

今年以来终止增持计划案例增多

□本报记者 董添

Wind数据显示,2019年以来,24家A股公司股东或董监高终止了增持计划。2018年全年仅12家公司发布此类公告。今年以来,终止增持的案例同比激增。不少公司的增持主体预计无力完成计划下限的增持,于是选择“一股不买”而终止。从公告内容看,金融市场环境变化、融资渠道受限、增持主体股权质押率高企、资金不足、所需资金未筹措到位是终止增持的主要原因。业内人士称,大手笔的增持计划对股价有较大提振作用,但在严监管背景下,“忽悠式”增持仍时有出现。可以考虑启用立法程序,严厉打击此类行为。



IC图片

终止增持

6月以来,就有中信国安、茂硕电源、太平洋、华鼎股份、南京新百等近10家上市公司发布股东、董监高终止增持计划的公告。

华鼎股份6月24日晚间公告,收到控股股东三鼎控股的书面通知,因三鼎控股与新兴动力签订了《华鼎股份部分股票转让协议》,目前交易尚未全部完成,增持计划因法律法规对短线交易的限制无法正常实施。同时,与新兴动力后续转让

完成日期无法最终确定,三鼎控股拟终止增持计划。如后续符合增持条件,三鼎控股再根据实际情况选择是否增持。

华鼎股份此前披露了关于控股股东计划增持的公告。控股股东三鼎控股基于对公司未来发展的信心和长期投资价值的认可,拟自2018年6月27日起的12个月内通过上交所交易系统增持公司股份,拟增持金额不少于5000万元,不超过1亿元。

不少发布终止增持计划的上市公司,其增持人在终止前一股没买。有的增持主体此前已延长了增持计划时间,但最终仍未增持。以中信国安为例,公告显示,公司于2019年6月4日接到控股股东国安有限公司通知,国安有限计划终止实施增持计划,原因是由于内外部环境发生较大变化,预计无法在规定期限内完成增持计划。2018年6月22日,公司公告,国安有限计划自公告日起6个月内,增持不低于公司

总股本的1%,且不超过2%的股份。此后,国安有限将增持期间延长至2019年7月31日。

值得注意的是,2018年10月,沪深交易所规范了上市公司增持、回购公告格式,支持具备条件的上市公司及其大股东、董监高依法合规回购、增持,同时严控“忽悠式增持”、“忽悠式回购”行为,重点明确增持计划上限不得超出下限的1倍。

原因多样

从公告内容看,金融市场环境变化、融资渠道受限、增持主体股权质押率高企、资金不足、所需资金未筹措到位是终止增持的主要原因。

以南京新百为例,公司6月21日晚间公告,控股股东三胞集团、实际控制人袁亚非未能筹集到相应的增持资金。三胞集团因流动性紧张,持有的主要资产大部分已被相关债权人冻结,经过慎重考虑,决定终止实施本次增持计划。

南京新百此前公告,控股股东三胞集团、实际控制人袁亚非计划从2018年6月25日起的6个月内,增持不低于4亿元公

司股份,增持价格不高于35元/股,累计增持比例不超过公司已发行总股份的2%。之后,由于三胞集团流动性紧张,无法筹措资金在原计划期间内实施增持,申请将增持计划的履行时间延期至2019年6月25日。

值得注意的是,三胞集团、袁亚非也是上市公司宏图高科的控股股东和实际控制人,并计划对宏图高科进行增持。但是,由于三胞集团资金流动性紧张,对宏图高科的增持计划一并泡汤。

部分公司面临退市风险。以*ST保千为例,公司在终止增持计划的公告中指

出,由于资金困难,为降低管理费用,公司2018年起每月无法正常发放工资,导致增持主体失去大部分收入。而由于增持主体的增信措施、担保措施及个人能力有限,未能顺利筹集到相应的增持资金。同时,公司触及《上海证券交易所股票上市规则》中关于暂停上市的规定,暂停上市导致增持计划无法继续实施。

*ST保千此前公告,出于对公司管理团队认同等原因,董事长丁立红、总裁蒋建平、财务总监贺建雄、副总裁杨斯皓拟自2019年1月30日起的6个月内,以不超过1.2元/股的价格,通过二级市场集中竞

