



大股东陷债务危机、高管变动,贝因美转型遇阻

孔文雯

继控股股东陷入债务危机后,董事又出现变动,让贝因美的转型之路再添不确定因素。近日,贝因美董事陈玉泉因法定退休年龄,申请辞去董事会董事、董事会战略委员会委员的职务。7月23日,贝因美控股股东浙江小贝大美控股有限公司(以下简称“小贝大美”)以“流动性紧张,不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力”为由,向法院提交了破产重整申请。今年6月,小贝大美及法人还被北京市丰台区人民法院限制高消费。近年来,贝因美积极尝试多元化转型,但新业务难以形成规模效应,主业又面临巨大压力,此次控股股东的债务危机,无疑给其未来发展增加了不确定性。

债务危机

根据贝因美7月23日发布的公告,浙江省金华市中级人民法院向小贝大美发出《通知书》(2025)浙07破申3号,同意小贝大美的破产重整申请,并指定金华安泰会计师事务所有限责任公司、浙江泽六(金华)律师事务所担任临时管理人,参与重整工作。

贝因美表示,破产重整不代表小贝大美正式进入重整程序,小贝大美是否进入重整程序尚存在不确定性,能否重整成功也存在不确定性。重整进展可能导致其在公司的股东权益发生变动,进而

可能导致公司控制权发生变化。

对此,8月4日,贝因美向记者回应称,“控股股东预重整的相关进度详见公司公告,其预重整事项不会对日常生产经营产生重大影响。公司具有独立完整的业务及自主经营能力,在业务、人员、资产、机构、财务等方面与控股股东相互独立,公司的生产经营情况正常”。

此前7月17日的公告中,贝因美表示小贝大美以“流动性紧张,不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力但仍具备重整价值”为由,提出预重整申请及相关证据材料。截至7月23日,小贝大美持有贝因美1.326亿股股份,占公司总股本的12.28%。其中被质押或冻结的股份数量达1.311亿股,占其所持股份比例高达98.85%。

2024年6月,贝因美就因大股东的资金困境被发函问询。当时贝因美集团(小贝大美的曾用名)资产负债率已高达92.98%,深交所要求贝因美披露大股东所持股份被质押、冻结,偿还债务卖出股份是否会导致公司控制权发生变更或不稳定。

香颂资本执行董事沈萌认为,“主动申请预重整的目的就是为大股东摆脱迫在眉睫的债务压力提供更充裕的调整空间和时间,但是大股东如果没有其他资本结构重组的机会,不排除会被迫选择放弃在上市公司的股份,也可能是大股东仅有的具有较高价值和流动性的资产”。

产”。

业绩起伏

控股股东债务危机的背后,近年来贝因美业绩也起伏不定。

2013年巅峰时期,贝因美营收超过60亿元,之后急转直下。2018年,贝因美创始人谢宏回归后喊出“行业前三,生态圈千亿”的目标,但目前距离行业头部差距巨大。2024年,贝因美实现营业收入27.73亿元,不到巅峰时期的一半。

奶粉属于高毛利行业,但从盈利能力来看,在十年中,贝因美有五年的归母净利润为负,分别是2016年、2017年、2019年、2020年及2022年,其中2017年最高净亏损10亿元,在盈利最多的年份净利润还不到2亿元。

持续在盈亏线上挣扎的贝因美,差点失去上市公司地位。2016—2017年,贝因美分别亏损7.81亿元、10.57亿元,净利润分别同比下降853.24%、35.4%。连续两年的巨额亏损,导致贝因美在2018年4月27日起被实施“退市风险警示”特别处理。在采取“变卖资产”等措施后,贝因美在2019年4月才得以“摘帽”,股票简称也由“*ST贝因美”变回“贝因美”。

