

多重退市风险“压身” *ST荣华退市几成定局

■本报记者 刘欢

*ST荣华的退市风险逐步增加。2月15日晚间,*ST荣华发布风险提示公告称,公司股票自2月3日起,收盘价均低于1元。若公司股票收盘价连续20个交易日低于1元,将触及交易类终止上市情形。

除了面临交易类强制退市风险外,*ST荣华还极大可能触及财务类强制退市指标,退市几成定局。

面临多重退市风险

因经审计的2021年期末净资产为负值,*ST荣华曾于2022年5月6日被实施退市风险警示。

1月30日,*ST荣华披露2022年业绩预亏预告,公司预计2022年归属于上市公司股东的净利润为-3.8亿元左右,期末净资产约为-4.36亿元。如果2022年经审计的期末净资产继续为负,公司将触及财务类强制退市指标,公司股票可能被终止上市。

此外,*ST荣华还面临着交易类强制退市风险。数据显示,自*ST荣华发布2022年年度业绩预告以来,投资者“用脚投票”,公司股价连续跌停,很快就跌破了1元“警戒线”。

一位不愿具名的业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示,*ST荣华自发布业绩预告后股价持续下跌,表明投资者对公司前景持悲观态度。同时,这也反映了退市新规实施后,投资者对公司的经营和财务状况有更高的关注和重视,对违规行为和财务风险有更低的容忍度。

截至2月15日,*ST荣华收盘价已连续9个交易日低于1元,若股票收盘价连续20个交易日低于1元,公司股票或将终止上市。

“根据退市新规,面临退市风险的主要是业绩下滑、财务状况恶化、违法违规等问题严重的公司。投资者应该选择基本面良好的

2月15日晚间,*ST荣华发布风险提示公告称
公司股票自2月3日起,收盘价均低于1元。若公司股票收盘价连续20个交易日低于1元,将触及交易类终止上市情形



崔建岐/制图

公司,同时要保持理性的投资心态,注意风险控制与防范。”上述业内人士表示。

连续多年亏损

每况愈下的财务状况是*ST荣华走到退市边缘的主要原因。公开信息显示,*ST荣华的主要业务为浙商矿业旗下金山金矿和鑫鑫金矿两座矿山的黄金开采、选冶、加工与销售。由于浙商矿业资源储量和黄金产量较低,产品结构单一,2018年、2019年公司经营业务持续亏损。为改善持续经营能力,*ST荣华把控股股东荣华工贸的闲置资产——年产150万吨捣固焦炭生产线租了过来,开展焦炭加工经营业务。

焦炭业务并没有改变*ST荣华的经营能力,公司2020年、2021年继续亏损。2022年,*ST荣华预计实现主营业务收入约5.73亿元,实现净亏损3.8亿元左右,扣非后亏损3.8亿元左右。

对于业绩预亏的主要原因,*ST荣华表示,由于国内原煤价格持续偏高,造成焦炭生产成本过高,加之焦炭价格一度回落,迫使公司压减焦炭产量,导致焦炭业务较2021年度出现较大亏损;子公司浙商矿业黄金产销量较2021年度下降,固定成本较高,导致黄金业务出现亏损;2022年度,公司物流采购受限,黄金选矿和焦炭生产不能正常运营,对公司经营业绩产生一定影响。

上海东方剑桥律师事务所律师娄霄云告诉记者:“*ST荣华的黄金和焦炭业务似乎脱离了行业基本面,上游的涨价根本无法传导到下游。2020年、2021年以来黄金价格指数和焦炭价格指数都走出了翻倍行情,2022年同样维持高位,但是公司这两项业务的毛利率持续为负,并且亏损数额呈现扩大趋势。”

