

华晨雷诺破产 金杯汽车预计损失4800万元

华晨集团对公司担保事项承诺履行存在极大不确定性

■本报记者 龚梦泽

1月4日,金杯汽车发布公告称,公司向华晨雷诺供应部分汽车零部件产品,由于供应链关系,公司存在与其相关的应收款项、存货、模具、固定资产。除固定资产减值因素外,华晨雷诺破产重整事项预计对公司2021年度归母净利润影响金额为4800万元。

继去年4月份东风雷诺宣布重组并退出中国市场后,2021年12月30日,雷诺在中国又一家合

资公司华晨雷诺金杯有限公司也正式申请破产重整。

据天眼查显示,华晨雷诺金杯目前待执行的被执行人信息共5项,被执行金额累计903万元,历史上被执行人信息达到92项,2020年至今累计被执行信息达到75项。所以,华晨雷诺金杯走到破产的地步,外界并不意外。但是,华晨雷诺金杯的崩盘确实连带了众多供应链企业的业绩下滑。

有不愿具名的供应商向《证券

日报》记者表示,华晨雷诺金杯拖欠其款项数月,已将华晨雷诺金杯告上法庭。记者查阅中国裁判文书网的信息显示,近一年来,华晨雷诺金杯涉及多个原告为供应商的案件,诉讼原因主要是未按约定进行付款。

作为国内最早从事轻型商用车的品牌之一,华晨雷诺金杯的前身金杯汽车,早期也曾有过辉煌的成绩,1997年金杯在轻客领域的产销量居全国第一;2010年市场占有率达到75%,成为中国轻客第一品牌。在它32年的历史中,金杯海狮曾连续19年占据全国同行业产销量冠军的宝座。

可是,从2015年开始,由于江铃汽车、上汽大通等品牌的崛起,金杯汽车开始步入销量下行区间。此后即便金杯汽车与法国雷诺合作建立合资公司,仍难抵颓势。2018年,华晨雷诺金杯销量4.3万辆,同比下滑近30%;2019年,销量为4.02万辆,同比下滑6.5%;2020年,销量约为2.3万辆,

同比再下滑42.8%。

作为合作的另一方,华晨集团目前更是自身难保,处于破产重整状态,有关方尚未推出重整方案。

对此,金杯汽车表示,华晨集团对公司担保事项的承诺是否能够履行存在极大的不确定性,公司已就金杯车辆相关的担保事项向华晨集团申报了债权,公司已实际承担担保责任的部分获得了债权申报确认,尚未解决的1亿元担保获得了债权额度预留。



公告速递

股东违规减持收警示函

禾望电气多次警告被无视

■本报记者 桂小笈

1月4日晚间,禾望电气发布公告称,公司股东丁文菁违反减持承诺,深圳监管局决定对其采取警示函的监管措施。

北京威诺律师事务所主任杨兆全律师在接受《证券日报》记者采访时表示,股东减持要关注多个方面的事项,包括在内幕信息公开前不得买卖该公司的股票等。

丁文菁系禾望电气实际控制人之一夏泉波的前妻,2019年8月13日,公司收到夏泉波的通知,就离婚及股份分割事项做出安排,夏泉波将持有的禾望电气630万股股份转至丁文菁名下。

丁文菁获得630万股,并对该部分股份继续遵守夏泉波之前做出的承诺,相关股份解除锁定后的2年内,每年减持数量不超过上述取得股份数量的15%。经查,2021年8月份至11月份,丁文菁累计减持禾望电气股份269.52万股,占上述630万股禾望电气股份的42.78%,此举违反了上述承诺。

杨兆全律师表示,上市公司股东未按照法律规定、规则、承诺减持股份的,证券交易所可视情节采取书面警示等监管措施和通报批评、公开谴责等纪律处分措施,情节严重的,证券交易所应当通过限制交易的处置措施禁止相关证券账户6个月内或12个月内减持股份。

禾望电气在公告中称,“丁文菁违反承诺减持公司股份后,公司已多次督促告知其不得继续减持公司股份,但仍发现丁文菁在继续减持公司股份。”

