做市商制度开启前夜——

新三板多家公司向机构转增股份

见习记者 胡志毅

全国中小企业股份转让系统（新三板）做市商制度开启在即，多家挂牌企业通过向机构转让或增发股份，为即将到来的做市业务做准备。

沃捷传媒日前发布的权益变动公告显示，东方证券、华鑫证券分别通过全国中小企业股份转让系统协议转让方式受让公司股东漆胜飞30万股和50万股股份。沃捷传媒表示，东方证券及华鑫证券因有意为公司股票做市而取得做市库存股。Wind资讯显示，沃捷传媒股东漆胜飞80万股股份转让价格为35元/股，远高出此前1.01元/股的成交价，总交易额为2800万元。

7月以来，新三板企业股票交易开始变得频繁起来。

中磁视讯是首家公告向机构转让股份，完成做市准备的企业。中磁视讯7月16日发布的公告显示，公司推荐挂牌及辅导券商齐鲁证券看好公司发展前景，受让公司20万股股份，拟储备做市库存股票，受让股份占总股本的5.26%。此次交易价格为4元/股，总交易金额为80万元。中磁视讯董秘单云霞告诉记者，公司股份转让的通知是在交易发生的前几天收到，由大股东和机构之间直接达成交易协议。

除协议转让的方式外，为满足做市商制度要求，以兴竹信息为代表的十多家企业提出了专门向券商定向增发的议案。同望科技最新发布的股票发行方案中，公司拟向不超过5家具有做市商资格的证券公司发行不超过400万股股份。

“同等条件下，我更愿意选择通过定增认购的方式买入企业股份。作为机构投资者，更希望资金留在企业，而不是由公司股东转让（股份）套现。”宏源证券投资银行部执行总经理陈靖告诉记者。据其透露，宏源证券也在为做市商制度的开启做准备，业务开展对象将以辅导挂牌企业为主。

作为未来做市商制度的参与者，各挂牌企业却有着截然不同的两种态度。

采访过程中，多数企业对做市商制度表示认可。同济医药董秘李凯告诉记者，公司期待做市商制度的推出能够增强市场流动性。单云霞也表示：“本身来讲，是希望它能达到一个预期的效果，但是最后还是要靠事实来检验。”

不过，也有部分企业对做市商制度并不关心。北京某挂牌企业董秘告诉记者，公司并不看重做市商制度，现阶段更多考虑的是公司自身的业务经营，实现转板才是公司的最终目的。

截至7月30日，已有66家主办券商向股转系统提交做市业务备案申请，其中，46家主办券商已获做市业务备案。截至发稿日，股转系统已组织78家主办券商进行了三轮做市业务仿真测试，对主办券商做市技术系统和业务运作进行检验和完善。

铁矿石巨头FMG巨资买船应对扩产

证券时报记者 余胜良

一度闹出债务危机的世界第四大铁矿石生产商FMG，如今已恢复元气。

在回复证券时报记者采访时，FMG表示，截至2014年6月30日，公司的总债务为72亿美元，其中包括3亿融资租赁和24亿美元现金储备，最早一批58亿美元债务将于2017年到期。

“FMG已经度过财务危机。”我的钢铁网铁矿石分析师曾节胜称，FMG最近几年在中国市场做得不错。

就在去年年中，FMG还一度传出债务危机，甚至有破产之虞，FMG要靠出售资产度过危机。

FMG2012年财报显示，该公司流动债务达到21.37亿美元，同比增幅达到91%，长期债务91.64亿美元，同比上升81%。其中，各类借贷和金融负债超过82亿美元。2012年，FMG总负债达到113亿美元，占总资产的比例为75%。2012年FMG的流动比率（流动资产与流动负债之比）约为1.7。

最近一段时间FMG在中国新闻不断，与武钢鄂钢签订直供协议，和工行签署备忘录，工行成为FMG在人民币产品与服务方面的战略合作伙伴。而最引人注目的是，FMG计划投资5.5亿澳元（31.74亿元人民币），从中国购买8艘大型矿砂船。

余胜良/制表 IC/供图 张常春/制图

FMG表明，从中国购买大型矿砂船的原因，是因为全球最适合FMG码头的超大型矿石运输船数量有限，订购可以提高效率并降低成本，此次订购船只只能满足公司所需运量的一小部分。

