

# 涉案金额或升至亿元 皇台酒业“酒没了”背后确有“内鬼”

◎记者 夏子航 ○编辑 孙放

不出所料,皇台酒业约6700万元库存成品酒亏库的背后,果然有“内鬼”。(相关报道参见上证报1月31日报道《皇台酒业6700万元库存酒怎么就没了》)

皇台酒业今日公告透露,公司已报案,同时承认存在管理混乱、银行借款逾期、资金链紧张等问题。

从最新公告内容看,皇台酒业的或有损失可能要更大些。

皇台酒业今日称,公司在2017年末至2018年初进行的年终存货盘点中发现,截至2017年末,公司成品酒存在库存约6700万元的严重问题。在对亏库原因进行进一步调查时,又发现存在相关人员涉嫌严重经济犯罪的线索与部分事实。含以上6700万元的亏库金额在内,涉案金额或高达亿元以上,存在严重损害上市公司及全体股东利益的情形。

为此,皇台酒业已经报案,于2月6日收到凉州区公安局经济犯罪侦查大队的《受案回执》,目前暂未正式立案。

据了解,皇台酒业成立的调查小组将配合经侦大队的工作,调查存货亏库原因以及相关人员涉嫌经济犯罪的证据,确认责任主体。皇台酒业称,已发现原内部人员有违法渎职等职务犯罪嫌疑,对所造成的经济损失将依法开展追偿;如果发现有害公司利益的其他违法违规行,公司将严格问责处罚;如果存在经济犯罪的,将移送司法机关依法处理。

成品酒亏库约6700万元,总涉案金额有可能高达亿元以上,这对于皇台酒业来说可不是小问题。

据披露,2017年前9个月,皇台酒业营业收入刚过4000万元,同比大降72.65%,亏损6740万元左右,期末净资产为-2247万元。同时,2017年9月末,皇台酒业存货仅约1.68亿元,光6700万元库亏额就占到存货总额的近40%。

皇台酒业今日表示,上述侵占上市公司利益的行为如若核实,将对公司造成重大损失,总体损失金额仍在进一步调查中。



此外,皇台酒业还自陈其正面临的诸多财务风险及经营风险。首先,皇台酒业称,由于近年来管理混乱,销售不振,市场低迷,银行借款逾期,且债务诉讼案件频繁,加剧了公司的资金短缺,出现了资金链紧张、流动性不足的严峻形势。

皇台酒业还提示,受资金困难、包装物资生产供应周期等因素影响,公司与高诚企业集团虽已签订《战略合作框架

协议》及1.484亿元的“皇台文化酒”销售合同,但合同尚未执行,战略合作协议及具体销售合同执行存在不确定性。

至于转型,此前皇台酒业透露,拟投资不超过2.5亿元通过增资或股权转让方式取得深圳市中幼国际教育科技有限公司控股权。今日,皇台酒业提示,这一事项尚存在不确定性。

## 聚焦+创新 中源家居要做百年民族品牌

◎记者 朱楠 ○编辑 邱江

一身剪裁合体的黑色西装,一副简洁低调的黑框眼镜,利落的寸头,平稳的语调里略带浙江口音,中源家居总经理曹勇有着浙江商人典型的精干和务实。作为70后的他,既有年轻人对新鲜事物的敏感和好奇心,又有中年人实干奋进的劲儿。这位视工作为唯一爱好的企业家,最大的愿望就是一直工作到88岁。

在曹勇看来,IPO成功上市只是中源家居迈向百年民族品牌的第一步,内部管理和技术创新是公司未来发展的两台永动机。从一家经营竹制品的小型加工厂,到年销售近8亿元、自主研发占比90%以上的行业领先者,中源家居要做的绝不仅仅只是沙发出口代工业的翘楚。在曹勇的心目中,自主创新和品牌建设才是企业提升国际竞争力的必经之路。

### 聚焦功能性沙发的研制和出口

从2001年公司成立之初制造经营竹制品,到2008年转型生产转椅沙发等家居用品,再到2012年精准定位、聚焦功能性沙发的研发生产,曹勇说,正是“聚焦”帮助中源家居找准定位,在良莠不齐、竞争粗放的国内家居市场走出了差异化竞争的道路。

聚焦功能性沙发的研发制造和出口贸易,是中源家居在几经摸索之后找准的主营方向。沙发,看似可复制性强、技术壁垒相对较低的常见之物,在附加技术含量、实现一定功能之后,功能性沙发不仅拥有别人难以复制的独门绝技,更增加了产品附加值。随着欧美家居生产的逐渐外移,中国成为代工贴牌的出口大国,中源家居的沙发出口代工业务占到总营收的99%以上。