但仅一年后,贝因美又陷入连续亏损。同时,由于频繁业绩修正,贝因美被市场称为“A股变脸王”。自2013年起,贝因美对业绩预告进行修正10次,对财

报数据更正16次。其中2021年年报,2022年一季报、半年报、三季报、年报,2023年一季报、半年报、三季报连续进行更正。

转型遇阻

今年4月30日,贝因美提出将产品定位从“母婴营养”拓展至“全生命周期健康管理”,谢宏宣布“只赚5%利润,把省下的钱让给消费者”。但仅过去不到100天,谢宏的实控人地位就遇到了问题。

3月,贝因美和谢宏还被杭州市滨江区人民法院列为失信被执行人。此外,4月浙江证监局出具的警示函显示,2021—2022年,小贝大美曾非经营性占用上市公司资金合计约4785万元,上述资金在当年内归还公司。贝因美及相关责任人被记入证券期货市场诚信档案。

知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示,小贝大美预重整或采取“债转股+战投引入”的组合方案,将质押债权转为股权以降低负债率,同时引入战略投资者,并设立信托处置剩余债务。若方案实施,小贝大美持股比例可能大幅稀释。

随着奶粉市场竞争加剧,尽管贝因美拥有45个新国标注册配方产品和4个特殊医学用途配方食品注册配方,在行业补贴战下仍显乏力。今年4月,飞鹤在全国范围内启动12亿元的生育补



资料图片

贴计划。而贝因美全年营收仅约27.73亿元,市场投入能力相对有限。

近年来,贝因美积极开拓成人奶粉系列,加快中老年营养品布局,研发特殊医学配方食品并发力高端奶粉,还推出四大系列宠物产品等,试图开辟新的增长曲线。但截至2024年底,新业务占比不足10%。

詹军豪认为,贝因美转型乏力有多

方面的因素,“一是资源分散,涉足领域过广,对婴幼儿配方奶粉主业投入不足,导致主业地位弱化;二是新业务培育需要持续投入,但贝因美自身资金压力大,且面临激烈竞争,新业务难以形成规模效应;三是管理层变动频繁,内部信任和授权不足,致使新方案、新营销手段难以实施,企业经营策略缺乏连贯性”。

金宇生物因多项违规问题遭内蒙古证监局警示

马宇薇

7月25日,金宇生物技术股份有限公司(以下简称“生物股份”)发布公告称,近日公司收到中国证券监督管理委员会内蒙古证监局(以下简称“内蒙古证监局”)下发的《关于对金宇生物技术股份有限公司及相关责任人员采取出具警示函措施的决定》(以下简称《警示函》)。

《警示函》显示,经查,生物股份及相关责任人存在多项违规行为。一是研发费用资本化核算不准确。2023年公司个别研发项目尚未达到资本化时点,相关支出通过计入“开发支出”科目进行资本化。二是长期股权投资核算依据不准确。公司在核算对国亦生命科技(廊坊临空自贸区)有限公司和北京久阳智慧投资基金管理有限公司的投资收益时,根据被投资单位母公司财务报表进行计算。三是诉讼信息披露不

准确。公司在2023年年报“或有事项”中仅披露与辽宁省投资集团有限公司诉讼事项,未披露一审败诉事实。

北京威诺律师事务所主任杨兆全对记者表示:“生物股份的违规行为暴露出公司技术评估委员会与财务部门的协同机制缺失、子公司治理与母公司财务监督脱节、跨部门信息孤岛问题。上市公司要构建业务、财务、法务三位一体的风控体系,形成全流程风险防控闭环,提高公司治理水平。”

由于上述事项违反《上市公司信息披露管理办法》(以下简称《信披办法》)相关规定,生物股份时任董事长张琳宇、总经理张亮、财务总监兼董事会秘书彭敏对上述事项负有主要责任。根据《信披办法》相关规定,内蒙古证监局决定对生物股份及上述相关责任人员采取出具警示函的行政监管措施,并记入证券

