

三重退市风险叠加 *ST凯乐及*ST金洲双双停牌作别A股

■本报记者 李万晨
见习记者 刘 钊

2月2日成为*ST凯乐和*ST金洲的最后交易日。在经历必要的程序之后,这两家公司将完成退市流程,这也是2023年首批退市公司。

IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示,退市新规强化了资本市场优胜劣汰机制,更有效地发挥资源配置功能,促进国内资本市场的健康成长与发展。

两公司双双挥别A股

2月2日晚间,*ST凯乐发布公告称,已于当日收到上交所下发的《关于拟终止湖北凯乐科技股份有限公司股票上市的事先告知书》。告知书显示,截至2023年2月2日,公司股票已连续20个交易日低于1元,已经触及终止上市条件。上交所将根据相关规定,对公司股票作出终止上市的决定。

事实上,*ST凯乐集多项强制退市指标于一身。据其2022年业绩预告,公司预计2022年度期末净资产为-21.54亿元到-23.22亿元,而其2021年度期末净资产为-18.15亿元,触及财务类退市指标情形。

同时,*ST凯乐还触及重大违法类强制退市风险警示情形。2016年,*ST凯乐涉足专网通信业务。随着2021年相关业务爆雷,*ST凯乐深陷专网通信骗局泥沼。2022年12月份,中国证监会经过半年多的立案调查,查明*ST凯乐虚构专网通信业务的事实。

根据证监会相关数据,2016年至2020年间,*ST凯乐合计虚增营业收入达512.25亿元,虚增收入金额占当年披露营业收入的比例分别为48.99%、73.31%、86.32%、85.85%和91.13%;合计虚增利润总额59.36亿元,虚增利润总额占当年披露利润总额的比例分别为64.97%、99.99%、144.84%、183.71%和247.45%。

*ST金洲同样面临着交易类、财务类以及重大违法类三重退市风险。

2月2日晚间,*ST金洲公告称,截至2023年2月2日,公司股价收盘价格为0.72元,公司股票已连续20个交易

2月2日晚间

*ST凯乐公告称,截至当日,公司股票已连续20个

交易日收盘价低于1元,已经触及终止上市条件。

根据相关规定,上交所对公司股票作出终止

上市的决定

*ST金洲公告称,截至当日,公司股票已连

续20个交易日收盘价低于1元,已触及交易

类退市规定。根据相关规则,公司股票自

2023年2月3日起开市起停牌



日收盘价低于1元。已触及《深交所股票上市规则》的交易类退市规定,根据相关规则,公司股票自2023年2月3日起开市起停牌。

*ST金洲曾是国内规模最大的黄金珠宝生产加工企业之一。根据2022年11月份中国证监会下发的《行政处罚及市场禁入事先告知书》中认定的事实,*ST金洲的违法行为可以追溯到2015年重大资产重组时,*ST金洲未按规定披露重大资产重组标的丰汇租赁的关联交易。同时,*ST金洲的2017年、2018年年度报告存在重大遗漏。如果公司2019年末、2020年末净资产经追溯调整后为负,可能导致2020年末、2021年末连续两年净资产为负。根据相关规定,公司股票可能触及重大违法类强制退市情形。

此外,根据公司2022年业绩预告,日收盘价低于1元。已触及《深交所股票上市规则》的交易类退市规定,根据相关规则,公司股票自2023年2月3日起开市起停牌。

Wind资讯数据显示,退市新规实施两年来,2022年共有42家公司被强制退市,创下A股年度退市量历史新高;2021年有17家公司被强制退市。而从1999年到2019年,20年间退市公司总量才达110家。

