

凭何逆风而行？ 多维度探测禾丰牧业“饲养”功力

◎记者 乔翔 ○编辑 祝建华

农牧行业属于典型的周期性行业,想要业绩持续稳定向上,并一直在行业内保持竞争力,并非易事。

2019年,从饲料预混料起家的禾丰牧业交出了一份不错的年报成绩单,报告期内实现营收177.92亿元,同比增长12.96%;净利润为11.99亿元,同比增长117.3%。

虽然是资本市场新兵,但禾丰牧业上市以来所展现的竞争力有目共睹:连续六年保持收入与净利润双增长,其中2019年净利润增长一倍多,并一举创下历史新高。

对此,接受上证报记者采访的多位行业资深分析师认为,作为公司的传统主营业务,饲料板块在2019年的表现可圈可点,其中压力最大的猪料销量更是实现逆势增长,加之肉禽一体化业务以及生猪养殖业务处在周期高点,展现出公司所处相关赛道的高景气度以及公司在各业务板块优秀的经营能力。

有分析师提醒,行业性质决定了公司难免会面临巨大的价格波动,其中生猪业务刚刚起步,需长线观察。另外,基于畜禽生物性资产的属性,疫情等不可抗力风险也会使公司业绩承压。

猪料逆势增长的背后

受多重因素影响,猪料销量下滑是相关饲料企业2019年一道绕不过去的“坎”,但禾丰牧业仍凭借自己的优势,在赛道上跑出不俗的成绩。年报显示,公司2019年合并范围内饲料销量约为262万吨,同比增长11.3%。具体来看,猪料销量为90.91万吨,同比增长7.7%,其中高毛利率前端料销量同比增长14.14%,仔猪料销量同比增长13.05%,实现逆势增长。与之形成鲜明对比的是,行业猪料销量同比降幅在20%以上。

这种逆风而上的劲头在2020年得到延续。根据一季度业绩预增公告,公司猪料销量同比增长71%。国泰君安分析师钟凯锋告诉记者,这一成绩远高于行业协会统计的-25%增速表现。

“客观的区域优势,主观的产品营销精准定位,均是公司猪料逆势增长的原因。”兴业证券分析师毛一凡告诉记者。

海通证券分析师丁频也认为,东北的复产情况明显好于南方地区,相比于其他上市饲料企业,主要销售在东北片区的禾丰牧业猪料销量面临较好的外部环境。

再看看猪料以外的数据。年报显示,公司禽料销量同比增长14.2%至106.7万吨,反刍料、水产料销量分别增长11.2%和7.7%,至44.8万吨和15.8万吨,都实现了较好增长。公司今年一季度业绩预告显示,禽料销量同比增长40%,反刍料销量同比增长23%。

那么,饲料行业是否将迎来反转?对此,毛一凡认为,饲料行业景气与否,需要考虑下游需求基数,即存栏水平,也要考虑需求意愿,即养殖盈利情况。“整体看,2020年是基数回升、意愿高涨的年份,猪、禽存栏增加,养殖盈利丰厚,饲料大概率进入上行阶段。”

禽产业仍需修炼内功

细心的投资者不难发现,禾丰牧业2019年的利润增速远高于收入增速。至于原因,毛一凡认为,主要在于公司与合作伙伴共同经营的肉禽产业化业务。“从报表合并角度考虑,禽产业在2019年对禾丰牧业的利润贡献明显大于饲料业务。”

这一观点也得到了丁频的认同,据其测算,相比2018年的5.5亿元净利润,禾丰牧业2019



年近6.5亿元的利润增量中有近九成是肉禽一体化业务贡献的。

年报显示,公司控股及参股企业合计养殖白羽肉鸡4.21亿羽,同比增长36%;合计屠宰白羽肉鸡5.24亿羽,同比增长15%;合计生产肉鸡分割品133.8万吨,同比增长18%。

为进一步提升行业地位,禾丰牧业积极扩大生产规模。年报显示,公司相关项目建成后,每年将新增商品鸡雏孵化产能1亿羽、养殖及屠宰产能1.8亿羽、熟食产能2万吨。

不过,从目前禽产业的规模来看,毛一凡认为,公司发展仅十余年的肉禽产业增长虽然很快,但相比同行全产业链匹配的头龙公司,盈利能力还有很大的提升空间。

聚焦关键财务指标成色

“从费用、应收账款等指标来看,禾丰牧业在饲料逆势增长,离产业快速扩张的同时,具备一定的抵抗行业波动风险的能力。”毛一凡告诉记者。

首先在费用管理方面,毛一凡表示,公司2019年销售、管理、研发和财务费用率分别为2.74%、1.55%、0.37%、0.43%,“不仅是2019年,公司费用水平长期保持平稳,2014年上市以来销售、管理费用率总体还有小幅下降,体现了出色的费用管控水平。”

