

大额“花式”减持频现

今年以来上市公司高管减持逾5500次

□本报记者 张玉洁

上市公司高管二级市场上的动作总是引人关注。Wind数据显示,以公告发布日期计,今年以来二级市场发生5508起高管减持行为,涉及942家上市公司,合计减持股份达41.37亿股,变动部分参考市值为425.96亿元。粗略计算,交易日高管日均减持次数超过32次。

总体看,今年以来上市公司高管减持案例多、减持力度大,除业绩下滑、增长乏力的公司,不少被市场认为的“白马股”同样遭遇相关高管密集减持。部分案例由于操作时机或期间股价走势“诡异”,而受到监管部门的关注。

东北证券研究总监付立春表示,一般来说,高管减持尽管股份数量可能不多,但由于上市公司高管熟悉公司经营情况,因此其减持动作可能向市场传递对公司未来前景以及目前估值不乐观的情况,整体影响偏负面。

限售股解禁大年

A股二级市场重要股东交易呈现净流出状态。Wind数据显示,今年以来,203家上市公司重要股东二级市场共计发生16582次交易,总体看减持115.75亿股,变动部分参考市值为1364.45亿元。

市场人士指出,今年是IPO和定增限售股解禁大年,重要股东包括高管的减持增多与这种情况有关。此外,今年以来的市场走势促使减持行为居于高位。A股市场有“越涨越减”一说。而高管减持频次与上证指数走势密切相关。月度数据显示,3月、6月和7月高管减持行为均接近或超过1000次。其中,6月是今年以来高管减持次数的高点,共计减持行为1163次。

从目前情况看,持续大额、高密度减持频现。其中,409家公司被大手笔减持,高管减持额均在千万元以上;105家公司被减持规模过亿元。

部分公司实际控制人性的高管或高管亲属“抱团”减持规模大,且减持“花式”手段不断。森马服饰被减持股份数量居前。公司此前公告,股东周平凡计划减持不超过5399.69万股,实际控制人之一邱艳芳计划通过协议转让的方式减持1.35亿股,两人拟减持股份数量共计占公司总股本比例7%。公开信息显示,邱艳芳和周平凡为夫妻关系,分别为森马服饰董事长邱光和的女儿和女婿。其中,邱艳芳为实际控制人之一。对于本次减持计划的原因,公司表示,鉴于股东周平凡、邱艳芳个人资金需求,且考虑到公司实际控制人及关联人持股比例较高,公司股票市场流动性较差,为提升公司股票的市场流动性,完善公司股东结构。森马服饰最新公告显示,周平凡减持计划已实施完毕。而邱艳芳计划减持的股份以9.69元/股的转让价,以总价13.08亿元转让给欧普照明董事长王耀海。该

部分股权近期完成了股权登记。本次减持双方共计套现近19亿元。

另一减持案例则直接让出了上市公司实际控制人之位。今年3月,三七互娱公告称,公司原第一大股东吴绪顺及其一致行动人吴卫红、吴卫东合计持股比例从19.27%降为18.27%,导致公司第一大股东发生变化,由吴氏家族变更为李卫伟。吴氏家族退出三七互娱第一大股东的过程历经了多次“花式”减持。2018年11月-2019年3月的4个月时间,吴氏家族总共进行了13次减持。其中,3月2日,吴氏家族通过大宗交易的方式减持1%公司股份,套现3.63亿元。除了直接减持,吴氏家族通过购买ETF的方式变相减持。值得注意的是,随着吴氏家族的减持,一些机构股东也开始撤退。今年3月,汇添富基金-宁波银行-汇添富-顺荣三七定增计划1号资产管理计划、汇添富基金-宁波银行-汇添富-顺荣三七定增计划2号资产管理计划、汇添富基金-宁波银行-珠海融玺股权投资合伙企业(有限合伙)、汇添富基金-宁波银行-黄永飞通过集中竞价交易方式合计减持2124.87万股,权益变动后持股比例合计为6.11%,共计套现约2.99亿元。

在前述案例中,股东减持规模均在亿元以上。为避免对二级市场冲击过大,协议转让、大宗交易乃至换购ETF等方式纷纷上阵。

温氏股份高管减持次数居前。Wind数据显示,以公告日期计,今年以来公司高管进行了78次减持,共计减持股份数量超过2822万股,减持部分参考市值接近10亿元。整体看,不少股份减持股价处于相对低位。

几只退市股出现高管减持身影。2月13日,*ST长生股价上演地天板,收盘涨停报1.91元/股。Wind数据显示,公司副总经理张友奎的亲属张敏自当日起至2月21日,共计减持超过422万

