

保底收益8% “兜底式增持” 升级

□本报记者 崔小粟

近期市场大幅调整，不少公司股价承压，“兜底式增持”再次受追捧。近日，美芝股份、启迪桑德、翰宇药业等多家公司实际控制人或董事长发出倡议，号召员工进行增持，并对由此产生的亏损承诺兜底。值得关注的是，“兜底式增持”出现“升级版”，除对亏损兜底，同时承诺保底收益8%。

业内人士认为，在此轮“兜底式增持”潮中，相关公司实际控制人或董事长多有股权质押在身。推出“兜底式增持”，很大程度是为了支撑股价，避免股票质押风险。

“兜底式增持”潮再现

作为本轮最早发布“兜底式增持”的公司之一，海兰信2月5日公告称，控股股东、实际控制人申万秋倡议公司及全资子公司、控股子公司全体员工积极买入公司股票。员工凡于2018年2月6日至2018年2月23日期间净买入的海兰信股票，且连续持有12个月以上并在职的，若因增持产生亏损，由申万秋以个人资金予以补偿，收益则归员工个人所有。

此后，“兜底式增持”与日俱增。据不完全统计，截至记者发稿，本月已有海兰信、爱迪尔、安控科技、中金环境、碧生源、信邦制药、益生股份、双箭股份、启迪桑德、翰宇药业、美芝股份等12家上市公司的实际控制人或董事长发布了“兜底式增持”倡议。

事实上，市场已经出现过几轮“兜底式增持”潮。“兜底式”增持公告发布后，相关公司的股价表现引发关注。与以前的“兜底式”增持公告立竿见影推动股票价格上涨的效果不同，此轮“兜底式”增持效果大打折扣。

以海兰信为例，公司2月5日发布上述公告后，2月5日至6日，股价依旧连续下挫。但2月7日至2月9日连续三个交易日，海兰信以涨停收盘。

2016年1月至2月，市场大幅波动，东方海洋、旷达科技、佳创视讯的实际控制人或董事长发出了“兜底式增持”倡议。2017年6月至7月，奋达科技、凯美特气、宝莱特、安



居宝、星徽精密、星辉娱乐、科陆电子等多家上市公司董事长或实际控制人同样发出了“兜底式增持”倡议。

分析人士认为，在此轮“兜底式增持”潮中，相关公司的实际控制人或董事长多有股权质押在身，此举很大程度上可能是为了规避质押股票平仓风险。面对股价下滑平仓危机来临，补充质押品方面存在困难，因此调动员工增持以支撑公司股价。

保底8%收益引关注

值得注意的是，“兜底式增持”出现了升级版。其中，信邦制药、首航节能实控人或董事长鼓励员工买入公司股票，除承担亏损外，同时提出了收益率为8%的保底收益。

以信邦制药为例。公司2月8日晚间发布公告称，公司实控人发出倡议，鼓励员工积极增持公司股票，并承诺兜底由此产生的亏损。同时，作为信邦制药、誉衡药业两家公司的实际控制人，朱吉满承诺，信邦制药员工于2018年2月8日至3月30日期间在二级市场买入公司股票，持有至计算补偿时点并在职的，其买入的公司股票收益不

足8%的，差额由哈尔滨誉衡集团有限公司、朱吉满进行补偿。

业内人士指出，通过8%保底收益对“兜底式增持”进行升级，便于吸引更多员工加入增持阵营。不过，如果未来市场走势不佳，“兜底方”将面临更大压力。

事实上，2017年12月以来，信邦制药已多次采取回购、增持等方式提振股价，但效果不甚理想。

1月24日，公司以集中竞价方式回购450万股；截至2月7日，公司累计回购股份近2190万股，支付总金额近1.74亿元。

随后，信邦制药多位高管开启增持模式。1月25日，公司总经理孔令忠增持50.17万股，增持均价为8.25元/股；1月26日，公司副总经理杨培增持60.28万股，增持均价为8.29元/股；2月7日至2月9日，公司董事长安怀略连续三日共增持634.14万股，增持均价为7.59元/股，并表示将根据二级市场情况可能继续增持。

“兜底式增持”存争议

对于“兜底式增持”的成绩情况，相关

公司员工响应倡议积极性不一。

2月11日晚，中金环境发布公告，截至2月9日收盘，446位员工增持股票，合计增持573.67万股，增持均价为9.81元/股，增持总金额为5628.5776万元。爱迪尔同时公告，2月7日至2月9日，公司及全资子公司共26位员工增持上市公司股票23.92万股，成交总金额约169.51万元。