毛一凡认为,饲料本身就是低毛利行业,公司饲料业务长期毛利率在10%至14%之间,而禽产业又具备较强的周期性,良好的费用率能保证公司长期平稳运行。

另一个较为亮眼的指标是应收账款。2019年末,禾丰牧业应收账款为3.6亿元,占公司饲料销售总收入的4.6%,应收账款周转天数为7.69天。

“应收账款的管理可以看出公司经营激进程度,应收大幅增加意味着激进的销售策略,销量增长可能很快,但也会增加经营风险。”毛一凡补充道,同样是高毛利猪料占比大的企业,应收账款周转天数基本在20天以上,禾丰仅为10天以内,即使考虑收入结构问题,应收账款占饲料收入比重也显著低于经营类似品类的同行企业。

生猪业务待长线观察

2018年,禾丰牧业确立了生猪业务的战略地位,并计划用5至8年时间实现肉禽与生猪产

业链双轮驱动的互补型经营模式。

两年光景过去,生猪养殖业务发展如何?

年报显示,报告期内,公司控股及参股企业出栏生猪27万头,猪产业收入为2.02亿元,整体占比为1.14%。此外,公司设有两条现代化生猪屠宰与分割生产线,具备年屠宰生猪100万头的产能,配套建有2万吨低温储藏冷库。

为进一步推进生猪养殖战略,公司在河南、河北、安徽、黑龙江等地区积极进行产能布局,同时公司辽宁、吉林省新建项目也将陆续投产。随着产能的逐步释放,公司控股及参股企业有望在2020年实现出栏60万头的目标。

对于处于高成长期的农牧企业而言,如何进一步窥探公司产能的扩张情况?

“建议重点关注在建工程、固定资产、生产性生物资产、资本开支等核心会计科目。”丁频告诉记者,2019年公司固定资产和在建工程分别为20.2亿元、2.4亿元,同比分别变动33.4%、-6.3%,表明去年公司在建工程转固较多,“再结合公司2019年生产性生物资产逾2倍的同比增幅,以及同比增幅较大的资本开支,大致可判断公司今明两年将会迎来较为密集的产能释放。”

与此同时,上述分析师提到,公司未来发展可能也会面临一些挑战。

毛一凡认为,公司目前的生猪养殖规模还比较低,由于部分是外购仔猪,加之在建费用等因素,2019年估计并未显著贡献利润。而公司生猪业务刚刚起步,需要持续观察扩张进度、养殖水平和防控能力,如防控不当、扩张不达预期,利润水平可能低于预期。

丁频对此持同样观点。丁频认为,公司作为生猪养殖行业的新进入者,在技术、管理、生物安全防控等各方面仍处于探索期,未来能否实现出栏量稳健增长,跻身国内生猪养殖行业第一梯队,仍有待观察。

在禽业务方面,丁频表示,由于禽养殖周期较短,禽链价格波动相较于生猪养殖往往大很多。“在供给方面,要特别关注祖代鸡引种量、祖代和父母代存栏量、鸡苗销售量等指标;在需求方面,食品安全事件、禽流感疫情等均会对需求和价格造成较大影响。”

“互联网电视”IPv6改造展开 上市公司积极参与

◎记者 温婷 ○编辑 祝建华

4月26日,工信部、国家广播电视总局办公厅共同发布关于推进互联网电视业务IPv6改造的通知(下称“通知”),对于互联网电视集成服务平台、传输网络和接收设备的IPv6改造提出了具体要求。

这是两部门首次携手推动互联网电视业务IPv6改造工作,目的是为了 Let 互联网电视这类大流量的“货车”,能够在IPv6的“高速公路”上跑起来,进一步繁荣IPv6生态。记者在采访中了解到,包括深康佳等在内的上市公司积极响应,有的已经具备产品基础和实践案例。

互联网电视 IPv6 改造“年度任务”明确

IPv6 被认为抓住了下一代互联网关键技术的“牛鼻子”,不仅解决了多种设备连入互联网的障碍,更与IoT、大数据、物联网、云计算等应用息息相关。2017年,中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《推进互联网协议第六版(IPv6)规模部署行动计划》(下称《行动计划》),目标是要用5到10年时间,形成下一代互联网自主技术体系和产业生态,建成全球最大规模的IPv6商业应用网络。

在2020年“新基建”提速的背景下,工信部3月份印发了《关于开展2020年IPv6端到端贯通能力提升专项行动的通知》,明确了七项重点任务,推动IPv6产业从“通路”走向“通车”。

