

上交所启动“沪市公司质量行”

□本报记者 孙翔峰

各方对上市公司质量的关注前所未有地加强。近日,证监会在京召开全面深化资本市场改革工作座谈会,“着力推动上市公司提高质量”成为会议提出的当前及今后一个时期全面深化资本市场改革的12个方面重点任务之一。

作为中国资本市场的核心之一,沪市是观察上市公司质量最重要的窗口。一直以来,沪市公司都是国民经济的压舱石和排头兵,韧性强、动力足。近两年来,个别公司风险有所暴露,市场各方更为关心上市公司的质量怎么样?上市公司质量如何提升?沪市公司质量如何百尺竿头更进一步,也成为市场建设和发展的重要任务。

日前,上交所启动了“沪市公司质量行”,走进公司、听取意见、凝聚共识、共同行动,围绕如何看待上市公司质量、如何提高上市公司质量等核心问题深入分析、共同探讨,为推动上市公司高质量发展群策群力。

沪市公司整体运行质量稳中向好

上市公司质量是资本市场健康发展的基石,是促进金融和实体经济良性循环的微观基础。沪市蓝筹市场作为国民经济的实力担当,聚集了一大批关乎国计民生、专注主业、扎实经营、规范运作的优质公司,总体经营质量一直保持稳中向好的态势。

2018年沪市全年实现营业收入33.50万亿元,占全国GDP的37%,净利润达2.81万亿元,经济中流砥柱的地位明显。2018年沪市

凝心聚力 探寻上市公司质量“升级”路

公司整体营收和利润的增速分别为11%和4%,2019年上半年同比增长8.70%和9.20%。同时,沪市高比例分红群体逐年壮大,整体分红金额从2013年的6700亿元增加到2018年的9100亿元,股利支付率从35%增加到41%,480家公司连续三年分红比例超过30%,约80家公司连续三年每年分红50%以上。

这些实打实的数据背后,是沪市公司在各行各业扎根实际、顺势而为、踏实经营的写照。以采掘行业为例,两市采矿业78家上市公司中,沪市有52家。2019年上半年,沪市采掘类公司实现营收3.42万亿元,净利润1181.62亿元,占行业全部上市公司营收和利润总额的98%和96%。信息技术产业方面,2018年我国十大芯片设计厂商中,两家上市公司均为沪市公司。此外,在与人民日常生活密切相关的交通运输、食品、医药、化工等众多领域,沪市公司也有着绝对优势。

局部风险暴露有其深层原因

船至中流浪更急。在宏观经济内外挑战增加,经济发展动力升级换挡的关键阶段,部分公司未能较好适应经济发展的变化,前期累积的隐患和风险有所暴露。一方面,一些中小市值企业、民营企业陷入经营困难,部分传统行业公司经营业绩有所下滑,虽然上市公司整体仍是优质群体,但也开始表现出分化的趋势;另一方面,一些上市公司风险暴露,偏离主业、财务造假、资金占用、违规担保等事项的出现,严重损害了市场秩序和投资者利益。

这些问题的出现,是多层次、内外部因素交叉作用的结果。外因上,随着经济结构调整

和供给侧改革的深入推进,同时受中美贸易摩擦、流动性压力加大等因素的影响,上市公司的经营发展面临更多的压力和挑战。在这个过程中,上市公司必然会面临分化,犹如大浪淘沙、凤凰涅槃,这是必经的阵痛。但在更为重要的内因方面,个别公司热衷于追求短期利益,缺乏长期改善经营的动力,概念炒作、“三高”重组、财务造假等情况也相继出现;有的公司实际控制人、控股股东、董监高等“关键少数”置公司和广大投资者的利益于不顾,在自身资金情况恶化的情况下,将手伸向上市公司;个别中介机构从业人员无视职业操守,仅从个人短期利益和促成交易的角度出发,没有发挥其应当承担的“看门人”作用。

