

财眼

肉价还在跌！超八成上市猪企净利下滑

由于光明农牧长期亏损，11月18日，光明肉业公告拟向子公司光明农牧提供1.02亿元的财务资助。10月份国家统计局数据显示，全国猪肉价格同比跌16%，牧原、温氏、新希望三家企业商品猪销售均价同比跌幅均超三成。记者昨日在广州天河某超市肉档摊位看到，猪肉卖出了“白菜价”，纯瘦猪肉优惠价为10.8元/斤，猪排骨18.8元/斤，而去年同期的纯瘦肉价格约18元/斤，肋排约30元/斤。

■新快报记者 涂波

生猪价格持续走低

根据光明肉业公告，为满足光明农牧资金需求，光明肉业拟与益民食品集团向其提供2亿元财务资助，公司按持股比例提供1.02亿元，期限一年，利率2.20%。公告提到，由于光明农牧长期亏损，近年来多次通过增资以及每年财务资助等方式支援光明农牧。数据显示，2021年至2024年，光明农牧累计亏损超24亿元。今年前三季度，光明农牧营收为11.96亿元，净利润为-4.87亿元。

资料显示，光明肉业主要从事猪肉类食品、牛羊肉类食品及品牌休闲食品

行业，是国内最大的食品生产、销售企业之一。光明肉业控股子公司光明农牧为生猪养殖企业。事实上，光明肉业自身业绩也承压，前三季度其归母净利润为1.68亿元，同比遭“腰斩”大降55.94%，因养猪子公司涉诉导致相关资产减值，第三季度亏损802.16万元，同比暴跌达106.27%。

中国养猪网的数据显示，今年三季度，生猪价格已从6月30日的14.7元/公斤降至9月30日的12.24元/公斤，其间一度还跌破11元/公斤。对全国500个县集贸市场和采集点的监测数据显示，10月第3周全国仔猪平均价格25.13元/

公斤，同比下跌29.5%，刷新21个月低点。11月18日，同花顺全国生猪现货价格汇总显示，广东12.18元/公斤，上海11.6元/公斤，北京11.8元/公斤。

猪企股价大幅跑输大盘

行业压力已反映在上市猪企三季报中。数据显示，22家A股生猪养殖公司中，有19家第三季度净利润同比下滑，9家亏损。

头部企业表现尤为突出，温氏股份第三季度营收259.37亿元，同比下降9.76%，为2024年以来首次单季度收入下滑；归母净利润17.81亿元，同比下降

65.02%。新希望第三季度归母净利润为512.55万元，同比下降99.6%。

从股价来看，今年以来生猪养殖公司股价基本处于低位徘徊，截至11月18日，大北农区间股价跌2.77%，光明肉业涨0.73%，新希望涨8.64%，温氏股份涨10.24%，而今年同期大盘涨幅近20%。

广发证券发布研报表示，2025年10月上市公司整体生猪出栏环比增长，全行业持续亏损，考虑未来1-2个月仍为补栏淡季，预计仔猪价格将延续低迷态势，目前板块估值处于相对低位，优先选择有成本优势的龙头企业。



外卖半价购“酸奶界爱马仕”跌下神坛

新快报讯 记者陆妍思报道 “在门店买了一杯正在喝，打开第三方平台才发现成了‘冤大头’。”近日，有消费者发现，被称为“酸奶界爱马仕”的Blueglass外卖价格比门店购买便宜超过一半。售价高达49元一杯的Blueglass跌下神坛！

11月18日，新快报记者再在第三方外卖平台点进Blueglass门店，发现该店“神抢手”选项中推出了4.3折至4.5折的优惠套餐，“小蛮腰西梅桃子味+膳食纤维燕麦”原价53.5元，折后23.9元；“小蛮腰油柑西梅苹果味+黑松露饼干”原价54元，折后23.9元；“小蛮腰果冻橙冰乳味+膳食纤维燕麦脆”原价53.5元，折后22.9元。其他产品虽均为原价，但可以使用满28元减15元的“神券”，到手价较原价均大幅下降。

不过，新快报记者发现，若在其官方微博点单，则没有任何优惠。看来在外卖平台百亿补贴大战中，“酸奶界爱马仕”也得放下高贵头颅。

在Blueglass官方点单小程序上，显眼位置放置了诺贝尔奖获得者Dan Shechtman作为Blueglass短链脂肪酸酸奶推荐官的宣传图样，并配上“数据显示81.4%人群短链脂肪酸网提升86%”的文字介绍，页面另有小字标示“短链脂肪酸酸奶系列非医疗或药品用途”。

然而，有多名消费者爆料称，饮用Blueglass“小蛮腰”系列酸奶（含8种益生菌、益生元）后，1小时内出现肠鸣、肠道蠕动，24小时内腹泻高达4次，甚至有人确诊急性肠胃炎。从去年3月开始，“网红酸奶Blueglass成新型泻药”“45元一杯窜稀酸奶火遍全网”等

话题相继登上热搜。

Blueglass还曾多次因宣传问题被罚。去年5月，Blueglass推出了两款“男友力酸奶”饮品，并在产品海报显眼位置标有“18禁”符号，以及“18周岁以下，我不卖”“别说你不懂”等标语。随后Blueglass所属的上海悦活餐饮管理有限公司、北京悦活餐饮管理有限责任公司分别因发布擦边色情广告被当地市场监督管理局罚款45万元、40万元。

