

“自2019年年报自曝存在控股股东及关联方违规占用资金情况,金花股份被推至风口浪尖,股价连续跌停,公司股票也于6月2日起实施其他风险警示。

根据此前承诺,6月30日是控股股东金花投资承诺偿还1.7亿元占用资金的最后期限。6月29日晚,ST金花发布公告称,公司已收到控股股东归还的非经营性占用资金及占用费合计1.74亿元。至此,控股股东占用公司资金及存单质押事项在6月29日“压线”解决。

在6月29日召开的股东大会上,公司新任董事候选人悉数到场,其中包括“白衣骑士”西部投资集团董事长邢雅江。公告显示,公司改选董事会等8项议案获得股东大会通过。

□本报记者 何昱璞

立案调查仍在继续 或将面临集体诉讼

“占用上市公司的钱,肯定要还给上市公司,已陆续偿还了部分。”ST金花董事长、实际控制人吴一坚现身于6月29日的股东大会现场,解释控股股东及关联方占用资金的问题。在现场,吴一坚表示:“对于发生的资金占用问题感到痛心疾首,而对于责任人的职务撤换、改选董事会也证明了金花股份改正的决心和信心。相信新的一届董监高班子将吸取教训,以此为戒。”

成立于1996年的金花股份,是一家以化学药品、中成药品和保健品的研发及生产为主导,涉及医药物流等领域的上市公司。公司于1997年6月在上交所上市,也成为陕西本地的首家医药上市企业。作为金花股份的掌舵者,吴一坚曾在2013年、2014年两次成为陕西首富。

然而,伴随年报披露,公司大股东占用公司资金事项也浮出水面。根据ST金花公告,2019年期间,西安旭莱贸易、西安桑硕网络科技、西安鸿辉物业等公司在2019年和金花股份签署了《借款协议》,合计借款1.63亿元,名义上是借给上述这些公司,但资金最终都被金花投资使用。

因涉嫌信息披露违规,公司也于5月29日遭到证监会立案调查。目前调查也在继续,吴一坚也表示将积极配合有关部门调查。

对此,律师表示,因控股股东违规占用上市公司资金,且未能及时履行信息披露义务,导致投资



“白衣骑士”救驾ST金花 大股东占用资金“压线”归还

本报记者 何昱璞 摄

曾占用上市公司资金 酒店抵债15年持续亏损

这已不是金花投资第一次占用上市公司资金。早在2005年10月24日,金花股份经过自查,曝出存在控股股东金花投资及其关联公司占用公司资金问题,合计金额6.02亿元。

事发之后,因无力偿还,金花投资于2006年仅偿还了上市公司3000万元,其余部分控股股东选择用金花国际大酒店99.05%的股权作价5.72亿元抵债。随后,公司用549万元收购剩余0.95%股份,金花股份持有金花大酒店100%股权。

值得注意的是,在金花国际大酒店注入公司之前,酒店就一直处于亏损状态。对此,上市公司曾在以资抵债草案中表示,考虑到酒店需要培育期,预计将于2008年实现盈利。受让酒店股权,可规避公司主业单一风险,且符合金花股份产业调整的战略规划。

但遗憾的是,在注入酒店资产后,金花股份此后连续15年的财报显示,金花国际大酒店始终处于亏损状态,从未实现盈利。不仅如此,金花国际大酒店还拖累上市公司业绩,截至2019年末,金花国际大酒店已累计亏损超过2.5亿元。

与15年前不同,此次的控股股东以股权转让和引入战投的形式进行还款。在解决占用资金问题后,新任董事会还将面临立案调查及债务压顶等问题,2019年年报显示,截至年报披露日,公司控股股东金花投资存在债务逾期金额达7.72亿元。

在“白衣骑士”进入之后,能否帮助ST金花走上正轨,公司一系列股权质押及债务问题又能否顺利化解,仍然值得关注。

对此,业内人士也认为,西部投资的加入,更像是“白衣骑士”对金花股份的一次“解围”,在顺利偿还资金占用之后,金花股份也能更好地专注制药主业,对金花和西部投资来讲,都是一次民企之间合作的典范。

