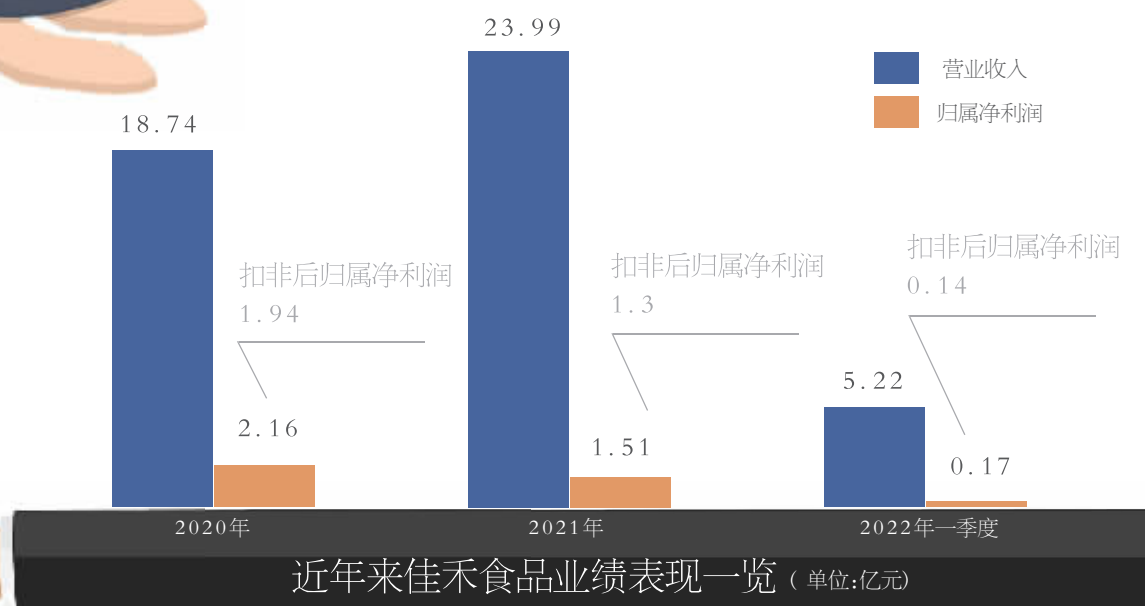
佳禾食品表示,已办理指定交易的投资者可于红利发放日在其指定的证券营业部领取现金红利,未办理指定交易的股东红利暂由中国结算上海分公司保管,待办理指定交易后再进行派发。

上市后业绩表现不佳

资料显示,佳禾食品登陆A股时间并不长,公司于2021年4月30日上市,不过上市后首份年报以及2022年一季度均不理想。



又有上市公司给自家股民“送礼”。5月30日晚间,佳禾食品(605300)披露公告称,公司决定以免费方式向全体股东赠送公司咖啡及燕麦奶礼盒,并向股东征集对金猫咖啡、非常麦产品和公司的意见或建议。值得一提的是,佳禾食品给自家股民“送礼”的行为并非孤例,近半年已有天佑德酒、恰恰食品相继发布类似公告,分别向股民赠送白酒和瓜子。再向前追溯,仲景食品、吉宏股份、贝因美也均向股东赠送过自家产品,包括香菇酱、白酒、奶粉等。



佳禾食品主要从事植脂末(粉末油脂)、咖啡及其他固体饮料等产品的研发、生产和销售业务,2021年,公司出现增收不增利的情形,其中报告期内实现营业收入约为23.99亿元,同比增长28.02%;对应实现归属净利润约为1.51亿元,同比下降30.19%。

2022年一季度,佳禾食品营收、净利双降,其中实现营业收入约为5.22亿元,同比下降11.32%;对应实现归属净利润约为1722万元,同比下降69.53%。

从主营业务分产品情况来看,2021年,佳禾食品植脂末实现营业收入最高,约为18.57亿元;其次是咖啡,实现营业收入约为1.02亿元;植物基实现营业收入约为7138.38万元;其他产品实现营业收入约为2.42亿元。

毛利率来看,植物基产品最高,达15.87%;植脂末毛利率为15.19%;咖啡、其他产品毛利率分别为2.93%、4.52%。

从佳禾食品2021年各产品的销售情况来看,也均不错,其中植脂末、咖啡、植物基、其

他产品产量分别为17.16万吨、2587吨、4728吨、3.09万吨,对应销售量分别为16.84万吨、2459吨、4468吨、2.98万吨。

二级市场上,佳禾食品近期股价迎来一波下跌,公司股价曾在今年1月10日盘中达到25.36元/股的高点,不过之后开始下跌,在4月27日盘中触及12.22元/股的低点。