“产品如果没有‘健字号’资质，品牌就夸大宣传其效果，或涉嫌违法、违规。”中国食品产业分析师朱丹蓬表示，从食品安全法“四个最严”的角度看，国家会加大对这一类违法、违规案件的处罚速度和力度，未来中国保健品也会步入规范化、专业化、品牌化、资本化和规模化的发展历程。

因未严格执行回溯制度等多项违规工银安盛人寿被罚115万

新快报讯 记者林广豪报道 工银安盛人寿近日发布公告，因未严格执行销售行为可回溯制度、未经批准变更营业场所、委托医护人员销售健康保险产品以及提供的清单、数据不准确等问题，于日前收到金融监管总局下发的《行政处罚决定书》，该公司被处以合计罚款115万元的行政处罚。

工银安盛人寿表示，上述问题均发生在2023年及以前。对此，公司高度重视，积极整改，并将持续完善合规经营，提升内控管理水平。

记者注意到，工银安盛人寿并非首次因相关事项受罚。2021年1月，因委托未取得合法资格的机构从事保险销售活动等行为，工银安盛人寿被责令改正并罚款60万元。有案例显示，委托未取得合法资格的机构或个人从事保险销售活动不仅影响保险公司声誉，还可能对消费者造成资金和保障的损失。

今年以来，工银安盛人寿多家分公司因违规被罚。7月，其四川分公司因财务资料数据不真实、利用开展保险业务为其他机构谋取不正当利益等问题被罚款45万元。因保险条款“双行不一”，其山东分公司、辽宁分公司分别在8月和1月被罚款24万元和12万元。此外，10月，工银安盛人寿旗下App因未明示个人信息处理规则被上海市通信管理局通报。

值得注意的是，2024年11月工银安盛人寿原副总裁陶仲伟因涉嫌严重违纪违法于任上落马。据中央纪委国家监委网站今年4月消息，该公司原执行董事、副总裁陶仲伟严重违纪违法问题被立案审查调查。经查，陶仲伟对抗组织审查、漠视中央八项规定精神等。经相关研究决定，给予陶仲伟开除党籍和公职处分，其涉嫌犯罪问题移送检察机关依法审查起诉。

资料显示，工银安盛人寿注册资本125.05亿元，专营人寿保险、健康保险和意外伤害保险等保险业务。今年前三季度，该公司营收459.14亿元，同比基本增加13.3%；净利润39.68亿元，同比增加121%。联合资信的评级报告显示，2022年-2024年工银安盛人寿银行邮政代理渠道的保费占比均超80%，公司营销渠道多元化程度有所提升。



新三板摘牌后豪特节能转战港股客户高度集中还面临信贷风险

近日，广州豪特节能环保科技股份有限公司（下称“豪特节能”）递表港交所，拟冲刺港交所主板。近年来，豪特节能业绩稳健增长，但同时也面临毛利率下降、业务及客户集中等风险。本次IPO，豪特节能拟将募集资金用于建立智能制造能力及产能、国际业务扩张及海外服务基础设施发展、提升技术创新及产品开发、寻求供应链整合及战略收购或投资等计划。

■新快报记者 张晓茵

曾两度进行A股上市辅导

豪特节能成立于2006年，是一家能源管理解决方案提供商，目前主要为数据中心提供一站式节能工程服务。

2016年4月，豪特节能曾在新三板挂牌，2019年及2020年曾两度启动A股上市辅导，并在2021年5月14日完成新三板摘牌。后由于公司考虑赴港上市，在2023年底终止相关辅导协议。近年来，豪特节能业绩稳健上升，2022年-2025年上半年营收分别约为7.93亿元、8.58亿元、10.18亿元和7.54亿元，期内利润分别约为3913.2万元、7018.3万元、7586.9万元和5049.6万元。

不过，公司毛利率却呈波动下降趋势，受公司采取竞争性定价策略，项目的实际收入低于预期以及业务

规模扩大带来成本增加等影响，其毛利率从2022年的18.8%跌至2025年上半年的11.9%。

起家业务已边缘化

豪特节能从成立至2019年，主要提供工商业建筑能源管理解决方案。不过，自2020年起，其业务重心逐步转向数据中心能源管理方向。

从收入来看，2022年-2025年上半年，数据中心能源管理解决方案的收入占比分别为85.3%、93.1%、96.8%和98.9%，呈逐年上升趋势。这也意味着，公司最初的工商业建筑业务逐渐边缘化，收入规模明显缩减。豪特节能预计，数据中心能源管理解决方案将继续成为其未来的重要收入来源。

据了解，豪特节能客户集中风险不可忽视。2022年-2025年上半年，公司向五大客户的销售额分别占总收入的86.1%、79.4%、94.9%及98.9%。其中，单一最大客户A的销售额分别占总收入的62.6%、36.3%、82.8%和39.4%。对此，豪特节能指出，失去任何主要客户或与其现有业务关系的任何不利变动均可能会对其业务、财务状况、经营业绩及现金流量造成不利影响。

同时，豪特节能亦面临来自客户的信贷风险，2022年-2025年上半年，公司贸易应收款项分别为2.1亿元、9470万元、3.17亿元及3.77亿元，呈上升趋势。尽管豪特节能已尽力对客户信用状况进行评估，但其表示，仍无法保证客户日后会履行对公司的责任。