

“腾邦系”资本版图再缩编 腾邦控股突遭清盘

证券时报记者 王小伟

风雨飘摇的“腾邦系”资本版图再度损失重要一子。

9月25日晚,腾邦控股(06880.HK)在港交所发布公告,腾邦控股有限公司在HCCW259/2023案中被香港高等法院颁令清盘,而破产管理署署长获委任为该公司的临时清盘人。这是继腾邦国际从A股退市之后,“腾邦系”的又一上市平台退市。

就在9月19日,全球最大的线上拍卖市场阿里拍卖显示,腾邦控股债权托管股票流拍。当时,信达资管深圳分公司面对国际和国内两个投资人市场,拍卖上述股权,起始价为2000万元。标的物信息显示,质押股票为2亿股腾邦控股股票,托管股票份额占比46%。当日,2人报名腾邦控股股票拍卖,1400余人围观,不过出价次数为0。

腾邦控股并非“腾邦系”首家从高光走向落幕的公司。此前最典型的代表是一度超300亿元市值的腾邦国际,公司从创业板退市,如今已经在股转系统待了一年时光。R腾邦1的最新股价定格在0.16元股,总市值已经不足1亿元。

腾邦国际的退市,与债务危机和违法违规等因素相关。但也有接近腾邦国际知情人士对记者透露,与钟百胜涉嫌通过旗下小额贷款平台资金挪用也有关联。不过对于这一说

法,仍需要更进一步的监管认定。

腾邦国际实控人为钟百胜,控股股东为腾邦集团。钟百胜还是腾邦控股董事会主席,并且持有腾邦控股超2亿股股份。

合法、合规一直是悬在“腾邦系”头顶的达摩克利斯之剑。

2022年5月,腾邦国际曾收到中国证券监督管理委员会深圳监管局下发的《行政处罚决定书》,存在的违法事实包括未及时披露及未在定期报告中披露关联担保、未在定期报告中披露重大诉讼和仲裁、未及时披露及未在定期报告中披露控股股东非经营性资金占用等方面。

信息披露违规也在债券市场散开涟漪。腾邦集团还因债券相关问题收到了警示函。据深圳证监局9月20日消息,钟百胜旗下腾邦集团,作为公司债券发行人未在在规定时间内披露2022年半年度报告、2022年年度报告和2023年半年度报告,相关行为违反相关规定。深圳证监局决定对腾邦集团采取责令改正的监管措施,同时还披露了《关于对钟百胜采取出具警示函措施的决定》。

涉诉也是萦绕在整个腾邦系挥之不去的阴霾。一方面,产业链和资金链主体与“腾邦系”主体之间依然存在多起诉讼缠斗,致使腾邦系失信信息、被执行人信息累增;另一方面,老板与高管之间也陷入连环诉讼战。



图虫创意/供图 陈锦兴/制图

记者从多渠道获悉,最近一年多来,腾邦集团及钟百胜等主体,对集团公司、腾邦控股和腾邦国际的十几名前高管,发起了约三十宗民事诉讼,个别高管甚至八次被起诉。由这些诉讼衍生出来的一审、二审乃至再审案件,已经多达近五十起。

这些原高管被起诉的缘由,部分是在任时与钟百胜个人的资金往来。比如,为腾邦集团的股权质押提供担保时,钟百胜为此支付的反担保款,被作为他们的“借款”,遭到腾邦集团追讨;部分以高管名义出面的股票增持钱款,也被当作高管“借款”起诉。

实控人与前高管之间的诉讼频

仍,表明腾邦系爆雷之初通过“统一战线”方式试图解决公司困境的方式,已经走向瓦解。这些诉讼的最终结果目前未知,但大概率会影响到相关方的房产、股票、银行账户等生活和经营活动。例如,一些高管持有的一二级市场股权投资也被冻结,案件甚至波及被投资企业,他们的股权变动、再融资也受到不同程度的影响。