期货市场诚信档案数据库。

康德智库专家、北京京师(成都)律师事务所律师刘诚冬对记者表示:“财务数据和信息披露质量是资本市场对公司研判的核心依据。研发费用、股权投资核算涉及核心资产和利润,不准确会让投资者质疑公司治理能力,导致机构投资者减持、融资成本上升,甚至影响未来再融资的审批。”

生物股份在公告中称,公司及相关负责人高度重视上述决定书中提出的问题,将严格按照内蒙古证监局的要求,认真进行整改,并在期限内向内蒙古证监局提交整改报告。公司及相关负责人将加强对相关法律法规及规范性文件的学习,持续提高公司规范运作水平,杜绝此类事件发生。

生物股份主要从事兽用生物制品的研发、生产与销售,产品种类涵盖猪、禽、反刍和宠物类四大系列百

余种动物疫苗,丰富的疫苗产品体系可为客户提供动物疫病防控整体解决方案。但近年来,公司面临着诸多挑战。从2024年年报来看,报告期内,生物股份实现营业收入12.55亿元,同比下降21.45%;实现归属于上市公司股东的净利润1.09亿元,同比下降61.57%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4948.73万元,同比下降80.55%。

而公司披露的2025年半年度业绩预告显示,报告期内,预计实现归属于上市公司股东的净利润为5700万元到7000万元,同比减少43.05%到53.63%;预计实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为3000万元到4400万元,同比减少59.21%到72.19%。生物股份表示,报告期内,公司受人用抗体药物研发费用及无形资产折旧摊销同比增加,同时动保行业竞

争态势加剧,产品价格下降和毛利下滑等多重因素影响,归属于上市公司股东的净利润同比有所下降。公司将进一步深化实施战略改革多项举措,提质增效,创新突破,为公司的可持续发展奠定基础。

生物股份在最新公告中提到,本次行政监管措施不会影响公司正常的经营管理活动,公司将严格按照有关法律法规、规范性文件的规定和相关监管要求及时履行信息披露义务。

上海明伦律师事务所律师王智斌在接受记者采访时表示:“在新的监管态势下,上市公司须将合规重心前移至日常经营环节,全面梳理公司内部治理与内部控制体系,使权责边界清晰、运行节奏可控。唯方能形成常态化、闭环式的自我约束,形成在层层趋严的规则环境中保持稳健,避免被动应对带来的不确定后果。”

公司新闻

新疆两乳企被授予“头雁”发展专家工作站

近日,新疆华垦乳业集团有限责任公司和阿拉尔新农业有限责任公司被授予乡村振兴带头人“头雁”发展专家工作站,并与西北农林科技大学成人教育(继续教育)学院签约。

2022年,农业农村部、财政部在全国范围内启动实施乡村产业振兴带头人培育“头雁”项目,提出用5年时间培育一支乡村产业振兴带头人“头雁”队伍,带动全国新型农业经营主体形成“雁阵”。本次落地新疆两家乳企的“头雁”发展专家工作站旨在构建“共享资源、共育人才、共建平台”的长效赋能体系。

西北农林科技大学丁武教授说:“专家工作站是我们兑现长期技术帮扶承诺的核心载体。我们将把最前沿的技术、最专业的智慧,通过这个平台持续输送到新疆‘头雁’学员的企业和牧场,聚焦企业的棘手问题和创新方向,持续给予技术支持和帮扶。”

“工作站就像为我们量身定制的‘技术智库’和‘创新加速器’,将帮助企业突破技术瓶颈,开发出更具市场竞争力的差异化产品。”新疆华垦乳业集团有限责任公司总经理刘石民说。

新疆奶产业技术体系首席专家郭同军表示,期待工作站切实提升产品价值,突破技术瓶颈,以“头雁”引领“群雁”齐飞,将“天山乳香”打造成科技赋能、品质卓越、市场信赖的金字招牌,为新疆奶产业注入澎湃创新动能。(马昂宇)

