

获得纾困资金后,博天环境三名股东曾拟清仓式减持约1.26亿股

国资纾困窘境:企业获“输血”后股东急减持

本报记者 陈金 北京报道

左手刚拿到政府纾困资金,右手却盘算着减持套现。近日,不少上市公司由于“吃相难看”招来诸多质疑。11月19日,博天环境发布关于持股5%以上股东减持股份计划的公告。

此前的11月8日,北京市海淀区国资委与江苏银行北京分行签署战

刚纾困就套现?

“企业在这个时间点减持,很显然有悖于国资纾困的初衷。没有人愿意当‘冤大头’,本来是为了解决企业融资困难,企业反而趁反弹机会减持。”

上述11月19日公告显示,国投创新、复星创富、鑫发汇泽三家股东计划通过集中竞价、大宗交易或协议转让方式共减持约1.26亿股,占总股本比例共计31.36%。记者了解到,上述三家股东均为博天环境首次公开发行股票并上市前引进的战略股东和财务投资者,所持占总股本31.36%股份均来源于公司首次公开发行股票并上市前已持有的股份,该股份已于2018年2月22日起解除限售并上市流通。

值得注意的是,就在博天环境发出减持公告一周前,海淀区国资委刚与江苏银行北京分行签署了《关于支持优质科技上市公司发展的战略合作协议》,而博天环境就属于受扶持的企业之一,在协议签订当日,江苏银行北京分行向博天环境发放了战略合作协议框架下的首笔贷款5000万元。

11月27日,博天环境董秘办人士向记者表示:“纾困资金是海淀区做的一个项目,对优质上市企业有帮扶政策。”不过,对于股东的减持事宜,该人士表示,目前对这件事的回应以公告为主,不

略合作协议,当天,该行向海淀区上市公司博天环境(603603.SH)发放了战略合作协议框架下的首笔贷款5000万元。随后的几天,博天环境股价一路上扬。在此关键节点,博天环境的三位股东却拟清仓式减持约1.26亿股,累计金额超过20亿元。

一时间,市场哗然。如今,上述减持“闹剧”暂时收场,根据博天环境的最新公告,股东承诺在6

个月内不在二级市场通过集中竞

价和大宗交易实施减持。

中央财经大学金融学院教授、云祥财富首席经济学家韩复龄在接受《中国经营报》记者采访时表示,企业减持有悖于国资纾困的初衷,不过企业纾困,“不能以‘一块老鼠屎坏了满锅汤’就不去帮扶,对于个别‘套现’企业,要从制度上加以完善避免漏洞的产生。”

值得注意的,尽管6个月内均未减持公司任何股份的股东,但上述三家股东却在近日选择清仓式减持。记者注意到,上述三家机构,均属于投资公司,在企业上市前清仓式减持并无违规。但受到“纾困资金”利好消息影响,博天环境股价几近连涨,上涨幅度接近40%,其减持时间点恰逢获得纾困资金。

面对诸多争议,博天环境在向上交所回函中表示:“经过公司与股东进行进一步沟通减持意向,国投创新、复星创富和鑫发汇泽三家股东均表示,为避免造成不必要的市场异常波动,长期坚定支持博天环境的发展,股东承诺在6个月内不在二级市场通过集中竞价和大宗交易实施减持。”

韩复龄在接受记者采访时表示:“企业在这个时间点减持,很显然有悖于国资纾困的初衷。没有人愿意当‘冤大头’,本来是为了解决企业融资困难,企业反而趁反弹机会减持。”

内,复星创富和鑫发汇泽虽发布了减持公告,但均未减持公司任何股份。”

值得注意的,尽管6个月内均未减持公司任何股份的股东,但上述三家股东却在近日选择清仓式减持。记者注意到,上述三家机构,均属于投资公司,在企业上市前清仓式减持并无违规。但受到“纾困资金”利好消息影响,博天环境股价几近连涨,上涨幅度接近40%,其减持时间点恰逢获得纾困资金。