据悉,部分被诉高管日前向最高法院提交申请,提出腾邦集团在上述诉讼中,存在诉讼主体和事实虚假、虚构,篡改诉讼证据等多项疑似虚假诉讼的情节,要求对腾邦系及其实际控制人钟百胜进行调查。

中国电建控股股东拟增持不低于1%股份

证券时报记者 吴志

又有上市公司控股股东抛出手笔增持计划。

9月26日,中国电建(601669)公告,收到控股股东中国电力建设集团有限公司(下称“电建集团”)通知,电建集团拟自公告披露之日起6个月内,通过上交所系统允许的方式增持公司A股股份,累计增持比例不低于总股本的1%,不超过2%,增持总金额不超过24亿元。

中国电建目前市值超过860亿元,电建集团为公司控股股东。截至目前,电建集团持有公司89.26亿股,约占公司已发行总股本的51.82%。

公告显示,电建集团增持是基于对公司价值的认可及未来持续稳定

发展的信心。本次拟增持股份的价格区间将根据股票价格波动情况及资本市场整体趋势确定,不超过6.78元/股。自公告披露之日起6个月内,增持股份计划将根据资本市场整体趋势安排执行。

今年5月份以来,中国电建股价下跌明显,5月初至今跌幅超过了30%。9月26日,中国电建收于5.05元/股。

根据中国电建过往公告,电建集团此前也曾不止一次增持公司股份。2015年7月,中国电建披露的公告显示,电建集团拟增持公司不超过2%股份,后续公告显示,电建集团共增持733.7万股,占公司总股本的0.05%。

目前,中国电建正在推动分拆所属子公司中电建新能源集团股份有

限公司(以下简称“电建新能源”)至

上交所独立上市,8月份公司已披露分拆上市预案。中国电建表示,本次分拆完成后,电建新能源的财务状况和盈利能力仍将反映在公司的合并报表中。短期内上市公司按权益享有的电建新能源的净利润存在被摊薄的可能,但是中长期来看,电建新能源可通过分拆增强自身资本实力、提升业务发展能力,进一步提高市场综合竞争力、扩大业务布局,进而有益于中国电建未来的整体盈利水平。

近期A股上市公司增持积极性高涨。除中国电建外,还有多家公司披露了股东或董监高的增持计划,其中有不少拟实施大额增持。

9月26日晚,华发股份公告显示,公司控股股东珠海华发集团有限

公司计划增持公司股票,增持数量不低于1588万股,最高不超过3175万股,增持价格不超过15元/股。华发股份最新收盘价为9.39元/股。按照增持计划中的最高增持数量和最高增持价格计算,华发集团此次增持金额最高可达4.76亿元。

星湖科技9月22日公告,公司控股股东广新集团拟在未来12个月内增持公司股份。增持计划的规模为不低于5000万元,不超过1亿元,且增持不设价格区间。

中国东航9月12日公告,公司控股股东中国东航集团等,在符合一定市场条件下,拟累计增持公司A股、H股金额不少于5亿元,不超过10亿元。资金来源于中国东航集团自有资金。

粤水电拟140亿投建 3.5GW光伏发电项目

证券时报记者 孙宪超

粤水电(002060)9月26日晚间公告,公司和深圳天锂储能技术有限公司(以下简称“天锂储能”)与云南省普洱市云南思茅产业园区管理委员会(下称“思茅管委会”)签订《新能源新材料投资合作协议》。公司拟在云南省普洱市辖区内投资建设3.5GW集中式光伏发电项目,总投资预计140亿元,项目拟分期进行建设。

按照三方签订的协议,粤水电将协助天锂储能在思茅管委会指定的区域内落地建设产业项目。思茅管委会按照协议约定的时序,支持公司开发光伏发电项目,公司取得第一批光伏发电项目备案证后1个月内,公司向思茅管委会支付1100万元光伏发电项目履约保证金,公司在后续批次取得光伏发电项目备案证后1个月内,按1MW支付3万元的比例向思茅管委会支付光伏履约保证金,天锂储能第一批1MW支付3万元的比例向思茅管委会支付光伏履约保证金,天锂储能第一批1MW支付3万元的比例向思茅管委会支付光伏履约保证金。

