巨额再融资是圈钱吗

财金视野

判断再融资是否圈钱、套利，不能只看政策导向是否鼓励再融资，更要看再融资项目为什么融资、怎么使用融资。20多年的实践表明，不论再融资额大小，上市公司必须明白：资本市场融资得来的钱不是白拿，用到正确的地方、给投资者一个交代是必不可少的规矩。

上市公司宁德时代日前拟向特定对象募集不超过582亿元资金，这是A股迄今为止最大一笔民营上市公司定向增发融资。今年以来，已有京东方、欧普康视、立昂微等多家A股上市公司发布定向增发、优先股、可转债等多类再融资预案，预计募资规模逾7000亿元。

虽然与2016年、2017年等再融资额高峰年份相比尚有差距，但今年以来这么大体量的再融资还是引发市场疑惑。如此“容易”的再融资有没有“圈钱”行为？定向增发过程中是否存在套利情况？会不会引发市场“抽血”？

再融资是一种与首次公开发行股票融资（IPO）相区别的直接融资方式，一般指企业在上市后借助资本市场继续融资，包括定向增发股票及配股、发行公司债或可转债、优先股、资产证券化等多种直接融资工具。以目前再融资的“主力军”非公开发行股票（定向增发）为例，符合条件的上市公司通常以低于市场均价的价格，向特定投资者发行股份融资，参与者可“打折买股票”。

判断再融资是否圈钱、套利，不能只看政策导向是否鼓励再融资，更要看再融资项目为什么融资、怎么使用融资。去年以来，为了发展直接融资，助力企业纾困，资本市场持续完善融资功能，给再融资“松绑”。2020年2月份实施的再融资新规做出三大重要改变：一是精简发行条件，拓宽创业板再融资服务覆盖面；二是优化非公开制度安排，支持上市公司引入战略投资者；三是适当延长批文有效期，方便上市公司选择发行窗口，将再融资批文有效期从6个月延长至12个月。受益于规则“松绑”，一年多来，A股一批上市公司获得再融资“活水”。今年以来，截至8月19日，全市场共计发行750个定向增发项目，定增数量创下近4年新高。

再融资“松绑”，定增项目更易获批，从已实施定增的企业看，多数能将资金用在应对新冠肺炎疫情影响、支持科技创新、为生产经营纾困等正确的地方，这样的再融资项目即便数额较大，也应当得到市场和投资者理解。但也有个别企业以为再融资的钱是“大风刮来的”，可随意挥霍，将宝贵的定增资金用来投资楼市、炒作商品甚至供“董监高”任性消费，引发市场对再融资圈钱和套利的担忧。对于这些缺乏融资者责任感、不顾股东利益的害群之马，监管部门理应严格管控，从重处罚。

理解归理解，鼓励归鼓励，再融资规模毕竟很大，会不会引发市场“抽血”？历史经验表明，虽然大额定增往往会引起市场的短期流动性担忧，但A股市场在上市公司大额定增预案公告日后的整体表现并不差。国联证券统计显示，2000年至今共有23例大额定增项目，平均预计募资额达435亿元。这23例定增预案公布首个交易日后、10个交易日后、20个交易日后、60个交易日后，上证综指分别平均上涨0.1%、上涨0.9%、下跌0.3%、上涨3.1%。

之所以市场没有出现大规模“失血”效应，一方面是因为多数再融资项目能够及时、充分地披露资金用途，资金取之于市场、用之于发展，消除投资者疑惑，这些举动不但没有让企业因大额再融资“减分”，反而赢得更多长期资金青睐；另一方面，随着我国资本市场各项基础性制度不断完善，证券稽查执法队伍及时跟进，避免违法套利行为发生，越来越多的再融资预案被投资者视为积极因素，使得那些将“巨额再融资等同于‘圈钱’和‘抽血’”的想法越发没有市场。

2000年至今，增发股票等再融资方式已成为A股上市公司最重要的股权融资手段。20多年的实践表明，不论再融资额大小，上市公司必须明白：资本市场融资得来的钱不是白拿，用到正确的地方、给投资者一个交代是必不可少的规矩。

