

7天2家公司触及终止上市条件 加大退市力度利于资本市场高质量发展

■本报记者 朱宝琛

4月8日,昔日“风电第一股”ST锐电股价已经是连续第17个交易日收盘价低于1元面值。而在前一天晚间,ST锐电发布公司股票可能将被终止上市的第七次风险提示性公告,称预计公司股价在后续4个交易日将继续低于股票面值,公司股票将因连续20个交易日低于股票面值,触及终止上市条件。当天,ST锐电收盘价为0.80元。

值得关注的是,从4月1日到4月7日,短短一个星期的时间里,已经有两家公司触及终止上市“红线”。4月1日晚间,*ST保千发布公告称,上交所决定终止公司股票上市。

离场原因多元化

统计显示,2019年沪深两市共有18家公司退市,而这些公司离场的方式也较为多元:“业绩退”“破面

退”“重组退”“主动退”。

记者经过梳理后注意到,上述18家公司中,9家为强制退市,退市原因包括财务指标不达标、连续20个交易日股价低于面值等;8家是通过重组方式退市;1家为通过股东大会决议主动退市。

而从今年两家终止上市的公司情况来看,原因也是不尽相同:ST锐电属于面值退市,*ST保千则是触及净资产、净利润和审计报告意见类型3项财务类强制退市指标。

上市公司退市原因多样化,在业界看来并不意外,而退市力度的加大,对促进资本市场高质量发展大有裨益。

益学金融研究院院长张翠霞对《证券日报》记者表示,虽然现在取消了退市具体情形的规定,但是退市要求更加严格了,对一些长期亏损、经营不善、严重违规的企业清退的力度会进一步增强,以往持续不退的情况将不复存在。同时,打破了退市标准过于倚重财务制度的方式,赋予交易

所更大的自主权,对实现资本市场退市市场化、多元化是一种极大的改善和推进。

“这有利于资本市场的优胜劣汰,规范上市公司大股东的相关行为,对净化市场具有积极意义。”张翠霞说,同时,退市制度的安排和推动,是新《证券法》实施后的一种大势所趋,也是跟国际接轨的大势所趋。可以预期的是,未来退市公司的数量会显著增多,这种趋势是比较明朗和明确的,而在这过程中对投资者的保护也会进一步增强。

联储证券温州营业部总经理胡晓辉在接受《证券日报》记者采访时表示,随着监管层执法力度加强,坚定执行退市制度,触发退市指标的公司有所增加。而退市制度叠加集体诉讼,将对违法行为带来极大震慑。

提倡与严惩并重

“退市难”问题长期以来饱受市场诟病。不过,这几年来,A股市场

的上市公司退市速度有所加快,退市方式也呈现出多样化。

一位券商人士表示,“退市的并不一定都是坏公司,比如,有的上市公司是因为重组退市,这是上市公司实现大股东‘新陈代谢’、突破主业瓶颈、提升公司质量的重要途径,能形成‘1+1>2’的效果。”

重组类退市包括吸收合并、重组上市和出清式资产置换三种类型。在A股市场上,亦有相关的上市公司通过这些方式退市。

而证监会发布的《关于修改〈上市公司重大资产重组管理办法〉的决定》明确,允许符合国家战略的高新技术产业和战略性新兴产业相关资产在创业板重组上市。

川财证券研究所所长陈雳认为,重组退市是一种特殊情况,结合市场形势的变化进行资源的优化整合,重新发挥未来企业经营的能力有一定的意义。

在业界看来,企业通过重组上市,其标准理应不能低于IPO标准。

而对于重组上市中存在重大欺诈行为,也应该强制退市。

“新《证券法》加大对欺诈发行的处罚力度,既符合监管需要,也回应了投资者吁求。”京衡(宁波)律师事务所律师合伙人龚道渊律师对《证券日报》记者表示,对欺诈发行的新规定,以更为刚性、强硬的制度来约束和震慑重组上市造假行为,将大大提高上市公司、控股股东及实际控制人的违法成本,促进并购重组质量的提升。