禾望电气称,2021年9月22日,发送了告知函,告知丁文菁在监管机构对其作出处理决定前,不得采取任何方式减持禾望电气股份。但是,公司随后通过中登公司发送的股东名册发现,丁文菁在2021年11月11日至2021年11月19日期间减持公司股份8500股。禾望电气在2021年11月25日再次向丁文菁发送了告知函。

鉴于丁文菁的身份及其获得股票的来源,有投资者担忧,减持或另有深意。

对此,杨兆全律师对《证券日报》记者表示,股东减持要注意几个方面的事情:该类股东即证券交易内幕信息的知情人在内幕信息公开前,不得买卖该公司的证券,或者泄露该信息,或者建议他人买卖该证券,若是内幕交易行为给投资者造成损失的,将面临承担巨大赔偿责任的风险;该类股东的减持行为若发生可能对上市公司的股票交易价格产生较大影响的重大事件且投资者尚未得知时,该类股东及其上市公司应当立即将有关重大事件的情况向证监会和证券交易所报送临时报告,并予以公告,说明事情的起因、目前的状态和可能产生的法律后果。

“该类股东减持股份时,应当根据相关法律法规的规定履行更为严格、真实、准确、完整、及时的信息披露义务,若是通过证券交易所集中竞价交易减持股份的,应当提前披露减持计划的内容,包括但不限于:拟减持股份的数量、来源、减持时间区间、方式、价格区间、减持原因等,并按照相关法律法规和证券交易所的规则按时向证券交易所报告并予以公告。”杨兆全建议,该类股东的自愿披露与投资者作出价值判断和投资决策有关的信息,但不得与依法披露的信息相冲突,不得误导投资者。

拟以每股4元推员工持股计划 先河环保收到深交所关注函

■本报记者 谢 岚
见习记者 张晓玉

1月4日,深交所向先河环保发出关注函,追问公司近期披露的员工持股事项。

2021年12月30日晚间,先河环保披露《第一期员工持股计划(草案)》(以下简称《员工持股计划》),员工持股计划的资金来源为回购专用账户股份,受让价格为4元/股,为回购均价的50.25%,参与对象为经董事会认可的除独立董事外的董监高、公司及子公司的高层管理人员和核心业务骨干等。

先河环保回购专用账户股份共879.18万股,占目前公司总股本比例1.61%。回购专用账户中的股票回购最高成交价为8.90元/股,最低成交价为7.60元/股,支付的总金额为人民币6997.67万元(不含交易费用),平均成交价格约为7.96元/股。

对此,深交所关注函要求先河环保补充说明,员工持股计划受让价格的确定依据及合理性,大幅低于市价及回购均价是否符合《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》中的“盈亏自负,风险自担,与其他投资者权益平等”的基本原则,是否有利于公司的持续发展,是否损害公司及股东利益等。

中南财经政法大学数字经济研究院院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示,“交易所关注上市公司员工持股计划受让价格是否存在利益输送的可能性,因为持股计划的股份受让价格过低,或将不符合‘盈亏自负,风险自担,与其他投资者权益平等’的基本原则,当然,在持股定价方面,上市公司本身有一定的自主权,对于定价合理性,除了深交所关注函,还需要公司独立董事或者监事会对此项决定给出合理性解释。”

中钢经济研究院首席研究员胡麒牧对《证券日报》记者表示,“在公司估值并不高的情况下,先河环保员工持股计划的受让价格大幅低于其市场价格,接近公司上市以来的股价低位,因此参加此次员工持股计划的员工有较大的获利空间。”

关注函要求先河环保结合公司所处行业特点,截至目前在手订单情况等补充说明业绩考核标准和期限设置的合理性,是否能达到员工持股计划的实施目的。

值得关注的是,深交所关注函中还要求先河环保结合员工持股计划实施目的、参与对象范围、业绩考核指标设置、授予价格等补充说明公司选择员工持股计划而非股权激励方案的具体考虑,是否存在刻意规避《上市公司股权激励管理办法》中关于激励对象、锁定期等相关要求的情形。

中药股新年首个交易日掀涨停潮 股价飙升难掩行业发展之困

■本报记者 张 敏

2022年第一个交易日,A股中药行业上市公司上演了一波涨停潮。

同花顺数据显示,1月4日,新光药业、同仁堂、健民集团、精华制药、太极集团、九芝堂等中药上市公司涨停。

截至收盘,A股中药板块30家上市公司涨幅超5%。

据《证券日报》记者观察,在2021年年末,中医药行业迎来政策“大礼包”。2021年12月30日,国家医保局、中医药管理局发布《关于医保支持中医药传承创新发展的指导意见》指出,要充分发挥医疗保障制度优势,支持中医药传承创新发展。

