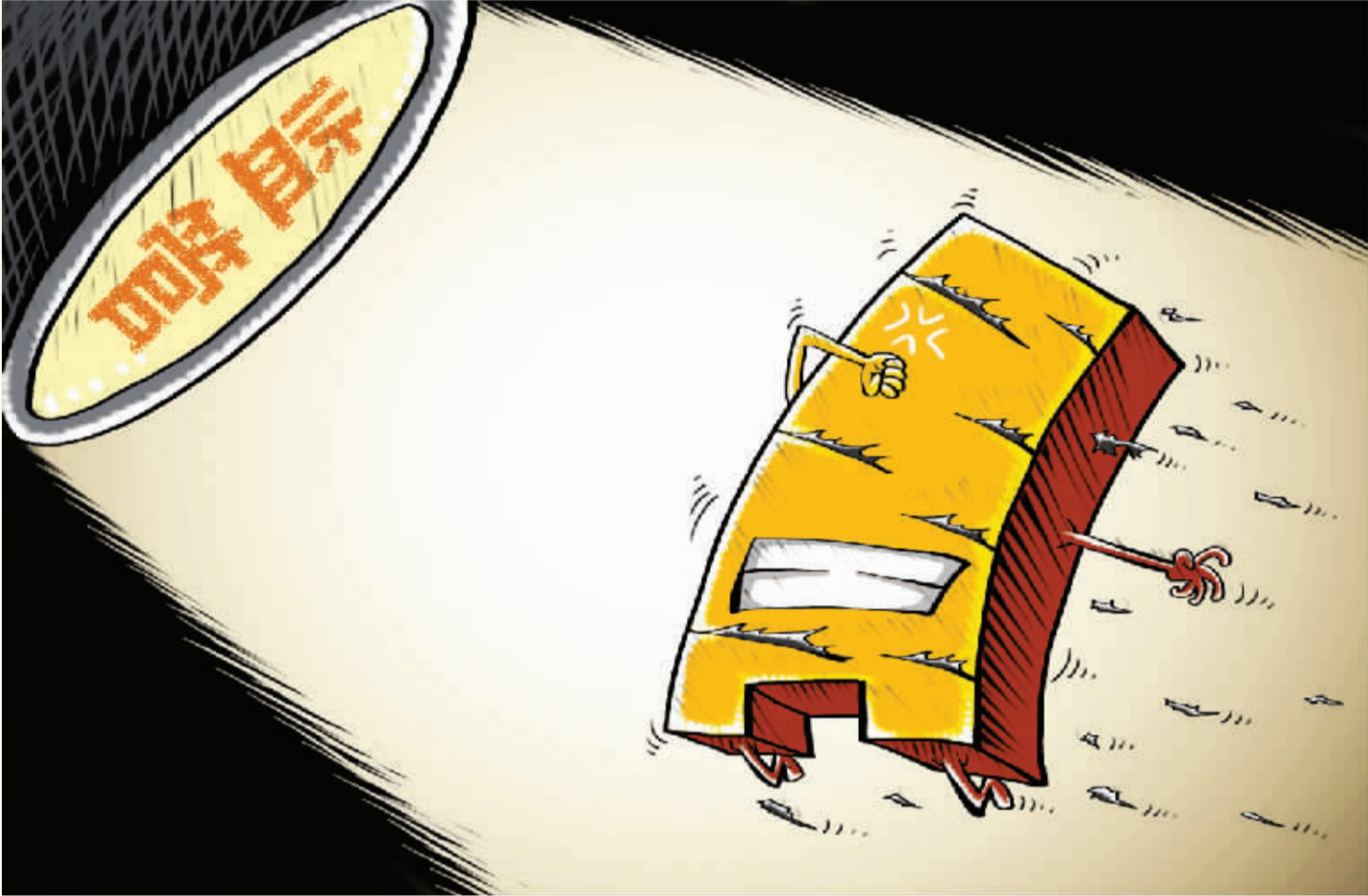


# 剑指违规交易 规范企业经营 股转系统频发监管函

□本报实习记者 齐金钊

新三板“监管潮”持续上演。针对违规案例,2018年以来股转系统出具监管公告110份。业内人士指出,随着市场规模不断扩大,部分挂牌企业、投资人在信息披露、经营规范及市场交易方面的问题集中暴露。随着新三板制度改革建设进入攻坚期,从严监管的态势将持续上演。同时,严监管也为新三板市场改革释放政策红利做好铺垫。



视觉中国图片

## 处罚违规交易

3月20日,股转系统同时发布了14条监管公告。因交易违规,左佳、周向东、上海眸熙医疗科技有限公司、上海弘昌晟集团有限公司等14名投资者被股转系统实施自律监管措施。