截至5月30日收盘,佳禾食品股价报14.09元/股,总市值为56.36亿元。投融资专家许小恒对北京商报记者表示,A股市场价值投

资盛行,上市公司股价最终会向公司基本面靠拢,想要提升公司市值,上市公司还是要立足于业绩,如何搞好经营才是关键。

这些个股也曾“送礼”

佳禾食品向公司股东“送礼”的行为并非孤例。

以最新日期来看,恰恰食品5月20日也对外披露了“向公司全体股东赠送公司产品公告”,称为感谢股东对公司的关心和支持,同时便于股东更好地了解公司高端葵花籽品牌葵珍,提高葵珍的认知度和影响力,公司决定以免费方式向全体股东赠送公司葵珍礼盒,并向各位股东征集对葵珍产品和公司的意见或建议。

此外,2021年12月23日,天佑德酒也披露称,公司决定开展邀请股东品鉴产品活动,公司将通过随机抽取发送品鉴套装,共计5000份,赠送公司股东。

再向前追溯,仲景食品、吉宏股份、贝因美等多家上市公司也曾“送礼”。其中,吉宏股份向股民赠送飞天茅台,市场关注度最高。

2021年2月2日,吉宏股份发布公告称,公司决定以免费方式向全体股东赠送白酒礼包一份,按照持股数量的不同,赠送的白酒礼包分为5个等级,其中最高等级可送飞天茅台、遵义1935酱香型白酒等。

按照彼时市面价格来看,吉宏股份股民最高等级获赠的白酒礼包高达9352元。独立经济学家王亦坤对北京商报记者表示,近年来,上市公司向股民赠送产品的情况并不少,此举可以让股民更好地了解公司产品。

另外,A股公司仲景食品曾向公司股民赠送香菇酱、辣椒酱;贝因美也曾向股民赠送奶粉礼盒。

北京商报记者 马换换

高买低卖 沧州明珠孙公司股权出售有猫腻?

沧州明珠(002108)于2019年以接近15倍溢价受让的西安捷高电子科技有限公司(以下简称“西安捷高”)股权,如今要折价转让了。上述股权出售事项在5月30日晚间遭到了深交所的质疑,由于公司前次受让与本次转让的交易对方存在重合,同时两次交易价差较大,公司首先需要说明是否存在进行利益输送的情形。此外,由于西安捷高业绩承诺期内均未完成业绩承诺且业绩出现亏损,公司曾在2021年变更业绩承诺及补偿方式,此举是否系为了拖延业绩补偿也遭到了深交所质疑。

一买一卖交易对方出现重合

5月30日晚间,深交所官网显示,针对公司转让西安捷高股权的事项,沧州明珠收到了深交所下发的关注函。值得注意的是,在沧州明珠一买一卖西安捷高股权的过程中,交易对方均出现田建红、高红梅的身影。

近日,沧州明珠发布公告称,公司子公司青岛捷高与相关方签订股权转让协议书,约定青岛捷高向国科新能(合肥)智能电动汽车创业投资合伙企业(有限合伙)、高红梅、田建红分别转让其所持有的西安捷高21.86%、14.57%、14.57%的股权(上述股权转让包含《投资协议》及其补充协议所约定的业绩承诺补偿的权利)。

沧州明珠表示,本次交易是基于公司未来经营发展规划的需要,有利于公司收缩投资战线,聚焦核心业务,优化资源配置,进一步提高资金流动性和使用效率,集中力量发展具有竞争优势的业务。

据了解,沧州明珠所持西安捷高股权购入于2019年。根据公司当时公告,2019年1月29日,青岛捷高以800万元价格受让西安捷高51.24%出资额,并以9200万元认购西安捷高589.3万元新增出资额,此次股权转让及增资完成后西安捷高注册资本为1255.97万元,其中青岛捷高持有其51%的股权。值得注意的是,彼时交易对方就包括田建红、高红梅,而如今沧州明珠又向田建红及高红梅

转让部分股权。

此外,两次交易作价差异也较大。据悉,沧州明珠彼时受让西安捷高股权并对其增资,溢价接近1500%,而本次出售交易作价为7000万元,仅为受让时35%的股权价值。上述情况遭到了深交所的质疑。深交所要求公司结合两次评估假设、具体参数的变化说明本次出售作价与前次受让时存在较大差异的原因及合理性,在此基础上说明本次交易是否损害上市公司利益、是否存在对部分交易对方进行利益输送的情形。

标的公司未实现业绩承诺

对于溢价近15倍的收购价格来说,收购西安捷高51%股权后,西安捷高的业绩表现却不免让投资者失望。

据了解,交易对方彼时作出的业绩承诺为承诺西安捷高2019-2021年税后净利润(以扣除非经常性损益孰低值为计算依据)分别达到500万元、2000万元、3000万元。然而,报告期内,西安捷高的业绩均为亏损。财务数据显示,西安捷高2019-2021年实际实现净利润分别为-440.56万元、-720.46万元和-2093.72万元。