粤水电表示,公司具备丰富的投资建设清洁能源发电项目经验,先进技术、充足人员和资金保障,具备履行合同的能力。协议的履行有利于公司扩大清洁能源发电业务规模,增加发

电收入,提高利润水平,提升公司清洁能源发电综合实力,促进公司长期可持续发展。

粤水电9月26日晚间同时公告,公司全资子公司新疆粤水电与四川省成都市金堂县人民政府签订《新疆粤水电能源有限公司100MW分散式风电项目框架协议书》。新疆粤水电拟在金堂县区域内开发风力发电项目,双方合作推进金堂新能源产业示范工程项目建设。规划风电项目10万千瓦,总投资约6亿元,项目在四川省发展和改革委员会核准后一年内完成建设。

此外,新疆粤水电还与江苏能融新能源科技发展有限公司(以下简称“江苏能融”)签订《战略合作协议》,双方将发挥各自优势,加强双方在新型电力系统背景下开发建设重力储能光伏发电、风力发电、综合智慧能源等领域的合作,全面服务国家“3060”战略落地及新型电力系统建设。

新疆粤水电与江苏能融拟建立长期合作关系,发挥各自优势,新疆粤水电将充分发挥新能源开发、建设和投融资优势;江苏能融将利用重力储能产业落地的优势协同新疆粤水电共同拓展国内的新能源项目。双方根据项目的实际情况,争取在三年内,通过双方有效合作,在国内共同开发不低于2GW重力储能项目、5GW风光发电项目。

钼价高位震荡 金钼股份前三季预计盈利大增

证券时报记者 赵黎均

9月26日晚间,金钼股份(601958)发布前三季度业绩预告显示,经初步测算,预计2023年前三季度净利润在22.5亿元至25亿元之间,同比上涨约131.24%至156.94%。2023年前三季度扣非净利润在22.2亿元至24.7亿元之间,同比上涨约131.73%至157.83%。

对于业绩同比翻倍的原因,金钼股份表示,报告期内,国际钼市场价格高位震荡,主要钼产品价格同比上涨,公司抢抓市场机遇,积极组织安排生产,优化产品结构,挖潜增效,产品盈利能力有效提升,本期业绩同比大幅上升。

作为行业领先的钼产品供应商,金钼股份主要从事钼系列产品的生产、销售、研发及钼相关产品贸易经营业务。金钼股份拥有丰富的钼资源储备,目前运营两座大型露天钼矿,其中,金堆城钼矿是世界六大原生钼矿之一。

2023年上半年,基于钼价高位运行,金钼股份已收获业绩增长。

上半年该公司实现营业收入55.1亿元,完成年度经营计划目标的52.53%,同比增加6.13亿元,增长12.52%;实现净利润14.93亿元,同比增加8.28亿元,增长124.49%。

据金钼股份9月25日披露的投资者关系活动记录显示,8月下旬各大钢厂集中进场,钼市场在中旬弱势回调后快速触底趋稳,并小幅反弹。

我的钢铁网钼分析师吕彦楠表示,本周初矿山50%-55%品位钼精矿成交价格为4325元-4350元/吨度,随着湖南某矿山的流标,叠加钢招的走弱,市场信心不足,持货商积极出货,但生产企业因成本较高、资金压力等因素,采购积极性不高。他认为,9月处于传统旺季,钢厂保持高位生产,需求端有所恢复但速度缓慢,钢厂库存压力凸显,钼价短期仍处于弱势运行。

中兴商业:服装节引爆消费者热情 紧抓机遇上半年成绩斐然

近日,备受瞩目的第34届中兴服装节在沈阳隆重开幕。本次服装节携手700余品牌,带来上万件独家新品,为辽沈消费者呈现了一场消费盛宴,引爆消费者热情。服装节期间销售同比增长超35%,客流突破23万人次。