价方式合计增持公司股票3000万股,约占公司总股本的1.23%。

增持时间不够用也是一大原因。以ST罗顿为例,公司在实际控制人及其一致行动人增持计划终止的公告中指出,受到公司进行资产处置等重大事项的持续影响,叠加公司2018年度业绩预告、2018年年度报告、2019年第一季度报告等系列公告的披露窗口期密集,公司实际控制人李维及其一致行动人夏军可增持股票交易日减少。同时,受限于资金安排,未能在承诺的增持期限内完成增持计划,经慎重考虑决定终止增持计划。

监管趋严

部分上市公司发布股东或董监高终止增持计划的公告后,随即收到交易所发出的问询函。以太平洋为例,公司6月19日晚间发布第一大股东嘉裕投资终止实施增持计划的公告,6月20日便收到上交所发出的相关问询函,要求补充说明增持计划未能完成的具体实际原因,以及延期增持的可行性,相关延期的决策是否审慎等一系列问题。

6月24日晚,太平洋在回复上交所问询函时表示,受外部因素和周期性因素影

响,融资环境全面收紧,民营企业融资渠道收窄。同时,由于证券市场整体低迷,公司股价连续下跌。为控制股票质押风险,嘉裕投资累计补充质押约3.5亿股公司股份,未取得融资金,因此无法用于本次增持。自增持计划实施以来,嘉裕投资积极筹措资金,但由于嘉裕投资面临应收账款全部或部分无法收回的风险,以及资金筹措困难等原因,最终决定终止增持计划。此外,嘉裕投资此前的增持计划延期决策是审慎的,不存在故意利用增持计

划误导投资者的动机。

东北证券研究总监付立春对此表示,增持计划披露的真实性和有效性有待进一步提高。比如,增持计划若不能实施,其后果和相应补偿措施需要进行详细披露,而非简单提示“可能存在不能实施的风险”。有的上市公司缺乏对投资者负责的态度,相关细节披露的规范性较差,以笼统模糊取代细节的全面真实。真实性、完整性、全面性、有效性需要贯穿上市公司股东、董监高增持计划披露的始终,从

计划实施到实施进展,再到实施终止,而不是问询了才详细披露。

付立春指出,不排除有些上市公司的股东、董监高确实存在无法完成增持计划的客观原因。但前期披露大手笔的增持计划会对股价有较大的提振作用,存在“忽悠式”增持的情况。可以考虑启用立法程序,对扰乱证券市场行为严厉打击。终止增持计划对相关主体形象有影响,可能引发投资者联想其他业务是否存在问题。

混改发力 中金珠宝注入新动能

□本报记者 刘丽靓

近日,中国证券报记者走访了国企改革“双百行动”试点企业——中国黄金集团黄金珠宝股份有限公司(简称“中金珠宝”),搭上改革列车的中金珠宝正步入高速发展的快车道。“‘混改’以及双百行动试点之后,通过中国黄金集团有限公司(简称‘中国黄金’)进一步放权,不断深化体制机制改革,企业效益迎来大幅增长,改革为中金珠宝注入了新的动力。”中金珠宝党委书记、董事长陈雄伟接受中国证券报记者采访时表示,中金珠宝已经启动IPO,预计2019年公司营业收入和利润有望再创新高。

“混改”纵深推进释放新红利

中金珠宝是专业从事“中国黄金”品牌运营的大型黄金珠宝生产销售企业,是中国黄金所属的控股公司。现有员工1100余人,下设11家分(子)公司,在全国建立了30家品牌服务中心和2000多家品牌专卖店。

“中金珠宝经历十余年发展历程,取得了一定成绩。但市场竞争日趋激烈,企业面临着‘不进则退’的危险。深化改革是中金珠宝唯一的出路。”陈雄伟表示,2017年,中金珠宝成为国务院国企混合所有制改革第二批试点企业,2018年8月成功入围国资委“双百行动”改革名单。中金珠宝作为国企改革这趟“高速列车”的第一班乘客,通过深化改革,逐步探索和积累起可学习、可复制、可推广的改革经验。