国浩律师(上海)事务所黄江东律师在接受《证券日报》记者采访时表示,上市公司发行股份购买资产(包括重组上市)等重大资产重组活动中,标的资产财务资料隐瞒重要事实或者编造重大虚假内容的,是通常所称的“忽悠式重组”,其实质也是股票发行,危害接近于IPO。“比照IPO中的欺诈按欺诈发行处理此类违法行为,从法理上看站得住脚,也符合现行法的规定,有利于维护证券市场健康发展、维护投资者合法权益。”

聚焦中概股

好未来自曝员工合同造假 公司回应是个人违法行为

■本报记者 谢若琳

中概股最近接连暴雷。继瑞幸咖啡自曝财务问题后,好未来也发现了内部问题。

4月8日美股盘后,好未来公告称,在例行内部审计过程中发现,下属“轻课”新业务线的某些员工“不法行为”。怀疑上述员工与外部供应商合谋,伪造合同错误夸大轻课销售数据。

好未来向《证券日报》记者回应轻课业务销售虚增问题时称,员工为了个人业绩,与供应商合谋做出了违法行为。“涉事员工已被依法拘留,对违法行为零容忍。”

对于好未来此次“自曝家丑”的行为,香颂资本执行董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面

是瑞幸事件可能引发美国执法单位启动对中概股更大范围的调查;另一方面或是(公司)希望大事化小,主动将责任推给个人后,将风险控制较小的范围。

也有券商分析师表示,在当前情况下,好未来自己发声是最佳选择,如果被做空机构发现,可能就不是现在这么简单了。

即便如此,二级市场仍受到大幅震动。公告一出,好未来盘后股价一度跌近30%,直至记者截稿,跌幅收窄至8.89%。

好未来上一次出现如此大的跌幅,还是两年前遭浑水做空。当时,浑水称在2016财年-2018财年期间,好未来的净利至少被夸大了43.6%;累计净利润率只有8.8%,但是好未来公开披露的数据为

12.4%。

遭遇做空后,好未来用了相当长的时间才恢复元气。

在应试教育的背景下,课外辅导班几乎成为每个学生的标配。好未来作为中国教育龙头企业之一,瞄准的正是中小学教育板块。

德勤报告显示,中国2018年教育市场规模为2.68万亿元,预测到2020年民办教育的总体规模将达到3.36万亿元,其中K12+Steam教育的市场占比应该占到24%,也就是说市场规模达到8000亿元以上。

好未来是该板块重要的主导机构,公司旗下最主要的品牌是学而思,包括学而思培优和学而思在线。此外,好未来还布局了一系列教育产品,其中就包括轻课。资料显示,轻

课是好未来旗下的在线轻学习平台,专注于6岁-12岁小学学科素养培养。

有不愿具名的教育行业分析师告诉《证券日报》记者,轻课最大的特色是“动画课程”,受众群体为小学生,课程主要包括语文、数学和英语。与学而思在线直播教课不同,轻课更倾向于录播授课,且课程价格定位偏低,16节课需近500元,即一节课程价30元左右,属于教学领域的新尝试,如果是该品牌出现造假,对好未来的主业影响并不大。根据公告,轻课业务收入占好未来2020财年总收入的3%到4%。

但不能忽视的是,2020财年上半年,好未来利润表上首次出现负数,第三季度利润更是大幅下滑。

今年2月份,好未来公布了其截至2019年11月30日的2020财年第三季度未经审计财务报告。从财务数据来看,2020财年前三季度,公司净利润647万美元,上一财年同期为2.68亿美元,同比下滑97.6%。

上述分析师认为,机构营销战、价格战,是好未来利润下滑的重要原因之一。“过去一年,机构纷纷探索下沉市场,‘49’元试听课遍地开花,免费试听也不新鲜。”

从财报来看,2020财年前三季度,好未来营业成本和费用11.208亿美元,同比增长30.6%;销售和营销费用6.096亿美元,同比增长75.3%;管理费用5.75亿美元,同比增长40.2%;股票薪酬支出总额8510万美元,同比增长54.7%。

做空机构指控跟谁学夸大财务数据虚假刷单 报告称跟谁学是“教育上市公司中最差的标的”