周琳

本版编辑 马洪超 原 洋
投稿邮箱 mzjjgc@163.com

王 鹏作（新华社发）

垃圾分类成时尚

《上海市生活垃圾管理条例》实施两年来，垃圾分类成为上海市民的“新风尚”。上海市绿化市容局数据显示，今年上半年上海市干垃圾控制量、湿垃圾分类量、可回收物回收量、有害垃圾分类量，比2019年未实施垃圾分类时分别下降28%、增长89%、增长1.65倍、增长14倍。垃圾分类处理可以减少环境污染，提高可回收再生资源的利用效率，对节约资源、促进生态环境进一步好转具有积极意义。推行垃圾分类，关键在加强科学管理，形成长效机制。让垃圾分类这一“新风尚”成为“老习惯”，离不开人们的思想自觉与行动自觉。

（时 锋）

为后人留下更多『经典』

近一段时间，某电视台编排的一些优质文化节目屡屡出圈，其中的传统文化形象受到海内外观众热捧。此前，《如果国宝会说话》等文化节目，以全新视角解读国宝背后的文化内涵，让人们产生强烈共鸣，相关文创产品和拟人形象至今热度不减。与之相对的是，某些偶像崩塌风波不断，一些文化产品稍纵即逝。

诚然，这是我国经济与文化发展到一定阶段后可能出现的现象。但是，时代也提出一个命题：今天的我们，如何为后人留下更多“经典”之光？

许多登上热点的文化传播现象，其背后往往隐藏着某些经济逻辑。这既有大众文化心理需求、多元消费倾向等主观动因，也有商业资本推波助澜。以经济逻辑善用更多资源，让优秀的人或者优质产品、内容得到更多人的认识和喜爱，本无可厚非。然而，如果“利”字当头，只想着靠营销和流量收割关注度，却不考虑其本身品质优劣、实际水平高低，极易遭到反噬。如果劣质内容得到更多关注，优质内容就会遭到更多打压，这点必须高度警惕。因此，必须打造更多符合时代需求的新经典，供人们自主选择、自发传播。

我国拥有几千年的文明史，留下了一个又一个经典形象。不过，再优质的文化内容，也需要悉心发掘、大力推广。当前一些节目或产品成为“爆款”，原因大致有这样几点。一是，从传统文化中巧妙发掘了优质形象和历史精粹，结合先进的制作技术，打造出符合当代人审美趣味的文化内容，令人既眼前一亮又备感亲切。二是，以合作共赢的经济思维和竞争意识为引领，制作团队不断提升产品制作、商业运营等综合能力，引进更多的专业人才，让社会效益和经济效益都最大程度发挥。三是，依靠品牌策划、产品思维和运营意识，与拥有丰富流量资源和传播渠道的平台方联手做推广，优秀的文化内容被更多的人看见、爱上。

随着生活水平的不断提高，人们在文化消费方面逐步升级，互动性、趣味性、传播性等方面的诉求愈发多元。近日召开的中央财经委员会第十次会议提出，要促进人民精神生活共同富裕，强化社会主义核心价值观引领，不断满足人民群众多样化、多层次、多方面的精神文化需求。这就要求相关文化单位，不断打造更多丰富人民群众精神生活的文化内容和产品，塑造更多足以历经时间考验的新经典。

当下的优质文化内容，就是未来传承的经典。创造更多“经典”之光流传后世，要与时俱进，更需久久为功。这是有关单位要肩负起的重要使命。各方既要从漫长的历史积淀中掘金，也要善于结合新技术、新手段为传统文化添彩，成就新时代的文化风尚。同时，在借助商业资本和商业思维时，切不可功利短视，平衡好经济收益和社会效益，让更多新的经典作品涌现出来、传之后世。

覃皓珺

中信银行：

“点线面”多维协同实践 助力现代农业升级

农为邦本，本固邦宁。现代农业是一项系统工程，如今更是涌现出一批专业大户、家庭农场、农民合作社、农业产业化龙头企业等新型农业经营主体。他们多元化的需求贯穿于现代农业生产体系发展的各个环节和阶段，每个发展环节和阶段都需要大量要素投入，尤其需要大量资金，这些都离不开金融服务的支持。

如何更加高效、有力地服务现代农业发展以及乡村振兴战略，对中信银行来说是亟待突破也必须解决的难题。

在中信银行与某旗舰型农业集团（以下简称A农业集团）的战略合作中，中信银行突破了传统授信融资的服务范畴，利用自身的综合金融服务和集团协同资源优势，从点到线、由线及面的层层推进与A农业集团业务的深度融合，创新、整合金融产品和服务，为现代农业的发展提供了新的路径尝试。