据介绍,中金珠宝深化企业改革方案,制定了“混”与“改”紧密结合的工作

方针,“引资本”、“转机制”再“IPO”三部曲。第一阶段为增资扩股阶段,从2017年1月至2017年10月,引入战投、产投、员工持股平台进行增资。第二阶段为股份制改造阶段,从2017年10月至2018年6月。2018年6月26日,完成股份公司设立。第三阶段为IPO阶段,从2018年7月开始,逐步完成上市辅导和材料申报,最终实现上市目标。

“‘混改’方案设计之初,中金珠宝在‘混改’后股权设计上曾考虑过两种方案:中国黄金及一致行动人总股比从原有的85%降至55%或51%。”中金珠宝董事会秘书陈军表示,经过多次开会研讨及调研,考虑到拟引入的资金总量以及各方投资人和员工持股可能接受的投资总额,同时鉴于中金珠宝后续准备在境内IPO,国有股东股比还将进一步下降,因此股权设计方案中中国黄金及一致行动人总股比最后选择了“51%”。陈军表示,在引入战略投资者的过程中,中金珠宝坚持“保证混合所有制改革引入外部投资者的战略价值”这一原则,优先考虑一批知名互联网企业,最终选定京东。其次,在具有一定战略协同效应的第二梯队中选择了6家优质机构投资者参与中金珠宝增资扩股,包括中信证券、兴业银行、中融信托、建信信托、越秀金控、浚源资本。此外,引入下游30家省级优质加盟商作为产业投资者。

据介绍,引入京东是基于前期双方良好的合作基础以及京东在新零售、物流、云计算等方面的突出优势,为推进中金珠宝线上线下融合发展健全体系,也使中金珠宝的公司治理体系和内控管理制度得以进一步优化;金融资本的引入,着眼于中金珠

宝资本需求的增加以及未来供应链业务等领域的布局。而产投的加入为中金珠宝夯实线下渠道打下了良好基础。

“引入11家股东均为非公资本类型,形成各所有制资本取长补短的内部制衡机制和相互促进、共同发展的积极态势。”陈军称,目前中金珠宝董事会有9名董事,监事会有5名监事,国有资本董事数量降到50%以下,在有效落实和维护公司董事会依法行使重大决策、选人用人、薪酬分配权利等方面更具活力,加快形成更加制衡有效的法人治理结构。

构建“双驱动”薪酬增长机制

为充分调动员工的积极性、主动性,中金珠宝开展员工持股试点,加快完善激励约束机制,构建了工资收入和资本利得“双驱动”的增长机制。

“中金珠宝探索实施员工持股,在持股员工的选取范围和标准方面可谓煞费苦心。”陈雄伟表示,中金珠宝所处行业是完全市场化的竞争领域,区别于科技企业,除高级管理人员之外,如何确定员工持股的范围,既保证选择的公平、公开和透明,又要切实把公司的核心骨干员工涵盖进来,是本次员工持股计划成功与否的关键点。

据介绍,中金珠宝结合自身情况开展员工持股试点,并最终确定员工持股比例为“6%”。同时,依据员工职级、司龄及学历三项指标,结合股份公司注册标准要求,选择了前150人参与本次员工持股计划。骨干员工持股计划以设立三个合伙企业间接持股的方式进行,以员工持股计划管理委员会作为日常监督管理机构。

同时,中金珠宝成功入围中国黄金首

批年金计划企业,谋求员工长远保障;开展薪酬结构改革试点,通过加重考核比例、缩减档级、拉大级差,打破“大锅饭”和平均主义的薪酬弊端,同时,实现工资增长向基层一线倾斜,进一步提升员工薪酬与市场接轨的程度和力度,企业发展活力得到有效激发。

陈雄伟表示,“三项制度改革”进一步健全了公司短、中、长期的激励约束机制,推动公司活力、凝聚力、竞争力不断提升。核心骨干人员更加关注公司长期业绩发展,员工忠诚度进一步提高,2018年员工流失率同比下降4%。市场化的薪酬激励机制对优秀外部人才形成了“虹吸”效应,2018年共吸引外部骨干人员30多名,为公司后续可持续快速发展奠定了坚实基础。在此基础上,员工能动性、积极性进一步发挥,在公司经营业绩上得到了充分体现。