专家认为,退市新规明确了“空壳退市”的目标导向,代替了长期以来的“亏损退市”逻辑,着重考核持续经营

能力,对于优化资源配置、服务实体经济、抑制市场炒作具有重大作用。柏文喜认为,新的退市机制推出“1元退市”和“市值退市”这一量化标准,大大压缩了以往强制退市规定所存在的各类可操作人为操作的空间,让强制退市的可执行性大大增强。湖北德馨律师事务所律师刘陆峰在接受《证券日报》记者采访时表示,在退市新规下,除了清除资本市场违法犯罪行为之外,通过索赔的方式让投资者减少损失,也是对投资者保护的重要形式。建议由中小投资者服务中心对可提起索赔诉讼的上市公司及高管和大股东等提起公益诉讼,形成判决书模板,让其他投资者按其确认的判决结果直接申请执行,由法院执行裁决庭通过执行裁定直接确定每个投资者应取得的赔偿金额。

常态化退市机制逐步形成

Wind资讯数据显示,退市新规实施两年来,2022年共有42家公司被强制退市,创下A股年度退市量历史新高;2021年有17家公司被强制退市。而从1999年到2019年,20年间退市公司总量才达110家。

专家认为,退市新规明确了“空壳退市”的目标导向,代替了长期以来的“亏损退市”逻辑,着重考核持续经营

能力,对于优化资源配置、服务实体经济、抑制市场炒作具有重大作用。

柏文喜认为,新的退市机制推出“1元退市”和“市值退市”这一量化标准,大大压缩了以往强制退市规定所存在的各类可操作人为操作的空间,让强制退市的可执行性大大增强。

湖北德馨律师事务所律师刘陆峰在接受《证券日报》记者采访时表示,在退市新规下,除了清除资本市场违法犯罪行为之外,通过索赔的方式让投资者减少损失,也是对投资者保护的重要形式。建议由中小投资者服务中心对可提起索赔诉讼的上市公司及高管和大股东等提起公益诉讼,形成判决书模板,让其他投资者按其确认的判决结果直接申请执行,由法院执行裁决庭通过执行裁定直接确定每个投资者应取得的赔偿金额。

年报披露在即 多家公司尚未请来年审会计师

■本报记者 张 敏 见习记者 刘 钊

进入2月份,上市公司2022年年度报告披露即将拉开大幕。然而,却有*ST辅仁、*ST中昌、*ST大通等多家上市公司表示仍未聘请年审会计师,引发市场关注。

《证券日报》记者梳理发现,未聘请年审会计师的企业多集中于被实施退市风险警示的上市公司。针对上述公司未聘请年审会计师的情况,交易所也第一时间向公司发布监管函件,要求公司解释尚未聘任2022年度审计机构的具体原因。

例如,在*ST大通发布2022年业绩预告后不久,深交所向公司下发关注函表示,截至目前,公司仍未聘请

2022年度审计机构,若未在法定期限内披露经审计的年度报告,公司股票将存在终止上市风险。上交所向*ST中昌发出的问询函中表示,截至目前,公司尚未聘请2022年年审会计师事务所,督促尽快聘请年审会计师事务所并积极配合,按期对外披露年度报告,并确保信息披露真实、准确、完整。

为严格执行退市制度,推动“应退尽退”常态化退市机制形成,引导股票已被实施财务类退市风险警示的上市公司及其董监高和负责审计的会计师事务所归位尽责,今年1月份,沪深交易所发布了《加强退市风险公司2022年年度报告信息披露工作》。该文件针对退市风险公司2022年度业绩预告、年度报告编制及相关信息披露工

作明确提出了,退市风险公司尚未聘请会计师事务所应当在风险提示公告中予以重点提示。此外,对于这类公司的年审会计师事务所审计工作也提出了具体的要求。

上海国家会计学院相关专家在接受《证券日报》记者采访时表示,“被实施退市风险警示的上市公司不积极聘请审计机构,主要是因为这类公司的年审会计师事务所出具非标准审计意见,无法改变退市结果。同时,随着证券监管趋严,会计师事务所宁可少做业务,也不愿意接受退市风险警示公司的年审业务。”

