

金亚科技欺诈发行或退市

目前公司股价已经跌破3元,3年时间内下跌超过九成

羊城晚报记者 吴海飞

在欣泰电气之后,A股第二例因欺诈发行上市被强制退市的案例或正在到来。深交所官网消息显示,已正式启动对金亚科技强制退市机制。金亚科技自2015年被证监会立案调查以来股价已跌去九成,昨日复牌后跌停,正开启新一轮“跌停秀”。

上市前逾半净利润造假

投资年限稍长的投资者或许有印象,金亚科技(300028)是创业板开通首批上市的28家公司之一。然而这家元老级公司非但没有做出表率,反而成了造假高手。

近日,证监会发布消息称,依法向公安机关移送金亚科技涉嫌欺诈发行股票等案件。紧接着,深圳证券交易所发布关于启动对金亚科技强制退市机制投资者告知书,已正式启动对金亚科技的强制退市机制,公司股票存在被暂停及终止上市的风险。

根据证监会的调查,金亚科技为了达到发行上市条件,通过虚构客户、虚构业务、伪造合同、虚构回款等方式虚增收入和利润,骗取首次公开发行(IPO)核

准。其中2008年、2009年1月至6月虚增利润金额分别达到3736万元、2287万元,分别占当期公开披露利润的85%、109%。这意味着金亚科技上市前至少一年半的利润都是虚构的,上述行为涉嫌构成欺诈发行股票罪。

调查还发现,金亚科技和相关人员还存在伪造金融票证、挪用资金以及违规披露、不披露重要信息等犯罪嫌疑。

值得关注的是,中介机构也参与了造假。初步查明,保荐机构联合证券、审计机构广东大华德律会计师事务所、法律服务机构天银律师事务所涉嫌出具含有虚假记载的证明文件,证监会将依法严肃处理。

股价开启新一轮跌停秀

此次犯罪案件移交公安机关前,证监会已经陆续对金亚科技做出一系列行政处罚。

除了公司及相关人员遭顶格罚款以外,2017年11月13日晚间,金亚科技发布关于收到中国证监会《行政处罚及市场禁入事先告知书》的公告称,证监会拟对公司实际控制人周旭辉采取终身证券市场禁入措施。

自2015年6月,金亚科技和其实际控制人周旭辉收到《调查通知书》后,市场便存在着对金亚科技可能会被强制退市的担忧,其股价也是一路走低。2015年5月,金亚科技最高曾涨至每股52.44元,随后因遭证监会立案调查停牌,一直到2016年3月底才复牌,并遭遇八个“一字跌停”。目前,该股股价跌破3元,昨日收报2.83元,3年时间内下跌超过九成。

而公司昨日公告自开市起复牌,复牌后交易30个交易日内,金亚科技证券简称将调整为“*金亚”。深交所将自公司股票复牌30个交易日日期届满后的次日交易日起对公司股票实施停牌,并在停牌后15个交易日内作出是否暂停公司股票上市的决定。

随着此次强制退市程序启动,昨日复牌的金亚科技也随即开启新一轮跌停。昨日金亚科技成交仅有5000多手,而封单达到89万手。

今年以来,关于退市的政策环境已经今非昔比,今年5月22日,上交所一次性让两家上市公司(*ST吉恩、*ST昆机)退市。一周之内,深交所也出手了,*ST涌碳被终止上市。而金亚科技大概率将成为欣泰电气之后A股因欺诈发行而退市的第二家公司。



智者股道

市场考验两年前底部支撑

上周央行公布定向降准,但本周以来大盘反弹乏力而走弱。本栏认为,目前存款准备金率与历史低位相比仍有较大距离,未来估计还有定向降准,甚至定向降息的需要。从历史上看,真实反映经济景气度的大牛市是伴随在低位的存款准备金率和息口不断上调而展开的,这体现经济景气的上升周期以及公司业绩增长对资金的需求趋旺,如2006年至2007年大牛市就是在这样的情况下产生的。

2014年下半年至2015年上半年持续大涨,是之前长期下跌后的价值修复过程,特别是后段一定程度为杠杆资金推动,并不是真正意义上的牛市。而2016年

至2017年的回升,体现的是蓝筹白马股结构性牛市,以及经济呈一定结构性景气度提升,供给侧结构性改革取得一定成效。今年1月见顶以来,大盘持续下跌受美国持续加息、外围市场大跌等多种复杂因素影响有关。

从历史看,A股市场呈大顶后调整5年的周期性,如2001年见顶后调整至2005年下半年,后启动2006年和2007年牛市;2007年10月见顶后调整5年,至2012年12月初见重要支撑点,另外,2009年8月见顶后调整筑底5年,于2014年7月形成一波大涨启动点;如果按5年周期推断,2015年6月见顶后,或在2020年形成下一波牛市的周期启动

或构筑点,当然其间或还会有结构性波段涨势。

沪指目前已跌至2016年5月至6月整理平台以及跌近2016年1月下旬至2月底底部,短期或有一定抵抗效应,但今年6月19日巨量缺口下跌压力制约着反弹空间。前两年走强的银行等白马股近期破位持续走弱,对市场仍构成一定影响。创业板指近两周跌近2016年3月以来所形成的下降通道下轨处呈抵抗,阶段机会或大些。