发展智慧零售业务

“目前中金珠宝已经启动IPO。”陈雄伟透露,募集资金将主要用于大型店面开设、信息化升级、补充流动资金等。上市后或根据实际情况进一步探索股权激励、资本运作等。

陈雄伟表示,市场环境的深刻变化对中金珠宝传统业务形成了一定影响,下一步将着力发展智慧零售。2019年初,中金珠宝与腾讯联合开发的“黄金红包”正式上线,在社交领域赋予黄金产品的年轻态。同时,加快推进“线上回购”等各类新业态的落地实施,抢占市场蓝海,积极探索供应链业务等领域,培育新的业绩增长点,丰富业务类型,加快战略布局,夯实发展实力。

中国移动发布“5G+”计划

2019年基站建设料超5万个

□本报记者 杨洁

5G牌照下发以后,运营商如何商用5G是市场关注的话题。6月25日,中国移动召开“5G+”发布会。中国移动董事长杨杰表示,中国移动将全面实施“5G+”计划,加快推动5G发展,助力产业升级和经济高质量发展。杨杰表示,网络是基础,融合是关键,合作是潮流,应用是根本。中国移动2019年将建设超过5万个5G基站,在超过50个城市实现5G商用服务;2020年,将进一步扩大网络覆盖范围,在全国所有地级以上城市提供5G商用服务。

打造5G精品网络

业内人士估计,2019年我国将建设5G基站10万—15万站。5G建网方面,中国移动具有站址和频率资源优势。杨杰指出,中国移动已经拥有全球规模最大的4G网络,4G基站数量超过240万站,占全国一半以上,占全球的30%。中国移动将充分利用4G站址资源建设5G,实现快速网络部署。中国移动拥有2.6GHz和4.9GHz两个频段,尤其是2.6GHz用于5G建设有助于低成本高效建网。

中国移动副总裁李正茂表示,相比于2G、3G、4G时代的语音通话即服务、数据连接即服务、移动宽带即服务,5G将迈入产业互联网时代,首次形成“网络即服务(NaaS)”。在核心基石5G网络基础上,将叠加AI、物联网、云计算、大数据、边缘计算、网络安全形成六大创新能力。

李正茂指出,中国移动将从五个方面打造5G精品网络。一是将实现城市室内外、乡镇农村、高铁沿线的全覆盖场景。二是加速推动独立组网(SA)目标方案的成熟与应用,充分发挥5G系统的能力。三是提供速率更高、时延更低的领先网络性能。四是充分利用2.6GHz和4.9GHz频谱资源,以及中国移动的站址资源,提供更优质、差异化的5G服务。五是通过公网频谱局域专用、切片、边缘计算等技术,实现具有等级化隔离、定制化服务、通用化终端的定制化网络能力。这种定制化能力将使公司能够为行业客户提供企业专网服务。

开展5G应用创新

中国移动副总裁李慧镛介绍,中国移动将积极推进5G终端替换4G终端,并推进形成高中低多层次5G商用终端产品体系。2019年,5G手机仍将以5000元以上的高端旗舰手机为主,2020年将覆盖3000元左右的中高端5G手机,2020年底将推出1000—2000元档的5G手机。

6月25日,华为、中兴、小米、OPPO等11个品牌的万台5G终端交付,预计7月可取得入网许可,7月底陆续上市。李慧镛预测,2020年5G终端市场容量在数千万到亿级。华为表示,华为Mate20X获得中国首张5G终端电信设备进网许可证。vivo宣布将于第三季度在国内发布5G商用手机。

中国移动副总裁简勤表示,中国移动将提供“不换卡、不换号、便捷开通5G”服务,同时采用多量纲资费设计,打造基于速率、带宽、时延、切片、功能等多量纲、多维度、多模式的服务能力,5G流量费用不会高于4G单价。