根据公告,这14名新三板投资者在股票交易过程中,均违反了《非上市公众公司收购管理办法》的相关规定。根据规定,新三板投资者在交易过程中,持有股票数量达到相应标准时,需要两日内编制并披露权益变动报告书,报送股转系统,同时通知该公众公司。

上述规定的持股标准主要体现在两个方面:在进行新三板股票交易(包括盘中交易和盘后协议转让)时,投资者及其一致行动人持有股份达到新三板公司已发行股份的10%;以及达到10%后,持股比例每增加或者减少5%。

梳理发现,左佳、周向东、广东优泊投资合伙企业等8名投资者在股票减持过程中出现了违规。2月13日,左佳账户减持挂牌公司齐思信息的股份,持股比例从36.67%变动为27.50%,持股比例分别达到挂牌公司已发行股份的35%、30%时未暂停股票交易。

上海弘昌晟集团有限公司、李国富等6名投资者则在增持股票操作过程中违规。例如,2月6日,上海弘昌晟集团有限公司账户增持挂牌公司卓越能源股份,持股比例从7.22%变动为24.67%,持股比例分别达到挂牌公司已发行股份的10%、15%、20%时未暂停股票交易。

“从监管方式看,股转系统充分考虑了新三板市场当前的制度环境,先以警示、提醒为主;下次再犯可能面临更为严格的处罚。”华南一家

私募基金新三板投资负责人对中国证券报记者表示,从目前情况看,有些投资人对相关规则重视程度不够。此次集中对同一类违规行为进行自律监管,股转系统释放出从严监管的信号,督促投资者规范参与新三板市场交易。

值得注意的是,这并非今年首次对新三板违规交易集中进行自律监管。新三板新交易制度实施首日,股转系统就对二级市场的违规交易行为果断整治。

今年1月15日,新三板盘中引入集合竞价交易方式首日,两名个人投资者和1名机构投资者多次违规申报交易价格,被采取自律监管措施,对相关责任人的证券账户交易进行了限制。此后,又针对多名采用违规手法的投资者进行了处罚,保障了新交易制度的顺利实施。

## 规范信息披露

进入2018年,新三板市场监管从严态势持续上演。根据全国股转系统网站披露的数据,2017年3月26日-2018年3月26日,股转系统出具了监管公告329份。其中,2018年以来出具的监管公告达到110份。除了规范市场交易行为,今年以来的“监管潮”还体现在对新三板挂牌企业的信息披露和经营规范方面。

2月26日,股转系统集中披露了对威龙再造、贵之步、倍通检测等25家新三板公司实施自律监管措施的决定书。监管公告显示,这些公司在2017年均涉及股权被冻结,但均未按照规定及时进行信息披露。

以威龙再造为例,2017年11月23日,股东凤国保所持公司股份1534余万股被司法冻结,占总股本比例为51.15%,累计被司法冻结股数占总股本比例51.15%。但威龙再造没有第一时间披露上述司法冻结信息,直至2017年12月22日

才进行了相关信披。

股转系统表示,依据相关规定,这25家公司的行为构成信息披露违规,决定对其采取要求提交书面承诺的自律监管措施。股转系统强调,承诺应当包括对违规事实和性质的深刻认识,对相关规则的正确理解、整改措施和行为规范。

除了股权质押被冻结被重点关注外,挂牌企业违规担保事项也是重要的监管方向。2月13日,股转系统向勃达微波、怡莲蚕桑、荣宝科技等12家挂牌公司及其相关责任人出具了实施自律监管的公告。

监管公告披露,这12家挂牌公司均涉及担保事项未及时经内部程序审议并披露相关信息。其中,涉及金额最大的为荣宝科技。2016年12月至2017年7月,荣宝科技为武威泰丰新能源有限责任公司提供了1笔担保,涉及担保金额高

## 为制度改革铺路

当前新三板市场仍面临流动性不足的问题。业内人士表示,强监管与解决当下新三板流动问题、帮助企业成长等命题并不冲突。事实上,加强监管,规范市场,为新三板下一步深化改革起到铺路作用。监管先行,差异化利好随后,新三板健康发展可期。

“没有合规的市场主体,没有规范的市场环境,解决新三板流动性问题只能是空中楼阁。”周运南表示,严监管是为了净化新三板的市场环境,对挂牌门槛低形成有效补充。严监管将为解决新三板流动性因局打下牢固保障。