面对诸多争议,博天环境在向上交所回函中表示:“经过公司与股东进行进一步沟通减持意向,国投创新、复星创富和鑫发汇泽三家股东均表示,为避免造成不必要的市场异常波动,长期坚定支持博天环境的发展,股东承诺在6个月内不在二级市场通过集中竞价和大宗交易实施减持。”

韩复龄在接受记者采访时表示:“企业在这个时间点减持,很显然有悖于国资纾困的初衷。没有人愿意当‘冤大头’,本来是为了解决企业融资困难,企业反而趁反弹机会减持。”

“花样”减持乱象

国家提供纾困资金,本就为了提振市场信心,而股东趁机减持会造成市场动荡,影响投资者判断。

公开信息显示,博天环境于2017年2月在上交所挂牌上市。2018年前三季度,公司新中标合同金额为95.99亿元,实现营业收入29.20亿元,同比增长92.35%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1.42亿元,同比增长171.29%。现金流情况亦有改善,经营活动产生的现金流净额较去年同期增加4.28亿元,增幅84.15%。

上述博天环境董秘办人士告诉记者:“不是企业生产经营还可以,就不需要资金帮助。”

记者了解到,博天环境控股股东汇金聚合(宁波)投资管理有限公司所持有的股份已被质押,目前处于锁定期,在2020年2月16日之前限制上市流通。

事实上,上市公司中还存在很

纾困制度待完善

需要证监会出台相应的措施,来避免这种情景的出现。例如,完善大股东减持制度,预先披露要透明。

韩复龄告诉本报记者:“国资进行民营企业的纾困帮扶,主要是为了解决民营企业资金流动性问题。很多民营企业,特别是上市公司,面临股权质押问题,会影响到市场、银行、金融机构的连锁反应。”

事实上,博天环境获得纾困资金后股东减持的行为并不违反规定,属于民营企业的道德风险。业内人士告诉记者,这种情况需要证监会、证监会出台相应的措施,来避免这种情景的出现。例如,完善大股东减持制度,预先披露要透明。

11月28日,北京市海淀区国资委发展改革科科长邵永旭向《中国经营报》记者表示:“海淀区国资委和江苏银行北京分行的合作分两部分,一是对基金支持过的企业

多“花样”减持乱象。像博天环境这样,接受政府驰援后宣布减持计划的企业并不在少数。

近日,比如正业科技(300410.SZ)、新天科技(300259.SZ)在获得国资纾困或政府补贴后,均公布了减持计划。正业科技就发布公告称,公司控股股东东莞市正业实业投资有限公司、实际控制人之一徐地华先生通过债权融资的方式合计获得东莞市上市莞企发展投资合伙企业(有限合伙)及东莞信托有限公司提供的4.16亿元资金支持。

随后正业科技发布了高送转预案,向全体股东每10股送9.5股并派发4.2元现金股利。并且,该公司董监高及其亲属共7人,合计减持正业科技股票29.53万股,减持金额逾600万元。

对此,正业科技解释称:“公司

大股东提供贷款支持,二是对海淀区的上市公司提供融资额度。对于博天环境减持,江苏银行向海淀区国资委承诺,为海淀区上市公司提供融资额度。但具体向谁提供是由银行方负责。”

记者了解到,海淀区国资委目前以“股+债”的方式纾困民营企业。发起设立了100亿元的海国东兴支持优质科技企业发展基金,基金不以获取上市公司控制权为目的,受让上市公司股份不超过10%,单笔投资原则上不超过5亿元。目前,寻求支持基金合作的上市公司有40多家,部分上市公司资金需求量比较大,超出了支持基金5亿元的上限;还有部分上市公司大股东持股比例较低,在确保实

董监高及其亲属为了维护公司股价稳定,保护中小投资者利益,在股票解锁后没有减持股票,现缴税截止时间及购买限制性股票的个人借款还款时间即将届满,为了不违反税法规定,才迫不得已二级市场减持了部分股票,用于缴纳税款及偿还购买限制性股票的个人借款。”