股。而*ST雏鹰高管的减持则相当无奈。受债务纠纷影响,控股股东、公司实际控制人侯建芳所持股份6月以来1400万股出现被动减持。

刨根问底”式问询

部分上市公司高管减持操作踩点精确,在重大利空消息发布之前完成。不少公司为此收到交易所发出的问询函。

春兴精工高管在公司半年报业绩出炉前精准减持,并收到了交易所的问询函。7月18日,春兴精工公告称,董事长袁静于6月19日至7月16日期间通过集中竞价交易累计减持公司股份1128万股,占公司总股本1%。公告显示,本次减持价格区间为9.97-12.27元/股。公司8月10日公告,董事陆勇、总经理王凯、副总经理兼财务总监单兴洲、副总经理徐苏云计划自公告披露之日起15个交易日后的六个月内,通过集中竞价方式减持其所持有的部分公司股份。

春兴精工近期发布的半年报显示,公司净利润为1584.35万元,同比下降47.32%,对于业绩下滑的主要原因,公司表示是由于行业景气度下降。从公司今年以来的股价走势看,董事长减持股份在股价相对高位。春兴精工从今年年初5.21元/股开始上涨,4月25日达到高位15.37元/股,区间涨幅为195%;此后,公司股票价格一路绵延下跌,最新报收8.19元/股,距最高点接近腰斩。深交所在问询函中要求公司补充自查相关内幕知情人是否存在知悉内幕消息提前减持公司股份的行为。

八菱科技和珈伟新能的情况类似。这两家公司都因为蹭热点概念而股价大涨,而高管“精确”踩点提前实施减持计划。两家公司随后都收到了交易所发出的问询函。对于“讲故事”而推动股价上涨的情形,监管机构开启“刨根问底”式问询,让“故事大王”现原形。



视觉中国图片

*ST金山旗下公司拟转让多套房产

□本报记者 江钰玲

中国证券报记者从北京产权交易所获悉,辽宁华电检修工程有限公司(简称“辽宁华电检修”)拟挂牌转让位于辽宁省沈阳市沈河区文艺路19号的9套房产,共计1656.84万元。公开信息显示,辽宁华电检修是*ST金山旗下辽宁华电铁岭发电有限公司100%出资的企业。

9套房产逾1600万元转让

信息显示,9套房产均位于沈阳市沈河区文艺路19号地王国际花园项目,均为住宅性质,面积在70平方米至230平方米不等。9套房产的平均价格为1.6万元/平方米左右。

对于辽宁华电检修此番挂牌转让房产,*ST金山已出具《关于同意辽宁华电检修工程有限公司处置沈阳地王大厦房产的批复》予以同意。

中国证券报记者从多个房地产中介机构平台发现,此次转让的房产挂牌价格偏低。从某房产中介平台披露的成交数据看,地王国际花园房产普遍成交价格在2万元/平方米上下。

截至目前,上述房产产权转让披露期将于本月30日截止。若上述房产以目前的挂牌总价1656.84万元转让,将为上市公司带来不菲收入。

*ST金山日前披露的半年报显示,上半年公司实现营收33.92亿元,归属于上市公司股东的净利润仅为140.7万元。不过,较上年同期而言,*ST金山本报告期已实现扭亏为盈。但扣非之后*ST金山净利润还亏损899.58万元。

此次并非*ST金山今年以来首度卖房,6月26日,*ST金山通过北京产权交易所挂牌出让位于沈阳市和平区和平北大街68号龙汉大厦的4套房产,挂牌总价为472万元。截至目前,北交所仍未披露*ST金山上述4套房产的成交情况。

盘活闲置资产 提高运营效率

上市公司及旗下企业卖房一直是市场关注的话题。业内人士表示,通过处置房产,可以快速改善相关公司的现金流情况,有利于优化财务状况。特别是在财报窗口,卖房成为不少财务状况不佳的公司重要“扭亏”和“增富”的途径。

近期,理工环科、凤凰股份等公司披露了出售房产的公告。理工环科表示,为盘活公司闲置资产,有效回笼资金,提高资金使用效率,出售位于成都、杭州、西安等地的40套房产,总计账面原值为7514.67万元,账面净值总额为4814.38万元。凤凰股份则于近日向关联方出售两宗房屋资产,总价近3亿元。

记者梳理公告发现,随着房地产市场总体景气下滑,有的上市公司处置房产周期变得更长。

海正药业近日公告称,公司于2019年3月28日披露了《关于处置部分房产的公告》。为盘活闲置资产,提高资产运营效率,公司将以评估值为依据通过产权交易机构公开挂牌出售位于北京、上海、杭州、椒江四处的闲置房产。公司5月份向上海联合产权交易所提交了上述房产的挂牌申请。截至2019年8月13日、8月14日,上述房产仍未征集到符合条件的意向受让方。因此,公司再度向上海联合产权交易所提交申请,新的挂牌周期自2019年8月21日至2019年9月18日。如果还未转让成功,将再度延长6周时间。

行业景气度持续向好

中高端白酒“挤压式”增长抢食市场份额

□本报记者 潘宇静

8月25日晚间,古井贡酒发布2019年度半年报,实现归属于上市公司股东的净利润12.48亿元,同比增长39.88%。自上市以来,公司首次半年报净利润突破10亿元大关。Wind数据显示,19家上市公司中已有13家披露了上半年业绩数据。其中,9家公司业绩向好。总体看,中高端白酒公司业绩实现较好增长,中低端白酒企业则净利润下降、首亏居多。