周运南认为,监管将向主板靠齐,其实对新三板是利好。严监管引导新三板参与主体自觉规范化运作;市场环境净化良好,有助于深化新

三板制度改革,实现良性循环。

“严监管可以看作是下一步推出利好政策的配套措施。”中科沃土基金董事长朱为绎告诉中国证券报记者,优质公司足够多,市场规范,自然能够吸引更多投资人进入。因此,严监管可以为下一步提高市场流动性以及推动二级市场建设做铺垫。建议投资者把眼光放长远,不要过分追求短期利益。在新三板投资应该选择成长性较好的公司,这样可以抵消部分流动性风险。

“不管规模大小、成长性高低,规范经营都是企业安身立命之本。”付立春认为,当前新三板监管趋严,让挂牌企业主动去满足规范性,增强持续经营能力,为未来更多的政策红利落地打好基础。从长远的逻辑看,监管加强,市场规

范性就比较好,更多投资者能参与到新三板市场投资。

对于市场参与者如何应对“监管潮”的问题,周运南认为,中介机构、挂牌企业和投资者都应该主动顺应当前严监管的要求,自觉规范,加强自律,营造良好的新三板市场环境。新三板市场良性发展,改革政策落地自然水到渠成。同时,投资者应及时掌握公开信息,擦亮眼睛,回避违规违法的挂牌企业。

付立春认为,挂牌企业要适应新三板的严监管常态,将规范性作为发展的前提,回归主业,将基本面做得更扎实。投资者则要摒弃投机取巧、钻规则漏洞的心理。同时,提高自身专业投资水平,选择优质的企业进行深入研究,伴随企业共同成长,享受成长溢价。

## 孩子王董事长详解新零售心经

□本报记者 杨洁

根据科技部火炬中心与长城战略咨询近日共同发布的《2017年中国独角兽企业发展报告》,新三板企业孩子王二度上榜,以15.85亿美元估值排名第60位;孩子王董事长汪建国创立的主营农村电商的汇通达则以16亿美元估值排名第58位。

接受中国证券报记者采访时,汪建国言语中充满对旗下公司探索新零售路径的信心。“到2020年,集团实现总销售规模1000亿元、利润20亿元。”

### 以顾客为中心

汪建国认为,“新零售”的“新”是转变思维,从以业务为中心到以顾客为中心。“以打出租车为例,你打完了车下车就走了,这是传统模式。如果对出租车司机的服务很满意,并留了他的电话,下次直接叫他的车。这是新零售。新零售最大的变化是与顾客建立关系,为顾客创造更多价值。”

以与顾客建立紧密关系为理念,孩子王开创以会员为核心资产的母婴童零售经营模式。据汪建国介绍,目前孩子王拥有1700万会员,800万为活跃会员。会员数量增长很快,但增加会员粘性、提高客单价却很难。在维系与顾客关系方面,汪建国表示没有诀窍,只能一步步理解顾客,把握顾客的需求变化。“线上线下全方位捕捉需求、满足需求。”

在经营孩子王之前,汪建国卖过家电。2009年,汪建国将五星电器卖给百思买,开始瞄准母婴童领域进行二次创业。随着互联网的广泛应用,汪建国的生意经发生了很大变化,从“卖货”为核心转向以“经营顾客”为顶层设计。“2009年提出来的,现在看来仍不落伍,经营好顾客很难,现在大数据、人工智能等新技术手段都用来辅助经营顾客。”

### 注重线下体验

汪建国认为,大数据时代,容易重视了数据却忽视了人,每个人沦落为一个冷冰冰的数字。“我们通过线下亲子体验活动,让流量变成有情感、有温度的东西。”

罗兰贝格的一份调研报告显示,当前母婴用户以80、90后年轻父母为主,

线上购物和获取内容及工具使用早已养成,但仍具有线下购物及服务体验需求。同时,由于母婴童领域消费者购买产品时对渠道可信度的要求较高,更加关注产品质量。这使得线下成为主要的消费渠道。

汪建国认为,零售行业需要再度走向线下,实现线上线下融合。“如果线上线下都是我们的用户,单体产值是纯线上的7倍、是纯线下的4倍。通过渠道融合,顾客会更满意。”

据了解,孩子王的店铺均开在一、二线城市大型购物中心,平均每家店面在4000平方米以上,力图为消费者提供一站式服务。

“行业空间大,但也相当难做。一是生产企业分散,二是客单价低、消费频次不高,三是过了0-3岁的核心需求阶段之后的需求很难延展。我们在做延长生命周期的增值服务探索,比如亲子旅游、儿童保险等。”汪建国表示。

### 市场空间大

罗兰贝格的调研报告显示,2010年以来母婴童市场呈爆发式增长态势,市场规模由2010年的8000亿元增长至2016年的2.23万亿元。未来三年,中国母婴童市场仍将处于上升态势,预计将以每年15%左右的速度增长。2018年,母婴市场规模将突破3万亿元,2019年达3.6万亿元。

