

退市不等于“安全上岸”，退市公司连收大额罚单

近日，两家已退市企业——华铁股份与泰禾集团分别被给予行政处罚，再度向市场明确传递强烈信号：“应罚尽罚、终身追责。”

华铁股份在正式退市前后多次受罚，累计金额已达5565万元。其实控人宣瑞国被重罚950万元，并处终身市场禁入，财务总监等多名高管也接连被追责。泰禾集团则因未依法披露重大诉讼问题，被处以600万元罚款。

这些案例充分表明，退市并非违法责任的终点。目前，监管层正通过行政、民事、刑事相结合的“三罚联动”机制，实现对退市公司违法违规行为的全方位追责。这不仅包括高额罚款和市场禁入，还涉及线索移送公安机关、民事赔偿诉讼等多种手段，最终切实维护投资者合法权益。

截至今年8月22日，证监会2024年以来已查处退市公司违法案例64起，已完成处罚44起，合计罚款12亿元，对63人采取3年及以上直至终身的市场禁入处罚。与此同时，民事赔偿机制也在不断推进，已有虚假陈述案件获法院受理，甚至出现代位诉讼成功追回数亿元资金的典型案例。

“退市不免责”正在从监管宣言转化为制度现实，成为A股市场秩序重塑的重要一环。



“严惩首恶”监管信号持续强化

退市不免责，信号凸显。

8月21日至8月22日，两家退市公司接连被行政处罚。

其一为2024年8月27日退市的华铁股份。

退市当年的5月和12月，华铁股份曾被地方证监局两次处罚。5月，华铁股份及相关责任人员被合计罚款2620万元，实控人、时任董事长宣瑞国被实施终身市场禁入。12月，因未按期披露2023年年度报告，华铁股份又被罚款300万元，宣瑞国再次被罚款150万元，财务总监张璇也被罚款80万元。

根据华铁股份今年8月21日披露收到的《行政处罚事先告知书》，该公司及相关人员再次合计被罚2415万元，叠加此前两次罚款，罚款金额已达到5565万元。

值得注意的是，在此次2415万元罚款中，处罚力度最大的并非华铁股份，而是首恶宣瑞国。华铁股份被罚500万元，宣瑞国的处罚金额则达到950

万元，接近公司罚款的2倍。这与当前监管层严惩首恶的基调相吻合。

2024年12月曾被罚款80万元的财务总监张璇，此番再次被罚250万元，同时被市场禁入5年。

除了宣瑞国、张璇，华铁股份其他多名时任董事、监事、高级管理人员同样被罚，金额在50万元至80万元不等。

如此重罚之下，华铁股份主要存在哪些问题？

综合来看，核心在于2023年度定期报告（包括第一季度报告、半年度报告和第三季度报告）存在虚假记载和重大遗漏，具体涉及三项信息披露违法行为。

根源在于未按规定披露关联交易。2023年1月至2024年2月，华铁股份与其子公司等4家关联企业发生关联方非经营性资金往来，实际为代青岛恒超机械有限公司偿还保理融资债务。相关资金流入关联方达11.34亿元，从关联方转回3.51亿元。

由于关联交易未如实披露，华铁股份出现第二项信披违规——虚增存货问题。在其编制的2023

年一季报、半年报、三季报中，华铁股份未如实反映与关联方非经营性资金往来的记账情况，通过调整合并报表存货金额的方式虚增存货，导致三份报告存在虚假记载。

虚增货币资金是华铁股份第三大信披违规之处。其子公司青岛亚通达铁路设备有限公司对2023年4月、7月、8月发生的资金转出遗漏记账，导致华铁股份2023年半年报、三季报分别多计货币资金5200万元和6981.97万元。

值得注意的是，除了华铁股份，8月22日，2023年退市的泰禾集团同样被给予行政处罚。

泰禾集团主要问题在于未按规定披露重大诉讼，其一度涉及13起诉讼，因此导致2020年至2022年年度报告存在重大遗漏。

有鉴于此，泰禾集团被罚款600万元。

退市还想跑？“三罚联动”全面围剿

退市不免责，是证监会的鲜明态度。这意味

上市公司加速竞逐冰杯赛道

虽然立秋已过，但多个城市仍持续高温，冰品市场热度不减，冰杯品类更是异军突起，一跃成为消费热点，引得众多上市公司竞相布局这一赛道。

努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹屹表示，冰杯正从“网红爆品”迈向“常规品类”，由初期的尝鲜消费向高频复购转变。上市公司纷纷布局该领域意味着冰杯正从一种“边缘增量”成长为“刚性配置”，具备形成规模产业链的潜力。