市场专家指出,从一个市场整体的角度而言,对于上市公司质量要辩证看待,分清即时与长期、局部与整体的关系。对如今出现的一些局部的困难和问题,需要认真分析,找准症结、对症下药,着力推动公司解解困难,助力转型升级;不过其影响相对有限,沪市已经成为一片浩渺汪洋,其深度和宽度今非昔比,市场整体抗风险能力明显增强,不必过于担忧。

探寻上市公司质量“升级”路

当前提高上市公司质量已经摆在更高的位阶,迎来难得的改革空间。中央经济工作会议等多次强调提高上市公司质量的重要意义,将提高上市公司质量作为新时期资本市场改革开放的出发点和突破口。证监会也在“深改十二条”中给出明确信号,指出将制定实施推动提高上市公司质量行动计划,切实把好入口和出口两道关,努力优化增量、调整



长飞光纤:30年“追光” 备战5G万物互联新征途

□本报记者 杨洁 段芳媛

光纤,是信息通信的“毛细血管”,是智能互联的“神经网络”。新中国成立70年、改革开放40年以来,我国光纤行业经历了从无到有、从有到全国产、再走到世界前列的发展过程,为我国通信普惠和互联网创新打下深厚基础。在这个过程中,光纤行业的“黄埔军校”长飞光纤功不可没。从1988年与外资合作成立,到如今自主创新掌握三大核心工艺跻身龙头,长飞光纤在数轮竞争中完成自我积淀,在5G万物互联时代开启的窗口期蓄势待发,舍我其谁。

近日,长飞光纤执行董事兼总裁庄丹接受中国证券报记者专访。他表示,目前行业的确正在经历产能过剩带来的发展阵痛,但他坚信5G的需求是逐步释放的长期趋势,长飞光纤已经做好准备,未来将与产业链上下游合作主动开拓光纤行业的未来创新之路。

长江边上的飞利浦

如同所有创新一样,光通信问世之初也曾经历“痴人说梦”的质疑。1966年华裔科学家高锟博士发表了一篇题为《光频率介质纤维表面波导》的论文,开创性地提出,只要解决好玻璃纯度和成分等问题,就能够利用玻璃制作光学纤维,从而降低信号传送的损耗。

1970年,美国康宁公司研制出第一根符合实用技术要求的低损耗光纤,自此光通信事业开始了自己年轻而气势十足的发展历程。到了上世纪八十年代,光纤通信已在全世界范围内进入大规模的应用阶段。

面对通信行业对光纤的迫切需求,1988年,原国家邮电部开始布局“八纵八横”光缆干线工程,同时希望通过合资建厂方式引进光纤行业最关键的上游预制棒技术——预制棒是光纤行业技术含量最高、利润率最高的环节。

中国当时正在崛起的广阔信息通信市场空间十分诱人,世界光纤龙头公司都对进入中国产生兴趣。

庄丹介绍,“当时除了荷兰飞利浦以外,其他的企业都不愿意把预制棒技术转让给中国”。最终,原邮电部、武汉市和荷兰飞利浦在1988年联合发起成立了长飞光纤,意思就是长江边上的飞利浦。

长飞光纤成立后,将飞利浦的预制棒PCVD技术引进到国内,并于1992年全面投产,并承担了生产国家干线光缆的任务,打破了我国需要进口光缆的局面。

“以前因为没有技术,相关产品都得从国外进口,当时国内通信基础设施建设的成本非常高。长飞光纤成立以后迅速地把光纤光缆的价格降得非常低,可以说,为中国通信产业发展做出了巨大的贡献。”庄丹说。