曹勇认为,技术创新,是中源家居赖以长久发展的核心竞争力。“中源家居每年花在技术创新上的资金投入占到总利润3%以上,不仅要舍得花钱研发技术,更要舍得花钱培育和挖掘技术人才。中源家居的技术骨干薪资比市场平均水平高出10%至20%。”

在中源家居,技术人才有两大来源:一是内部培养;二是外部引进,尤其是跨行业引进,包括家电、汽车等管理水准高、创新能力强的行业。

由于对技术创新的重视,截至2017年6月30日,中源家居已获得实用新型专利38项、软件著作权25项。技术能力不仅让中源家居在产品竞争中脱颖而出,更重要的是增加了客户的忠诚度。

### 练好内功对冲市场风险

传统的沙发制造行业属于劳动密集型行业,随着我国人力成本和销售成本的增长,对外出口的价格优势日益弱化。“市场风险始终存在,包括成本上升、汇率风险等。作为企业,中源家居通过提升内部管理、精准的控制和高效的产出,来对冲市场风险,提升自身的竞争力。”曹勇表示。

曹勇告诉记者,市场需求的变化与竞争的加剧要求企业必须具有快速响应市场的能力。除了利用自动化的制造设备与模块化的生产经营方式,中源家居一直在打造精益管理体系上下工夫,以提高应对市场的反应速度。精益管理体系强调以最小资源投入创造尽可能多的价值,达到降低成本、提升产品质量、缩短生产周期的效果。

信息化管理将现代信息技术与先进管理理念有机结合,让产品设计、原材料采购、生产、销售等环节衔接更为紧密,有效整合企业内外部资源,提高企业效率和效益。这是除了技术创新之外,中源家居做大做强的一驱动力。

电子商务与沙发制造业的高度融合,将提升传统沙发制造业的资源配置效率、运营管理水平 and 整体创新能力。曹勇表示,抓住国内消费升级带来的市场机遇,中源家居将通过电子商务模式开辟新的销售渠道,直面终端客户,抓住线上线下一体化的营销服务体系这一发展趋势,为未来赢得先机。

## 兜底式增持重现市场

◎记者 刘向红 ○编辑 邱江

2月8日晚间,碧水源、信邦制药、中金环境发布公告,称公司实控人发出倡议,鼓励或呼吁各自员工积极增持公司股票,并承诺兜底由此产生的亏损。

公告显示,碧水源实控人文剑平发出《关于公司员工增持公司股票的倡议书》,呼吁全体员工积极买入公司股票,凡2018年2月9日至2月28日期间净买入公司股票,且连续持有12个月以上并在职的员工,若因在前述期间增持产生亏损,文剑平将以个人资金予以全额补偿;若有股票增值收益,则归员工个人所有。截至2017年9月30日,公司共有员工2799人。

作为信邦制药、誉衡药业两家上市公司的实际控制人,朱吉满承诺:信邦制药员工于2018年2月8日至3月30日期间在二级市场买入公司股票,持有至计算补偿时点并在职的,其买入的公司股票收益不足8%的,差额由哈尔滨誉衡集团有限公司、朱吉满进行补偿。信邦制药现有员工5892人。2月8日,公司董事长安怀略已带头增持206万股,增持均价7.69元/股。

## 近一年完成定增公司三成破发

◎记者 乔翔 ○编辑 邱江

部分在前期高位推出定增项目的公司正面临“破发”的尴尬境地。据记者不完全统计,按增发上市日为标准,近一年以来,沪深两市共有400多家上市公司完成增发。截至2月8日收盘,其中有约三成公司的最新股价(复权)已跌破定增发价。其中,杰赛科技、方直科技、万润科技、华自科技、汉邦高科、荣之联等折价率超过50%。

以方直科技为例,北京嘉泰伟业投资中心(有限合伙)和前海开源基金以25.3元每股的价格,认购了943.11万股公司股份,共耗资2.39亿元。公司最新股价9.67元/股较定增价格已折价62%。杰赛科技、汉邦高科(2月7日起停牌)、华自科技、荣之联最新股价较定增价格则分别折价58%、57.5%、54.32%、53.48%。

此外,目前有约8家公司出现了“刚实施定增就破发”的局面,即增发上市日在2018年1月1日之后,那些前期高价认购的定增对象,其所获股份大部分尚未“满月”,就出现较大幅度浮亏。

