

# 股东减持，业绩连续下滑 紫鑫药业玩儿“花活”仍难自救

作者 贾紫璇

素有A股“人参之王”之称的吉林紫鑫药业股份有限公司（以下简称：紫鑫药业）遭遇业绩滑坡。

9月23日晚间，紫鑫药业发布公告称，近日发现公司及子公司部分银行账户被冻结，经过初步核查，被冻结的银行账户多达16个，涉及金额525.05万元。紫鑫药业最新预警三季度净利润滑坡，年内股价下跌超30%。紫鑫药业未能享受到医药板块火爆行情，反而业绩断崖式下跌，这背后的病症何在？

## 神秘股东连续减持， 最大股东被限制消费

据百度百科公开资料显示，紫鑫药业的控股股东为敦化市康平投资有限责任公司（以下简称“康平投资”）。

8月4日，紫鑫药业公告称，因合同纠纷案，控股股东康平投资所持有的28.99%的股份将会被拍卖，但此次拍卖最终流拍。

目前，康平投资持有紫鑫药业35.65%股权，已全部质押。

在控股股东股份流拍后，天眼查显示，紫鑫药业的董事长兼总经理封有顺被长春市中级人民法院列入限制消费令。

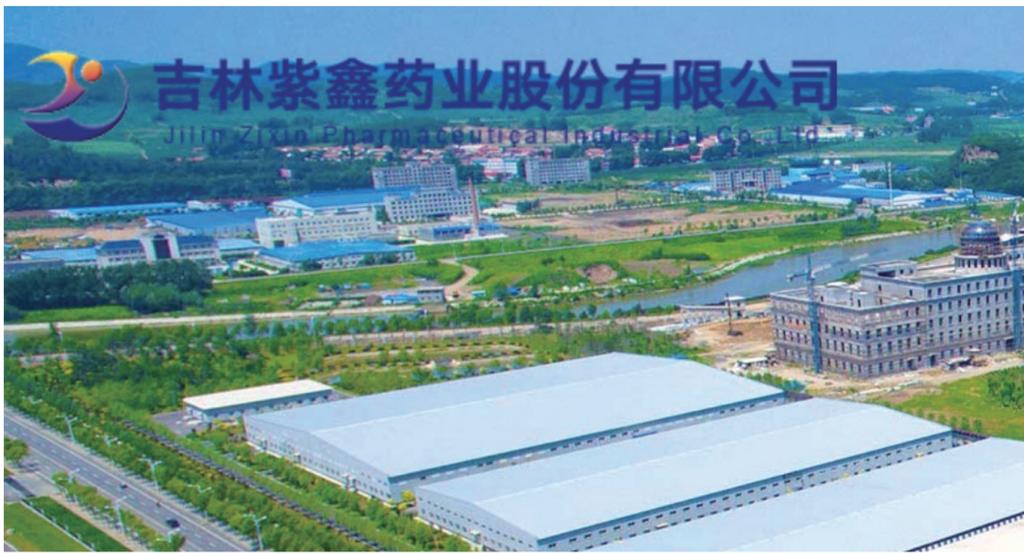
据天眼查显示，关于吉林紫鑫药业股份有限公司被列入限制消费令共计5条，即(2020)吉01执990号、(2020)吉01执991号、(2020)吉01执987号、(2020)吉01执988号、(2020)吉01执989号，发布时间均是今年9月8日。

据公开资料显示，今年1月17日，紫鑫药业发布“关于董事长辞职及选举新任董事长的公告”称，原董事长郭春林因工作调整辞去公司董事、董事长等职务，辞职后将担任公司党委书记，工业大麻项目负责人。与此同时，封有顺通过董事会选举成为新任董事长，任期至第七届董事会任期届满之日止。

此外，公告显示，封有顺生于1980年5月，本科学历，吉林财经大学会计学院校外实务导师，曾任前纽交所上市公司AOB子公司长春新安药业营销事业部总经理，2015年加入吉林紫鑫药业股份有限公司任OTC事业部总监，现任公司第七届董事会董事、总经理。

而据《时代财经》报道资料显示，截至今年6月30日，紫鑫药业第四大股东为“上海红樱资产管理咨询有限公司”（以下简称红樱资产）。

2019年4月紫鑫药业股价到达



16.56元高点后，一路下滑。如果从当年4月1日起，截至目前紫鑫药业股价跌幅更高达59%。

红樱资产的身份可谓一个谜。

这家机构进入紫鑫药业大股东，源于2015年的定向增发。

根据2015年7月6日定增公告：红樱资产由尚卓婕、王文蒂两名自然人股东设立，尚卓婕、王文蒂与发行人、发行人的控股股东和实际控制人及其控制的其他企业均不存在关联关系，与发行人的董事、监事、高级管理人员及其直系亲属均不存在关联关系。