数据显示,自2020年4月份投入生产至2022年三季度,*ST荣华焦炭生产线营业利润累计为-4.14亿元。面对如此大的亏损,*ST荣华选

择从2023年1月份起不再继续租焦炭生产线。

“除了焦炭业务,*ST荣华的3笔违规担保也在持续减损上市公司资产。”苏州证禾基金经理徐志强在接受《证券日报》记者采访时表示。

2017年,*ST荣华违规为荣华工贸及其关联方的3笔借款提供连带责任担保,合计金额为4.5亿元。根据法院判决,公司已经累计计提预计损失4.42亿元。

值得注意的是,因未及时披露涉诉公告且相关担保债务已逾期,同时,公司并未就关联担保事项履行董事会及股东大会审议程序,也未及时披露,上交所还对*ST荣华及荣华工贸、关联方荣华农业以及相关予以了公开谴责。

“对于*ST荣华违规提供连带责任担保一事,凡是2017年1月31日至2020年11月27日买入,并且2020年11月27日持有的投资者,均可申请民事赔偿。”娄霄云表示。

ST宏图业绩预告再遭问询 两大预付账款公司注销近3年受关注

■本报记者 桂小笈

ST宏图2月14日和2月15日的公告,让不少投资者直冒冷汗:ST宏图的前五家预付账款公司中有两家在2020年先后注销,公司还能顺利收回货款或供货吗?至今未和这两家公司解除合同的原因是什么?

1月31日,ST宏图发布业绩预告称,由于全资子公司宏图三胞被申请破产清算,公司欲在2022年度计提信用减值金额约47.75亿元。此举引发了上海证券交易所的关注,当日下午发问询函要求公司披露细节。而在ST宏图的回复中,上交所发现,公司前五大预付账款公司中,有两家在2020年已经先后注销,于是再度于2月14日下发问询函,要求公司说明相关处理的合理性,以及如何处置供货或返还款项义务等事项。

对此,接受《证券日报》记者采访的法律、财务行业人士表示,目前来看公司采取的措施并不合理,建议监管机构及时介入调查。

问询函揪出多个财务细节

今年1月31日,ST宏图发布了业绩预告,公司预计2022年亏损,亏损原因是全资子公司宏图三胞被申请破产清算。宏图三胞对所属资产进行减值测试,并根据测试结果对存在减值迹象的资产计提减值准备,2022年度计提信用减值金额约47.75亿元。上海证券交易所随即下发问询函,要求公司列示计提信用减值的一些细节事项。

2月13日,ST宏图在回复中称,根据相关公开信息,公司前五大预付账款对象中,南京宁攀贸易有限公司(以下简称“南京宁攀”)和上海连福国际贸易有限公司(以下简称“上海连福”)已注销。截至2021年末,上述两家公司合计预付账款4.7亿元,均未计提减值,2022年预计全额计提减值。

这再次引发了上海证券交易所的问询函,要求说明南京宁攀、上海连福注销后,公司未解除合作关系、收回预付账款的原因及合理性等事项。

透镜公司创始人况玉清对《证券日报》记者表示,ST宏图预付账款收回

的问题,关键要看公司董事会及管理层是否做过客观努力,是否勤勉尽职。该公司的预付账款余额巨大,占公司总资产比重超过三分之一,构成了该公司的核心资产,且这些预付账款期绝大部分在两年以上。根据主营业务和商业模式判断,这一核心资产在总额、结构及形成的商业逻辑上都存在明显瑕疵,这也是审计机构连年出具“非标报告”关注的重点。仅仅依靠社会审计和公司自查或许很难有结果,需要监管机构及时介入调查,维护投资者权益。

公司称与对方沟通正常

在公告中,ST宏图称,与南京宁攀和上海连福管理层沟通正常,过往年度都与两家公司函证往来余额对账,并取得两家公司盖章回函确认往来余额。

鉴于此,在第二次问询函里,上海证券交易所追问ST宏图,南京宁攀、上海连福注销后,公司是否采取措施确认有相关方承接上述两家公司供货或返还款项义务,以及公司是否已与承接方重新签订合同;结合上述情况,说明南京宁攀、上海连福注销对相关预付账款减值准备计提的影响,前期未计提信用减值的依据和合理性;公司2020年、2021年末净资产分别为4.07亿元和0.68亿元,要求公司结合上述问题的核实情况,说明2020年度和2021年度是否存在应当进行会计差错更正的情形,公司前期披露的定期报告是否真实、准确、完整。