非理性的下跌需要产业资本入场增持,当越来越多的产业资本特别是其中标志性的公司入场增持,那么战略性底部或逐渐凸现。(黄智华)

资金动向

主力资金动向(6月27日)					
板块(指数)	净流入额	净流入率	板块(指数)	净流出额	净流出率
石油天然气	1.54亿元	3.59%	饮料	-17.28亿元	-11.31%
铁路设备	0.23亿元	4.25%	白色家电	-13.94亿元	-16.53%
专业服务	0.19亿元	1.15%	通信设备	-9.33亿元	-7.30%
纺织	0.16亿元	1.31%	房地产开发	-8.72亿元	-7.29%
其他交通运输	0.12亿元	4.54%	非银行金融	-8.02亿元	-4.96%

(资料搜集:王彬 唐向来 制表:丘淑斐)

关注石油天然气板块。(主要观点:1、当前OECD商业原油库存降至5年均线以下,同时常规原油的钻采力度不足,页岩油产量增长边际下降,原油市场的剩余产能处于较低水平,重新回到“低库存、低剩余产能、供需紧平衡”的局面,市场或将重回供给忧虑时代;2、该指数短期超跌反弹;3、该板块主力资金再次流入,周三净流入金额1.54亿元。关注中国石化(600028)。公

司亮点:1、油价攀升助力今年一季度勘探开发板块收益大幅度减亏,炼油、销售、化工一体化优势有望延续,但继续增强的后劲正在弱化;销售公司分拆上市仍待时日,短期缺乏估值提升,可中长期关注;2、股价中长期趋势仍保持向上态势;3、该股主力资金再度流入,周三净流入金额0.72亿元。华泰证券广州环市东 王彬 唐向来

明日提示

新股发行:明德生物(002932)网上发行1665万股首发股份,申购上限为1.65万股。

股权登记:凌霄泵业(002884)10转6派8元,盛和资源(600392)10转3派0.30元(以上均含税);中钨高新(000657)10转4股。

召开股东大会:中联重科、沃华医药、南京熊猫、北京科锐、飞乐音响、山推股份、潍柴重机、海航控股、桂冠电力、启明信息、方大特钢、正邦科技、四川路桥、王府井、东山精密、雅百特、上海电气、沃尔核材、四维图新、国机汽车、联创光电、科达股份、万科

A、安妮股份、中再资环、中兴通讯、新亚制程、华胜天成、宇通客车、山鹰纸业、交通银行、特力A、城投控股、弘业股份。

股份上市:京山轻机(000821)1.32亿股、海亮股份(002203)1.23亿股、普路通(002769)5760.18万股、真视通(002771)5481.13万股、文科园林(002275)1.18亿股、沪宁股份(300669)615万股、三星医疗(601567)106.95万股、红蜻蜓(603116)1.92亿股、万林股份(603117)1.75亿股、口子窖(603589)1.17亿股有限售条件的股份上市流通。(曙光)

投资者之家——“羊晚股民俱乐部”

请关注“羊晚股民俱乐部”微信公众号,这里是投资者的家园和乐园,微信号:ycwbgmjlb,可扫描二维码。这是股金版的延伸和扩展,会有更多“猛料速递”等有用信息和投资新思维,还会请来名家高手汇聚一堂,会有不一样的线上线下活动,和您的朋友一起来吧!



特别报道

C位之争席卷今夏

文/马化展

看张近东如何带领苏宁抢占“C位”



苏宁智慧零售大开发战略合作伙伴签约仪式大会

积累对手看不见的力量,才是制胜的关键

苏宁为什么赢?这背后,到底是一种怎样的看不见的力量,在推动着苏宁不断超越?

在足球圈有一句传颂甚广的话:如果一个球队足够强大,它不会向自身之外的任何人寻求对手。这与张近东的竞争观是契合的——坚守内核,提升自我,超越竞争。

真正强大的商业“竞争效率”来源于自我的强大。因此,苏宁长期以来坚持发展核心能力,积累对手看不见的力量,才是制胜的关键。

“早期,我们开店,别人跟着开店,甚至比赛开更多的店;我们在终端作促销,别人也搞促销……比速度、比规模、打价格战,这些传统套路,很容易被学去甚至被赶超,所以我们就跳出来,寻找对方看不见的力量,练内功,强后台。这些关键而

实在的东西,是我们依靠的东西。”

“兵马未动,粮草先行”。张近东这些年一直在做的,是将重点放在苏宁的内生式布局。只有自身强大了,才能支撑得起未来苏宁的发展。

张近东的内生式布局,有两个关键词:人才和科技。

张近东曾说:“人力资源是比货币资源更为重要的资源。”人才是企业修炼内功的重中之重。早在2002年,苏宁就启动了“1200人才工程”,由张近东亲自领导,从全国引进1200名优秀大学毕业生。这项工程的启动,以自主培养、内部提拔、大胆任用的模式,构建了国内零售高管最稳定、骨干团队异常坚固的人才体系。