11月26日,正业科技发布公告称:“自公司董监高出具减持计划及承诺之日起6个月内,公司董监高没有减持正业科技股票的计划,并承诺不减持正业科技股票。若违反上述承诺,减持股份所得全部归公司所有。”

业内人士告诉记者,国家提供纾困资金,本就为了提振市场信心,而股东趁机减持会造成市场动荡,影响投资者判断。

首次单季度全面盈利 途牛业务模型趋稳

文/胡峰

11月27日,在线休闲旅游公司途牛旅游网(NASDAQ:TOUR)公布了截至2018年9月30日未经审计的第三季度财报。

该季度,途牛在美国会计准则(GAAP)和非美国会计准则下(Non-GAAP)均实现盈利。

此前的2017年第三季度,途牛已实现上市以来首个单季度盈利,Non-GAAP净利润为3970万元人

高效整合促盈利时代来临

笔者梳理发现,总体来说,途牛第三季度财报显示出利润改善、成本降低局面。

具体来看,途牛第三季度财报显示,不按美国通用会计准则,运营利润达到5140万元,而2017年同期净亏损2930万元人民币;归属于普通股股东的净利润为8610万元;打包旅游产品收入为6.327亿元。

今年,途牛业务的重点是健全目的地接待网络和销售网络,目的是通过靠用户更近,从而产生更多销售可能性,同时促使途牛将现有资源进一步整合。

据透露,截至2018年10月31日,途牛已经拥有415家线下零售店,今年1月1日以来新增251家。截至2018年11月27日,途牛拥有26家自营地接社,自营地接社会根据客户对目的地产品的实际体验反馈,不断迭代优化行程、酒店住宿、餐饮安排,并设计新产品,提升产品竞争力。其中,途牛国内自营地接社有22家,覆盖了国内热门目的地厦门、北京、长沙、张家界、桂林、西安、南京、乌鲁木齐等地,可以为游客提供“目的地24小时服务”等优质体验。预计到2018年年底,随往地接社将覆盖国内主要区域目的地。2019年,随往完成国内目的地服务网络建设后,预计年

人民币。今年第三季度,途牛再次实现季度盈利,Non-GAAP净利润8300万元人民币,同比增长109.2%。与此同时,第三季度净利润2800万元,实现途牛上市以来首个单季度GAAP盈利。在此利好下,2018年前三季度,途牛累计Non-GAAP盈利3654万元。

笔者发现,途牛当前集中火力于服务和销售两个网络建设,其创始人于敦德称,第三季度,途牛直采产品占打包旅游产品交易额比例已

达到60%。此外,途牛将旗下分销

目的地服务网络持续拓展

截至2018年11月27日,途牛拥有26家自营地接社

国内地接社布局

自营随往地接社共22家

海外地接社布局

新增1家海外自营地接社位于奥地利

境外目的地新增自营小交通

解决出行“最后一公里”难题

车辆、司机准入标准更严,安全性、舒适度全面升级

美国 日本 泰国 奥地利

接待人次将达100万,客户综合满意度将达到98%,随往旅业将成国内最大的目的地接待服务商之一。

出境游市场,途牛海外地接社除日本、泰国、美国之外,新增地接社位于地处欧洲中部的奥地利,触角伸及欧洲。

为进一步完善目的地服务网络,升级用户体验,途牛还积极开展自营小交通业务,解决游客出行

“最后一公里”难题。途牛自营小交通对于车辆和司机准入有着更为严格的准入要求,在乘坐安全性、舒适度和服务接待方面提升游客的出游体验。

从财报看,截至2018年9月30日,途牛持有现金及现金等价物、限定用途现金和短期投资总计为19亿元,当前尚且有资金支持。

实际上,途牛做网络建设及资源直采是其在OTA市场中的差异化优势。在业内人士看来,尽管成本不低,需花费的精力也不少,但是若做起来,却能极大地提升交易效率以及用户体验。