■本报记者 许洁

自曝财务造假瑞幸咖啡所引发的蝴蝶效应正在显现。中概股中,谁会步瑞幸咖啡的后尘,成为市场关注的焦点。

4月3日,在线教育美股上市公司跟谁学发布了2019年财报。这也是瑞幸咖啡自曝财务造假后,第一家发布财报的中概股公司。

值得关注的是,2月25日,做空机构Grizzly Research发布了针对跟谁学的做空报告。报告认为,跟谁学存在夸大财务数据、转移资金、虚假刷单等问题,甚至称“跟谁学是教育上市公司中最差的标的”。

2014年6月份,公司拿到了百万美元的天使投资,2015年3月30日,其获得了5000万美元的A轮投资。

接下来就没有B轮了,2019年6月份,跟谁学赴美上市,融资2.08亿美元。

2019年财报显示,跟谁学的净收入为21.15亿元,同比增长432.3%,实现非美国通用会计准则净利润2.87亿元,而去年同期为2557万元,同比增长超10倍,现金收入为33.58亿元,同比增长412.6%。然而财报发布后,4月3日,跟谁学股价大跌15.5%。

亮眼的数据背后,是联创团队成员的相继出走。记者根据媒体报道梳理发现,曾经的8位联合创始人中,仅有陈向东和罗斌在职,跟谁学联合创始人之一、副总裁张怀亭已于2019年12月21日离职,CTO李钢江和天校业务负责人邓弘早在2017年离开,财务总监宋欲晓

在上市前离开,跟谁学好课小学业务苏伟今年年后离职,跟谁学高途课堂负责师资、教学业务的吕伟胜准备离开。

另外,在长达59页的做空报告中,有一条根据信用报告显示,跟谁学2018年虚增74.6%的盈利,并通过关联方北京优联环球教育科技有限公司、百家云图等粉饰财报。今年2月份,做空机构Grizzly发布了一份五十多页的做空报告,直指公司存在财务造假、刷单虚增学生人数、老股东抛售股票等问题。此前,跟谁学曾表示,对于这种主观臆断、逻辑混乱的报告不需要评价。

报告认为,跟谁学利用这些未合并的关联方隐瞒费用。因为未合并,因此相关费用也不会出现在其财务报表中。这些“自负盈亏”的实体令

跟谁学可以随心所欲地将成本从账面上“挪走”。

天眼查显示,被视为关联方之一的北京优联环球教育科技有限公司(“北京优联”),又名“家长家”,自称是中国最大的父母公益学习型平台。家长家还称,公司的联合创始人伙伴跟谁学是全球最大的找好老师平台。

北京优联由跟谁学前员工熊骁于2014年注册成立。Grizzly认为它的创立是为了通过微信群向跟谁学输送消费端用户,而这是跟谁学目前的基本商业模式。

另外两大关联方则是跟谁学在2017年处置的两个实体,即北京百家视联科技有限公司(简称“百家视联”)和北京百家云图科技有限公司(简称“百家云图”)。

天眼查显示,百家视联的法人、董事长是跟谁学曾经的联创之一、CTO李钢江;百家云图的法人、董事长、经理为邓弘,其也是跟谁学曾经的联创之一,负责“天校”品牌。

做空报告认为,无论是办公地址,还是员工招聘,北京优联、百家视联员工存在与跟谁学在一个办公楼或办公室工作的情况。尚不清楚的是,跟谁学是否将这些员工视为自己的员工。但跟谁学或利用这些实体去雇佣员工,从而将费用隐藏在他们的损益表中。记者尝试联系跟谁学,但公开电话无人接听。

4月8日,跟谁学原CTO李钢江对《证券日报》记者表示,“我离开很久了,跟谁学的事情没法给你回复。但我能确定的是百家视联不是跟谁学的关联方,我就回应这些。”

物流行业后疫情时代的思考 传化智联用科技 赋能产业升级

■本报记者 吴奕莹 见习记者 冯思婕

当下,“新基建”引起市场广泛关注。3月份,2020年中央政治局会议上强调“加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度”。然而,“新基建”并非新概念。早在2018年年底召开的中央经济工作会议上就明确了5G、人工智能、工业互联网、物联网等“新型基础设施建设”的定位。