实控人之女接棒 金花投资依旧把持董事会

除西部投资作为新股东加入外,在此次的候选人名单中,1989年出生的吴梦窈作为提名中年纪最小的董事候选人尤其引人注目。据前媒体报道,吴梦窈为公司实际控制人吴一坚之女。

6月29日,改选董事议案正式获股东大会通过,吴梦窈也将接替吴一坚进入上市公司。

资料显示,留学澳洲取得硕士学位后,吴梦窈先后担任PBG Property Group市场总监、宜信卓越财富管理(北京)有限公司任合规经理、JLA会计事务所法证会计部咨询顾问、邦恩德资本投资有限公司总经理助理、董事会秘书。

吴梦窈曾接受媒体采访时表示,她希望自己能成长得再快一些,可以为父亲多分担一些。于何时继承家族企业?她说,现在谈论这个话题还为时尚早,“假如时机成熟,自己完全有能力胜任新的角色。因为,倘若论对企业的情感,没有人比我更适合做金花的主人。”

从本次改选董事会层面来看,大股东金花投资依旧将把持着公司董事会半数席位,除亲属关系外,新任董事崔升戴也与金花投资之间联系紧密。目前,崔升戴担任西安金花科技技术控股有限公司总经理,而该公司为公司实控人吴一坚旗下的全资子公司。

科创板公司成主力

此外,鹏鼎控股的解禁市值也超过100亿元,广州酒家也有超过88亿元市值限售股上市流通。

首批科创板公司集中解禁

值得一提的是,在7月份第四周(7月20日至7月24日),第一批科创板上市公司将迎来解禁潮。这一周,将有29家科创板公司迎来解禁,合计解禁市值为2630.91亿元,占整个7月流通市值的55%。其规模超过6月份2287.86亿元的解禁市值规模,也是年内第二大单周解禁规模。

其中,科创板的中微公司解禁市值居首位,达到450.04亿元,该公司将于7月22日解禁,解禁数量为1.94亿股;另外,澜起科技的解禁市值为361.85亿元,该公司同样将于7月22日解禁。

申万宏源分析指出,首批科创板企业解禁市值占流通市值比例较高的行业为有色金属、电子、化工和计算机等,这些行业解禁市值占流通市值的比例高于200%。该机构指出,目前科创板解禁压力主要来源是创投基金,其规模达到

600%,即2019年至2022年舍得酒业将分别实现5.18亿元、6.48亿元、8.06亿元和10.08亿元的净利润。

对于完成今年的经营目标,张伟表示还是很有信心:“一方面随着疫情逐步平稳,下半年市场我们还是看好;另一方面随着新型厂商关系建立,包括控量保价、市场乱价等问题逐步解决,我们对后半年经营抱有乐观态度。”

募资7.5亿元补充流动资金

6月17日,舍得酒业公告,近日公司收到中国证监会出具的《关于核准舍得酒业股份有限公司非公开发行股票的批复》,核准公司非公开发行不超过6675.13万股新股。按照公司2月22日披露的《非公开发行A股股票预案》,此次募集资金不超25亿元,将主要用于酿酒配套工程技术改造、营销体系建设、信息化建设和补充流动

1000亿元以上,占比达58%,是本次解禁的主要压力来源。紧随其后的是投资公司和个人,占比分别达到13%和12%,而外资、法人等其他类型解禁股份持有者占比相对较小。

粤开证券则分析认为,7月份科创板将迎来一年期的解禁,本次解禁规模相对较大,且其主要解禁人员为核心技术人员、一级市场的投资机构等,减持意愿或相对较强,届时部分个股的股价短期内可能面临一定波动。但从长期来看,科技股景气度向好的趋势未变,仍处于上行周期。科创板基金的发行有望为后续科创板在资金层面给予支持,回调对于相关基金也是介入优质资产的机会。

值得一提的是,7月份解禁市值最高的行业是生物医药业,根据WIND数据,该行业当月的解禁市值高达912.49亿元,排名第一;机械设备行业和电子行业7月份的解禁市值分别位列第二和第三位,解禁市值均超过800亿元。分析人士指出,解禁带来的减持压力更有可能集中在部分个股上,如股权质押比例高、现金流差的公司股东有减持压力,值得投资者给予关注。

