

随着时间来到A股公司的业绩密集披露期，有关于上市公司业绩的“鬼故事”也多了起来。7月5日，一则东方雨虹半年度业绩预减的传闻在资本市场传播开来。当日东方雨虹直接被跌停，巧合的是，就在东方雨虹跌停之前，其公司高管已经精准“避难”。

7月5日，市场有消息称，东方雨虹二季度业绩存在失速下滑的风险，当天公司股价闪崩跌停。截至当日收盘，东方雨虹股价报46.63元/股，跌幅达9.98%。

有意思的是在公司股价跌停前，公司高管似乎是察觉到了风险，纷纷卖出各自手中所持有的部分公司股权，实现了精准“逃顶”。

这一现象引发了不少股民的不满，但真正让股民们愤怒的是，公司目前仍处于回购期内，在公司不断回购公司股票的同时，公司高管却套现离场。这也让公司被股民们扣上了“利益输送”的帽子。

对此，东方雨虹表示，公司严格按照相关法律法规的要求，不断健全公司治理机制、完善法人治理结构，强化内部和外部的管理和监督，持续规范运作，不存在公司与股东利益输送的情况。

东方雨虹与股民间究竟孰是孰非？

“高抛低吸”谙熟于心

首先看到让股民们群情激愤的“利益输送”事件上。

根据深交所公开信息显示，东方雨虹副董事长许利民等五名高管董事在6月20日到6月30日期间，以大宗交易方式减持东方雨虹1169万股，其中许利民在6月20日减持1000万股，每股均价为45.89元，减持后依然持有7226.92万股。

而7月1日，东方雨虹公告称，2021年11月10日到2022年6月30日，回购股份数量为1155.93万股，占公司总股本的0.46%，最高成交价为49.76元/股，最低成交价为37.24元/股，成交总金额为4.94亿元。

不难发现，东方雨虹的回购数量与公司管理层的减持数量十分相近，这也确实容易引起投资者的不满。

7月6日，据深交所互动易平台，有投资者向东方雨虹提问，股东在减持，公司在增持，是否存公司与股东利益输送？

虽说股民的怀疑“有理有据”，但在梳理东方雨虹管理层的增、减持历史后就会发现，这样的质疑其实是在贬低这些股神在“高抛低吸”方面的造诣。

根据公司历史公告显示，上市至今，东方雨虹的高管一共进行了近300次的增减持行动，其中减持行为占据了绝大多数。

值得注意的是，高管的大额密集减持，均非常“巧合”的发生在股价阶段性高位。

以公司首次精准减持为例，2009年6月3日，东方雨虹进行了一次每10股送5股的高送转。当时，全球正在经历次贷危机的震荡，A股仍是一片愁云惨雾，高送转实施后并没有刺激股价立刻上涨，反而在2009年8月下旬跌破20元。

随后，公司股价开始持续走高。2010年4月中旬，一度突破75元，半年多股价上涨超过200%。伴随着股价节节攀升，高管们开始密集减持：2009年10月29日--2010年3月30日之间，期间高管们一共减持113次，参考市值20921.36万元。

根据公司披露的公告来看，东方雨虹管理层的减持价格虽然不是最高，但均处于较高的股价区间。

而这波减持结束后不久，股价开始回调，3个月内，从高位算起，最大跌幅超过40%。

而更让人拍案叫绝的是公司董事长李卫国在2015年完成的那一次高抛与低吸，这一场完美的套现直接奠定了公司“A股股神”的地位。

2015年前期，当时的A股还处于一个热火朝天的状态，各路资金都在这场狂欢中享受着泡沫所带来的财富盛宴，但众人皆醉唯他独醒。

2015年3月18日董事长李卫国减持200万股，这也是截止至2015年东方雨虹高管们历史上单次减持数量最大的一次。

不出意外，李卫国躲过了一次暴跌，2015年6月-7月期间，公司的股价从最高的12.33元/股一路重挫，期间公司股价甚至一度不足5元。

但故事远远不止于此，李卫国不仅会卖更加会买。2015年股灾末期，似乎是认为当时公司股票的价值已经被明显低估，公司控股股东、董事长李卫国开始大举买入公司股份。

数据显示，李卫国于2015年11月30日通过深圳证券交易所的证券交易系统以集中

竞价方式增持公司股份300,000股，占公司股份总额的0.0361%，增持金额为5,639,000元，成交均价为18.80元/股。

公司管理层明明在增、减持方面有着一身“本事”，为何要选择回购期，这么敏感的一个时间段进行增减持呢？

市场中有声音认为，或许公司业绩的下滑速度已经超出了公司管理层的预期，让他们也感觉到了风险的存在，才会在此时进行减持。

业绩下滑失速恐成真

东方雨虹是一家做建筑防水材料的公司，主要产品包括建筑防水材料、非织造布、建筑节能材料、特种砂浆等。于2008年登陆深圳中小企业板，是国内建筑防水行业首家上市公司。