同时,消费者对母婴童产品质量的重视程度达70%以上,价格敏感度则在30%左右。消费者愿意为高质量、高安全性和高附加值的母婴童产品支付高溢价。

对于孩子王的竞争策略,汪建国表示,树立以顾客为中心的理念,不会追求过快的增速和规模,稳固顾客粘性、保证消费体验仍然是第一位。孩子王的开店速度仍比较快,2017年新开门店近50家,2018年计划开60家门店。目前215家门店分布在全国18个省(区、市)的105个城市。

财务数据显示,2016年孩子王亏损1.44亿元;2017年首度实现盈利,实现净利润1.36亿元,营收为59.67亿元,同比增长33.95%。出于发展战略考虑,公司正在申请在新三板摘牌。3月29日,公司将召开2018年第二次临时股东大会,审议公司股票在新三板终止挂牌的议案。

## 英雄互娱董事长应书岭：互联网公司线下布局成趋势

□本报记者 蒋洁琼

3月26日,英雄互娱董事长应书岭接受中国证券报记者采访时表示,互联网公司从线上向线下布局已成为趋势。公司与泗州集团的合作也是基于四洲集团的线下渠道优势;同时,公司的游戏用户与四洲集团的客户群体重合度高。

### 布局“新零售+电竞”

3月26日,英雄互娱与四洲集团签署战略合作协议,双方将启动游戏发行与“新零售、新电商”的跨界合作。根据协议,双方将在产品推广、品牌互动、游戏IP植入等领域展开合作。同时,四洲集团为英雄互娱的电竞产品《全民枪战》系列游戏打造电竞主题馆。

应书岭表示,去年以来,阿里巴巴、腾讯等互联网企业加速布局线下渠道,互联网公司向线下布局已成为趋势。公司与泗州集团合作,正是基于其线下渠道优势。

四洲集团董事长戴德丰表示,四洲集团希望加入更多创新元素,包括本次与电竞行业公司英雄互娱跨界合作,以及开拓更多新零售业务。

据介绍,四洲集团与英雄互娱联合推出特别版的“四洲牛奶饮品”将于今年6月上市,以配合英雄互娱《全民枪战3》上线发行。而英雄互娱设计游戏《全民枪战3》时,将植入四洲的经典卡通形象与玩家展开互动。双方将协同展开系列游戏推广营销活动。

分析人士表示,近年来,电竞赛事在游戏宣发、推广、增加用户粘性方面作用显著。目前电竞类游戏占整体游戏市场比重超过30%,游戏厂商将加大对电竞赛事的支持力度。移动电竞游戏发展迅速,相关厂商希望通过电竞赛事增强影响力,占据市场主动权。

### 发力海外市场

3月23日,英雄互娱发布业绩快报。2017年公司实现营业收入10.36亿元,同比增长10.65%;实现归属于挂牌公司股东的净利润9.11亿元,同比增长71.25%。海外收入在公司年收入的占比较大。应书岭表示:“过去一年,公司在海外市场的游戏流水收入大概是4亿元。”

对于与四洲集团合作的原因,应书岭表示,公司的游戏用户与四洲集团的客户群体重合度高。四洲集团在东南亚地区的优势明显,希望通过本次合作大幅提高公司的海外业务收入。对于与四洲集团是否有进一步的股权合作计划,应书岭表示,双方就此已有协商,目前暂不方便透露。

从目前情况看,海外收入已成为游戏公司收入的重要组成部分。根据首创证券研报,在国内市场,自主研发的移动游戏收入占95%的份额;在海外市场,中国移动游戏同样显示出强大的力量,在韩国、东南亚、中东、俄罗斯等市场均占据主导地位。

加码海外业务的同时,公司在推进IPO计划。根据公告,公司因发展需要,拟在A股市场首次公开发行股票并上市,公司与国泰君安证券股份有限公司近日签署了上市服务协议,希望充分发挥各自优势,建立长期稳定的合作关系,积极筹备与开展公司首次公开发行人民币普通股(A股)并上市的相关事宜。

2017年业绩快报显示,报告期末,公司总资产为49.39亿元,较上年末增长15.63%;归属于挂牌公司股东的所有者权益42.07亿元,较上年末增长24.84%;归属于挂牌公司股东的每股净资产2.93元,较上年末增长20.58%。

财务数据显示,英雄互娱2015年、2016年实现归属于挂牌公司股东的净利润分别为1979.54万元、5.32亿元,同比分别增长1541.8%、2587.59%。