订购船只的背后，是FMG不断扩大的产能。FMG今年二季度铁矿石产量为4380万吨，环比、同比分别增长48%和28%，发货量达到3870万吨，环比、同比分别增长23%和55%。该公司二季度铁矿石产销均创历史新纪录。FMG预计2014/2015财年发货量将达到1.55亿吨~1.6亿吨。

曾节胜分析，尽管铁矿石景气度有所下滑，但是目前铁矿石行业利润依然丰厚，来自中国的需求依然强劲，所以多数矿石生产商最近两年都在增产，而FMG的增产幅度最大。资料显示，FMG去年产量比2011年增长了135%，与之相比必和必拓和力拓增长不大，而淡水河谷去年和前年相比产量还有所下降。

“传统三大铁矿石生产商的市场并没有被FMG占领，FMG挤占的主要是印度矿和中国矿市场。”曾节胜表示。

FMG：“为中国钢铁工业大发展而生”

与50多家中国钢企保持直接供货关系，有助中国进口铁矿石市场供需平衡

证券时报记者 余胜良

在急剧扩张之时，铁矿石巨头FMG也有意改善财务数据，将长期居高不下的资产负债率降低至40%。之前，正是高额债务帮助FMG迅速扩大产能。

FMG的兴起和发展，得益于与中国的紧密联系，其财务状况的好转也离不开这一点。中国已经成为FMG所需的设备和材料的最大进口来源，又是最重要出口国。日前，证券时报记者通过电子邮件采访了FMG。

低成本逆势扩张

证券时报记者：在国际巨头不断传出裁员、减产传闻之时，FMG如何实现逆势扩张？

FMG：FMG是全球成本最低的铁矿石供应商之一。2014年第二季度，FMG销售至客户的铁矿石全成本为48美元/湿吨，其中包括运营成本，海运，政府资源权利税及行政成本。比上季度降低8%。FMG铁矿石2014财年运抵客户的全成本为52美元/湿吨。

证券时报记者：2013年不断传出FMG有财务压力，现在财务状况怎么样，现金流如何？工行悉尼分行参与了2012年FMG的50亿美元银团贷款，后续还有合作计划吗？

FMG：FMG目前财务状况良好。自2013年11月，公司已偿还31亿债务。截至2014年6月30日，公司总债务为72亿美元，其中包括3亿融资租赁和24亿美金现金储备。

公司最早的58亿美元债务将于2017年到期，FMG超过60%长期债务，现在已经可以在到期之前自愿还贷。 公司灵活的债务组合功能有利于提前还贷及实现进一步将负债率降至40%的战略。

证券时报记者：购买铁矿砂船，是否意味着FMG要自建运输船队？目前看是租船还是买船划算，自运建输船队是否能为客户降低成本？

FMG：由于最适合FMG码头的超大型矿石运输船的全球数量有限，FMG于今年6月向中国造船厂订购了4条载重26万吨的超大型矿石运输船。 造船将于2014年下半年开始，将于2016年11月至2017年5月间交付使用。

FMG正在就另外4条于2017年至2018年交付的同样超大型矿石运输船进行最后的谈判。这些按照FMG港口的要求设计的超大型矿山运输船将提升装船速度和效益从而降低运营成本，进一步提升FMG的竞争能力。这些船将只代表FMG所需船只的一小部分。这一投资由于现金支付期限，首期由现有运营现金流支付，这不会影响FMG的债务偿还策略。

FMG预计这些运输船的运营成本将远远低于现有的大型运输船市场价格。

铁矿石供求将重获平衡

证券时报记者：华菱钢铁集团持有FMG14.72%的股权，是第二大股东，去年采购贵公司多少铁矿石？价格和其他公司相比有区别吗？

FMG：华菱集团是FMG的重要合作伙伴。我公司不对具体个案附加评论。

证券时报记者：FMG直销武钢鄂钢铁矿砂，贵公司在开拓中国客户方面，今年是否有大的进展？以直销还是代销为主？

FMG：FMG是为中国钢铁工业大发展而生，从其诞生之日起就得到了中国钢铁工业的大力支持。也正是由于全球铁矿石行业史无前例的FMG产能的形成和扩大，为中国进口铁矿石市场的供需平衡作出了最直接贡献。FMG与50多家中国钢铁企业保持着直接供货关系，使我们能够最直接地了解钢铁企业对FMG产品的要求和建议。我公司不对外公布市场计划及个案客户资料。