天衡联合律师事务所律师许璐琪对中国证券报记者表示，公司员工根据上市公司实际控制人或董事长的承诺增持股票，可能被认定为上市公司实际控制人或董事长与公司员工达成单务合同。当上市公司实际控制人或董事长承诺的补偿条件满足时，实际控制人或董事长存在按照承诺对达成单务合同关系的员工进行补偿的义务。

此外，上市公司实际控制人或董事长承诺对员工增持“兜底”，这种承诺虽然具有法律约束力，但此类倡议书仅代表实际控制人或董事长个人承诺，非董事会决议。由于实际控制人或董事长身份特殊，通过公告方式倡议而非在公司内部倡议，此种做法存在打“擦边球”的争议。

85家公司发布利润分配预案

现金分红成主旋律

□本报记者 董添

Wind数据显示，截至2月12日，85家公司发布了2017年利润分配预案，基本都有现金分红，且有的公司现金分红力度较大。业内人士表示，现金分红成为主旋律，这与监管态度有关。监管层对长期不分红公司予以高度重视，近期多家公司因长期不分红收到监管函。

分配预案密集发布

2月12日晚，寒锐钴业、建艺集团发布2017年度利润分配预案。寒锐钴业拟每10股转增6股，同时派发现金10元。建艺集团拟每10股转增7股，并派发现金1元—1.5元。此外，道恩股份、崇达技术、环能科技等公司2

月12日早间发布高送转预案。

道恩股份公告，收到控股股东、实际控制人、董事长于晓宁提交的提议，公司2017年度分配预案为拟每10股转增10股，同时每派发现金红利1.6元。

崇达技术控股股东、实际控制人姜雪飞提议，公司2017年度分配预案为拟每10股派发现金股利5.4元，同时以资本公积金向全体股东每10股转增10股。此外，环能科技拟每10股派发现金红利2.3元，同时以资本公积金每10股转增8股。

值得注意的是，上述发布分配预案时均表示，根据中国证监会鼓励上市公司现金分红及给予投资者稳定、合理回报的指导意见，进行利润分配。

监管措施加强

根据相关准则，以母公司净利润为基数，提取法定盈余公积金后，加上上年末未分配利润，得出可供分配利润是正数才有资格进行分红。从目前情况看，上市公司“真金白银”回报投资者蔚然成风。现金分红意识增强，与监管部门近年来用规则引导上市公司分红相契合。同时，分红公司增多，也表明上市公司盈利能力有所增强。

2月5日，上交所举办“上市公司现金分红专项说明会”，部分长期未分红的企业受邀参加。以阳泉煤业为例，公司表示，2016年四季度，煤炭市场开始转暖，煤炭价格涨幅较大。但2017年煤炭价格走势尚不明朗，从

稳健经营的角度考虑，2016年公司未进行现金分红。近三年公司没有现金分红，主要是为了应对市场风险，将未分配的资金用于补充公司生产经营所需的日常流动资金。

同时，多家公司因长期不分红收到监管函。以金杯汽车为例，公司2月5日收到上交所下发的监管函。上交所指出，现金分红是上市公司回报投资者的重要方式。上市公司应当制定切实可行的分红政策，持续、足额实施现金分红。公司长期业绩不佳，连续多年未实施现金分红。应当认真分析公司长期经营困难的原因，提出切实有效措施，以持续改善经营。要提出实现盈利并具备分红能力后，现金分红安排与计划，表明实施现金分红的意向和态度。

嘉化能源重组事项被问询

□本报记者 杨洁

嘉化能源2月12日晚公告称，收到上交所问询函，就公司重组事项提出了问询。

交易对价是否合理

问询函指出，2016年标的资产估值结果为5.95亿元，而此次关联交易标的资产估值较高，要求公司说明两次估值差异明显的原因。同时，上交所要求公司补充披露本次关联交易全部现金对价的合理性，是否存在利用上市公司缓解大股东资金压力的情形。

嘉化能源公告显示，截至2017年9月30日，公司货币资金6.32亿元，流动资产29.67亿元。公司于2017年8月31日披露回购股份的预案，回购金额不低于5000万元，不超过5亿元。截至目前，公司回购股份总计金额

