

37家上市公司披露回购预案

大额回购引发市场关注

□本报记者 董添



新华社图片

6月以来,以好想你为代表的多家上市公司发布大额回购预案,引发市场强烈关注,相关上市公司股价出现较大幅度的波动,不少公司引发交易所关注。值得注意的是,除了发布回购预案的上市公司外,不少公司实施了大手笔回购,提振股价效果明显。

多家公司发布回购预案

Wind数据显示,6月以来,37家上市公司对外发布股份回购预案。从回购的目的看,多数上市公司称看好上市公司发展前景,部分上市公司是为了履行重大资产重组承诺的盈利补偿,还有上市公司称主要用于员工持股计划。

东方精工6月16日晚发布回购部分公司股份方案。本次回购股份拟使用资金总额不低于5亿元(含),不超过10亿元(含),回购价格不超过人民币6.42元/股。按回购价格上限6.42元/股测算,回购资金总额5亿元、10亿元对应的回购股份数量分别为约7788.16万股、15676.32万股,占公司总股本的比例分别为约5.04%、约10.08%。本次回购股份用途为注销减少公司注册资本。

6月9日,好想你公告称,拟使用自有资金回购14.69亿元至29.38亿元公司股份,用于减少注册资本。根据回购公告,公司拟回购股份占目前公司总股本的比例为21.91%至43.83%,回购价格为不超过13.00元/股,较公司6月8日收盘价10.46元溢价超过20%。回购股份的实施期限为自股东大会审议通过回购股份方案之日起不超过12个月。

好想你表示,本次拟回购股份的资金来源为公司自有资金,由于公司已收到百事饮料支付的约合49.67亿元的价款,拥有充裕现金,且回购资金在回购期内逐次支付,并非一次性支付,本次回购不会对公司的经营、财务和未来发展产生重大不利影响。基于对公司未来发展前景的信心和对

公司价值的高度认可,在综合考虑公司近期股票二级市场表现,并结合公司经营情况、主营业务发展前景、公司财务状况以及未来的盈利能力等的基础上,为增强投资者信心,公司拟实施股份回购用于注销,减少公司注册资本。

受此影响,好想你股价近期连续攀升。截至6月16日收盘,好想你收报12.12元/股,相比预案发布前的股价,上涨幅度接近20%。

值得注意的是,近期上市公司实施回购的数量较多。Wind数据显示,月内超百家上市公司实施了回购。

引发交易所关注

不少上市公司由于大比例回购,引发交易所关注。以好想你为例,公司发布大比例回购方案后,随即引发交易所关注。交易所要求上市公司补充说明本次股份回购价格的测算依据;回购计划是否具有可行性;

是否存在配合董监高、控股股东、实际控制人、持股5%以上股东及其一致行动人减持等问题。

6月15日晚,好想你对外发布《关于深圳证券交易所关注函回复的公告》。好想你指出,公司董事会审议回购议案前三十个交易日(4月21日至6月4日)好想你股票的交易均价为10.11元/股。公司将本次股份回购价格上限确定为13元/股,为董事会通过回购股份决议前三十个交易日股票交易均价的128.59%。因此,本次回购股份的价格上限是结合市场情况确定的,公司认为是合理的。从1月2日至6月12日,好想你股票均价为10.13元/股,最高价为12.66元/股,最低价为7.28元/股,距离回购价格上限13元/股有一定空间,本次回购具有可行性。

好想你指出,公司本次回购方案是公司为维护公司价值及股东权益并基于公司自身发展情况做出的安排。且公司在筹划回购事项期间,一直严格控制内幕信息知

情人的范围,并在第一时间进行了内幕信息知情人信息登记,及时有效地做好了信息保密工作。

中国农业大学经济管理学院郑忠良指出,股份回购制度是资本市场的基础性制度安排,在改善资本结构、回报投资者、优化治理结构、提升公司投资价值、稳定公司股价等方面具有重要意义。

郑忠良称,应从以下几个方面进一步完善股份回购制度:一是取消股份回购价格的上限,维护股份回购方案的严肃性,敦促上市公司完成股份回购义务;二是禁止重要股东和董监高人员在股份回购期减持上市公司股份,阻断上市公司向重要股东和董监高进行利益输送的管道,切实保护公司、中小投资者和债权人等相关利益主体的权益;三是进一步加大违法违规的惩处力度,特别要加大对“忽悠式回购”、以股份回购名义实施股价操纵、内幕交易等行为的惩处力度,正本清源,促进资本市场的健康发展。

