

“窗口期”上市公司高管亲属违规减持

套现250多万 上缴收益仅两万六

本报记者 刘相华

时间进入3月,上市公司年报披露渐入佳境,不过,随之而来的,上市公司高管由此落入股票交易的“窗口期”,部分高管及其配偶便不幸“踩雷”。3月11日,孚日股份发布公告称,董事李中尉的配偶李俊英于3月5日通过深交所二级市场减持了公司股票41.3万股,交易价格6.06元/股,成交金额250.28万元。减持后李俊英持有公司826122股,占公司总股本的0.9096%。

根据孚日股份的公告,公司将于3月31日披露2014年年度报告。李俊英本次减持公司股票的行为违反了深圳证券交易所《中小企业上市公司规

范运作指引》的规定。

对此孚日股份解释称,上述违规情况的发生是由于李俊英对相关规则认识不到位,误触了定期报告窗口期的限制,李中尉和李俊英就本次违规减持公司股票的行为向投资者致歉,并已于3月10日将减持股票的部分收益2.6万元自愿上缴公司。

孚日股份还表示,李俊英于2015年3月5日减持股票时没有提前获悉公司2014年年度报告的财务数据等信息,孚日股份2014年年度业绩也在前次业绩预告的范围之内,且交易时点无影响公司股价波动的敏感信息,不属于利用内幕信息交易。

不过记者注意到,孚日股



份6.06元/股的股价创出了去年以来的高点。有投资者质疑,李俊英仅仅上缴了2.6万元的收益,较250万元的交易额以及丰厚的收益距离较大。

“李俊英交易的股票是其从二级市场购进的,是完全的市场行为。上缴2.6万元收益,公司也是从警示的角度考虑。”孚日股份证券办的相关人士对记者强调说。

相关链接

那些“踩雷”的上市公司高管

窗口期违规交易并非只孚日股份1家。3月4日,银禧科技董事兼副总经理黄敬东的配偶李玮现卖出1股的“奇葩”违规减持。根据公告,李玮由于操作失误,于3月2日卖出了黄敬东所持有的公司无限售条件股份1股,违反了相关规定。此外,由于黄敬东于2014年12月获授20万股公司限制性股票,其上述减持行为同时造成了短线交易的情形。

这并不是高管减持1股违规的首例,此前中原内配监事赵飞曾在公司披露2014年一季度报前交易1股而“中枪”。

另外,华帝股份的前总裁黄启均在卸任后,或是有所“松懈”,未注意到年报预约时间的更改,在今年2月11日、26日分别减持公司股票1万股和8万股,触犯窗口期不得买卖股票的相关规定。

境外资金加速入市

QFII连续38个月开立新A股账户

本报讯 QFII(合格境外机构投资者)入市步伐加速,体现外资对我国资本市场的投资热情依然高涨。高盛高华证券认为中国股市正处于重新估值的阶段,2016年末A股涨幅可能达到30%。

中国结算的统计月报显示,2015年2月,QFII新开了20个A股账户,沪深两市各10个,这也是QFII连续38个月开立A股账户。至此,QFII开立的A股账户数达到了857个。

从已经公布年报的上市公司情况来,QFII的投资偏好大致可分为两类:一类是与中国为实现产业升级和经济结构调整而培育的新兴产业相关的公司,另一类是与进行国企改革实现混合所有制相关的公司。

在QFII不断开立A股账户的同时,QFII的获批数量也不断增加。证监会的统计数据显示,目前QFII总数达到了277家。

至于其它机构在2月份新开立A股账户情况是:证券公司

33个,证券投资基金422个,企业年金46个,RQFII38个,保险44个,信托571个。

高盛高华证券在本月4日的一份报告中表示,受利于改革+流动性+低估值,中国股市正处于重新估值的阶段,2016年末A股涨幅可能达到30%。

高盛高华推荐关注改革受益股,以及在通胀下降背景下股息收益较高并在上升的股票和政策放松的受益股。高盛高华将房地产板块上调至高配,

将能源板块上调至标配,将医疗保健板块下调至标配。

高盛高华在1月22日的一份报告中曾表示,尽管过去一年全球基金经理增持了中国板块,但到了2015年初,全球基金经理仍低配海外上市中国股票,北亚和改革相关板块。基金在中国低配幅度较大的板块包括金融、大众消费品、新能源和国企(例如石油、天然气和电信企业)。