在科技方面,张近东的布局也开始得很早。作为国内第一个上线

SAP的零售企业,苏宁一直以科技创新为内在驱动。2005年,苏宁和IBM签约SAP/ERP项目;2007年,苏宁实施“蓝深计划”,从门店ERP系统,到人力资源、组织和绩效管理、财务管理、供应链及物流网络优化、客户服务等全方位的业务变革解决方案。

今年6·18,苏宁的无人车“卧龙一号”、无人重卡“行龙一号”等黑科技纷纷亮相,至此,在智慧零售的整个服务体系中,无人车、无人仓、无人店、无人重卡以及导购机器人等智能产品已经实现了从仓储物流到终端服务的常态化运营。目前,苏宁已经形成了大数据、人工智能、云计算等方面的完善布局,拥有硅谷、南京、北京、上海、杭州五大研发中心,IT精英超过8000人,今年规模将达1万人。

同行不叫“竞争对手”,而叫“竞争伙伴”

张近东在苏宁内部一直强调:苏宁人不能诋毁同行,同行不叫“竞争对手”,而叫“竞争伙伴”。在张近东看来,狭隘的竞争不会为企业带来永久的发展能量,开放合作才是共赢之道。

正是因为有着这样开放的心态,张近东的朋友圈越扩越大。2015年8月,苏宁易购和阿里巴巴“牵手”,阿里以283亿元投资苏宁,苏宁140亿元认购了阿里2780万股股份,占阿里1.04%的股份。

2017年11月6日,苏宁控股集团旗下苏宁电器集团之全资子公司南京润恒将向恒大地产战略投资200亿元。2017年12月19日,苏宁召开“智慧零售大开发战略合作伙伴签约仪式”,王健林、恒大集团董事局副主席兼总裁夏海钧、融创中国董事会主席孙宏斌等300多位地产圈大佬助阵。

2017年12月25日,子公司苏宁金服获得现有股东苏宁云商及马云、深创投等14家投资者53.35亿元。

2018年1月29日,苏宁携手腾讯、京东和融创四巨头联手战略投资万达商业,总金额340亿元。其中,苏宁出资95亿元。

2018年6月21日,苏宁与华润发布联合公告,双方签署战略合作备忘录,将围绕中国大陆地区所有大润发

门店的家电3C专区,深入合作经营。

2018年6月22日,苏宁商管出资98亿元,与恒大地产共同设立深圳市恒宁商业发展有限公司。其中,苏宁商管持有恒宁商业49%的股权,双方共出资200亿元。

张近东将苏宁在智慧零售上取得的成果全面对外开放。在物流上,张近东给苏宁物流提出的目标是“要做中国最大的消费品仓储服务商”。苏宁零售云是智慧零售解决方案平台,通过开放输出公司在供应链、仓储、金融、IT等方面的核心能力,赋能中小零售商。同时,苏宁也正在打造智慧家庭及内容等方面的开放平台。

张近东曾说:“在这个风云际会的历史关口,要么彼此冲撞,此消彼长;要么彼此融通,相得益彰。”

很明显,他选择的是后者。

“我知道这个市场一定是我们赢,因为苏宁追求的是长远的东西,我认为这是一个价值观决定的问题。”张近东说。



卧龙一号在苏宁小店捡货

苏宁的发展史,就是一部竞争史

从一家空调专营店起家到忍痛砍掉批发业务走向家电专业连锁,从全国连锁扩张到互联网转型到智慧零售,张近东引领苏宁历经一次次自我超越,如今已成为中国零售业的一艘商业航母。

此前苏宁发布的财报显示,2017年苏宁商品销售规模为2433亿元,同比增长近30%;实现营业收入1879亿元,同比增长26.46%;归属于上市公司股东的净利润42.13亿元,同比增长498.09%。其中,实现线上平台实体商品交易规模为1266.96亿元,同比增长57.37%。

2017年,《财富》杂志公布了2017年全球财富500强榜单,苏宁首次跻身榜单,以223.661亿美元营收,位列485位。

目前,苏宁已形成了同心多圆多业态,“两大(苏宁广场、苏宁易购广场)、一小(苏宁小店)、多专(零售云

店、红孩子、苏鲜生、苏宁体育、苏宁影城、苏宁极物、苏宁易购汽车超市等)的智慧零售布局。正加速向“三年要新开15000家店,2020年总店数达到20000多家”的发展目标迈进。

苏宁智慧零售科技版图也已成型,整个智慧零售的全流程应用实现闭环。从进店采用人脸识别智能推荐,到机器人导购,到线上机器人客服,到智能选品、支付以及整个系统支撑,到最后的最后环节,无人仓、无人车配送,苏宁已经实现全覆盖。

苏宁28年的发展史,既是一部自我创新史,也是一部不断超越的竞争史,从小船板对战联合舰队,到与国美的正面交锋,再到后来的苏宁京东电商大战,竞争始终伴随,这也是市场的本质。竞争表面上看都是在打价格战,其实是一场又一场的马拉松式的综合实力比拼。