而两部门最新发布的通知,则首次携手在“互

联网电视业务”端,明确了网络、平台以及设备端推进IPv6改造的时间表,这意味着在固定网络基础设施、数据中心等支持IPv6的基础上,广电IPv6改造的市场空间进一步被打开。

上市公司积极行动

按照通知要求,推进互联网电视业务IPv6改造要从平台、网络、设备端同时发力。中国电信、中国移动、中国联通要对互联网电视业务经过的骨干网、城域网、接入网以及互联网骨干直联点相关设备进行IPv6改造。2020年三季度末,上述网络基础设施IPv6改造全面完成,IPv6网络性能与IPv4趋同,平均丢包率、时延等主要指标与IPv4相比劣化不超过10%。

持有互联网电视集成牌照的中央广播电视总台、上海广播电视台、湖南广播电视台、广东广播电视台、浙江电视台、杭州市广播电视台要对互联网电视集成平台进行IPv4/IPv6双栈改造,支持基于IPv6协议的调度和点播业务。2020年三季度末,要完成互联网电视集成平台所有软硬件平台改造,并覆盖互联网电视用户总数的80%,基于IPv6协议的点播流量占全部点播流量的10%。

中国移动、阿里云、腾讯云、百度云、京东云、华为云、网宿科技要对互联网电视业务相关的内容分发网络(CDN)进行IPv6改造。2020年末,基于IPv6协议的互联网电视业务服务能力达到IPv4的85%以上;基于IPv6协议的互联网电视业务加速性能达到IPv4的85%以上。

此外,小米、华为、创维、海信、TCL、长虹、康佳、九州等厂商新生产的机顶盒、智能电视机等接收设备全面支持IPv6,加快对具备条件的存量接收设备进行升级。天猫、京东、淘宝、拼多多等电子商务平台企业要优先向用户推荐支持IPv6的机顶盒、智能电视机等终端设备。各相关单位新部署的互联网电视接收设备(包括但不限于机顶盒、智能电视机等产品形态)应支持IPv6。

深康佳相关负责人告诉记者,康佳集团多年来一直紧跟国家政策风向,积极响应国家号召,早已在IPv6领域进行了相关研发探索。“IPv6技术是互联网发展的必经之路,我们将密切关注,加大研发力度,争取在旗下家电及物联网产品中早日实现对IPv6技术的全线支持。”

2019年,网宿科技旗下双栈通(Dual-Stack Union)在下一代互联网国家工程中心-全球IPv6测试中心正式通过IPv6 Ready核心协议Phase-2测试。根据公司2019年年报,网宿科技全线产品均已支持IPv6,推出了全链路IPv6一站式解决方案,采用双协议栈技术,帮助客户基于现有IPv4网络架构,快速实现IPv4/IPv6的无障碍通信,完成IPv6改造的需求。

佳创视讯在2019年年报中披露,公司已建设完成多个省级广电网络公司的骨干网,具有大量的网络设计、工程实施案例,储备多技术方向的认证技术专家;并且公司集成业务团队已在广电运营商的数据传输项目中开展IPv6网络平台等新技术的应用,并已具备多个创新业务的试点与应用案例。

三大运营商 5G 基站集采落地 760 亿元大订单带旺产业链

◎记者 时娜 ○编辑 祝建华

24日,中国电信和中国联通2020年5G SA新建工程无线主设备联合集中采购(下称“集采”)公示了中标候选人,加上数周前已经揭晓答案的中国移动5G二期无线主设备集采,总额高达760亿元的运营商5G基站集采招标工作全部完成。

此次三大运营商5G无线主设备集采共涉及5G基站52万个,其中中国移动5G二期新建+扩容部分共需采购5G基站超27万个,中国电信与中国联通采用联合组网的方式采购25万个5G基站。

工信部披露的数据显示,截至3月底,全国已建成5G基站19.8万个,5G套餐用户5000多万。分析人士认为,伴随着这批集采产品的落地与交付,我国将建成全球规模最大、覆盖最广也最为领先的5G网络。

“我们近期接到大量基站天线振子的订单,因为业务量较去年大幅增长,工厂紧急启动了新一轮的招工。”深圳某供应电子元件的上市公司董秘告诉上证报。

华为中兴拿走逾八成份额

根据评审结果,华为、中兴、爱立信和大唐移动中标了中国电信和中国联通2020年5G SA新建工程无线主设备联合集采。

中国电信和中国联通没有在公告中明确各家的份额。据业内人士透露,华为和中兴两家在此次招标中的份额之和达到88%;爱立信获得两位数的份额;大唐移动在招标中也有所收获。