同时青出于蓝而胜于蓝。长飞光纤在建厂5年后拉出的多模光纤长度就已经比飞利浦高出30%。自此之后,我国的光纤研发生产能力开始迈向国际一流水平。

如今,长飞光纤已经成为全球最大的光纤预制棒、光纤及光缆供应商,并且成为全球唯一一家同时拥有三大主流预制棒制备



工艺(PCVD、VAD和OVD)的企业。

受益于飞利浦带来的PCVD技术,但若是一味依赖而没有自主创新,长飞光纤断然不会取得上述成就。

庄丹坦言,长飞光纤是“被迫”走上自主创新之路的。在互联网泡沫发生前,长飞光纤的日子非常滋润,其实并没有“创新”的源动力。

“路修得很快,但是路上没什么车。”随着互联网行业泡沫的破灭,光纤行业也遭遇了寒冬。庄丹回忆道,“互联网泡沫破灭对公司造成的影响就是业绩在快速增长后出现断崖式下跌。”

严峻的形势下,长飞光纤不得不降低各项成本费用。“源头创新的确是别人的,进一步创新确实是因为要考虑在市场上活下来。”庄丹表示。

但这也是“壁垒”,市场竞争激烈之时,用30克还是40克的预制棒拉出一公里满足各项技术指标的光纤有天地之别。庄丹认为,公司的一点核心竞争力在于,在市场好的时候保证比别人赚更多的钱,在市场不好、别人活不下去的时候,还能够活下去,重新收拾旧河山。

“我们在备件国产化、设备国产化、原材料国产化基础上,探讨研发工艺路线的创新以及技术的创新,然后做产品创新,这是一个逐步发展的过程。”

在PCVD技术国产化发展到一定程度的时候,长飞光纤又从源头技术着手,开始新一个层级的自主研发,并成功地掌握了VAD和OVD技术,成为了同时拥有三大主流预制棒制备工艺的企业。在光纤产品上,长飞光纤也是全球三家具有超低衰减大有有效面积预制棒自主生产能力的公司之一。

通过“引进—消化—吸收—创新—再输出”这样一条发展道路,目前,长飞光纤已经成为世界光纤光缆行业占有率第一的企业。CRU(英国商品研究所)报告显示,截至2018年底,长飞光纤预制棒的全球市场占有率为18.0%,光纤全球市场占有率为15.1%,光缆全球市场占有率为13.2%,全部位居全球第一。

面临短期的行业阵痛

长飞光纤2014年登陆香港联交所,2018年在A股上市,成为光纤光缆行业第一家A+H上市公司。

在过去三年短缺行情的刺激下,光纤光缆行业经历蓬勃发展的景气周期,出现了很多新进入者和新增产能,“在需求增长没那么快或者保持在平稳状态时,供给侧压力很大。”庄丹表示。

这种压力已经反映在报表上。8月27日晚,长飞光纤披露的2019年中报显示,上半年公司实现营业收入33.2亿元,实现净利润4.37亿元,均同比下降超过40%。在具体业务上,光缆业务实现收入约18.69亿元,同比下降约33%。

而此前2016年—2018年,长飞光纤的净利润分别为7.17亿元、12.68亿元和11.489亿元。

对此,长飞光纤表示,主要是光纤光缆行业供需关系调整,竞争加剧,导致光纤光缆产品单价下降。在中国移动2019年的光缆集中采购中,光缆价格同比下降约40%。光缆降价也传导到产业链上游,对光纤甚至预制棒的价格和利润水平都产生压力。

“当时预制棒毛利很高,我们以及同业公司都有自己的扩产计划,这些扩产计划从某种程度上来说也是为了应对5G未来新增产能的需求。那个时候的判断是2019年5G建网会进行大规模铺设。但显然5G的需求还没有完全到来。”

面对行业整体下滑的局面,长飞光纤认为,市场持续下滑空间有限,在产品单价上,公司于2019年8月份中标中国电信室外光缆的价格约为69.55元/芯公里(不含税),相比中国移动中标价格提升约12.50%。另外,5G大规模建设启动后,预计将带动行业需求增长及合理价格回升。

庄丹表示,长飞的核心竞争力还是对行业的深刻理解以及领先技术的积淀。他并不认为5G需求不及预期。“5G的需求本来就有一个释放的过程,需要5到7年的时间,现在还没有到一个迅速上量实现的过程也是正常。我相信产品降价不会是长期

