

# 闽灿坤 B 的退市玄机

无论是被制度错杀,还是企业借机退市,对于吴灿坤来说,这都是一件不光彩的事情。灿坤留给市场的就是一个“失败者”的形象。

■ 本报记者 许意强

牵动整个国内证券市场的“闽灿坤 B(200512)退市风波”一波三折。就在市场各方认为闽灿坤 B 退市已经铁定之际,8月2日公司的一则“将筹划重大事项进入停牌”公告,在最终“定生死”的两个交易日内,上演逆市大反转。就在三天前,公司还发布公告称,“三个月内不存在筹划重大资产重组、收购、发行股份等事项”。

依据深圳证券交易所今年所颁布的退市新规,股价已经连续 18 个交易日低于股票票面 1 元的闽灿坤 B(200512),成为新政颁布实施以来最接近“退市”的企业。在这一诡异的变局背后,到底是证券市场监管机构的无能,还是上市公司闽灿坤 B 的退市阴谋?

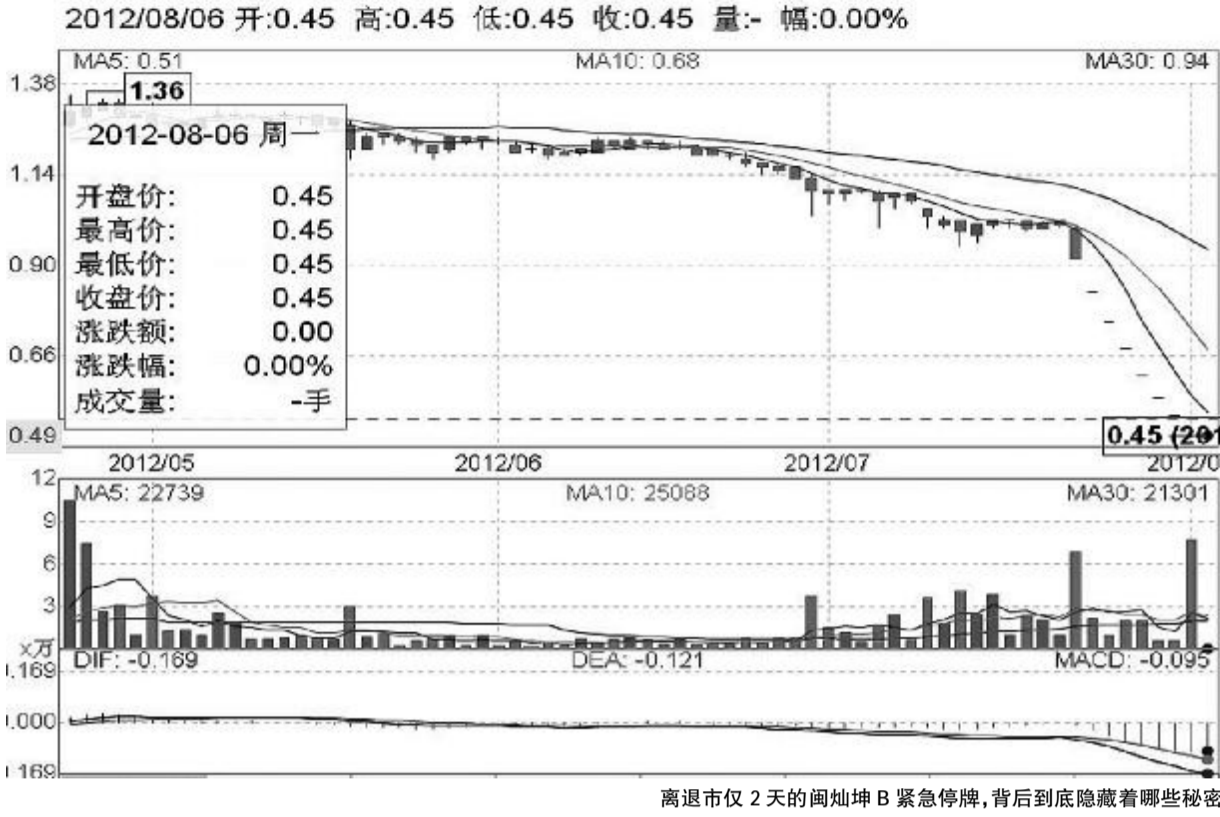
自 1993 年在深交所 B 股市场挂牌上市,《中国企业报》记者看到,作为我国 B 股证券市场第一家台商独资股份制企业,闽灿坤 B 的退市还是在市场上引发诸多争议,有专家认为,“作为一家经营业绩、资产、盈利、现金流等均无硬伤的企业,被退市制度错杀”,最终会造成“该退市的没退市”。也有业内人士指出,“灿坤近年来已经沦为一家小家电 OEM 企业,在 B 股市场融资功能几乎没有背景下,退市是一种必然。但公司赶在退市前两天却突然推翻此前表态,这其中必定暗藏阴谋”。