当时，紫鑫药业实际向红樱资产等五个特定对象发行人民币普通股，还包括京富德昊邦投资中心（有限合伙）、佛山市科技孵化合伙企业（有限合伙）以及自然人仲桂兰、郭华。

上述非公开发行的股份上市流通时间为2019年4月30日。巧合的是，定增股份流通之时，正好是紫鑫药业股价新高之时。

## 债台高筑，业绩连续下滑

据了解，紫鑫药业主要从事中成药产业、人参产业，目前正在积极拓展工业大麻等产业。在工业大麻领域，公司正在将位于荷兰子公司的部分工业大麻种子引进国内。

截至9月25日收盘，紫鑫药业年内跌幅30.69%。

形成对比的是，A股医药板块受到疫情因素驱使，成为年内涨幅最为居前

的行业，然而紫鑫药业却成了拖累者。

翻看公告，这家公司业绩可谓断崖式下跌。

业绩方面，2020年上半年紫鑫药业营业收入为11.8亿元，同比下降77.12%，归属于上市公司股东的净利润为-214亿元，同比下降46923%。2019年公司实现营业收入8.59亿元，同比下降35.15%，净利润7028.99万元，同比下降59.62%，扣非后净利润为-347000万元，同比下降-121.66%，经营性现金流量净额为-323亿元，同比下降57.88%。

西南证券医药行业分析师何治力对《企业观察报》表示，受今年疫情影响，一季度医药行业（排除医疗器械）普遍营收处于下降状态，但二三季度则逐渐向好。从上市公司普遍的样本数据也可以看得出来，一季度属于负增长状态，而到了第二季度就已经恢复到正常状态了。其原因也由于国内疫情逐渐稳定下来。

业绩较好的公司存在于零售药店行业，从药店的上市公司数据来看，总体看上半年的业绩还不错，零售药店的统计数据显示，上市公司第一季度是23%的增长，第二季度是25%的增长。”

而紫鑫药业产销都与人参相关，也是以人参为原材料，生产出中药成分的药物。如果说第一季度受到疫情影响，那么从第二季度开始，也应该逐渐走向正轨，然而紫鑫药业却仍然处于亏损状态，可见还是有除疫情以外的其他问题存在。

天强药业销售冯健也对《企业观察报》补充到，疫情对于药企的主要影响，集中于疫情期间的上下游原材料的上涨，以及当时物流整体瘫痪带来的短暂性影响，而随着国内疫情的稳定后，其实药企已经逐渐恢复了正常状态。但如果按照整个年份来算的话，销售情况是会有有一定的下滑波动，主要体现在3-5月份的时间段。

冯健表示，普药品种，OTC类药物的波动没有非常剧烈，不存在阶段性的暴涨和暴跌的现象。

除了业绩不佳外，债台高筑，现金流承压明显也是财务数据反应的一点。数据显示，截至2020年上半年，紫鑫药业账上的货币资金从2018年的1.30亿元骤减至1391.34万元，短期借款则从28.91亿元增加36.27亿元。其中，紫鑫药业2020年上半年财务费用高达1.63亿元，可见公司现金流压力之大。

如今从紫鑫药业发布的公告称，因债务逾期，公司可能会面临需支付相关违约金、滞纳金和罚息等情况。社交财经了解到，目前紫鑫药业、子公司紫鑫初元、子公司卓还丹药业因资金状况紧张出现部分债务逾期，合计金额已达11.55亿元。涉及5家当地银行和1家信托机构，其向这6家金融机构申请的贷款全部逾期。

## 人参产品遇冷 花样炒作概念

人参，是紫鑫药业深陷争议的核心。2014年-2019年，深交所连续5年

就紫鑫药业的年报下达问询函，内容主要围绕着紫鑫药业的人参业务。

有熟悉人参种植的相关人士向《企业观察报》介绍，人参分为很多种，比如园参、林下参、西洋参等。不同品种的种植方式都不一样，所以使用价值也不一样。药厂作为原材料用的，一般都是园参，但是老百姓自己家吃的，基本上都是林下参。林下参的年头比较多，给人的感觉是野生的，人为干预的很少，所以人参的药用价值和保健价值是不同的品种、种植方式、年份等多方面因素影响的，其估值也是比较复杂的。

根据深交所对紫鑫药业2019年年报的问询函，2019年末，紫鑫药业存货余额67.56亿元，较年初增长10.58%，占流动资产的82.91%，占总资产的63.38%。2017年、2018年、2019年和2020年第一季度末存货周转率分别为0.07、0.09、0.03和0.00，存货周转天数分别为13.74年、11.58年、31.41年和64.89年。

紫鑫药业的存货周转率远低于同行其他企业。

而本行业还没有做透的紫鑫药业，开始被世面的各种新鲜花样吸引了眼球，玩起了“花活”。

2013年，基因测序概念爆发。当年的6月，紫鑫药业当即宣布要布局基因测序相关产业链，与中科院北京基因组研究所合作共同开发基因测序仪项目，截至2018年末，紫鑫药业已经在基因测序上投入了5.44亿元。