点状突破：科技赋能创新，改进金融供给效率

在传统的融资过程中，往往需要银行与企业现场办理，并提交申请、抵质押材料等，银行也需要花费时间做大量的核查工作。中信银行结合其交易银行产品优势，以科技+大数据为点状突破口，在疫情期间推出了线上化流贷产品“信e融”，以满足隔离期间企业线上快速提款的需求，整个流程从客户自助提交提款申请到放款成功，时长仅约2分钟。

“信e融”创新融资产品的推出，受到了A农业集团的积极反馈：2020年9月落地第一期10亿元交易银行“信e融”产品，2021年2月其子公司再次落地6.5亿元。这是A农业集团企业首次试水线上化融资产品，中信银行依托点对点的创新，打开了新的合作窗口。

“串线”成链：从“融资金”到“融资源”

当大型农业集团在解决完常规的“资金融通”需求之后，如何借助商业银行促成“融通资源”并拓展到更广阔的资本市场，尤其是提高直接融资包括股权融资的比重，成为现代农业企业的下一步需求。A农业集团自从企业体制改革后，集团开始加速推进产业公司整合，推动其子公司上市工作。这一进程中，企业的需求不仅仅是“融资金”，更需要“融资源”。

A农业集团为了进一步发展现代农业产业链，打造“农业航母”，拟计划并购大型集团加工企业和种业集团，亟需利用银团的并购贷款来完成收购。中信银行以参与行的身份主动开启全案服务，不只参与设计融资方案，还提供了一整套完善并符合监管政策要求的金融服务和资源解决方案，包括前置性做好银行贷款的整体筹划和细化分解，协调多家银团机构约定融资及管理事项，优化具体交易环节、前端文件、条件清单并最终签署相关协议。

此外，中信银行还整合中信集团资源，协同中信建投作为项目的财务顾问进行了深度服务。在整个服务过程中，中信银行完整展现了从“融资金”到“融资源”的综合能力。农业现代化向高阶演进的主要标志是农业价值链、供应链的健全和农业产业链的成熟与稳健。中信银行基于其内在血液的“金融与实业”双基因，善于洞悉实体经济中合作伙伴产业链和价值链的全面需求，从“融资金”延伸到“融资源”，为合作伙伴引入更高效、更创新的金融和资本市场活水，实现农业产业等领域的高质量发展。

面状发散：将金融的活水创新灌溉到更广大的农户

中信银行和A农业集团合作项目的突破，不仅在于科技赋能为农业企业提供线上便利化的融资服务，也不仅是深入农业企业的产业链和供应链为其提供更丰富的资本市场资源，更是在秉承商业可持续和风险可控的前提下，为广大“三农”主体——农户设计金融的服务。

中信银行与A农业集团合作的“惠农”项目中，农户可以将自己的粮食当做“货币”一样存入标准仓库，实现粮食错峰销售、低储高卖。这样通过收购价格等市场行为引导改变农民种粮思路，还可以为农户带来更为直接的“粮食利息红利”，最终达成农业集团与农户共同抵抗市场风险，农户安心种地保障丰产丰收，农企联手振兴农业产业的新局面。

在此项目上，中信银行将提供涵盖农业贷款、普惠金融、绿色金融等多方面内容，对支持农业产业发展有更大的示范效应。

协同共赢：金融助力现代农业升级

现代农业发展中不仅需要有金融的支持，还要从现代农业的发展特点中寻找金融的发力点和支撑点：通过合适的金融产品和服务设计，机构的协作和联合，以及农业企业、农户和银行等“利益共同体”的联合，形成适合、有效的农业金融商业模式。

作为改革开放背景下成立的一家股份制银行，中信银行与生俱来便具有“对公优势”和“创新”基因。正是有上述多年的积累和互信基础，才拥有了A农业集团线上化融资产品的成功落地，也拥有了中信银行协同集团资源为农业集团的资本市场并购、粮食银行等创新金融服务。

中信银行依托中信集团“金融+实业”“金融全牌照”的综合优势，打造“直接+间接”“融资+融智”的综合融资服务模式，携手合作伙伴构建了“利益共同体”。这是中信银行的特殊优势，也是其“成就伙伴”品牌主张的坚实支撑。只有围绕“利益共同体”进行金融产品和服务创新，才是金融服务农业现代化建设的根本立足点和创新“底色”。

（数据来源：中信银行）

·广告