在中央政府及行业、资本力量持续加码下,“新基建”逐渐成为加速数字经济发展的新方向。作为推进新兴技术与产业深度融合的领先实践者,传化智联在物流领域的大数据、5G+工业互联网、智能化等方面早有布局和实践。

《证券日报》记者与传化智联负责人就公司对物联网等的应用与疫情后的思考进行对话。该负责人表示,传化智联智能物流平台的核心是以大数据、人工智能、5G+等技术为载体,让新一代信息技术与物流产业充分融合,服务并赋能制造、商贸企业。而在后疫情时代,公司面临的众多困难是挑战,更是机遇。

物联网为产业供应链赋能

“从2014年开始,我们就积极布局智能物流领域了。”传化智联负责人介绍道,“我国公路物流存在的突出问题是‘小、散、乱、差’。要解决这个问题,技术是关键。通过物联网等新技术,物流业在车辆管理、货物追溯、智能数字化园区、安全驾驶、智能仓储、供应链协同等场景的应用,最终通过技术应用与数据收集,实现业务数据化、数据业务化,为产业供应链赋能。”

前述传化智联负责人表示,“公司践行‘智能+’,运用物联网、人工智能、大数据、智能调度等新兴技术为核心打造了智能供应链系统,通过智慧物流系统、智慧园区系统、物流业务支付和金融的串联,形成业务协同平台。比如说,智慧物流系统是基于云计算、大数据、物联网等技术,上游打通货主,下游连接收货人、司机,通过嫁接传化会员、支付、金融、保险等要素,沉淀了大量有价值的货、车、人等数据。”

如今,传化智联智能物流系统已实现了全运输过程可视化、网络化、标准化、智能化和精益化,构建基于人工智能算法的解决方案,实现了对冗长、低效的传统供应链的优化,为供应链上的各主体、为城市、为行业提供智能物流服务,不断提升物流管理效率和生产制造服务能力。

后疫情时代的思考

“此次疫情是对我国物流供应链的一次承压测试,整个过程中,有很多亮眼之处,但也暴露了很多短板问题。”传化智联负责人称,“中小物流企业在这场疫情中的处境最为艰难,物流信息获取能力弱、智慧信息系统普及率低、业务综合成本较高、现金流不充沛、高度分散且无序等等,这些痛点长期制约物流行业的健康发展。”

记者了解到,截至4月1日,通过传化打通的绿色通道,100万副手套、239万个口罩、33000多箱(桶、瓶)消毒液、4577箱医疗原材料及药品、食品、呼吸机、血氧仪、消毒泡腾片约3600吨紧急医疗及生活物资运抵武汉、孝感、黄冈、宜昌等地。

传化智联负责人认为,新冠疫情终究会被消灭,而“黑天鹅”不会消失,企业必须要有应对“黑天鹅”的能力。机遇一定是更多的,但有多少机遇,同样会面临多少挑战,传化智联发展20多年来已经具备了迎接未来各种风险与挑战的能力,有信心抵御外部各种不确定性。

“待到疫情过后,我国物流供应链体系或将得以重构,5G、人工智能、区块链等新一代信息技术的应用也将成为主流发展趋势。传化智联将持续升级数字化技术与产品,构建高效服务中国实体经济的主平台,为客户、产业、国家、社会创造更大价值。”前述负责人如是说道。

本版主编 袁元 责编 刘斯会 制作 朱玉霞
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

战未来 纯电、插电一个都不能少

已经过去的2019年,全球汽车市场持续动荡,中国市场创下20年来最大跌幅(-8%)只是缩影,全球各大主流市场都出现了不同程度的下滑,在新冠肺炎疫情的影响下,这一趋势在2020年伊始便加速冲击着本就脆弱不堪的车市。据乘联会数据统计,2020年1月份全国乘用车市场零售172万台,同比下降20%,2月份开始的停工停摆,更让形势变得雪上加霜,流通受阻不但令当月销量同比下跌78.7%,经销商综合库存系数也攀升6倍达到了14.8,压力骤增。如同被疫情笼罩的城市,2020年初的中国车市似乎看不到生机。