30多年峥嵘岁月,作为沈阳老牌零售龙头,中兴商业(000715)苦练内功持续升级,经营业绩稳步增长。面对时代变迁、环境变化,中兴商业锐意进取,在管理、营销、渠道等方面不断创新。2023年上半年公司抓住消费市场回暖契机,强化“四关理念”,深化“四维一体”,围绕“三引三来”的营销战略思路,在会员、货源、营销、线上等多方面提升核心竞争力,进一步夯实经营基础,实现净利润翻倍增长,再创行业佳绩。

中兴服装节引爆消费者热情 交易次数同比上升17.6%

第34届中兴服装节开幕式当天,现场嘉宾云集,不仅邀请到数百位知名品牌代表及业界精英出席盛典,更有影星王璐丹站台助阵,使盛典现场格外熠熠生辉。作为沈阳零售业的知名IP,中兴服装节已经成为百姓心中备受瞩目的标志性盛事。

同时,中兴商业以第34届服装节为契机,组织了以“美美与共 鼎鼎相约”为主题的中国商业精英高峰论坛。中国服

装论坛执行主席王军,全国工商联、中国商会副会长、依文集团董事长夏华,爱慕集团董事长张黎明,迪柯尼品牌董事长许才君,斐乐品牌大中国区总裁姚伟雄等行业内领军人物100余人齐聚一堂,聚焦营商环境,探索发展之道,共话合作商机。

据统计,活动期间入厦客流累计23.1万人次,实现交易次数同比2022年上升17.6%,平均客单价同比2022年上升15.4%。

公司表示,在后续的营销中,品牌走秀、会员沙龙、高倍积分、爆款秒杀、异业促销等将竞相登场,为消费者呈现一场至尊体验的消费盛宴。

中兴服装节见证了中兴商业在波澜壮阔的时代大潮中砥砺前行、勇立潮头。全国工商联、中国商会副会长、依文集团董事长夏华表示,中兴商业作为改革开放初期诞生的商业企业,三十余年还能保持强劲的活力,不仅仅是辽宁商业的骄傲,也是中国商业的骄傲。

创新营销深化会员管理 发力线上促进渠道融合

作为中国商业企业的老兵,中兴商业紧跟时代发展,锐意进取持续创新。

2023年上半年,公司积极拓宽思路创新营销,强化会员管理,发力抖音、小程序线上运营,推进线上线下渠道融合。

新媒体不受时间和空间的限制与顾客充分互动,并可形成传播流达到广泛传播效果,已经成为市场营销的必占高地。今年上半年,中兴商业强抓“双微一抖”新媒体营销,多平台全面推广,针对不同平台深挖不同玩法,并对新媒体平台发送的内容层层把关,保证宣传质量。

其次,中兴商业深化会员管理,做好老会员服务,加快会员纳新进程。今年以来,公司一方面在元旦、女王节、春季会员节等多场促销节点中,开展高倍积分、高倍返利、赠送优惠券、新会员注册赠送新人礼等活动,不断吸引新会员注册,并将纳新计划下达到各区,通过赛马方式开展纳新竞赛,激发员工动力。截至2023年6月30日,中兴商业共招募新会员4.5万人,现有会员76.7万人。另一方面通过会员沙龙、高端会员社群运营等方法,增强会员粘性,锁定高端会员消费。上半年公司为报喜鸟、乔丹、赢家集团、赫莲娜、中国珠宝等29个品牌举办沙龙活动,共邀约会员536人次。

与此同时,在抖音竞争越发激烈的背景下,公司抖音团队迎难而上,不断开拓新思路,探索新模式,助力大厦营销活动,开启新赛道、新直播模式,取得较好业绩。上半年,公司抖音号先后助力中兴2023新年系列活动、情人节系列