对此,上海明伦律师事务所律师王智斌对《证券日报》记者表示,已经注销的公司不是合法有效的法律主体,不能将之当作供应商或客户进行披露。对于已注销的企业,其存续期间的未结债权债务由原股东继承。不过,股东承担的是有限责任。从目前的信息来看,南京宁攀、上海连福已经注销,企业注销后会进行清算,对剩余资产进行分割,对于企业存续期间的债权债务,按照股东各自清算所得的财产份额为限承担责任。

“关键要看这两家公司是否进行了清算,如果公司存在剩余资产,ST宏图预付账款追回还有可能。”王智斌说。

华润啤酒组织架构调整下设两大事业部 “啤+白”双赋能模式迈入新征程

■本报记者 袁传玺

“3+3+3”战略落地硕果累累,公司利润及市值屡创新高,重新入选恒生指数成分股,开启“啤+白”双赋能战略模式……这是国内啤酒龙头企业华润啤酒当下的真实写照。

2月14日,华润啤酒又有新动作,公司设立华润雪花和华润酒业两个事业部,分别负责啤酒和非啤酒酒类产品业务板块的管理运营,而华润雪花、华润酒业所辖事业部、区域公司、下属单位等架构不变。

为何此时调整组织架构?此次调整对于华润啤酒的未来发展会带来怎样的影响?为此,《证券日报》记者采访了华润啤酒CEO侯孝海及相关行业人士。

架构调整 设立两大事业部

据了解,华润啤酒是华润集团直接管理的业务单元,其总部设在北京和香港。本轮管理架构调整,包含董事会、管理层及多个职能部门。

新设立的华润雪花和华润酒业两个事业部,前者总部设在北京,后者总部设在上海。其中,华润啤酒副总裁赵春武将分管华润雪花,其曾担任华润雪花啤酒(中国)有限公司浙江区域公司总经理及福建区域公司总经理。华润啤酒首席财务官魏强将分管华润酒业,其在华润雪花啤酒(中国)有限公司任职逾20年。

谈起这次架构调整,侯孝海在接受《证券日报》记者采访时提到最多的就是“专业化”,“华润啤酒组织重组后,将形成上市公司企业治理专业化、啤酒白酒业务专业化及管理专业化的治理格局,将更有利于公司的可持续发展。”

侯孝海称,华润啤酒作为上市公司,承担着华润雪花啤酒和华润酒业的战略引领、组织管理和内部控制职能。这次组织重组将华润啤酒整体业务的治理放在了上市公司,进一步推动形成了华润雪花和华润酒业两个专业化运营实体。同时,华润啤酒还增加了多个职能部门,1个技术研究院,1个学习与创新中心,以更好地为事业部的发

展提供支持和服务。

“我们这次组织重组,不仅按华润集团要求对上市公司的组织架构做了进一步的优化和夯实,也呼应了香港资本市场对上市公司组织架构的新要求。”侯孝海表示,下一步,啤酒业务及白酒业务将分别在各自的赛道上,按照事业部运营制的方式进行专业化运营。

对于华润啤酒此次的架构调整,有业内人士认为,侯孝海在下一盘有利于企业长远发展的“大棋”。

两大赛道齐发力 进入新发展阶段

从2017年开始,在侯孝海的带领下,华润啤酒经过第一个3年的“自我革命”和第二个3年的“质量发展”,终于实现华丽转身,蝶变成为国内啤酒行业的龙头企业。

“华润啤酒在短短6年时间内,利润突飞猛进,市值持续翻倍,品牌价值登顶,已然成为中国现代商业史上最鲜活的案例。”分众传媒董事长江南春如此评价道。

公开信息显示,华润啤酒2017年归

母净利润为11.75亿元,2021年归母净利润达45.87亿元。公司市值在2017年最低时不足500亿港元,到2021年1月8日达到最高2500亿港元,目前市值接近2000亿港元。