天润乳业与良品铺子达成战略合作

近日,天润乳业与良品铺子达成战略合作,共同推出了新疆牧场纯牛奶和新疆有机纯牛奶两款新产品,并已在良品铺子1500家门店同步上市。

此次合作整合了天润乳业深耕新疆乳业的资源优势与良品铺子在零食零售领域的品牌影响力,两款新产品依托新疆优质牧场资源,从奶源把控到生产加工,全程严控品质,旨在为消费者带来兼具天然风味与营养保障的乳制品选择,也为双方在健康食品赛道的协同发展开启了新篇章。其中,新疆牧场纯牛奶源自新疆天山冰川带牧场,奶味醇香,回味甘甜,含3.6g/100mL优质蛋白+120mg/100mL原生高钙。新疆有机纯牛奶源自更高标准的塔克拉玛干沙漠绿洲限定有机牧场,牧草种植、奶牛养殖、生产加工全程有机认证,含3.8g/100mL优质蛋白+120mg/100mL原生高钙。

近年来,新疆奶凭借高蛋白、无添加、奶香浓郁等特点,在消费市场迅速崛起。天润乳业作为新疆奶的代表品牌,此次与良品铺子的合作,将进一步推动新疆乳制品走向全国。未来,双方将继续深化合作,探索奶酪、奶啤、特色乳制品等创新品类,让新疆奶的“黄金品质”被更多消费者认可。(新乳业)

外资乳企上半年报喜,高端成新解药?



图片来源:达能提供

截至7月31日,雀巢、达能、菲仕兰、雅培等外资乳企的上半年“成绩单”悉数出炉,在中国市场的业绩整体向好。其中达能旗下主力品牌爱他美、菲仕兰旗下皇家美素佳儿等高端产品增长迅猛,成为增长的主要原因。业内分析人士指出,中外奶粉企业已经步入“百花齐放”的局面,未来能否持续增长在于高端产品的较量。

业绩向好

从财报来看,四家外资乳企上半年业绩整体向好。达能、菲仕兰、雅培均实现中个

位数营收增长。7月30日,达能发布的2025年半年报显示,销售额同比增长4.2%至137.37亿欧元,其中销量/组合上升2.6%,定价上涨1.7%;7月23日,菲仕兰发布的2025年半年报显示,营收增长6.4%至68.47亿欧元;7月18日,雅培公布的2025年第二季度财报显示,实现营收约为111.42亿美元,同比增长7.37%,加上一季报的103.58亿美元,上半年整体营收215亿美元,同比增长5.7%。

雀巢在战略调整期,仍实现了广泛的增长和稳健的利润表现。7月24日,雀巢发布的2025年半年报

显示,集团实现销售额约为442亿欧元,有机增长率(OG)达到2.9%,实际内部增长率(RIG)达到0.2%,定价贡献率为2.7%。

报告期内,达能中国所在的CNAO大区(即达能中国、北亚及大洋洲大区的合称)录得销售额约为20.17亿欧元,同比增长11.3%,其中销量/组合增长11.9%。增长更加明显的是在二季度,CNAO大区录得销售额约为10.80亿欧元,同比增长12.4%,其中销量/组合增长13.2%。这也意味着,CNAO大区的增长主要靠销售更多产品。

达能首席财务官Juergen Esser在业绩会上表示,“中国市场对专业特殊营养产品的需求持续强劲,增长主要由爱他美奇迹Essensis系列拉动,市场份额持续提升”。

同样表现亮眼的,还有菲仕兰专业营养品业务集团,其营收增长18.1%至7.18亿欧元,营业利润增长61%至2.19亿欧元,皇家美素佳儿市场份额持续增长。

中国食品产业分析师朱丹蓬向记者表示:“从2023年开始,中国的外资乳企就有逆势增长的势头,多家外资乳企整体业绩向好,与其深厚的企业底蕴,特别是在研发端的沉淀是分不开的”。