在白酒行业整体向好的大背景下,贵州茅台、五粮液、泸州老窖等白酒公司股价近日刷新新历史高位。申万宏源食品饮料团队认为,在白酒行业分化固化的格局下,龙头企业尽享溢价,消费升级和集中度向品牌企业集中是核心驱动力。

上半年业绩分化明显

高端白酒是以贵州茅台、五粮液和泸州老窖为代表品牌,核心产品价格均在600元/瓶以上。

2019年上半年,贵州茅台实现营业收入394.89亿元,同比增长18.24%;归属于上市公司股东的净利润为199.51亿元,同比增长26.56%;经营活动产生的现金流净额为240.87亿元,同比增长35.82%。

公告显示,贵州茅台坚定不移做足酒文章、扩大酒天地,扎实推进年度工作计划,圆满完成上半年工作目标,为实现全年目标任务奠定了良好基础。

上半年,五粮液实现营业收入271.5亿元,同比增长约26.50%;归属于上市公司股东的净利

润约93亿元,同比增长约31%。五粮液表示,2019年上半年,公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润较上年同期实现较好增长,主要系公司酒类产品结构调整、核心产品五粮液量价增长所致。

次高端白酒价格带通常在300元-600元/瓶之间,包括全国性次高端品牌和区域性次高端品牌。其中,全国次高端品牌以洋河股份、水井坊、舍得酒业为代表企业;区域次高端品牌包括山西汾酒、古井贡酒、口子窖、酒鬼酒等公司。

水井坊上半年实现营业收入16.90亿元,同比增长26.47%;归属于上市公司的股东净利润为3.40亿元,同比增长26.97%。水井坊指出,公司持续聚焦渠道通路,有效布局高净值人士销售网络,推动门店动销,促进核心市场加速成长;持续聚焦品牌内涵,借力数字化手段,通过创新推动品牌高端化,形成规模增长。上半年公司继续保持较快增长势头。

中低端白酒的终端价格在300元/瓶以下。华泰证券研报显示,受高端白酒和次高端白酒挤压式发展的影响,中低端白酒市场占比有所下降。

上市公司方面,金种子酒预计首亏,金徽酒净利润同比下滑。根据公告,金种子酒预计上半年净利亏损3000万元到3600万元,同比由盈转亏;上年同期盈利601万元。这是白酒行业今年上半年首家预计亏损的企业。

对于亏损的主要原因,金种子酒表示,消费快速升级,市场消费主流价位产品上移,公司百元以下价位产品市场份额萎缩,销量下降;主推

产品金种子系列年份酒尚处于培育期,销售未突破上量,且对公司整体业绩贡献度有限。

招商证券研报显示,白酒行业在经历去年底控货去库存,调低增长目标后,行业迎来预期反转的估值修复行情。从渠道利润的逻辑看,高端渠道利润源于品牌壁垒带来的确定性;中档渠道利润来自于大众需求韧性;次高端白酒企业的高增长目标,让渠道利润空间有所反复。

行业集中度提升

华泰证券研报显示,在经历高速扩张后,白酒行业进入存量竞争阶段,各大香型龙头企业凭借品牌力、产品力和渠道力引领白酒行业发展。值得注意的是,白酒行业集中度持续提升,但龙头企业占比依然较低,市场发展空间较大。

水井坊在半年报中指出,“强者恒强、弱者恒弱”的马太效应加剧行业内、品牌间的两极分化,大型酒企对中小酒企市场份额的挤压式增长格局愈发明显;300-600元板块仍然是行业增速最快的板块,吸引600元以上和300元以下板块的领先企业纷纷布局,加剧竞争;为提升市场占有率,各白酒品牌企业纷纷加大投入,用于分销网络的拓展和终端门店建设;同时,领先的白酒品牌纷纷加大在数字化方面的投入,以增强销售团队执行能力,提升渠道管理效率以及与消费者互动的效能。

受益于居民收入水平提高和行业结构性集中度提升,白酒景气周期拉长。中信建投研报显示,高端白酒持续保持超越行业的营收和利润增速,龙头企业集中度持续提高。高端白酒竞争格局优异,呈扩容趋势。龙头茅台收入市占率由32.88%提升至36.41%。2019年8月13日,古井贡酒、今世缘、口子窖等区域名酒目前处于产品结构升级的通道中。其中,古井贡酒的价格带处于100元升级到300元的过程,有利于推动其利润增速快于营业收入的增速。

相关调研数据显示,古井贡酒在安徽区域市场销售强劲。在阜阳市区,古井贡酒年销售额突破2亿元;在芜湖市区、蚌埠市场,古井贡酒年销售额约2亿元。总体看,合肥东市场销售约2亿元,占据半壁江山;合肥西市场销售约2.1亿元,占据三分之一市场份额。行业专家表示,从古井贡酒在安徽各地市场的表现看,在品牌聚焦、产品聚焦的趋势下,强者会越来越强。