华润啤酒2022年年报尚未发布,但从市场反馈来看,华润啤酒第二个“三年战略”将以高质量收官。2020年至2022年这三年,华润啤酒迎来了其发展历程中最快的增速——净利润增长达3倍左右,超过当初设定的目标。

在华润啤酒第二个“三年战略”期间,侯孝海又提出了发展“非啤酒”业务的新战略。

中国酒类流通协会秘书长秦书尧认为,多元化战略在啤酒行业已不算新战略,但白酒基本上是“禁区”。华润啤酒打破了让人望而却步的壁垒,闯入“禁区”,整合景芝酒业、金沙酒业等区域优势品牌,开启白酒领域的深度经营,这或许是一个具有里程碑意义的大转折。

经过2021年和2022年的布局,山东白酒龙头企业景芝酒业、安徽的金种子酒、贵州的金沙酒业已经并入华润系白酒版图。华润能否做好白酒?在华润啤酒渠道伙伴大会上,面对股东、市场

及媒体的发问,侯孝海表示,需要3年至5年时间去回答。

而随着华润雪花和华润酒业两大事业部的成立,华润啤酒的“啤+白”战略进入新的发展阶段。“在未来的某个时刻,华润啤酒的竞争对象可能不再是那些熟悉的‘老朋友’,而是全球酒业市场中的头部集团。”秦书尧如此表示。

2023年至2025年,是华润啤酒“3+3+3”战略的“后3年”时间,也是华润啤酒能否实现立足“啤酒新世界”、对标国际一流啤酒企业的关键三年。

在去年的华润啤酒渠道伙伴大会上,侯孝海发出了“最后一战”的指令:在最后一个“三年战略”中,华润啤酒不仅要全面超越竞品,还要做“啤酒新世界”的领导者,做世界一流酒企。

“华润啤酒走到今天,本身具备的动能和势能也到了即将喷薄而出的阶段,我们高端酒的基础能量、品牌竞争力、渠道和终端的张力,及组织和队伍所展现出的强大执行能力,都对华润啤酒的未来发展提供了强有力的支撑。”侯孝海对《证券日报》记者表示,“后3年,华润啤酒将进入一个更加繁荣的时代”。

因股价上涨明显 上海新阳上调回购股份价格上限

■本报记者 李春莲
见习记者 彭衍菘

2月15日,上海新阳发布公告称,鉴于近期公司股价变化,公司将回购公司股份的价格由不超过30元/股调整为不超过40元/股,截至目前已完成194.31万股的回购计划。同日,公司还发布了两则股权激励计划(草案)。

透镜研究创始人况玉清对《证券日报》记者表示,公司股价上涨超过价格上限,令原本的回购计划不具有可执行性,进而导致公司无法兑现相应的股权激励和职工持股承诺。

公开信息显示,上海新阳主营业务项目涉及半导体行业、涂料行业及工程服务等。

2月15日,在公告上调回购股份价格上限的同时,上海新阳还发布了两则股权激励计划草案,分别为《新成长(二期)股权激励计划草案》和《芯征途(二期)持股计划草案》。草案公告当日,该公司股本总额为31338.1402万股。

根据两则股权激励计划草案,新成长(二期)股权激励计划拟一次性授予激励对象的限制性股票数量为120万股,约占公司股本总额的0.38%;芯征途(二期)持股计划发行规模不超过30万股,约占公司股本总额的0.10%。截至2月15日,上海新阳全部在有效期内的股权激励计划所涉及的目标股票总数累计未超过公司股本总额的20.00%。