存量。对IPO、并购重组、再融资、分拆上市等重要制度也有相应安排。

对于如何提升上市公司质量,市场人士普遍认为,这不是朝夕之功,需要上市公司、监管部门、投资者、中介机构等各个市场参与主体的同心同向、众智众力。事实上,在推动上市公司质量提升方面,监管层已经着力颇多。以沪市为例,上交所就曾多次公开表示,始终坚持监管与服务并重,贯彻分类监管的基本方法,对优质公司,积极探索优化服务方式,在信息披露上给予必要的便利支持;对风险公司,始终保持监管高压态势。相信这些做法,都将一以贯之地坚持下去。

市场人士强调,单靠监管一方恐怕难以从根本上达到目标。有专家直指核心,提出关键还是要培育建立起促进上市公司和市场主体专注经营、讲究质量的市场机制和生态环境,让市场各方真正做到履职尽责。

从近期的市场意见看,进一步增强市场约束、提高违法违规成本,已成为市场共识。这些都将有益于破除监管约束长期单兵突进面临的制约和障碍。一些专业机构也认为,要通过完善市场供需机制、激励约束机制和交易机制等,形成较为准确的价格信号,让守规矩、专主业的公司在股价上得到公允反映,真正激发和引导他们承担自我完善、自我规范和自我提升的主体责任,自觉遵守“四个敬畏”“四条底线”,也带动更多的投资者通过价值投资实现财富保值增值。这些机制体制的改革完善,也必将在资本市场培育出更多的优质企业,推动上市公司整体质量进一步提升。

央企混改再下一城 中盐股份引入13家投资者 总投资超30亿元

□本报记者 刘丽靓

9月19日,中国盐业股份有限公司(简称“中盐股份”)增资项目签约仪式在北京产权交易所举行。中盐股份目前已完成混改项目的资产重组工作和产权交易所挂牌、摘牌、遴选、投资者二次报价、增资协议谈判工作,拟引入投资者13家,总投资额30.6亿元。

国务院国资委产权局副局长郭志宇表示,中盐集团采用市场化方式,在北京产权交易所公开增资,按照“价值观契合、战略有协同、实力有保障”的标准成功引入13家战略投资者,圆满完成混改增资引战工作,这标志着中盐股份混改实现了“混”的目标。

“国家对盐业改革非常重视,改革方案几易其稿,盐业改革方案的出台是我国盐业管理体制的一次重要变革。”工业和信息化部消费品司副司长曹学军表示,本次混改增资,中盐股份引入了民营资本和其他社会资本,各类资本优势互补必将激发中盐股份活力。这对传统国有盐业企业深化改革具有很好的示范作用,也会进一步加快释放盐业市场活力,加快推动盐行业新格局形成,对于进一步保障食盐安全,实现盐行业高质量发展具有深远的意义。

中国盐业集团有限公司党委书记、董事长李耀强表示,13家投资者与中盐集团达成了战略合作并正式注资中盐股份,这是落实国家第二批混改试点任务、践行盐改和推进中盐改革的重要举措,是盐业发展中值得记忆的重要节点,在中盐发展史上具有重要意义。

北京所党委书记、董事长吴汝川表示,近年来,中央和地方推进国企混改的力度持续增强,国务院国资委推出“双百行动”,国家发改委连续推出三批混改试点,第四批更大规模的混改试点也正在酝酿。此次中盐股份增资扩股引入战略投资者,是中央企业混改的又一重大进展,是中盐集团推进行业供给侧结构性改革、推进行业新旧发展模式转换、增强企业发展活力和竞争力的有力举措。

地产商“金九”不促销 “囤货”过冬意图明显

□本报记者 董添 实习记者 敬敬博 王子凯

中秋节过后,中国证券报记者实地走访北京地区新房市场发现,以限竞房为主的北京新房市场,整体去化率不高。大量在售楼盘是2018年底就已经开始销售的项目,在售户型以三居以上改善户型为主,动辄近千万元的总价让刚需购房者“望尘莫及”。即便售楼处门可罗雀,但开发商对价格并不妥协,“金九银十”期间的促销力度微乎其微。多数开发商并不看重“金九银十”的传统促销,“囤货”过冬意图明显。