需要指出的是,业绩承诺期内,双方对业绩承诺作出了调整。2021年4月各方签订了《投资协议的补充协议》,将承诺的西安捷高2021年度税后净利润调整为5500万元。业绩补偿原为未达2020年度承诺业绩的,由业绩

承诺方以股权予以补偿而变更为未达2021年度承诺业绩的由业绩承诺方以股权予以补偿。对此,深交所要求沧州明珠结合西安捷高2020年和2021年业务开展情况,说明2021年变更业绩承诺是否谨慎、是否能够预见或者应当预见2021年无法实现高达5500万元的净利润、变更业绩承诺是否为了达到拖延业绩补偿的目的。

投融资专家许小恒表示,上市公司收购非上市公司股权后,收购标的无法达成业绩承诺的,交易对方应予以补偿。据了解,双方约定的业绩补偿为西安捷高49%股份,而在本次出售西安捷高的交易中,交易作价已包括西安捷高49%股份的股权转让补偿,作为本次股权转让交易定价的一部分,本次交易的完成,视同承诺方向公司业绩承诺补偿义务履行完毕。也就是说,本次交易实质上为西安捷高100%股权。

在出售西安捷高股权的背后,沧州明珠一季度出现营业收入、归属净利润双双下滑的情况。财务数据显示,今年一季度,沧州明珠实现营业收入约为5.1亿元,同比下降13.59%;对应实现的归属净利润约为5841万元,同比下降47.11%;对应实现的扣非后归属净利润约为5089万元,同比下降52.15%。

针对公司相关问题,北京商报记者致电沧州明珠董秘办公室进行采访,不过对方电话并未有人接听。

北京商报记者 董亮 丁宁

老周侃股 Laozhou talking

高换手率为何没能换来高回报率

周科竞

数据显示,去年混合型基金换手率中位数接近200%,最高的超过3000%,其中一些“高换手”基金的成绩单却较为惨淡。本栏认为,频繁交易不仅交易费用更高,而且也不容易获得稳定高额回报。

股票市场从来不是一个奖励勤奋的地方,而基金投资者作为价值投资的代表,也被投资者认为是属于长期投资的典范。但是,2021年度,混合型基金换手率中位数接近200%,最高的超过3000%,这似乎与价值投资理念有些相悖。

按照投资者的理解,一般股票的换手率要高于债券,混合型基金换手率理应低于股票型基金或者偏股型基金,但是它们的换手率也能那么高,这说明其大概率不是在进行传统的价值投资,而是高频率的短线交易。

为什么基金要追逐短线交易,而且有些出现如此高额的换手呢?本栏认为可能存在一种极端的情况。据本栏了解,基金在交易股票的时候,所支付给券商的佣金水平平均为0.08%,而一个初入市散户投资者也能和券商谈判到0.03%乃至0.025%的佣金水平,如果是资金量比较大的客户,还可以谈到0.02%甚至是0.018%,那么基金作为绝对的大户,为什么要支付如此高的佣金水平呢?

其中一个重要的原因可能是,很多基金都有券商作为大股东,那么基金使用大股东的交易渠道也就顺其自然。既然是大股东,多支付一些交

易佣金也就成了业内惯例,即使没有大股东背景的基金,也一般不会打破行业惯例。所以基金公司的交易量越大,这些券商佣金所产生的利益也就越多。以一只换手率3000%的基金为例,如果交易佣金为0.08%的话,那么全年的成交金额为基金净值的60倍,那么交易佣金率就高达4.8%,即基金投资者的钱有4.8%用于给券商交佣金,难怪高换手的基金业绩出现惨淡情形。

事实上,频繁的短线交易也不符合长期价值投资的理念。即使没有高额的券商佣金,短线交易频繁也会造成很高的冲击成本,即基金作为大规模投资者,在看到买一价格10元,卖一价格10.01元的报价时,如果是短线交易思路,那么在急于成交的思路下,买入成本就有可能高达10.1元,而卖出价格可能会低至9.9元,这多花的0.09元和少收的0.1元就是冲击成本,资金量越大,冲击成本越高。想要降低这个冲击成本,最好的办法就是减少报单数量,增加买入卖出的时长,但对于以短线交易为目的的基金,是无法做到这两点的。

此外,如果基金经理一年只重仓10只股票,那么他的研究强度就是10家公司,但是如果他想要短线交易,就可能涉足100只阶段重仓股,那么他的研究强度就是100家公司,显然人的精力是有限的,研究强度越高,犯错的机会也就越高,所以频繁短线交易的基金经理,其犯错的机会也就越多,最终业绩不佳的概率也就越大。