## 制度错杀质疑

连日来,闽灿坤 B 退市事件,一下子让公司董秘刘美美成为最忙碌的人。在公司股价连续 10 个交易日低于 1 元后,刘美美不仅每天要通过向投资者发布风险提示公告,还要接听来自全国各地投资者和新闻媒体的电话咨询。

在连续一个小时内,《中国企业报》记者都无法拨通闽灿坤 B 专门为接受投资者咨询设立的电话。随后,《中国企业报》记者致电上市公司董秘办公室,一位工作人员在接听电话咨询后显得很不耐烦,称“现在每天发布的风险提示公告,让投资者都很紧张。我们现在也没有什么好说的,该透露的消息每天都会公告的。你想了解的话,就每天看公告,行不行”,随后便匆忙挂断电话。

面对闽灿坤 B 退市已成定局,不少投资者还是表达对深交所新政的不满。“无论是公司的盈利能力、现金流,还是对于投资者的回报,一直都很好,为什么因为股价低于 1 元就要



离退市仅 2 天的闽灿坤 B 紧急停牌,背后到底隐藏着哪些秘密?

被退市。这不是让一些价值投资者再度成为受害者,相反助长一些投机者的人为投机空间?”来自上海的一位已经持有闽灿坤 B 股票 5 年多的贾姓投资者称,这个新规就是让价值投资者再度欲哭无泪。统计数据显示,目前闽灿坤拥有近 3.3 万名股东。

从 1993 年上市至 2011 年,闽灿坤 B 累计分红达到 2.02 亿元。当年登陆 B 股的时候,扣除发行费用后,公司实际募集得到的金额仅有 1.78 亿元。这意味着,闽灿坤 B 上市以来分红的数额已经超过当时的实际募资金额。

对于闽灿坤 B 引发的退市争议,深交所公开表态,“对于纯 B 股公司因触发市场指标而非财务指标引发退市的,一方面鼓励公司通过大股东增持、公司回购、缩股等方式,维持上市地位;另一方面支持公司选择自愿退市”。

## 退市阴谋猜测

相对于闽灿坤 B 退市引发的舆论争议,实际控制人吴灿坤却表现得相当淡定。《中国企业报》记者曾多次向身在台湾的灿坤集团所有人吴灿坤发去采访邮件,希望能够听到他对下属公司退市一事的态度和看法,截止本报截稿前,未能获得回复。

不过,相对于上市公司的淡定、

不自救表现,B 股公司融资能力差已成为不争的事实。自 1993 年上市以来,闽灿坤 B 于 1999 年决定申请发行 5000 万 B 股,2000 年获得中国证监会批准,2001 年呈报相关资料后一直没有下文。

有分析人士指出,“相对于目前市场投资者的着急表现,闽灿坤 B 的不慌不忙应该另有隐情。”就在市场各方认定闽灿坤 B 铁定退市的最后两天,上市公司却给市场投资者杀了一个回马枪——停牌筹划重大事项。

“不排除闽灿坤 B 的退市风波就是上市公司的一次阴谋,其目的就是浑水摸鱼,让知情人士以超低股价大量买入中小投资者抛售的公司股票,最终公司赶在退市前夜发布停牌重组公告,让大股东谋利”,上述贾姓投资者向《中国企业报》记者分析到。

华泰证券一位分析师也认为,“保壳对于上市公司大股东来说,是一件很容易的事情。通过一些人为操作就可以避免股价的下跌,甚至还可以通过战略重组推动股价上升。”

此前,公司在公告中多次提醒投资者,“控股股东和实际控制人不存在关于公司应披露而未披露的重大事项,或处于筹划阶段重大事项,同时承诺至少 3 个月内不存在筹划重大资产重组、收购、发行股份等事项”。这让不少闽灿坤 B 的投资者确定公司退市无疑,现在却又突然转变