对于中药板块二级市场的股价表现是否可持续,市场也有不同的声音。

广州圆石投资医药行业首席研究员李益峰在接受《证券日报》记者采访时表示,目前,中药板块上市公司市场表现是阶段性博弈机会。对标消费属性,提升估值逻辑不是很确定,中药医保扩容和市场扩容的逻辑并不是很清晰。市场上看好中药板块的逻辑是量价齐升,其实单位价值量没多大变化。

政策利好不断 多家中药公司股价翻倍

“近年来,生物药、化学药创新发展,相关企业估值大幅提升,而中医药板块一度受到资本市场的冷落。”一位不愿具名的分析人士向记者介绍,随着国家鼓励中医药政策的持续推出,中医药发展,尤其是资本市场对中医药的态度持续升温。

2021年12月30日,国家医



疗保障局、国家中医药管理局发布《关于医保支持中医药传承创新发展的指导意见》指出,将符合条件的中医医疗机构纳入医保定点;加强中医药服务价格和管理;将适宜的中药和中医医疗服务项目纳入医保支付范围;完善适合中医药特点的支付政策等等;中医医疗服务项目可暂不实行按疾病诊断相关分组(DRG)付费;鼓励将中药配方颗粒纳入省级医药集中采购平台挂网交易。

银河证券发布的研报认为,中医药产业是国家重点保护产业之一,国家相关政策积极鼓励中药产业和中药饮片行业的发展,各省市相关监管部门也制定了相关政策条款加大对中药行业及相关企业的扶持力度。行业监管体制的持续完善和行业法规政策的支持有利于中药行业实现持续健康

发展。利好政策的发布让中药板块上市公司2022年首个交易日迎来涨停潮。1月4日晚间,济川药业、新天药业发布了股价异动的公告。

同花顺数据显示,截至1月4日,近3个月以来,31家中药板块上市公司区间涨幅超30%。

龙津药业、陇神戎发、精华制药、健民集团四家上市公司区间涨幅超100%。济川药业、红日药业、华森制药、太极集团等公司区间涨幅超50%。

然而,在李益峰看来,在医保控费、用药合理化等大趋势下,中药行业逐渐进入低增速时代,长期投资价值难觅。未来绝大部分中药大品种都面临持续降价压力,销量的增长均已进入市场成熟期,新产品接替普遍匮乏,所以估值上难有持续提

升空间。

估值提升之际 中药企业亟待创新转型

资本市场热闹背后,是中药行业亟待创新发展的困境。

李益峰表示,中药的结构性机会在一些细分行业,如口服制剂:有循证医学证据和指南的口服中药品种,市场空间还比较大,有望凭借确切疗效可以逐渐取代中药注射剂的个股有一定的机会。中药行业未来投资红利是:独家品种(长期增量)+医保放量(或基药放量)+垄断提价(稀缺品牌),该领域个股机会比较明显。

“近年来,鼓励中药新药审批的利好政策密集出台,然而实际过审的数据并不乐观。”一位中药行业业内人士向《证券日报》记者

2022年白酒行业展望: 强弱分化格局不变 或面临税收加重风险

■本报记者 王 鹤
见习记者 冯雨瑶

白酒行业在过去一年经历了攻城略地、提价占位、角逐高端化等新一轮又一轮竞赛后,新的一年将在“变与不变”中继续向前。

多位业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示,2022年,白酒业强者恒强、弱者恒弱的竞争格局不变,消费升级红利下,白酒业追求高端化、品牌化、品质化的基调不变;与此同时,面对消费场景、消费圈层的迭代,白酒业多元化、健康化消费成为新潮流。

上述人士强调,2022年,在行业新规的监管下,白酒行业税收加重的风险显现,酒商要未雨绸缪,合规合法经营。

白酒股在过去一年经历挤泡沫后,业内人士认为,白酒板块在2022年仍然是值得关注的主线。前海开源基金首席经济学家杨德龙对记者表示,“从盈利能力来看,白酒板块尤其是高端白酒的盈利能力保持强劲,元旦之前多家白酒企业纷纷提价,表明其对