值得一提的是,7月份解禁市值最高的行业是生物医药业,根据WIND数据,该行业当月的解禁市值高达912.49亿元,排名第一;机械设备行业和电子行业7月份的解禁市值分别位列第二和第三位,解禁市值均超过800亿元。分析人士指出,解禁带来的减持压力更有可能集中在部分个股上,如股权质押比例高、现金流差的公司股东有减持压力,值得投资者给予关注。

截至3月末,舍得酒业账上货币资金为15.09亿元。对于使用7.5亿元募集资金补充流动资金的必要性,公司首席财务官李富全表示:“一方面是因为公司生产经营需要,另一方面是因为自2019年7月开始公司推老酒战略,前期需要准备4亿元至5亿元的资金来做老酒储备。此外,因为今年疫情过后,不管是国际还是国内,物流流通均受限,今年公司较往年加大了粮食储备。对企业来说,保持现金流充裕,心里也不慌。”

对于公司产品品牌运作方面,四川沱牌舍得营销有限公司副总经理兼市场发展中心总经理朱应才表示:“公司实行的是双品牌战略,舍得和沱牌两个品牌同样重要,因为它们所针对的价位段和人群不一样。我们在重视舍得的情况下,将进一步提升沱牌的重要性,因为从历史影响上来看,沱牌是远远超过舍得的,老品牌不可偏废。”

■ 记者观察

理清 网红“带货”成色

□本报记者 郭宏

网红“带货”这个风口在资本市场掀起一波波大浪,带来一些问题值得警惕,投资者要辨清相关上市公司“带货”的成色。

网络经济兴起,网红“带货”成为购物新时尚,并涌现出一批用户量基础庞大、具有影响力的主播。“一场直播销售额破亿”“直播间某某产品一秒售罄”等话题被热炒,似乎只要“傍上”明星主播就能大赚一笔。相关数据显示,2019年中国直播电商行业总规模达到4338亿元,预计2020年该数据将再翻一倍,整体规模将达到9610亿元。头部主播在其中起到了重要的带动作用。

在此背景下,上市公司纷纷涉足网红概念。网红概念在A股市场风风火火,然而“带货”概念明星公司晒出的业绩,却与资本市场的期待大相径庭。

梦洁股份与多家直播机构及平台展开了合作。公告显示,公司与谦寻文化旗下主播“薇娅”共合作7次。其中,2019年合作直播销售公司产品3次,累计销售金额469.25万元,占公司2019年经审计营业收入的0.18%。公司支付费用104.22万元,占公司2019年经审计营销费用的0.15%;2020年合作直播销售公司产品4次,除一次因结算周期原因暂未结算外,其他3次累计销售金额为812.12万元,占公司2019年经审计营业收入的0.31%,公司支付费用213.24万元,占公司2019年经审计营销费用的0.30%。

金字火腿2019年累计与淘宝、抖音、快手平台的相关主播合作71次。公司表示,该操作模式还不是公司的主要销售来源,占销售比例较低,对公司整体业绩贡献较小。

从上市公司披露的情况看,网红“带货”产生的收入占比低,且营销费用也没有体现出优势。而二级市场的热捧,客观上为相关上市公司股东减持起到了“抬轿”的作用。

梦洁股份公告显示,5月12日起东伍静开始减持公司股份。截至关注函回复日,伍静通过集中竞价交易减持公司股份719.91万股,占公司总股本的0.94%,通过大宗交易减持700万股,占公司总股本的0.92%。5月14日,公司董事张爱纯之子周瑜通过集中竞价交易减持76959股,占公司总股本的0.01%。5月15日、5月19日、5月20日和5月21日,公司副总经理成艳及其配偶张骥通过集中竞价交易累计减持140366股,占公司总股本的0.02%。值得注意的是,这些减持均发生在公司股价大涨之后。

上市公司利用互联网销售模式开展业务,有利于扩大品牌知名度,并产生一定销售收入。但头部主播话语权越大,要价越高,品牌商要支付高昂的坑位费和佣金。且为了提升“带货”效果,主播们通常会要求产品高品质、低价格。李佳琦曾在直播间说过,因为拿到最低价,和他合作的大部分商家都不赚钱。如果“带货”效果不佳,这意味着高成本低收入,企业需要平衡好投入和产出。