口径,背后动机令人生疑。

投资者上述猜测并非没有道理。《中国企业报》记者看到,此前已将灿坤事业退守台湾的吴灿坤,为在台湾发展灿坤 3C 连锁事业,曾涉嫌以“高买低卖”方式打压竞争对手顺发兴拒股票,导致对手的现金增资案流产,最终遭台湾市场监管当局的“处罚”。

“无论是被制度错杀,还是企业借机退市,对于吴灿坤来说,这都是一件不光彩的事情”,中国家电营销委员会副理事长洪仕斌告诉《中国企业报》记者,从当年高调在大陆开展灿坤 3C 连锁电器、实施灿坤自有品牌小家电扩张,到最后又陆续退出,灿坤留给市场的就是一个“失败者”的形象。

## 主业下滑之痛

相对于闽灿坤 B 在资本市场的低调,公司创始人吴灿坤却是台湾有名的“小家电代工”大王,并曾在大陆掀起一股灿坤的“黄色风暴”。

1988 年,吴灿坤带着东拼西凑的 90 万美元到福建厦门设立“厦门灿坤电器有限公司”,主要从事小家电的生产,当时员工只有 82 人,年营业额只有 60 万美元。2002 年,灿坤赢得煎烤机、电熨斗、咖啡壶、面包机等共 6 项产品世界产销量第一的好成绩。(下转第十版)

## 行业亏损面超三成,产能和投资持续增加

# 大批钢厂实质性停产减压

■ 本报记者 张龙

困境之中,国内大部分钢厂不得不选择停产检修。

“钢材价格已经逼近成本线,部分钢材品种甚至卖出 1 吨要亏损 400 元,不得已的情况下,公司选择了部分高炉停产检修。”河北一家钢厂副总林先生 8 月 3 日告诉记者。

林先生所在的钢厂在 7 月份已经停掉了一个高炉,近日,又停掉了高炉。按照林先生的预计,此次停产检修至少要持续一个月。

这种情况不仅仅出现在林先生一家钢厂身上,进入到 7 月份以来,包括武钢、柳钢在内的大中型钢厂陆续开始停产检修。首钢、河北钢铁、唐钢、济钢、日照钢铁、沙钢、武钢、鄂钢、冷钢、涟钢、柳钢、重钢、昆钢等都已经或者即将进行高炉停产检修。

行业的不景气是此次停产检修的主要原因。近日,中国钢铁工业协会公布的数据显示,上半年 74 家会员钢厂累计实现利润仅为 23.85 亿元,同比大幅减少 545.49 亿元,减幅为 95.81%。亏损企业亏损额达 142.48 亿元,亏损面达 33.75%。

## 高产能下的“例行停产检修”

中钢协常务副会长张长富说:“行业实现利润水平已经极低并处于亏损边缘,如果扣除投资收益,钢铁主业实际处于亏损状态。”

资的持续增加,导致严重的供过于求。国家统计局数据显示,国内粗钢产量已经连续 4 个月超过 6000 万吨,令人惊心。

此外,国家统计局的另一项数据显示,2012 年 6 月钢铁冶炼固定资产投资为 668.2 亿元,同比上升 40.98%。1—6 月钢铁行业固定资产投资合计为 2910.8 亿元,相比较 2011 年同期增长 33.8%。这显示出在产能产量严重过剩的情况下,钢铁行业的投资并没有放缓的趋势。

在市场需求无法打开的情况下,钢厂不得不选择停产。

据兰格钢铁信息研究中心监测数据显示,7 月份共有 18 家钢厂棒材产线安排减产检修,影响产量 65.85 万吨,检修量较上月翻近 3 番。(热)轧、中厚板、带钢检修量总计近 50 万吨。同时,8、9 月份钢厂计划检修量也很大,8、9 月份已知包括沙钢、太钢、八钢、唐钢等大厂在内的 6 家钢厂计划检修高炉,预计将影响产量 79.5 万吨。

“其实每年的 7 月至 8 月,钢厂都会安排一定的停产检修,这样的检修一年共有两次左右,另一次是在年底。这一次,钢厂实在是扛不住了,借这个机会大面积停产检修。”山东一家钢厂的中层告诉记者。