小户型靠退房拉漏 千万级房源滞销不促销

中国证券报记者走访发现,北京地区受“70/90”政策影响,在售项目多为120平方米以上的改善型住房,小户型普遍紧俏。市场上仅少数项目有90平方米以下的小户型出售,但基本分布在大兴、房山、门头沟、顺义、昌平等远郊区。而这些地区,即便是有符合刚需条件的小户型出售,多数也是前期认购客户“退房”导致。目前,刚需“普通”住宅在市场基本绝迹。

以位于大兴区庞各庄附近某联合开发项目为例,项目2018年年中就开始认购。甫一开盘,70—85平方米的小户型就宣告售罄。近日,该楼盘对外还推出了小户型特价房。据该楼盘销售人员介绍,目前只有5、6套85平方米左右的房子,都是前期认购客户“退房”空置出来的房源。

除大兴区外,房山、门头沟、顺义、昌平等多个远郊区虽有“小两居”出售,但绝大多数为“非普”住宅。以位于房山区良乡附近某在售楼盘为例,楼盘开盘时间为2018年5月,至今仍“滞销”严重。在售房型中,最小面积的“小两居”,其实是120平方米以上的“两室两厅”。主流房型则是180平方米—220平方米的复式或大平层。

相比之下,东城、西城、海淀等主城区,符合刚需条件的“小户型”基本绝迹,总房款在“千万”级以上的新房源成为这些地区的主流。值得注意的是,中国证券报记者走访发现,这些项目虽存在滞销现象,但从目前看,绝大多数开发商在价格上却采取“不妥协、不促销”的态度。

“海淀区基本没有少于800万元的新房”,位于海淀清河附近某楼盘销售员对中国证券报记者表示,“金九银十”期间没有促销,如果首付交款时间快,可以向公司申请节日小礼物。这个项目开盘至今就没有降过价,毕竟海淀和西城主打的是学区房项目,开发商拿地不容易,以后会越来越稀缺。

中国证券报记者了解到,该楼盘2018年上半年推出后,均价一直停留在7.5万元/平方米左右。销售至今,120平方米—220平方米的户型和楼层一应俱全,滞销严重。走访过程中,销售人员态度冷淡,售楼处门可罗雀。

弱化淡旺季概念 打折促销或在年底

中原地产首席分析师张大伟表示,北京地区最近入市 的限竞房位置相对较好,除了少数五环内项目去化有所提升,但随着后续大量郊区项目入市,预计限竞房去化难度依然大。2017年以来,大部分热点城市楼市已经全面限价,房地产市场已没有淡旺季之分,楼市已没有“金九银十”。

针对房价打折的时间,多位业内人士预判,今年“金九银十”遇冷,地产商在一线城市打折力度很小,促销时间可能推迟到年底,那时房企普遍面临财报冲刺压力。

中原地产研究中心统计数据显 示,截至9月17日,2019年9月北京新建住宅签约1640套,环比、同比均出现下滑。北京房地产市场供应供不应 求,限竞房积压接近2万套。在信贷收紧的影响下,“金九”成色不足。北京新建住宅市场库存相比2018年同期的95万套,增加了1.7万套。面对如此巨大的库存,多数地产商在“金九银十”却不促销,这主要和前8月销售景气有关。从前8月销售数据看,多数房企“淡季不淡”。头部房企销售增速虽放缓,但同比、环比增长绝对值仍然较高。同时,除了万科在8月份新增28个开发项目以外,大部分房企在下半年拿地计划都有所放缓。

此外,从2019年半年报看,得益于上半年销售情况较好,绝大多数龙头房企在手现金充裕。在下半年拿地态度趋紧的情况下,多数房企对待在售项目呈现“弱化淡季、不促销、不打折”的态度。