对于这两则股权激励计划的异同,巨丰投顾高级投资顾问李建杰向《证券日报》记者介绍,新成长(二期)股权激励计划主要用于激励核心骨干,如核心技术或业务人员,激励对象人数较多,没有预留权益;芯征途(二期)持股计划主要针对的是董事(不含独立董事)、监事及高级管理人员等管理层,人数较少,人均股份授予较多。

上海新阳公告还显示,此前发布的“新成长(一期)股权激励计划”和

“芯征途(一期)持股计划”均尚在实施中。

李建杰认为,上海新阳积极回购股份,彰显公司对未来运营发展的信心,也有利于稳定和维持公司股价,同时也有利于防止和抵御资本的恶意收购等。

另外,上海新阳提醒,受近期市场行情及公司股价变化、股份回购交易窗口期等多重因素的综合影响,预计在原回购实施期限内,存在无法完成股份回购的可能。

Wind数据显示,2022年以来,上海新阳有两项股票回购事项正在进行,目的均为实施股权激励或员工持股计划。

今年以来,上海新阳的股价的确出现明显上涨。同花顺数据显示,相较于1月13日的股价低位,上海新阳2月15日收盘价达到35.91元/股,涨幅达26.31%。

对此,李建杰表示,公司需要根据市场价回购市场现存的个股。如果市价涨高甚至超过了原回购价格上限,但又需要完成激励持股计划,那就必须调整回购价格上限,才能完成相应计划。

对于公司本次调整回购股份方案的合理性、必要性、可行性,上海新阳表示,该决定可推进公司回购股份事项的顺利实施,保障投资者利益。上海新阳独立董事出具的意见也显示,“从近期股价的实际情况出发,提出调整回购股份价格上限的方案,符合公司股东的利益,符合现阶段实际情况,不存在损害公司及全体股东利益的情况。”

截至2月15日,该回购方案尚未实施完成,而股价近期持续上涨,按照原价格30元/股已经无法完成股份的回购。李建杰介绍,公司按照《上海证券交易所上市公司回购股份实施细则》等最新法律法规规定,对公司回购方案部分内容进行调整,符合公司实际情况,有利于保障公司后续回购股份事项的实施,不存在损害股东合法权益的情形。

记者手记

华润啤酒架构调整背后:多元发展 做好传承

■袁传玺

上市公司进行架构调整是非常正常的事情,但对于已经进入“3+3+3”战略最后三年的华润啤酒而言,进行组织架构调整一方面是适应企业多元化发展的需要,一方面则彰显了侯孝海作为公司“统帅”的企业家情怀。

在过去6年中,侯孝海时刻面对风险与挑战。有来自“刀尖内”的企业改革风险,有来自“保生产、稳增长”的考验。走过6年,华润啤酒在侯孝海的带领下登顶中国啤酒行业榜首,并引领

中国啤酒全面进入高端化、高质量发展阶段。

本轮组织架构调整后,华润雪花和华润酒业两个事业部将进行专业化运营和管理,随着公司治理架构的不断完善,侯孝海将有更充裕的时间对公司未来的整体战略、业务多元化、国际化战略等进行深入思考。这看似是在“减负”,背后却是侯孝海的“用心良苦”——他要为华润啤酒做百年企业培养人才、储备人才。这是他作为优秀企业家的使命与情怀。

正如他自己所说,“头部企业家

要有几个非常重要的情怀,第一就是要产业振兴的情怀,第二是产业健康发展的情怀。对国家有义务、对社会有责任、对产业有贡献、对企业有抱负。人和企业都一样,永远看自己强的地方,永远看更远方。”

中国不乏优秀的企业家,但把传承做好的企业家少之又少。而做百年企业,企业家的传承非常重要。作为央企的华润啤酒,正在为中国优秀企业“打样”。期待未来有更多的企业家站得高且看得远,做好传承这一课。