比较典型的是万润科技。公司1月25日披露,完成向

中金环境实控人、董事长沈金浩和副董事长、总经理郭少山联名发出《致全体员工书》,在坚持自愿、合规的前提下,鼓励公司及全资子公司全体员工积极买入公司股票。沈金浩和郭少山联名承诺,凡于2018年2月8日至2月14日期间净买入公司股票,且连续持有12个月(含)以上并届时的员工,若因在前述指定期间内增持公司股票产生损失,沈金浩及郭少山将以个人资金予以补偿;若产生股票增值收益,则归员工个人所有。

从预告来看,碧水源、信邦制药、中金环境2017年业绩增幅均在20%以上。碧水源预计2017年净利润在23.1亿元至26.8亿元,同比增长25%至45%。信邦制药预计2017年净利润在2.95亿元至3.2亿元,同比增长20%至30%。中金环境预计2017年净利润为6.53亿元至7.5亿元,同比增长28%至47%。

尤其是信邦制药,最近一直在回购股份,截至2月7日已累计回购2975.88万股,占公司总股本的1.74%,最高成交价8.3元/股,最低成交价7.3元/股。此外,控股股东誉衡集团及其一致行动人计划自2017年12月4日起6个月内增持2%至3%的公司股份。

交易对方橙思投资、信立投资、信传投资、金投智汇和永高投资发行5345.84万股股份购买信立传媒100%股权,发行价格为每股10.93元。不过,在此后的10多个交易日内,万润科技的股价已跌至5.43元,折价幅度高达50%。

粗略统计,津膜科技、新元科技、模塑科技、世嘉科技、成飞集成、黑芝麻等于2018年刚刚完成定增的公司,最新股价的折价幅度均超过了25%。

对此,市场人士指出,对于已经完成的定增项目,一旦市场行情转好,其股价有望回升至定增价格以上。基于此,寻觅有机会的定增破发股,可能是中小投资者为数不多的“捡漏”机会,尤其是那些临近解禁且股价严重倒挂的个股。

有券商人士表示,不妨多留意已完成定增且临近限售解禁期的破发股,在其定增成本、锁定期等维度已确定的基础上,发掘此类个股或更具价值。

如2018年2月22日有定增股份解禁的西仪股份,平安大华基金管理有限公司和财通基金管理有限公司以每股21.62元的价格合计认购了555.04万股公司股份,共耗资约1.2亿元。而公司最新股价已跌至10.66元/股,折价率接近51%。

## 两公司因高送转事项再遭问询

◎记者 张良 ○编辑 孙放

“高送转”已成为年报季的监管关注重点,对一些不具备送转条件的公司,交易所坚持监管从严的态度,通过多道问询来为“高送转”降温。2月8日晚间,塞力斯、江南高纤的高送转事项即遭到交易所的二次问询。上交所就上市公司业绩增长的持续性、实施高送转的主要考虑因素及其合理性与必要性,以及公司董事未来的减持计划等问题提出了质疑。

回查公告,沪市上市公司塞力斯、江南高纤近日提出高送转。其中,塞力斯拟10转增15派1,江南高纤拟10转增5派1.5。

针对塞力斯的10转增15计划,上交所在一次问询中就要求公司对2017年第四季度业绩突出及全年业绩增长的主要原因、董事会同意高送转预案是否合理审慎、弃权董事的相关情况和弃权原因等问题作出说明。然而,公司在回复公告中并未对相关问题作出明确说明。因此,上交所对公

## 25家房企1月销售逾4000亿元 前3名占据半壁江山

◎记者 张良 ○编辑 孙放

保利地产于8日晚间公布2018年1月销售业绩,至此,主流上市房企均已提交新年首月“成绩”:25家房企1月合计销售4033.62亿元,同比增长61.41%;前3名碧桂园、万科、恒大的规模优势愈发明显,合同销售总额占25家房企合同销售总额的49.96%。从同比增幅看,25家房企中有9家超过100%,中国金茂同比增幅更是达到了惊人的744.42%。

2017年,碧桂园、万科、恒大3家龙头房企冲过5000亿元的年度销售大关,让业界为之振奋。若以2017年度销售冠军碧桂园5508亿元的合同销售额来算,月均销售规模为459亿元。可在2018年1月,房企前3名的单月销售就齐刷刷突破了600亿元。强者恒强,房企“第一集团”快速奔跑加大领先优势的势头显露无遗。

具体来看,碧桂园2018年1月实现合同销售额691.6亿元,同比增长42.30%;万科1月合同销售额679.8亿元,同比增长41.27%;恒大1月合同销售额为643.6亿元,同比增长73.01%。3家合计销售额达2015亿元,占25家上市房企销售总额的49.96%,不仅与跟随在后的房企拉开了差距,而且3家龙头企业各自也在跟自己“较劲”。碧桂园、万科、恒大1月的合同销售额较各自的2017年月均销售额分别增长50.68%、53.95%、54.17%。