证券时报记者：对铁矿石价格走势怎么看？

FMG：2014年二季度铁矿价格走低，主要原因是海运铁矿量的明显增加、融资条件的紧张及中国港口库存的相对较高。FMG预计随着港口库存的降低、钢厂补库的需要和相对较高生产成本的铁矿离开市场，供应在短期内将重新平衡。同时，FMG则将逐步过渡到向中国供应以高品质的FMG混矿和国王矿为主的产品。

总之，FMG的成长和发展是与中国双赢的过程。一方面通过向中国出口铁矿，为包括湖南华菱在内的FMG股东提供丰厚的投资回报，另一方面为中国进口铁矿市场的供需平衡和中国扩大对澳大利亚设备和材料的出口作出了重大的贡献。中国已经成为FMG所需的设备和材料的最大进口来源。

同时，通过赞助博鳌亚洲论坛、在中南大学设立FMG奖学金及参与中山大学岭南学院国际顾问委员会，FMG为促进地区交流与合作努力作出应有的贡献。FMG董事长还与中国进出口行行长共同发起了中澳商界领袖对话机制，旨在促进中澳两国经济交流与合作。

社科院研究员张昕竹被传收高通600万美元课题费

证券时报记者 余胜良

证券时报记者通过独立渠道了解到，中国社科院研究员张昕竹收取高通600万美元课题费，为高通是否涉及在中国有垄断行为进行辩护，此时正是中国发改委发起调查高通反垄断的敏感时期。

张昕竹12日被国务院反垄断委员会专家咨询组解聘，这是该专家咨询组2011年成立以来首次解聘成员。张昕竹被解聘的原因是“违反工作纪律”，国务院反垄断委员会专家咨询组副组长黄勇对证券时报记者表示，专家组并非公开机构，也未得到授权对外（就张昕竹被解聘一事）解释，咨询组内部有规定在何种情况下可以被解聘，但是这些规定不便对外公开。

证券时报记者接触到的一位知情人士表示，“我接触过多位国务院反垄断委员会专家咨询组成员，他们表示在发改委调查高通期间，高通曾找过他们搞课题，但都拒绝了。”“张昕竹没有拒绝。”

他因此怀疑高通曾逐一寻找在反垄断领域有影响的专家学者为其背书，希望在发改委调查中增加话语权。国务院反垄断委员会专家咨询组有21位成员，尽管设在商务部，但是一旦发改委、工商总局在调查反垄断时遇到拿不准的地方，还会找这些专家进行咨询。

张昕竹是中国《反垄断法》的起草人之一，是一位有分量的学者。

发改委去年12月份发起对高通的反垄断调查，高通公司高官曾三次到国家发改委进行沟通，其中第二次带来了《关于高通许可定价的经济学证据——全球经济学集团白皮书就国家发展和改革委员会调查高通案件提交的相关报告》，该报告的第二作者为张昕竹。

以国务反垄断委员会专家咨询组专家背书，无疑可以证明国家发改委的调查有不充分或者异议之处。

张昕竹在接受媒体采访回应被解聘时表示，他被解聘是因为帮外企说话，并称死刑犯也有得到辩护的权利。有采访对象认为，学者有对外发表个人见解的权利，并无违法之处，但张昕竹身份特殊，在该事件中相当于两边拿钱。

不仅仅在中国，提供课题经费都是企业或社会组织增加社会影响的方式之一，争取课题经费的数额也是专家学者是否有影响力的标志之一，但是这也牵涉到课题结论是否公正客观，因为调查者的立场很可能会受到资金提供者影响。国外媒体也经常报道课题组为经费提供者所做的调查结论。

张昕竹昨日回应证券时报记者采访时表示：“现在舆论环境太恶劣，还是沉默吧，我到时会说的。”