0.35亿元，回购尚未实施完毕。而本次购买美福石化交易作价为26.9亿元，第一期应支付13.72亿元交易价款。

上交所要求说明，公司以自有资金、自筹资金支付对价的金额及所占比例，未来三年是否将承担较高财务成本，披露本次交易对公司现金流及盈利情况的影响；支付高额交易价款对公司流动资金、负债比例可能产生的影响及公司的应对措施。

预案显示，公司2016年末资产负债率为41.53%，但美福化工2016年、2017年资产负债率分别为83.51%、66.34%。若置入上市公司将对上市公司整体负债情况产生负面影响。上交所要求说明，标的公司具体负债结构及偿债期限，具体分析本次交易后公司的偿债能力风险及后续拟采取改善的措施。

美福石化是否存在资金依赖

预案披露，美福石化主要从事丙烯、混合二甲苯、苯、热传导液、液化石油气等基础有机化学产品相关的生产、销售与技术研发，2016年、2017年营业收入分别为27.74亿元、28.05亿元，净利润分别为1.78亿元、2.38亿元。2016年及2017年，美福石化对前五名客户的销售收入占同期营业收入的比例分别为71.3%、61.95%。

上交所要求补充披露，标的资产2016年、2017年营业收入变化不大，但净利润增长较大的原因；标的资产近三年的前五大客户名单、销售额及其占比情况，上述客户与标的公司是否存在关联关系。预案披露，标的资产与嘉化能源之间的关联交易将在本次交易后消除，同时新增与三江化工等关联方之间的关联交易。上交所要求补充披露，

报告期内标的资产关联销售收入及利润占比，对比同行业可比交易价格，说明前述关联交易价格的公允性。

上交所指出，根据管建忠控制的港股公司中国三江化工2016年6月17日公告，出售美福石化51%股权后，该公司将释放合计约20亿元的财务资源（即财务支援）。同时，根据嘉化能源预案，美福石化对三江化工有大额资金借贷与担保关系。截至预案签署日，三江化工为美福石化提供融资担保的金额约为7.87亿元，三江石化为美福化工提供借款2.72亿元。

对此，上交所要求补充披露，美福石化对三江化工是否存在资金依赖；本次交易完成后，三江化工是否仍将对美福石化提供上述资金支持及提供资金支持的期限。若失去三江化工的担保和借贷资金，是否将影响美福石化的正常生产经营。

公司表示，张颂明收购上市公司控制权，有利于公司业务发展和股权结构的稳定，符合上市公司和中小股东的整体利益。本次股份转让完成后，上市公司将在经营现有的包装机械业务和智能自动化业务的同时，杜力及张巍控制的凤凰财鑫、乐丰投资作为公司重要股东，将继续利用在资本市场上优势和经验，积极协助上市公司在新技术、新产业、新业态、新模式的方向上拓展。

方大炭素去年净利大增52倍 拟每10股派发现金红利19元

□本报记者 杨洁

方大炭素2月12日晚发布年报。公司2017年实现营业收入83.50亿元，同比增长249%，实现归属于上市公司股东的净利润36.20亿元，同比增长52.67倍；扣除非经常性损益后净利润为34.96亿元，同比增长175.73倍。公司拟向全体股东每10股派发现金红利19元，共计派发现金股利33.99亿元，拟分配现金红利总额占当年归属于上市公司股东净利润的93.88%。

报告期内，公司生产石墨炭素制品17.8万吨，

毛利率为78.82%，比上年增加63.85个百分点。其中，石墨电极15.7万吨，炭砖1.8万吨；生产铁精粉77.97万吨，毛利率为69.11%，比上年增加13.84个百分点。

公司表示，2017年，炭素行业总体形式呈现企稳向好态势。石墨电极市场需求增量大于供给增量，石墨电极总体价格上扬，行业内炭素企业整体盈利水平提高。据中国炭素行业协会统计，2017年1—12月石墨电极产量为59.09万吨，同比增长15.71%。石墨电极销售量59.17万吨，同比增长19.88%。

三公司控股股东 质押股份触及平仓线

□本报记者 王维波

2月12日晚，龙大肉食、猛狮股份发布公告称，其控股股东所质押的公司股份已触及或跌破平仓线，存在平仓风险。

龙大肉食表示，受近期股票市场下跌影响，公司股价波动较大，控股股东龙大食品集团有限公司质押的股份已触及质押约定的平仓线，可能存在平仓风险。截至本公告披露日，龙大集团持有公司45.96%股份，累计被质押股份占其所持公司股份总数的95.11%，占公司股份总数的43.71%，质押平仓线为9.46元/股。2月12日，公司股票收盘价格为10.30元/股。