林先生也认同这个情况:“今年的停产检修确实和往年不太一样,以往检修的时间是比较短的,这次我听说有的钢厂检修时间长达近两个月。主要是因为行情不好,价格低于成本,卖得越多就赔得越多。”

北京一家钢材贸易商马飞给记者算了一笔账:“常用的钢材价格曾掉到

每吨 3500 元至 3600 元,厂的成本至少也在这个价格之上,价格已经倒挂了,我们贸易商根本没法卖。这种情况持续了很久,钢厂肯定是无法承受了,所以才会借这个机会停产。”

马飞说:“此前,我们很多贸易商都向钢厂表达了希望减产的意思。此外,这一次,不少民营钢厂也参与到了停产的行列中。据我所知,河北有不少民营钢厂已经采取了停产措施。”

兰格钢铁网分析师孙长瑞分析说,此次钢厂减产不是形式上的,而是有了实质性的行动。钢厂减产拉开序幕,将有利于缓解市场的恐慌情绪,并促成供需面的实质改善。

不过,业内人士认为,钢厂减产对市场不会起到立竿见影的影响,并且还得看后期是否有更多钢厂限产。

## 低迷的市场需求

7 月份国内主导钢厂出厂价格下调仍是主基调。宝钢、武钢、鞍钢、首钢、马钢、本钢、本浦以及河北钢铁集团均有不同幅度下调钢材出厂价格动作。

但这一举措并未带来需求的改善。

“正常年份的话,我的电话必须 24 小时开机,订单多的每天要换两块电池,现在一天的订单电话也响不了两三次。”林先生说。

“上半年,下游各个行业的运行都出现了不同程度的下滑,下半年基本都以稳增长作为目标,全年预期都难有较大增速。”兰格钢铁信息研究中心研究员徐莉颖分析说。

# 海底捞跨界迷局

在土地价格和租金频频推高的当下,不少服务型企涉足地产行业,而同样身陷盲目多元化泥潭的案例也不在少数。

■ 本报记者 陈玮英

涉足商业地产令海底捞再次成为媒体追踪的焦点。据悉,在海底捞的发源地四川简阳,当地政府已经给海底捞一块商业用地,后者正在规划 20 万平方米的商业综合体。

8 月 2 日,四川海底捞餐饮股份有限公司在给《中国企业报》记者的邮件中回复,海底捞长期从事的是火锅业态的经营,除了火锅经营以外,有很多领域是我们不了解和不擅长的,目前公司仍然是致力于把火锅这个业态做好。

海底捞相关负责人对《中国企业报》记者表示,海底捞简阳店是海底捞的发源地,随着简阳城区的不断发展,该店也受到了发展的制约,在政府的关心和支持下,海底捞将另择土地进行改建、扩建。

业内人士猜测,海底捞进军商业地产领域是在探索企业的多元化发展。也有人认为,海底捞或许是为其上市做准备,由于餐饮企业的上市之路一直不太容易,海底捞若进军商业地产,可拓宽企业的业务范畴和盈利空间。做餐饮做的是现金流,做商业地产则是为资产。

中投顾问酒店餐饮行业研究员严明航对《中国企业报》记者表示,海底捞本身的资金储备非常充裕,此次的综合体项目只要拿到国土证就能通过抵押贷款进行融资,目前只需要将土地预付款拨付到账即可。

事实上,在土地价格和租金频频推高的当下,已经有不少服务型企涉足地产行业,这样的例子在业内并不少见。而同样身陷盲目多元化泥潭的案例也不在少数。

雅戈尔就是一个实例。随着房地产业务营收、利润双降等原因,雅戈尔公司不得不从地产转身回归到服装主业,做出了“严格控制房产投入,适时调整投资规模,集中资源向品牌服装投入”的决定。

此前就有业内人士曾指出,雅戈尔在宁波发展地产业务时,凭借着获取土地的低廉价格,具有一定的竞争优势,但在公司进军其他地区后,这一优势逐渐丧失。以杭州为例,雅戈尔拿到的多数地块都以高价作为代价。而与此同时,公司以高端定位刺激销售的策略又惨遭消费者的“不买账”。价格拼不过广宇,品牌比不上绿城,尴尬处境使得公司竞争力甚微。

“跨界经营无疑会在很大程度上丰富海底捞的多元化发展战略。”严明航对《中国企业报》记者表示,伴随着餐饮业的利润率不断出现下滑的局面,海底捞跨界进行商业地产的开发可以拓宽企业的成长空间和盈利渠道,有利于公司转型的长远可持续发展。