为增加5G时代的超高清内容,中国移动表示要投入30亿元,打造全场景沉浸式业务体验。一是推出5G超高清视频,重点围绕体育、演艺、文化纪录片、电竞等领域;二是推出“超高清、无延时、云端运行、即点即玩”的超高清云游戏服务;三是推出超高清视频彩铃,提供个性化、社交化、交互式新型体验。

除了消费者业务,5G更重要的是在工业制造业等B端的应用。中国移动正面向工业、农业等14个重点行业,聚焦74个场景,开展5G应用创新。下阶段,中国移动计划打造100个5G示范应用,加速推动5G与各行各业深度融合。

杨杰介绍了中国移动的5G新商业计划,特别强调打造5G定制服务能力。该计划命名为“BEST”,一是做好基础服务,推出标准化服务,合作伙伴可以直接调用中国移动代计费、上网加速、云游戏渲染、人工智能语音交互等平台能力,满足通用业务需求。二是做优使能服务,推出5G+AICDE能力服务,开发者可以结合应用需求调用相关能力并做定制开发,构建差异化竞争力。三是做强专属服务,开放5G底层网络能力,为合作伙伴定制网络、共同做优产品,提供深度定制化服务,携手合作伙伴共创5G新时代。

垃圾分类概念公司扎堆提示风险

□本报记者 欧阳春香

垃圾分类概念股近日成为热门板块。6月25日晚间,一拖股份、绿色动力、龙马环卫等多家公司公告,未涉足垃圾分类相关业务或业务占比较小。盈峰环境则表示,全资子公司中标五个环卫一体化项目,总额预计21.82亿元。

6月25日,垃圾分类概念股持股强势上涨。涉及垃圾处理业务的绿色动力已经连续5个涨停,龙马环卫5个交易日4涨停,盛运环保更是12个交易日日出10个涨停板。

未涉足垃圾分类业务

一拖股份公告,截至目前,公司主营业务未发生变化,不涉及与垃圾分类相关业务。控股股东中国一拖集团生产的东方红垃圾压缩转运站及压缩式垃圾车等环卫车辆产品与公司无关。公司近期股价涨幅较大,偏离公司基本面。

绿色动力公告称,公司未从事前端生活垃圾分类相关业务,主要以BOT等特许经营的方式从事生活垃圾焚烧发电项目的投资、建设、运营、维护以及技术顾问业务。目前运营生活垃圾焚烧发电厂共二十座,另已运营秸秆处理项目一个、餐厨粪便处理项目一个及生活垃圾中转项目两个。

盛运环保则提升了风险,会计师对公司2018年度报告出具了保留意见的审计报告,公司已被债权人申请重整。如重整失败将可能进入破产程序,持续经营能力存在不确定性。以上因素导致公司股票存在被暂停上市或终止上市的风险。

另外,公司涉嫌信息披露违法违规已被证监会立案调查,如果依据证监会最终处罚结果公司构成重大违法强制退市情形,公司股票存在被强制退市的风险。

披露环卫业务进展

作为环卫装备龙头的盈峰环境公告了环卫业务的进展情况。盈峰环境6月25日晚间公告,全资子公司长沙中联重科环境产业有限公司收到五个环卫一体化项目的中标通知书,中标总额预计21.82亿元。中标上述项目将为公司构建从环卫装备、环卫一体化综合服务到垃圾终端处置的大固废产业战略取得良好开端,将对公司未来年度的经营业绩产生积极影响。

6月24日,盈峰环境披露最新机构调研时表示,公司前五个月餐厨垃圾车订单超过500台,是2018年同期的4倍左右。此外,湿垃圾收集车、转运车订单出现显著增长,前五个月新增订单超过1000台,远超预期规模。

此外,龙马环卫公告,垃圾分类涉及的环卫装备收入和环卫服务收入占比较小。公司目前生产经营活动正常,内外部经营环境未发生重大变化。今年一季度,龙马环卫餐厨垃圾车销量实现营业收入2919万元,占环卫装备制造业务收入约的5.74%,占主营业务收入的3.41%;垃圾分类项目9个。其中,单独计费的垃圾分类项目数量4个,季度合同额仅41.89万元,占公司主营业务收入比例0.05%。