“自深圳堂堂会计师事务所审计业务违法违规案后,会计师事务所对于上市公司年审业务趋于谨慎。头部会计

师事务所大多已不再接受退市风险警示公司的年审聘请。”某知名会计师事务所审计经理、注册会计师告诉《证券日报》记者,“此外,对于上市公司的年审业务内控也在逐步趋严,越来越多会计师事务所的上市公司年审项目必须经风控评估会议评审后方可开展。”

部分业内人士也持同样看法,随着监管机构对上市公司业务的监管日趋趋严,风险评估已成为会计师事务所接手年审业务的首要考量。

上述上海国家会计学院专家认为,年报是上市公司信息披露的重要内容之一,背后关系着众多投资者的利益。上市公司和会计师事务所就年审业务的“博弈”,体现出资本市场监管日趋完善。

钛白粉企业扎堆发布涨价函 行业将逐渐复苏

■本报记者 刘 欢

继1月31日晚间龙佰集团发出首张涨价函后,2月1日晚间,中核钛白、惠云钛业、金浦钛业等多家企业也纷纷发函涨价,正式掀起了2023年钛白粉行业首轮涨价潮。

多位接受《证券日报》记者采访的业内人士表示,本轮钛白粉企业扎堆涨价,主要是想通过上调价格来释放成本压力。在国内整体经济环境趋势回暖背景下,叠加产业政策利好等因素,钛白粉需求将逐步增加,行业或将逐渐复苏。

释放成本压力 扎堆发布涨价函

从上述企业发布的涨价函来看,本轮钛白粉涨价幅度一致,均为国内客户销售价格上调1000元/吨,国际客户销售价格上调150美元/吨。

“2022年,在供需错配引发的高成本与弱需求影响下,钛白粉市场均价一

度维持在成本线附近。进入2023年,经济恢复预期向好,市场预期乐观,企业也想通过提价释放成本压力,进一步刺激市场。”深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示。

据了解,2022年,国内钛白粉市场价格持续下滑,年初钛白粉均价为20733.33元/吨,年末均价为15933.33元/吨,年内价格跌幅为23.15%,造成钛白粉生产企业产品毛利率大幅下降。同时,2022年钛白粉成本却维持高位,高钛渣采购价格同比上涨25.61%,钛矿价格同比上涨15.91%。

今年1月份,钛白粉价格依旧延续跌势,报价在14600元/吨至15000元/吨左右。上游原料价格持续高位运行,截至1月31日,攀枝花钛精矿46品味10矿价格在2050元/吨至2205元/吨。硫酸方面,继前期部分西南酸企陆续涨价后,市场在2月1日仍有跟涨行为,空间在40元/吨左右。

高成本低价持续挤压钛白粉企业的利润。隆众资讯行业数据显示,2022年1月份,山东地区金红石型钛白

粉月均利润为1203.74元/吨,同比降68.74%;锐钛型钛白粉月均利润为-152.26元/吨,同比降109.17%。

卓创资讯分析师孙文静认为,当前上游原料价格上调波动,部分厂家宣布涨价释放成本端压力,后续价格走势还要看涨价的落实情况。卓创资讯数据显示,截至2月1日,硫酸法金红石型钛白粉市场评估均价为14967元/吨,市场实际成交更多落在14300元/吨至15300元/吨。

需求有望向好 行业将逐渐复苏

对于2023年钛白粉的市场表现,多数人士表示看好。

北京看懂研究院研究员王赤坤向《证券日报》记者表示:“随着钛白粉价格的提升,亏本企业或逐渐恢复生产,产能增加会使钛白粉供给增加。同时,市场对经济复苏充满期待,钛白粉市场需求在2023年有望逐步增加。”

方正证券化工首席分析师任宇超

表示,“地产与基础设施建设是钛白粉主要的需求来源。目前地产政策偏好稳定、边际宽松,国内钛白粉下游承压减轻。此外,我国钛白粉主要出口至印度、巴西等新兴经济体。这些经济体具有经济发展较快,基建及地产需求持续增强等特点,拉动我国钛白粉出口量呈上升趋势。随国内地产政策边际宽松及海外需求拉动,钛白粉需求有望向好,行业或将逐渐复苏。”