在之前揭晓的中国移动5G二期主设备集采中,华为、中兴、爱立信和大唐移动分别获得了57.2%、28.7%、11.5%和2.6%份额;华为和中兴两家占比为86%。

从结果推算,5G基站单站价格在16万元左右,中国电信、中国联通在此次集采中的资本开支约为322.7亿元,中国移动开支约为437亿元,这意味着,三家运营商此次5G无线主设备采购金额总计高达760亿元,占其今年5G资本开支总预算的42%。

中国电信在发布2019年业绩预告时表示,今年将与中国联通共建共享25万座5G基站,其中中国电信负责建设14万站,另11万站由中国联

浙系房企深度联姻 新湖中宝拟当绿城第三大股东

◎记者 吴正懿 ○编辑 祝建华

公司总部仅一路之隔的新湖中宝与绿城房产,踏出了跨越性的一步。新湖中宝26日晚披露,拟作价18.23亿元向绿城出售江苏启东“海上明珠城”项目50%的股权及权益。另外,新湖中宝将以认购增发股份的方式,斥资30亿港元获得港股公司绿城中国12.95%的股份,晋升为第三大股东。

据公告,新湖中宝拟向绿城转让的标的资产是“海上明珠城”项目。交易完成后,双方将各自持股50%,共同开发该项目。资料显示,启东地块占地面积总计达1513亩,定名为“海上明珠城”,系启东市圆陀角旅游度假区的综合配套区,目标是成为国际知名休闲旅游城市的新平台,集多种功能于一体的滨海公园新城。

公告称,双方有意愿就未来发展加大投入力度,发挥各自的品牌、土储、资金等优势。新湖中宝称,引入品牌开发商绿城,将合力加快启东项目的开发进度,整合双方配套资源,强强

通建设,并力争在9月底完成这一目标。

中国移动的目标则是,到2020年底,5G基站数达到30万个,确保2020年内在全国所有地级以上城市提供5G商用服务。

产业链开足马力忙交付

3月份以来,全国各地抢抓工期,集中资源力量加快5G网络的建设步伐。工信部新闻发言人表示,预计今年完成新建50万个5G基站的目标没有问题。

数据显示,截至今年3月底,全国已经建成的5G基站198万个,较2019年底增加了68万个,其中3月份建设了34万个,占一季度总建设量的一半。

方正证券认为,随着疫情缓解,通信行业产业链整体复工情况良好。运营商5G招标陆续落地,广电网络相关5G投资也将逐步展开,5G网络建设的加速将带动整个产业链产能释放。

据上证报了解,伴随着本轮5G基站招标的完成,基站产业链已经忙碌起来。

近日,印制电路板生产企业深南电路在接待机构调研时表示,目前产能较为紧张。与去年同期相比,通信、数据中心(服务器)、医疗订单占比均有所提升。目前看,2020年二季度订单仍比较饱满,产能利用率预计仍将处于比较高的水平。

深南电路还透露,公司主要供货给数据传输和通信企业的南通数通二期工厂已进入连线生产状态,目前处在产能爬坡阶段。伴随未来5G核心网、承载网和云计算等建设需求的提升,预计相关印制电路板产品需求将不断增长。

东山精密此前在业绩预告中称,一季度公司核心产品印刷电路板下游客户需求旺盛、订单充足。而其4月25日发布的一季报显示,公司归属于上市公司股东的净利润为2.08亿元,扣非净利润为1.36亿元,同比增长40.55%。公司还预计,公司上半年归属于上市公司股东的净利润为4.43亿元至5.23亿元,同比增长10%至30%。

另有深圳某电子元器件供应商告诉记者,近期接到总额达数亿元的基站天线振子订单,按按时完成交付,公司近期一直在招人。

声 明

近日,我司发现,首建阳光资产管理(北京)有限公司作为管理人的“首建阳光海爾朗诗私募基金投资股权基金”(基金编号: SJX160,下称“该基金”)在基金名称中使用“朗诗”字样。为此,我司特澄清和声明如下:

1. 我司系“朗诗”商标的合法权利人,我司从未授权该基金或其管理人使用“朗诗”名号及商标。
 2. 我司(及/或我司下属企业及/或任何关联方)从未以任何形式参与该基金的设立、募集和管理,与相关资金使用、还款来源等无任何关联,更未以任何方式对该基金或相关项目提供任何增值措施。
 3. 对擅自使用我司名号和商标的一切行为,我司保留追究其法律责任的权利。
- 请投资者予以注意!

朗诗集团股份有限公司
二〇二〇年四月二十四日