卓胜微天量解禁引发股价下跌

47家公司本周合计解禁26.61亿股

□本报记者 张兴旺

6月16日上午10时27分,卓胜微盘中股价突然跳水,10时56分跌幅扩大至7.58%。截至收盘,卓胜微跌3.8%,收报584.98元,换手率达9.7%,全天成交额14.28亿元。有市场人士对中国证券报记者分析称,卓胜微6月16日盘中突然跳水与公司限售股解禁有关。

Wind数据显示,本周(6月15日至19日)共有47家公司合计26.61亿股限售股解禁。分析人士指出,限售股解禁流通并不等于实际减持。

十倍牛股解禁在即

据卓胜微6月14日盘后公告称,本次解除限售股份的数量为3881.7万股,涉及7名股东,占公司总股本的38.82%;实际可上市流通数量为3377.01万股,占公司股本总额

的33.77%。解除限售股份的上市流通日期为6月18日。

卓胜微专注于射频集成电路领域,主要向市场提供射频开关、射频低噪声放大器、射频滤波器,同时还对外提供低功耗蓝牙微控制器芯片。2019年6月18日,卓胜微在深交所创业板上市,发行价35.29元/股。

上市不到一年,卓胜微就成为一只十倍牛股。今年2月26日,盘中最高价达到718元,6月16日收报584.98元,较上市首日开盘价42.35元上涨幅度达1281%。截至6月16日收盘,卓胜微总市值达到585亿元。

Wind数据显示,按照6月16日收盘价计算,卓胜微实际解禁市值高达197.55亿元。

早在4月27日晚,卓胜微公告称,拟向全体股东每10股派发现金股利10元(含税),同时以资本公积金向全体股东每10股转增8股。4月28日,深交所下发关注函

指出,公司7名股东所持有合计3881.7万股首发限售股份将于6月18日解除限售。请核查上述股东解限后六个月内是否存在减持计划,若是,请说明本次推出股本转增方案是否存在配合上述股东减持的情形。

4月30日晚,卓胜微回复称,截至关注函回复日,公司暂未获悉7名股东未来六个月内的减持意向。本次转增股本方案不存在配合股东减持股份的情形。

本周47家公司限售股解禁

Wind数据显示,本周(6月15日至19日)共有47家公司合计26.61亿股限售股解禁。其中,6月15日有18家公司的限售股解禁,6月16日有9家公司的限售股解禁。

从解禁股份类型来看,Wind数据显示,47家公司的解禁股份属于股权激励限售股份、首发原股东限售股份、定向增发机构配

售股份和首发机构配售股份,公司数量分别为17家、15家、12家、3家。

9家公司本周解禁股数量超过1亿股,其中浙江东方6月15日限售股上市流通数量为5.33亿股,占公司总股本的23.93%。6月15日,有3家公司解禁股份数量超过2亿股,分别是中马传动、渤海汽车、吉华集团,解禁股份数量分别为2.04亿股、2.37亿股、3.56亿股。

值得关注的是,Wind数据显示,6月17日至19日三个交易日,有20家公司的4.71亿股限售股解禁。其中,6月17日,敏敏电子、二六三、崇达技术、长亮科技4家公司解禁股份数量分别为2093.26万股、646万股、102.29万股、1384.79万股。6月18日,5家公司有限售股解禁,分别是卓胜微、博天环境、川润股份等。6月19日,11家公司有限售股解禁,其中长电科技、诚邦股份解禁股份数量分别为1.73亿股、9820.34万股。

华统股份：

温氏资本持股比例重回5%

□本报记者 潘宇静

6月16日晚间,华统股份发布公司权益变动的提示性公告。由于此前预留授予限制性股票181万股登记完成,导致温氏资本持股比例由5%被动稀释,所以6月15日温氏资本增持9.06万股华统股份,增持后持股比例重回5%。

保持5%持股

公告显示,温氏资本在6月15日以集中竞价的方式增持华统股份无限售流通股9.06万股,占华统股份现有总股本的0.03%,增持均价为16.06元/股。由于5月14日华统股份2019年限制性股票激励计划预留授予限制性股票181万股登记完成,使得公司总股本由2.77亿股增加至2.79亿股,同时也导致了温氏资本持有华统股份的比例由5%被动稀释至4.97%。本次权益变动后,温氏资本持有华统股份的股份数量为1396.05万股,占华统股份总股本的5%。