于产品的竞争力具有信心;从行业格局来看,一二线白酒占据了酒企大部分收入和利润,行业集中度进一步提升。”

高端品牌竞争白热化

2021年,高端化依旧是白酒业竞争主线,产品结构升级、差异化路线、抢占高端价格带……2021年白酒企业高端化的竞争白热化。

与此同时,在渠道及市场端,白酒行业攻城略地仍在持续。一线名酒凭借多年积攒的品牌效应及渠道资源,持续推进产品的市场渗透力;区域酒企则加速外拓,通过渠道数字化、社群化经营等方式,抢占更多发展高地。

提价成为白酒行业在2021年收尾阶段的关注点。去年11月份以来,五粮液、泸州老窖、古井贡酒、舍得酒业、酒鬼酒、剑南春等超10家酒企宣布对旗下核心单品提价。

展望2022年,四川凤凰投资管理

有限公司董事肖竹青向《证券日报》记者表示,白酒行业仍将呈现“强者恒强、弱者恒弱”的格局。“强势品牌包括贵州茅台、五粮液、泸州老窖、洋河股份、汾酒在内的酒企,通过过去几十年来积累的品牌效应,以及不断地控量涨价、加大终端市场投入、扩大营销影响力,占领更多消费圈层共创共享等方式,获得更多的渠道资源及消费者心智资源,从而进一步挤压区域名酒和区域中小酒厂的市场份额。”

知趣咨询总经理蔡学飞告诉《证券日报》记者,“未来依然是名酒的时代,强化趋势下,多元化与健康化消费成为新潮流,2022年,白酒行业开始进入以文化和产区为核心的综合竞争阶段。”

在业内人士看来,在酱香酒热的背景下,2022年,被资本关注的茅台镇也将步入理性发展。“未来,拥有强势资本、优秀产能和全国化销售体系的酱香酒会走得更远,在以贴牌酒和定制酒为主要商业模式的情况下,中小型酒厂将会受到整合或者收购,茅台镇将迎来大鱼吃小鱼,快鱼吃慢鱼的整合过程。”

肖竹青表示。

光瓶酒有望迎来大爆发

2022年,白酒行业新的发展变化亦有迹可循。

2022年光瓶酒(指不带包装、不带纸盒、直接能够看到瓶子的白酒产品)将迎来大爆发。近两年来,光瓶酒成为白酒业的一个焦点。在业内人士看来,光瓶酒将成为白酒行业的新盈利增长点,且从中低端到高端市场,光瓶酒有望全线开花。

“光瓶装好酒”的产品形态将在2022年迎来爆发。”肖竹青表示,因购买力降低及物美价廉消费观念越来越深入人心,光瓶酒将成为更多酒厂关注的品类,以光良酒和泸州老窖的产品为代表,在市场上已实现了良好的回报率,证明消费者有一种理性自信,愿意购买性价比高的品牌酒。

肖竹青进一步表示,“2022年白酒的创新营销和圈层营销将成为常态,以肆拾玖坊为代表的圈层营销已成为各大酒厂研究、学习和

模仿的对象。过去,酒厂把酒卖给渠道商、批发商或者酒行、超市等,如今肆拾玖坊的圈层营销,是卖给自己的朋友圈,消费者意见领袖驱动已经替代渠道商家驱动,更多的酒厂开始重视消费者的意见领袖,从重视渠道大商到重视消费者意见领袖,是整个酒厂品牌意识和消费意识的觉醒。”

白酒业在变与不变中持续发展的同时,值得关注的是,面对白酒行业的监管政策,业内人士纷纷强调,国家在2022年会加大酒企税务稽查的力度,白酒行业将面临税收加重的风险。

肖竹青表示,“白酒行业生产环节是重税,酒厂税收包括20%的消费税和每斤0.5元的从量税,并且还有13%的增值税。此外,在卖酒的各个渠道层级,流通环节的税收也存在隐患,因为很多购买者不要发票因而存在税务风险漏洞。”

蔡学飞表示,“伴随着税收、环保等行业新规以及原材料成本波动风险,白酒行业的竞争门槛将进一步提高。”