尽管如此,业内依然不乏对多元化、多元化经营风险的提示。不久前,全国最大连锁浴足品牌富侨因开发了一座酒店而陷入债务困境,河南面粉大王盲目投资房产陷困境 3 亿投资打水漂等案例令人心有余悸。

业内人士担心,在楼市调控的大背景下,投资房地产的风险较大。著名商业地产投资专家刘智勇指出,在多种因素的作用下,我国商业地产从 2006 年起进入高速增长阶段,尤其是 2009 年末国家开始逐步对住宅地产进行调控后,商业地产的开发呈现出爆炸性增长。但商业地产开发一哄而上的做法,给商业地产带来了很大的风险。目前,我国大量的商业地产开发已经出现亏损和失败的案例。

## 年内出台多项法律法规,卫生部加大整治力度 医疗美容行业将加速洗牌

■ 本报记者 李志豹

乱象丛生的医疗美容行业即将迎来卫生部史无前例的规范整治。

近日,《中国企业报》记者从卫生部医管司了解到,继去年在全国范围内开展监督排查后,卫生部今年将出台《医疗美容机构准入标准》、《医疗美容连锁管理办法》以及《医疗美容行业发展规划纲要》等一系列行业法律法规,进一步加强对医疗美容行业的规范治理力度。

改革开放以来,尤其自 20 世纪 90 年代,民营医疗美容机构纷纷成立,我国的医疗美容行业进入快速发展期。数据显示,截至 2012 年,整形美容已成为居房地产、汽车销售、旅游之后的第四大服务行业。截至去年年底,中国内地已有包括美容院、整形门诊、综合性整形科室、整形医院等不同性质的整形机构 34000 多家。

中国整形美容协会秘书长赵振民告诉《中国企业报》记者,中国整形美容行业市场规模已达到 100 亿—200 亿元,并且每年以 20% 的速度迅速增长。“然而,由于准入门槛低,机构规模小,缺乏日常监管,合格的从业人员短缺等原因,医疗美容行业乱象丛生。”赵振民说,大量的顾客流向国外,诚信问题、不正当竞争、规范管理问题成为目前阻碍行业发展的主要问题。

久乱必治。“去年卫生部组织全国各地卫生部门对医疗美容机构进行了一次集中整顿治理,同时组织业内人士和相关行业协会开展了拉网式监督排查。”卫生部医管司有关负责人范晶表示,此举加强了从业人员管理,广告宣传等方面工作,处理了一批不法机构和个人,有效遏制了行业的不良发展势头。

“行业法律法规的完善才是治根之策。”赵振民表示,目前指导行业发展的法规规章只有 2002 年颁布实施的《医疗美容服务管理办法》和《美容医疗机构、医疗美容科(室)基本标准(试行)》。之后,便没有新的法规出台。

对此,赵振民表示,卫生部已经委托中国整形美容协会起草“整形美容机构评价标准体系”,国家医学考试中心正在研究落实医疗美容主治医师考试办法,从而逐步完善医疗美容行业的机构、人员和技术准入标准。

“我们正在制定医疗美容机构人员、技术、信息宣传等各方面的指标,根据指标,我们会定期对医疗美容服务机构服务质量进行评价和考核。”赵振民表示。

同时,中国整形美容协会还在修订《医疗美容机构准入标准》与制定《医疗美容连锁管理办法》。据悉,除了硬件指标,修订后的准入标准加入了服务管理等内容。

据范晶透露,卫生部与中国整形美容协会将在今年 11 月中国(北京)国际医疗美容产业博览会期间,召开第二届中国医疗美容行业监管工作研讨会。“届时,这些行业的法律法规都会出台。”赵振民表示。

值得一提的是,《医疗美容行业发展规划纲要》的颁布实施也已经有了初步的时间表,“可能会在监管工作研讨会后予以公布。”赵振民透露,规划纲要将明确我国医疗美容行业发展的目标、总体部署、基本策略、重点领域以及保障措施。

“淘汰一批规模小、服务差、水平低的医疗美容机构以及培育扶持一批上规模、服务好的大中型机构,尤其鼓励医疗美容机构的连锁经营将是行业发展的主要目标之一。”赵振民表示,未来行业的淘汰洗牌将更加明显,兼并重组也会越来越多。