冰杯消费热潮持续攀升

记者走进杭州街头的某便利店内看到，店里的冰柜中既有纯透食用冰杯，也有水果风味冰杯，还有咖啡冰杯，能够满足不同消费者的多元化需求。该便利店的售货员对记者说：“今年天气特别热，每天来买冰杯的顾客接连不断，主要以年轻人为主。冰杯产品的补货次数比以往增加了不少，有些时候一天得补两三次货。”

冰杯的热度，也在数据中得到更直观地印证。《2025中国都市消费行为白皮书》显示，我国冰杯销量已连续两年增速超300%，一线城市人均年消费冰杯达48杯。

外卖平台上的冰杯销量同样亮眼。饿了么联

合尼尔森IQ共同发布的《2024夏季即时零售冰品酒饮消费洞察报告》显示，2024年大暑前后冰杯外卖量同比增长350%，冰杯搭配啤酒等酒水饮料的外销量也同比增长约300%。

冰杯畅销的背后，是多重消费逻辑的叠加。中关村物联网联盟副秘书长袁帅分析称，现代消费者越来越注重生活品质 and 个性化体验，冰杯能够让他们自由搭配原料自制饮品，满足其个性化需求；同时，快节奏的生活使消费者对便捷性有了更高要求，冰杯产品方便携带和储存，恰好契合这一需求；此外，社交媒体的普及让消费者可以自由分享自制冰杯的过程，进一步激发了消费者的购买欲望。

多方企业争相入局

据了解，市面上的冰杯最初主要来自冰力达（广东）实业控股有限公司、上海晓德食品有限公司、冰极限（河南）食品有限公司等可食用冰公司。随着该领域市场规模的不断扩大，更多企业纷纷加入，推动冰杯产品线日益丰富。

饮料巨头率先发力。农夫山泉股份有限公司于2024年上架160克原味冰杯和190克柠檬冰杯，分别定价4.4元和6.6元。今年7月份，其在山姆会员商店推出的高端新品纯透食用冰，规格为2公斤售价达22.8元，该产品以千岛湖水源和超低速冷冻为核心卖点，一经推出便在社交平台掀起讨论热潮，多次出现缺货、售罄的情况。

乳业巨头也迅速跟进。今年1月份，内蒙古伊利实业集团股份有限公司旗下冷饮品牌伊利冰淇淋上新冰工厂冰杯，该产品主打可与多种饮料搭配，实现一杯一调的灵活性；中国蒙牛乳业则通过旗下品牌“冰+”推出冰杯产品，进一步完善企业在清凉消费场景的产品矩阵。

除食品饮料企业外，商超、便利店等零售渠道也积极投身这场冰杯盛宴。盒马早在2021年就首次上线冰杯商品，今年更是在普通冰杯基础上新增咖啡冰杯、柠檬冰杯、乳酸菌冰杯、冷萃龙井茶冰杯等多款新品，持续在口味创新上发力。小象超市则推出多款特调套餐，通过将冰杯与饮料组合搭配，为消费者提供多样化的

即饮解决方案。罗森、全家、7-11等连锁便利店也纷纷推出自营冰杯产品，加速布局这一细分市场。

新茶饮品牌同样敏锐捕捉到冰杯商机。蜜雪冰城股份有限公司延续去年1元1个冰杯的售卖模式，推出雪王冰杯，大杯售价仅1元，凭借超高性价比吸引大量消费者；古茗控股有限公司于今年5月份推出售价1元的一杯冰水，该产品由水和冰块构成，规格为中杯500毫升，经备注可只加冰块不加水，以灵活服务满足消费者多样化需求。