宗禾

关注齐鲁创富
请扫二维码

齐鲁晚报倾力打造

齐鲁交通网—齐鲁晚报网
http://jt.qjwb.com.cn/
齐鲁能源新闻网—齐鲁晚报网
http://nengyuan.qjwb.com.cn/

鲁酒的春天,来了

阳春三月,春风和煦。3月9日下午,2015山东省白酒品牌推进委员会部长座谈会在淄博举行。山东省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐出席会议,并发表重要讲话,并与参会各大鲁酒骨干企业部长一起探讨白酒当前形势,就白酒企业在新媒体时代的发展探索和白酒怎样抓住90后、00后新兴消费群体展开了热烈讨论。齐鲁晚报新媒体内容总监董加民参加会议,并与各企业讨论鲁酒企业在互联网时代的发展道路。

见习记者 刘俊杰

>> 回顾往昔历程,今朝再度起航

会议开始,山东省白酒品牌推进委员会宣读了2014年工作报告,就以往所做工作进行了全面回顾和总结,并向省糖酒副食品商业协会会长薛剑锐和与会代表介绍了2015年主要工作目标和具体规划。

山东省糖酒副食品商业协会

长薛剑锐在会上发表讲话并表示,山东省白酒品牌推进委员会在2014年对整个鲁酒企业发展所做的工作有目共睹,充分肯定了其对整个鲁酒企业发展做出的贡献。同时,薛剑锐向在鲁酒企业发展的宣传工作中,做出了突出贡献的企业代表颁发荣誉证书。

>> 建立新思维,拥抱新媒体

在会议中,鲁酒骨干企业各与会代表对各自企业的工作情况进行了陈述和总结,并针对如何做好新媒体营销进行了专题研讨。研讨共识显示,传统媒体的优势聚焦在权威性、公信力以及复阅性等方面,而新媒体的特征是传播速度快,覆盖范围广,个性化、交互性、多元性等是区别于传统媒体的几大特点。各鲁酒企业表示,企业不仅会充分利用传统媒体的优势,同时,也在主动拥抱新媒体。如建立企业自身公众号、通过新媒体组织活动等,充分发挥新媒体在宣传中与消费者进行交互沟通的优势和亮点。

针对80后、90后很少喝白酒,导

致消费人群逐渐减少,白酒销量递减的市场现状,薛剑锐表示,现在的80后、90后还有00后是未来白酒消费的主力,如何吸引这些年轻群体关注白酒,喜爱白酒不仅是整个白酒行业的难点,也是鲁酒企业以后茁壮发展的关键,而新媒体的出现以及在年轻群体中的广泛应用,为鲁酒企业以后的宣传方向提供了又一重要载体。

齐鲁晚报新媒体内容总监董加民参与本次研讨会,并向与会代表详细介绍了新媒体的含义与具体案例的应用。董加民以春节发红包、济南微步应用、微信内置场景等为例,深入浅出,详细阐述了新媒体在我们日常生活中的渗透与影响。



>> 规律不可忽视,鲁酒春天已来

除与会各代表共同探讨新媒体的特点和应用外,山东省白酒品牌推进委员会秘书长李克新在座谈会研讨中表示,他认为全国白酒行业经过最近两年的深度调整,鲁酒的春天已经到来,各个鲁酒企业更应该借助互联网思维来抓住这一历史机遇。

李克新在会上为大家梳理了中国白酒的发展历史,曾经,鲁酒以“四大金刚”——秦池、孔府家、孔府宴、兰陵引领中国白酒行业,之后又历经汾酒(一枝独秀,直到假酒事件爆发)、五粮液(中国白酒大王)、

茅台(国酒概念发挥作用),最后到目前东部白酒当道,逐渐实现了东部再次引领西部的行业布局。

鲁酒在全国白酒行业里,不仅质量上等,价格处于市场中低价格带,而且鲁酒骨干企业大部分属于全国二线知名品牌,是地方上的名牌,有着地方的绝对优势,并牢牢占据着本地市场的主导地位,再加上充足的库存,为下一步领军全国市场提供了先天优良基础。另外,随着鲁酒品牌传播与营销深度结合,品牌传播开始进入系统化,再加上以花冠

为首的鲁酒骨干企业新秀开始集中亮相,为整个鲁酒行业增加了新的活力和动力。

最后,李克新引用“历史总是惊人的相似”表示,经过种种迹象表明中国白酒行业已经进入新一轮的轮回,一个以鲁酒为主导的新白酒行业格局正在悄然到来,而鲁酒已经做好了充分准备。

微信平台:
鲁酒新闻中心微信
公众账号
(lujuxinwenzhongxin)