《反垄断法》的起草者多是法学背景，而张昕竹的背景为经济学，最近若干年，西方经济学家有一股反对进行反垄断的思潮，由于张昕竹拒绝进一步回应，尚难以得知他为高通说话，是出于学术结论，还是出于课题经费的原因。

航运业抱团取暖 四大集团组建松散联盟

证券时报记者 李雪峰

日前，招商轮船（601872）宣布与中国外运长航集团（简称“中外长”）签署了一项11.1亿美元的合资协议。至此，国内四大航运集团已通过不同形式完成“抱团”，应对航运市场的持续低迷。

首次合作

根据协议，招商轮船拟与中外长在境外设立合资公司，通过收购、订造船舶等方式增加运力，进而组建远洋油轮船队。

其中，招商轮船拟以现金和资产出资5.66亿美元，包括9艘营运中的超大型油轮（VLCC）、10艘VLCC建造合同及旗下海宏轮船公司股权等，该部分资产合计占合资公司51%股权。合资公司剩余49%股权悉数由中外长以5.44亿美元现金认购。

双方还约定，海宏轮船公司将作为合资公司唯一船舶经营管理平台，招商轮船向合资公司派驻4名董事（含董事长人选），并推荐总经理人选。

据悉，这是招商局集团自2008年以来在航运方面与中外长的首度合作，此前招商局旗下的招商轮船、中集集团与中外长鲜有大规模合作。

今年3月份，招商轮船原董事长李建红曾与中外长董事长赵沪湘在港探讨合作事宜，彼时中外长旗下*ST凤凰已停牌重整，而另一家公司长油3也进入退市整理阶段，目前已退至新三板。

相对于招商局集团，中外长近年来受航运业低迷影响更大，*ST凤凰与长油3连年亏损，而招商轮船仅去年发生亏损，中集集团近年来则始终保持盈利。

此外，从国内四大航运集团的竞争格局亦不难看出，中外长面临的压力不小。2008年底，规模上位居中远集团、中海集团及招商局集团之后的中国外贸运输集团与长江航运集团合二为一，组建成中外长。成立之初，中外长一度仅次于中远集团，不过随后几年即被中海集团反超。

据了解，中外长近年来也在寻求脱困之道，与招商轮船的合作便是方案之一。按照合作协议，合资公司矢志于建立世界一流的油轮船队，力争在原油进口运输市场占据重要份额。

抱团取暖

今年以来，VLCC运价不断回升，催生国际航运市场转暖。不过航运市场仍未完全走出底部，大型航运集团于是接连展开合作，试图共同抵御航运业的持续低迷。

2月13日，中远集团与中海集团签署战略合作框架协议，双方旨在内贸航线方面展开深度合作，后期或会展开类似于招商轮船与中外长一样的远洋合作。

有意思的是，中远集团与中海集团的联姻适值央企混合制改革前夕，业界曾一度料想二者将组建为一家航运央企，毕竟中国外贸运输集团与长江航运集团曾有先例。另外，国际上赫伯罗特航运与南美轮船今年1月底宣布合并，全球运力都在进行重构。

目前中远集团以中国远洋为主体，主要经营集装箱运输和干散货运输，而中远集团旗下另一家公司中远航运则从事特种船运输。中海集团则通过中海集运、中海发展、中海海盛及中海科技从事海洋运输及相关业务，与中远集团存在业务重叠之处。

在上述合作之前，中远集团旗下的中远航运与中海集团旗下的中海集运在2012年即已开始接洽。最初两公司拟对欧美等主干航线实施提价计划，随后又签署了内贸航线合作协议，在内贸集装箱运输方面展开合作。

随着中远集团与中海集团以集团层面展开合作，国内航运集团的抱团才正式开始。而在整个国际航运市场，中远集团早已是“CKYH联盟”成员，此外国际航运市场还陆续组建过马士基海陆联盟、伟大联盟等，以共同应对航运市场的长期低迷。不过据了解，航运联盟一般较为松散，与行业周期密切相关。

到目前为止，国内四大航运集团已基本形成松散联盟，中远集团与中海集团形成第一梯队，招商局集团与中外长形成第二梯队。业界认为如果航运业持续低迷，不排除四方进一步组合的可能性。