浙商证券研报认为,随着全球涂料业、塑料业等稳定发展,钛白粉需求有望保持增长趋势。根据中国涂料工业协会数据,预计到2025年,我国涂料产量将达到3000万吨,2021年至2025年复合增速为4.96%;同时,2022年11月份开始国家出台相关房地产政策,房地产企业授信、债权融资、股权融资得到宽松。预计未来随着房地产景气度好转,有望拉动钛白粉需求,带动钛白粉价格上涨。

某钛白粉企业负责人向记者表示,宏观经济整体面向好,内循环需求拉动,预计2023年整体的行情比较乐观。

记者观察

长视频想“狂飙” 先要做时间的朋友

■谢若琳

《狂飙》成为2023年当之无愧的开年大戏。自1月14日开播以来,该剧持续引领话题热潮。大结局播出当晚,其在爱奇艺站内热度达到11760,超越《赘婿》成为电视剧总榜第一。

2月1日,《狂飙》以豆瓣评分9.0分的高水平收官。云和数据显示,该片最高正片有效播放市占率达到65.7%。其独播平台爱奇艺成为“头号赢家”,当日晚间爱奇艺股价“狂飙”领涨中概股,收涨9.10%,至此年内爱奇艺股价累计涨幅达37.92%。

纵观中国长视频行业历史,头部平台自创立以来接连亏损十余载,以至于爱奇艺创始人龚宇曾提出“穷庙富和尚”的观点,即平台利润微薄,但上游制作公司和个人收入快速增长。因此,过去两年中,降本增效贯穿全行业。

从结果来看,长视频平台降本增效之后呈现边际转好趋势。2022年第一季度,爱奇艺宣布首次实现季度盈利。今年开年随着《狂飙》热度暴涨,行业精品化战略定位更为明晰。

事实上,对于内容产业而言,爆款模式很难复制,多重因素影响着内容的市场效果,比如题材、剧本、导演、演员、服化道、播出时间等,可以说生产一部爆款剧往往是

基于天时地利人和,有时还有一些运气的成分。因此,平台收益也存在较大的不确定性。

正因如此,长视频平台要想长盛不衰的口碑及财务“生命力”,更需要绵绵用力,久久为功。

一方面,需要有持续产出爆款的能力,即影视产业工业化。通过成熟的产业链流程,达到稳定输出优质内容的水平,海外流媒体平台Netflix、Disney+都是成功案例。

结合中国影视产业的特点,自制剧可以成为平台稳定输出的一把利刃,比如2020年爱奇艺首推“迷雾剧场”自制剧《隐秘的角落》,就曾引发一轮观影热潮。

另一方面,平台还需要有更多的优质内容储备。根据云合数据,2022年全网剧集正片有效播放量同比下滑2%,但经典老剧有效播放量同比增长10%。《武林外传》《甄嬛传》《亮剑》《知否知否应是绿肥红瘦》等经典剧集成为年轻人的“电子榨菜”,被反复观看。《知否知否应是绿肥红瘦》仅2022年的正片有效播放量就高达13.1亿。

长尾价值是一个成熟平台的基石。考虑到影视行业长周期特征,爱优腾等仍然是行业新入局者,在内容积累上还需坚持长期主义,做时间的朋友。

上市车企2022年业绩冷热不均 商用车企业表现低迷

根据业绩预告上限计算,16家上市车企平均年度净利润约为9.6亿元

■本报记者 龚梦泽

2022年,我国汽车产销分别完成2702.1万辆和2686.4万辆,分别同比增长3.4%和2.1%,保持了恢复增长态势,这也体现在行业个股的业绩预告之中。

据《证券日报》记者梳理,截至2023年2月2日,沪深两市共有16家上市车企发布2022年业绩预告,其中净利润预增的公司有9家,占比56%。以业绩预告上限计算,16家车企平均年度净利润约为9.6亿元。