腰部和尾部主播收费方面更温和些,“带货”效果自然相应存在折扣。有的腰部、尾部主播为了提高自身影响力,存在刷量行为,虚假交易吃亏的最终还是商家。

有的商家主要目的是引流,看重明星的人气,希望提高关注度,将粉丝流量转化为销售。从这个角度看,褪下网红“带货”热闹的外衣,只是一场花费高昂的营销推广活动,相对在电商平台买广告位的做法,无非是看转化率高低的问题,资本市场因此给予过高的热情,无疑蕴藏巨大的风险。比如,明星概念梦洁股份一度收获8个涨停板,但在回复交易所的关注函后,股价大幅回调。深交所要求梦洁股份对是否存在利用其他非信息披露渠道,主动迎合“网红直播”市场热点进行股价炒作并配合股东减持等情形进行说明。

事实上,很多产品的生产者、管理者也在参与直播带货。这样的“带货”可能娱乐性缺乏些,但他们熟悉产品特色。有的直播间就像是一个知识讲堂,消费者从中受益更大,黏性会更强。

二级市场最不缺少的就是讲故事,对网红“带货”这种热点事件须加强监管,避免“赶时髦”“蹭热点”,图一时热闹。上市公司相关信息披露要透明及时,比如“带货”销售情况以及对营收、盈利的贡献,不能只是一个空洞的概念留给市场炒作。同时,重要股东减持等信息须一并披露,提示投资者。

从目前情况看,涉及网红经济的上市公司业绩大多并不出彩。Wind数据显示,在该板块39家公司中,仅10家公司2020年一季度净利润同比增长,另有两家公司利用。

限售股解禁潮来袭

□本报记者 刘杨

随着5、6月份解禁规模逐步走出谷底,7月A股市场限售股解禁规模再度迎来高峰期。据WIND统计,7月份共有135家公司,166.55亿股限售股即将上市流通,解禁市值高达4785.31亿元,居年内解禁市值第二位。其中,解禁市值在百亿元以上的公司有11家,科创板公司为解禁主力。

分析人士指出,大小非的锁定期到期后,有减持计划的机构投资者及财务投资者可能会给相关上市公司带来较大的减持压力,本次科创板公司解禁规模相对较大,届时部分个股的股价短期内可能面临一定波动。

解禁高峰再度来袭

根据WIND数据,以最新收盘价计算,7月份开始流通市值合计4785.31亿元,仅次于1月份开始流通市值合计数的5510.12亿元,高居年内解禁市值第二位。

其中,解禁市值超过百亿元的有11只个股。

舍得酒业:控量保价

□本报记者 康曦

6月29日,舍得酒业召开2019年年度股东大会,今年一季度公司实现归属于上市公司股东的净利润2668.86万元,同比下降73.46%。一季度业绩下降的原因以及今年能否完成经营目标是投资人最为关心的问题。舍得酒业总裁助理张伟表示,一季度公司业绩下降一方面是因为公司捐赠1000万元用于疫情防控,另一方面是公司正在打造新型厂商关系,主动控量保价。对于今年能否实现经营目标,张伟表示:“目前还是很有信心。”

打造新型厂商关系

一季度,舍得酒业实现营业收入4.04亿元,同比下降42.02%;实现归属于上市公司股东的净利润2668.86万元,同比下降73.46%。公司业

绩大幅下降主要系中高档酒收入大幅减少。从公司披露的第一季度经营数据来看,1—3月公司中高档酒实现收入3.09亿元,同比下降46.5%。

对于一季度的业绩下滑,张伟表示:“一季度舍得酒业履行上市公司责任,捐赠1000万元用于疫情防控。此外,一季度公司正在打造新型厂商关系,主动控量保价,主要是想解决市场乱价、渠道库存高企、库存周转率低等一些难题,最终对我们一季度的业绩产生了一些影响。但随着这些问题的解决,对公司长期业绩是利好。”

2018年11月,舍得酒业推出了股权激励方案,拟向421名董事、高管、中层管理人员以及核心骨干授予限制性股票。激励方案设置的业绩考核目标是:以2017年归属于母公司所有者的净利润1.44亿元为基础,剔除股权激励计划成本影响后,2019年至2022年归属于母公司所有者的净利润增长率目标分别为260%、350%、460%和