然而自古天下之事,终没有捱不过的苦难,疫情总会过去,春天也一定会到来。到3月份,国内的抗疫行动已经取得了举世瞩目的成效,伴随多地有序的复工复产,经济稳步复苏,积压已久的车市也将迎来新的发展良机。2月中旬,国家发布了行业期待已久的《智能汽车创新发展战略》,为智能网联汽车在中国的未来描绘了清晰的轮

廓,而本月中国版的自动驾驶分级标准也已箭在弦上,拟于2021年1月1日开始实施,中国汽车市场的未来依旧可期。

战未来,智能网联与电动化是重中之重,对于传统汽车制造商而言,前者可与配套供应商携手精进,但电动化却是其自身必须要攻克的难题。结合国内用车环境和消费者使用习惯,纯电动和插电式混合动力两种动力形式,是未来征战国内汽车市场的两大支柱。作为武汉的代表企业之一,东风标致握过疫情后的首要发力点,便精确聚焦在动力总成的转型。

东风标致迈出 Move to Electric 至关重要的一步

去年广州车展期间,东风标致全球首发了全新一代2008,凭借一脉相承的法兰西美学设计优势,和CMP模块化平台加持下产品力的全面提升,全新一代2008成为了展会上当红不让

的焦点车型。更具力量感和雕刻感的车身轮廓,搭配极具代表性的狮吼式前脸、狮爪LED大灯,以及为人车交互带来全新沉浸式体验的3D i-cockpit唯我座舱,让这台曾经在国内风靡一时的小型SUV产品又一次扛起了潮流的旗帜,颠覆了消费者对量产车设计的认知。

让狮粉大喊“奥力给”的,还有与全新一代2008一同发布的纯电动版车型——e2008,作为诞生自行业内首个油电共生平台——CMP模块化平台的姊妹产品,e2008最大化的继承了燃油版2008车型的优势,既在相同车身尺寸、相同驾乘空间、相同驾驶乐趣的基础之上,实现全面的电动化,这让e2008与市场上牺牲了空间与性能的油改电车型有着本质的不同。凭借CMP平台带来的核心技术优势,未来东风标致所有在售车型均将提供燃油、新能源动力(包括纯电动)版本,东风标致“Move to Electric”的电动化目标也将随之加

速落地。

三箭齐发 完善建成新能源领域产品序列

并肩与全新一代e2008征战市场的,还有基于508L和4008衍生而出的两款插电式混合动力新品,其中508L PHEV版NEDC续航里程为56公里,1.6T发动机最大功率147千瓦,最大扭矩300牛·m;米,电动机最大功率80千瓦,最大扭矩337牛·m;米,二者协同工作使得508L PHEV版在低中高三个速域都将获得不俗的性能表现,同时百公里综合油耗仅为2.2升。

4008 PHEV 4WD于去年成都车展完成首秀,动力的升级也同样助其实现了高效经济和澎湃动力的并存。4008 PHEV 4WD NEDC续航里程为59公里,最大系统综合功率达到222千瓦,最大综合扭矩450牛·m;米,百公里加速进入7秒大关,百公里综合油耗仅有1.7升。相比于燃油版



车型,除了基础性能的提升,4008 PHEV 4WD前后桥两个驱动电机的加入,还为其带来了强大的四驱能力,让车辆在应对意外情况时具备更出色的通过性,极大的延伸了驾驶者的探险版图。

未来,三款电动新品的投放,将大幅度完善东风标致的新能源产品序列,让东风标致旗下产品的电动化进

程得以全面加速。随着CMP平台的正式量产,其与EMP2组成的双平台也将覆盖东风标致的全系产品,助力东风标致的五大系列产品,既408、508L、2008、4008、5008在产品力和可靠性上更进一步,为消费者提供更丰富的车型和配置选择,迎接中国多元化的市场需求和环境的挑战。

(CIS)