其业绩自上市以来保持稳定增长，公司营收由2009年的8.29亿元增加至2021年的319.3亿元，增加了38.5倍；归母净利润由2009年的0.73亿元增加至2021年的42.05亿元，增加了57.6倍。

不仅如此，2008年至今，公司的净利润除了在2011年出现了0.66%的较低增长水平外，其余年份均实现了两位数以上的增长。

但不幸的是，今年这种增长似乎要结束了。天风证券认为，今年二季度公司的业绩存在加速下滑的风险，市场对公司做出的最新预测为上半年收入增长10%，对应二季度增速约5%，利润同比下滑20%，对应二季度利润增速-27%，此前市场预期公司二季度利润实现个位数下滑。

而之所以出现这种情况，一方面是公司主要产品的上游原材料价格出现了超预期上涨。2021年全年，公司所需的原材料的价格呈现出一个前低后高的走势，去年下半年开始大宗材料尤其是非沥青的材料出现了快速上涨。

时间来到2022年，公司的处境仍然不容乐观，虽然非沥青原料的价格涨幅出现了边际趋缓甚至有些许下跌，但沥青价格却在5-6月间突破了新高。截止至6月底，华东沥青90号的价格为5000元/吨。

除了受到原材料价格上涨因素的影响，公司终端产品价格调整的落地过慢也是致使公司业绩出现超预期下滑的主要原因之一。

今年3月中旬，东方雨虹已经先行上调过一轮产品价格。6月中旬，针对工程防水产

品和民用建材产品，东方雨虹分别下发调价函。其中，工程防水和民用建材方面涉及的沥青卷材、沥青涂料均上调25%，水性涂料上调10%；工程防水材料中涉及的高分子卷材，上调幅度则为15%。

不过，虽然已经上调了产品价格，但由于上调价格的时点始终落后于产品价格上涨的时点，公司的业绩表现已经受到了不小的影响。

据东方雨虹公布的今年一季度财报显示，公司于报告期内实现营业收入63.09亿元，同比上升17.31%；销售毛利率降至28.28%，同比下滑4.5%，比去年全年毛利率下降超过2%；归属于上市公司股东的净利润3.17亿元，同比仅增加7.07%，远远低于往期。

而公司所要面对的问题也不止眼前这些，由于公司的下游客户多为大型房企，公司的应收账款余额一直居高不下。这放在过去地产的黄金时代还好，在当前房地产行业不景气、知名房企频频“爆雷”的大环境下，应收款就像是悬在各大涂料企业头上的达摩利斯之剑。

To B业务的“辛酸”

据东方雨虹2021年三季度业绩报告显示，应收账款和应收票据今年以来的增长尤为迅速。应收票据截至三季度末余额约为20.30亿元，较上年年末的余额增加了30.96%；应收账款余额则达到109.23亿元，较上年年末余额增加79.01%。两者合计现已达到129.52亿元的，占到了总资产比例的31.88%，这也是公司上市以来的最高点。

不仅仅是应收票据及应收账款达到新高，东方雨虹的其他应收款也同样是新高，达到了40.36亿元，与去年同期相比近乎翻倍。

眼下，民营房地产企业多数仍未脱险，东方雨虹迟迟未收到的应收账款，依然“未卜”。

而深受地产商暴雷影响的建材公司又何止东方雨虹一家，目前国内规模较大的建材企业均与地产商有着深度绑定。

2020年底开始，随着越来越多房企面临融资受困，债务压顶，行业危机愈演愈烈，房地产产业链上游的原料供应商都将面临回款危机。

2021年9月与东方雨虹同为涂料公司的三棵树发布公告称，截至2021年9月末，该企业对主要客户包括中国恒大、华夏幸福、蓝光发展和恒泰地产的应收款项单项计

提坏账准备共计2.673233亿元。

公告还称，若未来下游地产客户出现经营情况进一步恶化，公司亦会相应提高预期信用损失率。

除了涂料公司，主营业务为陶瓷地砖的蒙娜丽莎同样不好过，目前公司的业务以受众群体的不同分为To C端以及To B端业务两类。前者覆盖数千家签约经销商以及销售网点；后者包括与碧桂园、万科、保利、中海、融创、龙湖、世茂和金科等近100家大型房地产商建立战略合作关系。

公司财报数据显示，2022年一季度，蒙娜丽莎C端、B端分别实现营收5.63亿元、5.0亿元，在总营收中分别占比52.99%、47.01%。尽管后者营收略低于前者，但依据其以往业绩表现，战略工程渠道业务的毛利率水平通常更高。2021年年报显示，蒙娜丽莎的C端业务、B端业务的毛利率分别为24.86%、33.55%。

虽然，B端业务的毛利率水平较高，但为了赚到这些钱，公司所要承担的风险并不小，到最后往往是好看了报表，穷酸了自己。

根据蒙娜丽莎披露数据显示，2021年度公司计提各项资产减值损失合计2.19亿元。其中工程业务涉及正荣系、奥园系、恒大系、花样年系、富力系等出险房企计提坏账准备合计约1.2亿元。

本文源自环球老虎财经app