克而瑞研究中心研究总监杨科伟认为,2017年末,部分房企由于提前完成全年的业绩目标,在12月会采用延迟认购的做法,这部分延迟认购的销售业绩会导致1月份业绩爆发。如碧桂园和恒大,2017年12月业绩分别为165.3亿元和305.6亿元,均大幅低于去年月度均值。不过,延迟认购可能只是其中的部分因素,更多房企可能是受益于网签“堰塞湖”的逐渐放开,估计这部分房企的销售业绩从2月份才开始逐步趋于平稳。

若以同比数据看,25家房企中有9家同比增幅超过100%。中国金茂、融创中国、时代地产、中国奥园、中骏置业排名增速前五,同比增幅均超过120%。中国金茂无疑是其中最耀眼的房企,2018年1月共取得签约及成交销售金额166.52亿元。此外,公司还录得已认购(未签约)销售金额151.27亿元。而该公司2017年全年合同销售额仅为693亿元。换言之,中国金茂今年首月的销售业绩约占去年全年销售业绩的24%。

中国金茂首席执行官李从瑞去年8月曾在公司上市10周年发布会上对外表示,未来5年,中国金茂的版图将从23个城市扩张到40个城市,签约额将从500亿元提升到2000亿元,持有面积将从50多万平方米提高到200多万平方米。

中金公司发布的最新研报认为,中国金茂强劲的销增长势头将继续。根据该份报告,2018年,中国金茂可从1600亿元可售资源中实现1000亿元销售额,增长44%,包括一级土地销售额100亿元,且1月份写字楼整售贡献的280亿元销售额将进一步增强业绩确定性。

## 车企1月开门红 新能源车销量同比增400%

◎记者 王莉雯 ○编辑 孙放

近日,多家车企陆续亮出首月销售战绩,向各自的2018全年目标奔跑。乘联会2月8日发布的数据显示,1月的广义乘用车合计销量为227.24万辆,同比增长7.1%。其中,1月新能源车销量继续走强,达3万辆,同比增长超400%。

作为车界黑马,吉利汽车今年1月销量创历史新高,达15.51万辆,同比增长51%,并达到公司2018年全年销量目标158万辆的10%。热销车型全新远景·帝豪GL、博越、帝豪GS分别销售2.01万辆、1.52万辆、3.04万辆、2.01万辆,分别同比增长36%、49%、51%和94%。

在荣威RX5、荣威RX3等互联网汽车的带动下,上汽荣威1月销量近5万辆,同比增长超57%,由此强力带动上汽乘用车(自主品牌平台)整体销量升至7.3万辆,同比增长88%。上汽荣威方面表示,今年,纯电动超级轿跑SUV荣威之翼的量产车、全球首款纯电动互联网休旅车荣威Ei5也将上市,可进一步提升上汽自主品牌综合竞争力。

广汽集团1月产销数据显示,公司合计销售汽车21.02万辆,同比增长25.11%。其中,自主品牌广汽乘用车1月销量为6.12万辆,同比增长32.33%。而受哈弗H6、VV5、VV7等畅销车型带动,长城汽车1月销量也达到11万辆,同比增长20.61%。

除自主品牌车持续热销,新能源车市场在今年1月也迎来开门红。作为新能源车界的“插混王”,比亚迪今年首次公布产销数据,不仅在传统燃油车领域强势回归,新能源车板块也同比飙升。据比亚迪官微数据,2018年1月,比亚迪全系销量达4.22万辆,同比增47%。其中,在秦、唐、宋DM等主力新能源车型带动下,比亚迪新能源车1月销售7151辆,同比增长1082%。

比亚迪汽车销售有限公司总经理赵长江表示,当前,各车企纷纷斥巨资布局新能源车市场,而比亚迪则始终坚持燃油车和新能源车双线布局,并重发展。根据比亚迪2018年纯电动汽车产品战略,公司今年将陆续推出e5 450、秦EV 450、宋EV 400、元EV 360四款新车型。

2月8日,福田汽车发布的产销数据显示,公司1月新能源车产销量分别为522辆、154辆,分别同比增长141.67%、49.51%。另外,江淮汽车1月份销售纯电动乘用车3621辆,较2017年12月的1861辆环比增长94.57%。江淮汽车内部人士对记者表示:“去年12月份是个特殊情况,后半月基本在做存量电动车的上牌工作,以方便确认补贴,所以发车较少。今年1月份销售情况较好,公司与大众合作的纯电动车在今年上半年会开产品会发布,量产将在今年下半年。”