因此,值得长远观察的是,途牛能否将各自模块做扎实,使得业务进一步整合,提升效率。

引入社群经济,加强共享

“我们研究社群时发现旅游领域做社群特别合适。”途牛旅游网酒店事业部总经理李沁文表示。

社群是指一群人因为共同的价值观念或者目的聚集在一起,微信群等网络媒介是社群的承载方式。随着社会营销属性逐渐凸显,它已经发展成为一种经济,并和共享经济、网红经济并列成为新电商时代的三大经济之一。

知名社群经济研究者陈莱根提出社群经济有发起众筹、微商代理、零售卖货、收会员费、投资项目、增值服务、收广告费、内部创业等8种变现方式。

途牛正在将社群营销的增值服务方式引入经营之中,突出表现为“牛眼班”群聊服务以及“行前课堂”微信群直播活动,通过这些布局,途牛客户移动端体验稳步提升。

据笔者了解,为了帮助用户在繁杂的互联网资讯里寻找更精准的旅游攻略、玩法,并更好地将旅游内容直观、清晰地展现给用户,途牛推出了“行前课堂”微信群直播活动,通过微信群直播活动中多维的讲解以及与群友的互动,用户可以更深入地了解必要的行前准备和目的地多样化玩法,旅游相关的疑惑也能得到及时、专业的解答。

同时,“行前课堂”还借鉴QQ空间概念,利用“旅行V部落”小程序,将微信群直播内容进行沉淀,方便意向用户按照自己所需随时查询、分享。“行前课堂”开办以来,海岛、亲子、学生等多主题的微信群直播活动不仅吸引了较多用户关注,还发挥了内容和工具在移动端的价值。

陈莱根提出:“商业的转化来自于信任”,通过社群的互动及因此相识,甚至之后多次线上线下私



聊,能够建立起信任感,只有信任感才带来真正的转化。

李沁文是在经营之中认识到,社群恰好能够解决公司初创时期所“头痛”的问题。

“微信通常是熟人社交的生态圈,人与人之间知根知底,知根知底的销售就相当于面对面销售,就解决了信任危机这一最大痛点。”李沁文称,之后再谈产品买卖,就像常态化工作一样。

除了“行前课堂”外,主要为自由行、机票、酒店客户提供行中群聊服务的途牛“牛眼班”,已形成“微信群组+牛小二”解答+旅友互动的模式,“牛眼班”主要涵盖“旅游攻略咨询”“出游中产品预订”“SOS紧急救援保障”和“旅行社社交平台”四项服务。自今年年初迁移至微信平台以来,截至今年10月,“牛眼班”已累计创建微信群组超过3000个,服务出游人次超20万。

在发力社群、稳步提升客户移动端体验的同时,2018年10月,途牛分销品牌“笛风假期”升级“笛风云”,携“包机通”“包房通”发力新共享,意图为合作伙伴带来丰富多样

的团队机票、酒店资源和有力的服务支持。笛风云已接入2.3万家供应商、开发3.3万家分销商,今年截至9月交易额为28亿元。途牛预计,2018年年底拓展分销商至35000家,同时向下渗透至三四线市场,更好地服务供应、分销两端。

据悉,笛风云的平台业务与途牛的旅游产品零售业务是相互独立且共享的关系。在笛风云发展初期,途牛零售业务的积累能够进入平台,进行分销;笛风云发展壮大后,途牛的零售业务也可进入平台采购。各合作伙伴可通过平台共享的方式降低各自库存风险,优化资金运转。同时于敦德强调,两大业务在信息安全方面相互独立。

“当大家都通过这个平台采购时,每一个人拿到的成本其实都降低了。”于敦德称。据悉,笛风云支持全品类分销,且合作伙伴还可以对资源进行打包出售,这是途牛B2B业务的差异优势。在途牛的设计中,笛风云将为合作伙伴提供供应链金融等服务并构建“供应链共享平台”。

GG