比亚迪位居净利润榜首

通过新能源业务的助力,比亚迪成为2022年国内车市的最大赢家,位居净利润榜首。比亚迪公告显示,预计2022年营业收入突破4200亿元,实现归属于上市公司股东的净利润160亿元至170亿元,同比增长425.42%至458.26%。

比亚迪表示,新能源车销量大涨推动了公司盈利大幅改善,并有效缓解上游原材料价格上涨带来的成本压力。销量方面,比亚迪新能源汽车2022年累计销量为186.35万辆,同比增长208.64%,大幅超越了特斯拉131万辆的年销量,成为去年全球新能源汽车市场的销量冠军。

值得一提的是,2023年,比亚迪将向300万辆的销售目标发起冲击。同时,比亚迪也在加大海外新能源汽车市场的开拓力度。公司董事长兼总裁王传福表示:“未来,比亚迪在拓展海外市场方面会加大力度。”数据显示,2022年,比亚迪新能源汽车在海外的销量已经达到5.59万辆,同比增长307.2%。

据长安汽车2022年度业绩预告显示,2022年归属于上市公司股东的净利润为73亿元至87亿元,比上年同期增长105.49%至144.9%。长安汽车总裁王峻表示,2022年面对缺芯、限电等诸多因素影响,公司依然实现了经营质量稳步提升。2022年市场占有率增幅为10.3%,市值增幅为420%。

据统计,长安汽车2022年累计销量达到234.6万辆,创近5年新高。一方面,通过“PLUS”“蓝鲸家族”、中高端UNI序列等产品的投放,长安自主品牌乘用车销量达139万辆,同比增长15.5%。另一方面,得益于电动化加快推进,长安新能源汽车累计销量达28.4万辆,同比增长160%。受益于政府扶持资金,江铃汽

车2022年预计归属于上市公司股东的净利润为9.15亿元,同比增长59.37%。公司2022年业绩预告称,归母净利润增长主要是由于期内收到政府扶持资金和青云谱工厂土地及地上建筑物处置带来的利润增加,冲抵了销量下降、原材料及芯片成本上涨所导致的利润下降。2022年,公司销售了28.20万辆整车,较上年同期下降17.3%。

商用车企业业绩下滑

记者注意到,以生产货车、卡车为主的上市车企2022年业绩表现低迷。作为商用车上市企业的代表,一汽解放和中国重汽预计2022年净利润分别仅为4.1亿元和12.6亿元,同比分别大跌92%和83%。

对于业绩变动的原因,2家公司均提及自去年3月份以来,商用车市场下行压力持续加大,公司全年销量大幅度下滑,净利润较上年同比减少。可以看出,2022年由于物流不畅和油价暴涨导致的商用车市场需求大幅下滑,是造成商用车上市车企业绩下滑的主要原因。

客车企业的经营状况同样艰难。业绩预告显示,中通客车、亚星客车和安凯客车2022年预计净利润上限分别为7900万元、-1300万元和-2500万元。3家上市公司均在公告中表示,客车市场需求显著萎缩,导致盈利空间骤降。

在年度净利润榜单排名靠后的企业中,北汽蓝谷预计全年净亏损达52亿元至58亿元;赛力斯预计亏损35亿元至39.5亿元;江淮汽车预计亏损14.37亿元;刚实现“摘星脱帽”的海马汽车预计2022年由盈转亏,全年净利润将亏损12亿元至18亿元。

车市回暖背景下,部分车企业绩亮眼。《证券日报》记者梳理发现,预告净利润第一位和第六位的比亚迪和力帆科技,还摘得2022年车企净利润增幅的冠军。据力帆科技业绩预告显示,受益于汽车业务恢复和汇率影响,公司2022年实现归母净利润1.5亿元,较上年同期增加9400万元,同比增长170%左右;实现扣非后净利润3000万元,较上年同期增加6649.95万元,同比实现扭亏为盈。

对此,中国乘用车产业联盟秘书长张勇表示,未来车企分化将进一步加剧,在存量领域的厮杀过程中,强者愈强,边缘企业出局将成为下一阶段车市的一大趋势。