猛狮股份公告，接到控股股东汕头市澄海区沪美蓄电池有限公司、实际控制人之一陈乐伍的通知，沪美公司质押的部分公司股份

已跌破或可能跌破平仓价格，平仓线价格区间为12.07元/股至15.80元/股；陈乐伍质押的全部公司股份已跌破平仓价格，平仓价格为16.03元/股，上述股份存在平仓风险。

截至本公告日，沪美公司持有公司24.52%股份，累计被质押股份数量占其所持公司股份总数的98.43%，占公司总股本的24.13%。陈乐伍持有公司7.45%股份，累计被质押股份数量占其所持公司股份总数的96.40%，占公司总股本的7.18%。沪美公司及陈乐伍将积极采取措施，拟通过筹措资金、追加保证金、追加质押物或提前回购等措施应对平仓风险。

海虹控股公告，公司在停牌自查过程中获悉，控股股东中海恒实业发展有限公司所持已质押的部分股票可能存在平仓风险。具体情况仍在核实。

入股居然之家 阿里新零售版图扩张

□本报记者 常佳瑞

近日阿里以55亿元入股居然之家，为其新零售线下布局再落一子。专家指出，这是阿里流量换数据的又一动作，整合家居零售市场云联网、数字化产品平台。专家表示，作为“二房东”模式的居然之家，数据并不完整，且家居卖场与线上协同有限，这反映出线上对线下人口竞争进入了白热化阶段。

家居领域推进新零售

近日，北京居然之家投资控股集团有限公司与阿里巴巴、泰康集团等机构签订战略投资协议，融资130亿元。阿里巴巴及关联方投资居然之家54.53亿元，持股15%，并共同宣布达成新零售战略合作，在家居领域开启新零售全新时代。

居然之家以家居销售为主业。截至2017年年底，居然之家在全国开设223家门店，市场销售额超过600亿元。居然之家总裁汪林朋表示，未来计划五年开店600家。平安证券指出，阿里巴巴的线上流量、技术能力与居然之家线下资源结合，有望整合出一个针对家居零售市场的云联网、数字化产品平台。居然之家的线下客流将实现更好的“数字化”，实现新的市场价值。

此次投资之后，阿里的新零售版图再度扩张，形成基于家电数码、快消商超、服饰百货、餐饮美食、家装家居的新零售业态布局。专家指出，阿里以流量价值，换得了线下网点、消费客流和线下企业多年积累的消费者数据。对于线下企业而言，可以背靠阿里进行业态创新或改造。

广发证券预计，阿里生态体系或继续扩张。伴随阿

里生态体系成长，品牌电商、电商服务、内容电商、线上线下融合等细分领域仍将处于高速增长阶段。

双方协同难度较大

从商业模式而言，国内家居卖场多采用“二房东”的经营模式。卖场经营者租下物业，然后分租予各家门店。差异主要在于自营比例多少以及物业归属方面。零售专家对中国证券报记者表示，这种模式之下卖场以收租为主，盈利模式相对稳定，但在整个链条中参与环节有限，居然之家实行统一收银，可以获得相应数据，但也仅限于这一环节，获得的消费者数据有限。对于阿里而言，投资线下企业除了网点价值，就是为获得线下消费数据，但家居卖场的的数据并不完整。

汪林朋此前表示，与阿里合作实现商业模式从“物业出租型”向“大数据驱动型”转变。希望与阿里在移动支付、智慧门店、线上支付领域深入合作。

而阿里对家居市场的数字化改造路径可从其与百安居的合作窥知一二。2017年10月，阿里与百安居达成战略合作，联手创建的全国首家全端同步覆盖的家居智慧门店“B&T home”，并运用了阿里大数据、人工智能和物联网等技术，实现商品、服务、会员与交易的互通，线上线下全渠道融合。

专家表示，家居销售客单价较高，且购买频次低。这样的特点导致家居行业与电商的协同难度较大。从最早的电器连锁店，依次到百货、超市、生鲜，再到家居行业，阿里出手的领域与其协同的难度越来越大。这也侧面反映出线上对线下人口竞争的白热化程度。