温氏资本表示,因认同华统股份的发展理念和加强双方战略合作关系而增持公司股份,不排除未来12个月内在估值适当时继续增持上市公司股份。

公告显示,温氏资本近半年来共三次买入华统股份,除了6月15日通过集中竞价的方式之外,温氏资本在4月27日、5月12日,通过大宗交易的方式购入华统股份的股票。

公告显示,华统股份以畜禽屠宰业务为核心,对外销售的产品主要包括饲料、生鲜猪肉、生鲜禽肉、金华火腿等。2019年公司继续扩大畜禽屠宰业务,饲料加工和禽畜养殖处于成长阶段,公司收入及利润主要来源于生鲜猪肉产品。天眼查显示,温氏资本是温氏股份100%控股子公司。

2019年3月4日,华统股份与温氏股份签署了《战略合作框架协议》,双方就生猪养殖、屠宰业务等方面合作达成战略合作意向。

2019年11月4日,双方又签订了《生猪养殖业务合作协议》,决定共同投资设立浙江温氏华统牧业有限公司,并以此为平台,通过双方优势互补,致力于建立更加互信、共赢的合作关系,双方树立了未来3年内通过平台公司实现浙江省内生猪年出栏量达到100万头以上以及江苏省内生猪年出栏量达到100万头以上的目标。

提升销区稳产

温氏股份表示,华东地区是我国猪肉主销区,庞大的消费者基数、旺盛的消费需求与偏紧的供应形成冲突,导致华东省份的生猪及猪肉价格长期以来处于全国高位。非洲猪瘟疫情发生后,供需的矛盾更为突出,政府出台各项政策、设立硬性目标促进生猪生产。双方将整合彼此优势,加快推进养殖项目落地及生猪生产,共同致力于提升销区生猪稳产保供水平,为稳定物价、保障人民群众生活作出产业龙头企业应有的贡献。

事实上,除了浙江之外,全国多地在生猪养殖产业方面均有政策倾斜。哈尔滨市为提振疫情影响下的生猪产能,2020年哈尔滨市将完成360万头生猪养殖任务,并对日均屠宰量500头以上的生猪定点屠宰厂给予最高80万元一次性开复工奖励。

2019年底15个生猪养殖龙头企业与湖北恩施州、四川凉山州等16个市(州)政府签订了生猪产业发展合作协议,集中签约项目19个,计划总投资近500亿元,建成投产后,每年可增加生猪出栏2200多万头。

此外,青海省将采取先建后补、以奖代补方式,重点扶持年出栏生猪10万头以上的生猪规模养殖场,打造生猪养殖龙头企业,使生猪基础产能快速恢复到年出栏70万头以上,到2020年,生猪出栏规模恢复到100万头。

事故倒逼行业出清

危化品物流市场集中度提升

□本报记者 崔小栗

日前,浙江温岭槽罐车爆炸事故后,多地紧急通知加强危化品运输安全管理,或驱动危化品物流市场集中度提升。据机构测算,2019年危化品物流市场规模超1.8万亿元。随着管制趋严、市场集中度提升,资质正规的龙头企业将胜出。

市场规模已超1.8万亿元

6月14日,交通运输部印发《关于切实做好危化品运输等重点领域安全生产工作坚决遏制重特大安全生产事故的紧急通知》。通知强调,要全力做好危化品运输安全管理。加强危化品道路运输安全监管执法,严格车辆和驾驶员的动态监控;加强港口危化品储存和作业安全管理,强化港口危化品集中区域重大风险评估和管控;严格水路危化品运输安全管理,严禁超范围、超能力和船舶带病运输;加强危化品车辆停放、船舶停泊安全管理。

据应急管理部统计,2017年我国发生重大事故2起、死亡20人;2018年发生重大事故2起、死亡43人;2019年1-8月份发生重特大事故3起、死亡103人。危化品生产与运输安全形势日益严峻。

国盛证券交运行业分析师指出,我国是石油与化工产品消费大国,危化品物流需求旺盛。2019年我国危化品物流市场规模已超1.8万亿元。

行业集中度或将加速提升

从行业格局来看,目前危化品物流经营者包括大型央企、地方国企和第三方中小民营企业,其中占主流的是数量众多的中小民营企业。

业内分析人士指出,由于危化品运输的风险大、激励机制短缺,使得民营企业非常活跃。但是由于其中具备资质、品牌、资金实力的企业较少,使得第三方未来洗牌的可能性非常大,行业份额有望集中到实力强大的企业手中。