活动、2023女王节活动等。中兴商业还尝试走进卖场现场,开启直播逛店、现场砍价的逛店加直播形式,促使直播间向着内容化、特色化方向发展。

除此之外,中兴商业还通过强化小程序运营,促进线上线下渠道深度融合。今年以来,公司发力“中兴大厦+”小程序引流推广,配合大厦及卖场完成线上专题活动50场,为品牌制作小程序首页线上专题活动及线上推广宣传415次/场,小程序及品牌直播88场,小程序独立促销活动、中兴团购专场48场。小程序持续为线下引流到店助力,线上线下协同发展,其中,女王节和方大集团员工内购会期间日访问量7万-8万人次,连续创今年新高,引流效果明显。

紧抓消费回暖契机 上半年取得优异成绩

2023年,中兴商业积极抓住消费市场持续回暖,客流稳步回升的有利契机,以应变变,根据市场氛围审时度势适时开展节日促销活动。不仅实现了经济效益全面提升,还进一步提高中兴商业在辽沈地区的商业影响力,巩固区域优势地位。

今年以来,公司以元旦、春节、端午节等为重点,以情人节、母亲节、父亲节等为热点,以女王节、会员节、6.18等为爆点,开展7档特色营销活动,整合品牌资源、异业资源及外部资源,高水平策划,精准宣

传。活动期间,中兴商业本部销售9.45亿元,再创历史新高,促进业绩增长。

上半年,中兴商业实现营业收入4.20亿元,同比增加16.88%;实现归母净利润5216.66万元,同比增加117.52%。

贯彻“四维一体”工作思路 持续夯实经营基础

展望未来,中兴商业将继续深入贯彻“四维一体”工作思路,在会员、货源、营销资源、线上销售四个经营要素上寻求业务突破,内外兼修,提升核心竞争力,进一步夯实经营基础。

在会员管理方面,中兴商业将继续开展高质量会员转化,强化会员纳新工作。通过与企事业单位、医院、学校、银行、房地产、汽车4S店等高端行业进行异业联动,通过资源互换或福利等形式,将上述企业员工或客户吸纳为中兴商业会员,使优质客源源不断注入中兴商业。利用抖音直播达成的销售,将消费者发展为中兴商业会员,将公域流量和私域流量进行充分转化,进一步提升会员纳新数量。

而针对消费环境的变化,公司将继续以应变变,补充折扣商品,以新品为主打,以折扣品为辅助,满足顾客需求。同时持续关切品牌,创新沟通方式,让品牌感受到中兴商业的服务意识和创新意识,与品

牌建立良好的合作关系,紧抓货源,让货品、爆品全力向中兴倾斜,强化货品优势。

营销上,中兴商业计划围绕体育赛事、儿童赛道、文化赛道进行创新,推出一系列落地PR活动,树立新IP,提升商场内容的丰富度、兴趣度,满足消费者的精神需求和消费体验,切实做到引流到店。

目前,“中兴大厦+”小程序、抖音等线上平台在发展会员、导流引流方面发挥了显著作用。2023年下半年,小程序将通过直播、秒杀、闪购、分享、抽奖等多种形式,丰富线上活动内容,增加顾客参与性和关注度,同时整合宣传渠道资源,利用好小程序与企业公众号、视频号等宣传渠道的结合,通过链接到店等方式做好用户转化。中兴抖音则将积极与卖区、品牌沟通,扩大品牌招商上线,洽谈优质货源机制;同时,充分发挥场景、优质品牌链、主播及导购专业等优势,拓展销售新路径。中兴商业抖音号已经由原来的直营店升级为卖场旗舰店,将得到更多官方流量扶持,中兴抖音号将迎来高速增长期。

30多年乘风破浪,中兴商业这艘商海巨轮始终坚持苦练内功持续升级的良好态势,取得不菲的业绩,经营业绩稳步增长,员工收入大幅增加。未来,公司将以“守正创新,提质增效”为目标和方向,继续推进经营、管理、服务和文化的不断创新,使公司业绩不断攀升,再创佳绩。

(CIS)