对于冰杯行业的发展趋势，数字经济学者、广州壹通数字技术公司首席公关官罗富国表示，冰杯行业的发展将趋于个性化、精细化和品牌化。而各方企业的涌入将加剧冰杯市场竞争，这会倒逼企业不断提升产品品质与服务水平，推动行业集中度进一步提高，未来有望形成少数头部品牌引领市场的格局。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪认为，面对当前的市场竞争，不同参与主体需采取差异化策略应对。传统制冰企业可聚焦工艺创新与品质管控，建立完善的溯源体系；渠道商可深化场景融合，通过创新销售策略打造竞争差异；跨界企业则可借助品牌影响力开发高端冰杯，同时联合科研机构参与制定行业标准，以此构建自身的产品壁垒。

据《证券日报》作者：郭霁霞

市场回暖带热投顾需求 券商引客留客“耍花招”

8月22日，上证指数站上3800点，创下十年新高。投资者对投顾服务的需求也同步增强，有券商投顾业务签约量与收入齐升。

面对市场回暖的态势，各家券商迅速作出响应，通过投顾服务升级、新客礼包投放等多重举措，积极开展引客、留客、活客工作。

部分券商还注重引导新客户结合自身风险偏好与投资预期，进行分散配置与均衡布局，以避免短期内出现追高杀跌的非理性投资行为。

对投顾服务需求增加

中金财富证券相关负责人表示，这一轮行情中，权益类组合产品的签约占比有较明显的提升，这反映出投资者对权益市场的投资热情及信心有显著回暖。此外，行情修复也改善了交易休眠账户的情况，8月份客户账户找回密码重置业务办理量环比大幅增加，权限类开通增长明显。

随着市场氛围持续升温，多位受访的业内人士提到，投资者对券商投顾服务的需求日益增强。“从直播节目数据来看，8月观看投顾服务节目客户数量创近期新高。”银河证券相关业务负责人介绍，投资者一方面较为关注当前市场行情演绎，包括市场整体估值是否合理、是否有持续入市资金、基本面能否持续改善、关键政策能否落地、市场主线在哪里等问题；另一方面较为关注自身账户持仓操作、当前行情之下的资产配置等具体问题。

记者注意到，这波股市行情恰逢“818理财节”，多家券商以投顾业务为重点行动了起来。以中邮证券为例，据相关负责人介绍，该公司近期增加了投顾展业活动，除了分支机构线上线下活动外，还针对当前行情，增加各类直播、录播等普惠性内容，对不同类型的投资者——例如引导小白投资者、专业投资者等进行分门别类的培训讲解。

开源证券在近日推出优秀投顾产品的优惠订购活动，还有部分投资顾问在“818理财节”前后连续十日进行盘后免费直播节目。开源证券表示，从数据来看，近期投顾业务客户签约数量有一定增长。记者从银河证券处了解到，8月以来，投顾业务签约量亦有增长。

券商多措并举抢抓业务机遇

除了以投顾为主要抓手外，券商还从新开户大礼包、投资者教育、产品配置等多方面入手，抢抓业务机遇。

着，退市并不是违法责任的“免罚金牌”。上市公司退市后，主体依然存在，公司及相关负责人对于退市前存在的违法违规行为，仍应依法承担相应的行政、民事、刑事法律责任。投资者利益保护不因退市而改变。

实际上，如华铁股份、泰禾集团一样，被判定退市乃至实际退市以后仍然受到严惩的上市公司并不少见，巴安水务、世茂股份等皆属此类。

而且，等待此类公司的不只是行政处罚，有些还会涉及民事赔偿与刑事处罚。行政处罚在前，民事赔偿与刑事处罚在后，行政、民事、刑事“三罚联动”，全方位严惩已成为针对严重违法违规上市公司的监管新趋势。

具体来看，在行政追责方面，截至8月22日（下同），证监会2024年以来查处的退市公司违法行为案例达到64起，其中44起已作出最终行政处罚决定，合计罚款12亿元，个案平均处罚金额约2731万元；对实控人、董事长、财务总监等“关键少数”实现处罚全覆盖；对63人采取3年及以上直至终身的证券市场禁入措施。