但是6年过去，中成药和人参业务依然占据了紫鑫药业98.81%的营业收入，其他业务仅占1.19%。

深交所曾经就基因测序业务向紫鑫药业进行问询。但紫鑫药业只表示，“截止本报告期，基因测序仪项目仍处于研发阶段向产业化发展阶段。”

2018年，紫鑫药业又搭上了区块链的概念。2018年9月5日晚间，紫鑫药业发布公告称，与链信息签署战略合作协议，并已通过董事会决议，将在区块链+大健康领域开展合作。

2019年，工业大麻被紫鑫药业盯上。紫鑫药业收购了荷兰公司Fytaboras作为工业大麻的产业主体。该公司是欧洲境内为数不多的允许合法进行大麻研究和开发的机构。

从最初的人参概念到2013年的基因检测概念，再到去年区块链，再到近期的工业大麻，爱蹭热点的“头号玩家”紫鑫药业究竟还能走多远？

上接》10版

# 卫生问题频发 财务被指造假 债台高筑的华住回港二次上市能获救吗

（约合人民币55亿元）的现金对价，收购德国德意志酒店集团（Deutsche Hospitality）100%股权，开始国际扩张战略。却不料遇到疫情“黑天鹅”，这无疑给了华住集团重金布局的海外业务当头一击。

从财报可以看出，给华住集团重挫的不仅是疫情，之前的卫生危机也给华住埋下了隐患。华住集团的品控、风控一向不令人满意。

首先，华住引以为傲的“超1亿会员”的华住会，曾因“钓鱼式入会”引发质疑。据媒体报道，华住通过一些技术手段与人为设置，强制性地将更多散客变成会员。很多时候是在消费者未被通知的情况下，就“被入会”。

品控方面，2017年，全季酒店曾被曝出用客房用毛巾擦马桶的丑闻，一度引发行业信任危机。2018年5月，

国家卫健委对汉庭北京燕莎云霄桥店进行了检查，发现该店未按规定对集中空调通风系统的设施设备（冷却塔）进行检测；未按要求对公共场所进行卫生检测；未获得有效健康证的从业人员从事为顾客服务工作。

《企业观察报》注意到，黑猫投诉上，关于华住集团的投诉达到296条，包含酒店管理、卫生问题、优惠券兑换失效等投诉。仅2019年，华住集团旗下各酒店就收到至少28张罚单，涉及消防、卫生、治安和入住登记等四个方面的问题。

最近四个月，华住集团旗下的汉庭星空（上海）酒店管理有限公司济南山大分公司、南昌福州路分公司及华住酒店管理有限公司苏州人民路第一分公司和全季分公司，因消防设施设置不达标、公共用品未按照标准保洁、未按照

建设工程规划许可证的规定进行建设、施工图设计文件未经审查即擅自施工等监管处罚。

华住多个酒店品牌由于卫生问题上榜，背后暴露的不仅是华住在发展中的焦虑，更是管理的松懈。梳理原因可知，高速扩张和低门槛加盟是其“原罪”。作为全国第二大酒店集团，华住体量已经够大，但大不意味着强，虚胖的华住最终将只能落得一个激进扩张的称号。

## 疫情重塑行业，华住前路未卜

纵观国内酒店业市场，目前已形成锦江、华住和首旅如家三大龙头竞争的格局，中端酒店的连锁化程度不断提高。从各企业发布的半年报来看，中端酒店的占比持续攀升。

天风证券研报称，“疫情倒逼行业洗牌，集中度有望提升，而中端酒店的

发展有望成为各酒店集团重要的竞争领域。”

艾媒咨询分析称，在疫情影响下，单体酒店、民宿营收严重下滑，行业或将面临重新洗牌。疫情防控期间，中国高端酒店市场营业收入保持在1500亿元左右，总体需求较为平稳，变化不大。而中端酒店体现了较好的灵活抗压能力，在未来的酒店消费升级市场中将具有一定的优势。

疫情的影响并没有阻挡华住扩张的脚步。招股书显示，截至目前，华住正在开发2375家新酒店，包括54家租赁及自有酒店以及2321家管理加盟及特许经营酒店。同时，在押注下沉市场的道路上，华住也在大步前进。

中国有2000多个县城，华住集团创始人季琦曾表示：“华住想把汉庭开到中国的每个县城去，争取在2022

年能够达成”。今年6月，他在一封内部信中也明确表示，“除了一、二线城市的优质地段，我们还要关注新兴的商业区、生活区，要关注原来不重视的下沉市场，要关注高铁站、新机场沿线。”

其实，进军下沉市场，华住集团并不是“吃螃蟹”的企业。譬如，锦江、首旅如家、阿里巴巴飞猪旗下品牌“非住”、携程旗下品牌索性等都在下沉市场中“厮杀”。

可以看出，华住集团的下沉之路必然困难重重，荆棘不断。华住集团的下沉扩张，依然充满未知。

业内人士指出，华住财务报表一般，外部环境复杂。还未上市就遭遇做空，且不论真假，都是一件十分尴尬的事情。看来赵叔真的需要如他所说，在每一次事件中学习和成长了。