国盛证券交通运输分析师表示,化工品物流业具备“大行业、小公司”特征,目前集中度尚在提升阶段,危化品运输安全日益受到重视,行业规范化与专业化的过程利于质地优良、资质正规的龙头企业胜出。危化品行业监管趋严,供需不平衡是长期逻辑。

天风证券交通物流行业分析师认为,危化品运输和仓库管理细则有望加速出台,坚决取缔不合规或灰色地带企业资质,车联网及可视化动态监测考评或将作为基础门槛;事件短期或将导致合规化工危化品运输、仓储资产溢价能力增强,收费提升,中长期将会导致不合规公司的退出,判断客户及核心资产都向头部企业聚集的趋势已不可逆,行业集中度或将加速提升。

上海家化新“掌门人”潘秋生透露发展计划

□本报记者 徐金忠

6月16日,上海家化召开2019年年度股东大会。股东大会选举首席执行官兼总经理潘秋生为公司董事,在随后举行的公司董事会会上潘秋生当选为公司董事长。股东大会现场众多投资者与公司董事会、管理层就公司变革转型、领导换任、品牌和渠道发展等外界关心的问题进行了交流。股东大会上,作为上海家化的新掌门人,潘秋生透露了上海家化“1、2、3”的发展计划。

上海家化“潘秋生时代”

4月22日,上海家化发布公告称,公司原董事长张东方辞职,张东方因个人原因申请辞去公司董事职务,同时申请自5月5日起辞去公司首席执行官、总经理以及下属控股企业、参股企业的相关职务,辞任后将担任公司首席顾问。上海家化同日发布

公告称,公司七届九次董事会审议通过《关于聘任公司首席执行官兼总经理的议案》。议案显示,根据有关规定,董事会决定聘任潘秋生为公司首席执行官兼总经理,自5月6日起生效。上海家化进入“潘秋生时代”。

资料显示,潘秋生曾任欧莱雅(中国)有限公司大众化妆品部商务总经理及欧莱雅集团大众化妆品部亚太区商务总经理、美泰全球副总裁兼美太芭比(上海)贸易有限公司中国区总经理、中国平安保险(集团)股份有限公司战略发展中心副主任。

据悉,潘秋生到任上海家化后,内部走访调研了总部职场、科创中心和青浦跨越工厂,并与渠道、品牌、科研、供应链等部门组织了面对面的会议,听取了相关工作汇报;外部还与经销商、消费者进行了初步沟通。

在股东大会上,上海家化坦承公司目前面临困难和挑战,并表示潘秋生拥有多

年跨国消费品公司的管理经验,对消费品行业尤其是化妆品行业有深刻理解,并善于驱动转型和变革。潘秋生也表示很荣幸承担起百年民族品牌改革复兴的重任。“我加入家化的时间只有一个多月,对家化的很多情况还在熟悉之中”,潘秋生在股东大会上直言。

“1、2、3”计划显露

就上海家化未来变革转型的方向,潘秋生在股东大会上透露了“1、2、3”的发展计划,其中“1”就是一个中心:以消费者为中心,为消费者创造价值。“2”是两个基本点:一个是品牌创新,另一个是渠道进阶。“3”是三个助推器:文化、流程、数据化。

潘秋生表示,上海家化将以消费者为导向,充分研究消费者对产品和服务的需求,做好消费者洞察,积极研究消费者触达和转化的方法。具体来看,在产品研发上,

公司将梳理新技术发展趋势及市场需求,为消费者提供更针对性的优质产品;在品牌创新上,将寻找快速增长的市场品类及消费者核心诉求,打造未来的爆品;在产品营销上,将关注更有效触达消费者的触点及其变化趋势,提升运营效率;在渠道调整上,将提升电商数字化运营能力,进行线下渠道的调整转型,并辅之以相应的组织架构及能力匹配。就公司目前情况而言,还需要从文化建设上、内部流程上进行优化,这个过程非一日之功,需要在发展的同时不断去完善。

Wind资讯数据显示,4月22日到6月16日,上海家化二级市场价格已经累计上涨69.17%,创下阶段性高位。对此,潘秋生表示,对于短期股价走势不予置评,但是在他的理解中,上海家化是需要为消费者创造价值,实现公司业绩的提升,最终为股东创造价值。