在已处罚的44家公司中，28家因财务造假被处罚，7家因资金占用被处罚，9家因未按期披露重要事项被处罚。

记者从知情人士处了解到，目前仍有大约20家退市公司的稽查处罚程序正在推进中。

受到行政处罚的上市公司，若涉嫌信息披露犯罪，证监会还会向公安机关移送线索。2024年以来移送线索涉及的退市公司已达33家。

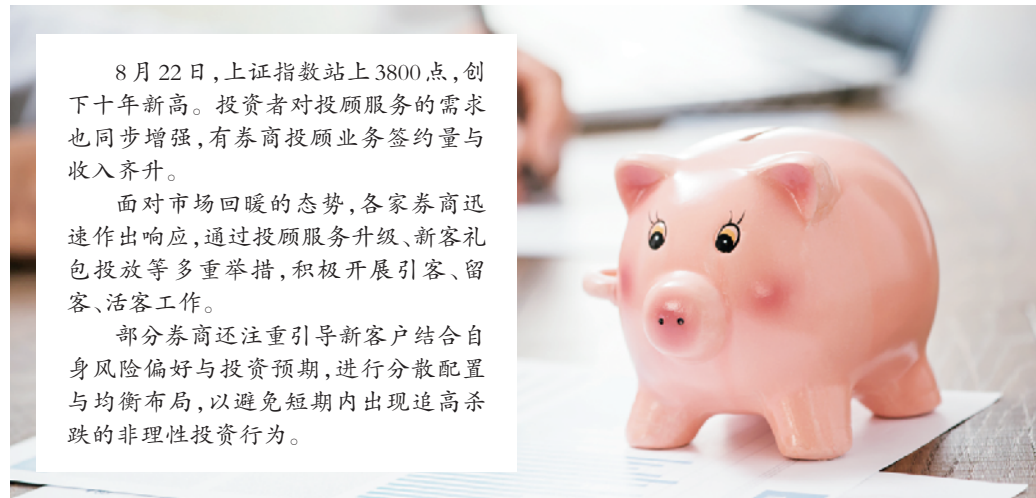
创业板退市公司尚美生态退市后被移送本地公安机关，深主板退市公司康得新时任董事长被判15年有期徒刑，沪主板退市公司锦州港犯罪嫌疑入已被采取刑事强制措施等，均为典型案例。

为更好地保护投资者利益，民事赔偿也在加速推进。目前，法院已受理上海辖区创业板退市公司巴安水务、沪主板退市公司世茂股份虚假陈述民事赔偿案件。

中证中小投资者服务中心也在发挥专业作用，综合运用支持诉讼、示范判决、专业调解、代表人诉讼等方式帮助投资者维权。

在深主板退市公司太安堂资金占用案中，投服中心提起代位诉讼后以调解结案，资金占用方全额赔偿占用资金本息合计5.72亿元。该案成为全国首例通过司法协同实现“零成本”代位诉讼、全额追回大额股东占款的案例，市场反应积极正面。

供稿：《21世纪经济报道》作者：崔文静



在新开户方面，山西证券、长江证券、华泰证券等十余家券商近日加大对新客专享权益的宣传力度。综合来看，这些新客大礼包多以超6%的年化收益率理财为引子，再包含AI（人工智能）诊股、Level2、智能研报等产品。有券商还在宣传图中标注，资产达200万元，可以解锁快速交易通道。

在资产配置方面，记者采访获悉，除创新药、算力、机器人等热点赛道，投资者对于ETF基金、私募类产品也兴趣渐增，券商代销产品也加快了这方面的布局。华金证券上海分公司总经理他远哲向记者介绍，根据当前市场热点，结合投资者的风险承受能力，后续分公司会更倾向于主推权益类和投顾类产品。

引导新用户理性投资

在运营保障方面，券商也有所行动。比如银河证券相关负责人提到，该公司近期在营业网点、客户服务、运营保障、投保投教等方面加大了投入力度，安排专门力量全力保障客户需求。

再比如中金财富，为了迎接新用户，在APP方面进行了多项优化，包括优化界面设计、上线10余项自研智能服务、推出同屏交易以支持客户边看行情边下单等。

不过从整体来看，本轮行情中券商的忙碌程度仍难以与去年的“9·24”行情相提并论。当时，不少券商为应对激增的服务需求，纷纷采取加班加点、抽调人手等措施。但记者近日实地走访北京区的8家不同券商营业部，并未有特别繁忙的氛围。

从市场行情来看，已到了一个新的阶段，在业务介绍之外，中金财富、中航证券等券商陆续以图文、直播等形式，开展投资者教育活动，引导新客户基于自身风险偏好与投资预期，分散配置，均衡布局，避免短期内追高杀跌的非理性投资行为。

据《证券时报》作者：马静 孙翔峰 王蕊