高端加持

聚焦到具体业务来看,中国消费者对优质专业营养品的需求仍然很高。

上半年,菲仕兰专业营养品业务集团营收增长18.1%至7.18亿欧元,营业利润增长61%至2.19亿欧元。专业营养品业务集团营收和利润大幅上涨,主要得益于皇家美素佳儿业务在中国市场的持续增长。独立乳业分析师宋亮向记者表

示,“对于菲仕兰来说,超高端产品在中国表现持续向好,主要是已经形成了品牌力,预计今年皇家美素佳儿仍会保持高速增长,因为目前没有竞品能够与之对应”。

根据尼尔森IQ最新数据,2025年1—5月,在包含母婴店、商超和传统电商渠道(不含跨境电商)的婴幼儿配方奶粉市场(不含羊奶粉),菲仕兰旗下皇家美素佳儿的市场占有率位列第三,在国际品牌中市场占有率位列第一。皇家美素佳儿三段产品成为中国婴幼儿配方奶粉单一SKU的销量冠军;皇家美素佳儿旺儿儿童奶粉相比去年同期销售额保持高双位数增长。

对于达能上半年的增长,宋亮表示,“由于达能品牌的流量属性,线上业务已经超过了线下业务。另外,达能除了普通奶粉业务,还有特殊配方奶粉(以下简称‘特配粉’)。达能的特配粉在国内排名第二,特配粉属于超高端奶粉,这也会拉动达能整个营收和利润的增长”。

2022年3月,达能发布了“Renew Danone”战略,即“恢复达能在核心品类和地区的竞争力;有选择在细分市场、渠道和地域扩大影响力;积极培育未来增长机会;积极推动产品组合轮换”。去年,达能“Renew Danone”开启了第二阶段,包括“加速发展医学营养品、加购肠道健康与蛋白质产品、以‘更积极’的姿态再次开始收购等”。

据了解,这两年达能实行奶粉高端化战略,不断在华扩展爱他美、超高端系列,先后引入了奇迹、至熠等系列。今年上半年,爱他美、纽康特等所属的专业特殊营养增速较快,销售同比增长12.9%至13.7亿欧元。

能否持续?

宋亮表示,“尽管达能上半年业绩不错,但是仍然是线上增长带来的变化。达能要考虑如何夯实线下基础,让新品能扎实落地”。

受去年“龙宝宝”等因素的影响,今年要配粉市场整体回暖。Juergen Esser在业绩会上表示,今年初,中国的一段婴幼儿奶粉市场已恢复增长,增长势头和预期一样正逐步向二段产品延伸。“一段加二段合计占整个(要配粉)品类的约三分之二。因此有理由相信,这个品类下半年仍将保持向好”。

荷兰皇家菲仕兰全球首席执行官范曼德则表示,在2025年上半年,专业营养品业务集团和配料业务集团表现最为强劲,但亚洲业务集团面临市场不确定性和日益激烈的竞争,导致需求和营业利润下降。专业乳品业务集团战略品类的收入较去年同期有所增长,但由于成本上升,利润下降。

在外资乳企的高端攻势下,国内乳企正在迎头赶上。朱丹蓬表示,“国产奶粉这几年整体发展向好,未来高端和超高端奶粉可能以外资为主,内资为辅,腰部主要依托国产品牌。经过这五年的发展,中国奶粉的产业结构已经得到了根本性变化,可以和外资乳企竞争。在优生优育的节点之下,过去外资一家独大的局面已经被打破了,中外奶粉已经步入‘百花齐放’的局面,以飞鹤为首的国产奶粉,从产业链、食品安全,再到服务体系、客户黏性,都不输于国外品牌”。

宋亮还表示,“对于国产奶粉企业来说,要防止内耗,加快产品创新,同时要稳价盘,在这个基础上推出高端产品”。

(据《北京商报》)