

持股27年 刘元生退出万科前十大股东

前十大股东门槛提至2.18亿股,万科董秘称,刘元生从未离开

证券时报记者 周少杰

熟悉A股的投资者,应该对“刘元生”这个带有传奇色彩的名字不陌生。然而,这个年年都出现在万科(000002)财报上的名字,在昨日公布的万科三季报上“消失”了,这是27年来第一次。

两种可能:一、刘元生减持了;二、刘元生被挤出十大流通股东名单。

刘元生去哪儿

穿越若干牛熊周期,1988年刘元生投资万科的360万元股票,如今已经变成10个亿,270多倍增长,书写了中国股市的传奇。然而,在万科最新披露的三季报中,前十大流通股东除了华润股份外清一色是机构投资者。

万科三季报显示,除了前三大股东,剩余7家机构投资者全部是今年三季度新进股东。其中,证金公司以3.3亿股位居第六大流通股东,银河证券、中信证券、华泰证券三家券商均以超过2亿股的持股量进入十大流通股东榜单,今年8月刚刚成立的德赢1号专项资产管理计划也以2.28亿股进入第九大流通股东。

十大流通股东中,最引人关注的当属前海人寿旗下的两只产品——海利年年和聚富产品分别以3.5亿股和2.18亿股位居第四、第十名。前海人寿合计持有万科约5.68亿股,占公司总股本的5.14%。

由此看来,要在第三季度未进入万科十大流通股东榜单的“门票”至少是2.18亿股。而“退出”万科十大流通股东名单的刘元生,今年二季度末持股量仅有1.34亿股,约占公司总股本的1.21%。

去年6月,刘元生在接受采访时就表示,通过IPO上市捞一把并不是目



官兵/制图

的,他不是想赚快钱,不是想投机,所以基本上就没动,还是希望这个企业能够长期做下去,能够更成功。当时是投资在王石这个人身上的。”

实际上,和刘元生有同样“遭遇”的还有一些万科的“忠实”股东,比如第二季度末持有万科1.52亿股的GIC Private Limited(新加坡政府投资公司),持股量仅次于刘元生的MERRILL LYNCH INTERNAT IONAL(美林证券),以及万科工会等。

证券时报记者昨日也从万科董秘谭华杰处获得证实,刘元生从未离开(万科股东)。

谁在减持万科

刘元生没有离开,但有的人却悄悄地走了。

就在万科三季报公布的前一日,一笔20亿元巨额成交现身大宗交易平台,成交1.41亿股,成交价格为14.24元,较当日收盘溢价4.02%。卖出席位来自机构专用,而接盘方为中国银河证券深圳深南大道营业部。

谁在减持万科?从三季报来看,除了H股股东,剩余9位流通股东皆有可能,而二季度末持股超过1.41亿股的流通股东中,也仅有刘元生和GIC Private Limited两位。

接盘者又来自何方?擅长大宗交易的私募基金瑞安思考投资总裁岳志斌昨日对记者表示,如此巨额的交易,不可能私募所为。圈里玩大宗交易的私募就那么几个,谁有多少钱大家心里有数,这么大的成交额不可能圈里人能接得了。”岳志斌猜测,这笔交易很可能是已经在场外协议价完成的。

“我本人没有获得相关股东授权,并不能对此事发表意见。”记者向万科方面咨询该笔大宗交易情况时,谭华杰说道。

今年7月11日,前海人寿举牌,一跃成为万科的第二大股东,仅次于单一大股东华润。而从万科三季报来看,华润在三季度也有所行动,增持3726.45万股,持股比例达到了15.23%。前海人寿合计持股比例也达5.14%,进一步拉大了与第三大股东国信金鹏分级1号私募基金(投资经理为钟宇)的距离。

去年5月28日刚刚成立的国信金鹏分级1号私募基金(投资经理为钟宇),成立伊始就开始密集增持万科,截至今年三季度末,该基金持股比例达到4.7%,止步于举牌线前。据媒体报道,国信金鹏分级1号集合资产管理计划是深圳市盈安财务顾问有限公司托管的一个产品。盈安合伙是包括万科集团董事会主席王石在内的1320名事业合伙人组成的,是万科“事业合伙人”的运作实体平台。

在华润、万科管理层和前海人寿股权争夺暗流的背景下,有没有可能其他机构通过协议将股权转让予上述一方呢?

对此,谭华杰三缄其口,不过他告诉记者,按照中国证监会规定,持股比例低于5%的股东股份变动无需公告,持股比例超过5%的股东每变动5%均需要披露权益变动报告书;而万科同时也是H股公司,根据联交所的规定,持股超过5%的股东股份变动超过1%均需要在3个交易日披露公告。

现在才第二个交易日,所以你只需要留意联交所的公告就可以作出判断。”谭华杰说,若是两个交易所均没有相关公告,也不排除有股东“左手倒右手”。

值得注意的是,接盘方所在营业部中国银河证券深圳深南大道营业部今年曾在招商银行、浦发银行等大宗交易平台上上演同样的戏码。

上海三毛重组终止 引监管层“过问”

证券时报记者 朱凯

昨日,上海证券交易所对上海三毛(600689)10月26日公告的“终止重大资产重组”发出监管工作函,要求该公司针对复牌后的股价异动进行核实,并提供公司、控股股东、交易对方以及中介机构等与这次方案调整相关的全部内幕信息知情人名单,供上交所启动内幕交易核查使用。

据证券时报记者获取的该份监管工作函,上交所对上海三毛终止重组提出了5点要求。

第一,公司前期披露的重大资产重组草案已经董事会审议,但公司10月16日披露的调整方案未提交公司董事会审议。请公司核实未履行相关决策程序即对外披露该方案并复牌的原因。

第二,公司10月16日以及10月21日发布的公告均提示方案调整存在重大不确定性,但未说明不确定性的具体原因,也未说明该不确定性是否可能导致重组终止。公司及控股股东核实本次重组调整方案的协商进程、导致方案不确定的具体原因以及导致重组终止的实质障碍。

第三,请重组交易对方王雪根、施亚辉、汪立国说明不接受重组调整方案的具体原因,并说明其不接受调整方案的意见于10月16日、10月21日及10月26日等公司公告时点是否发生变化,如发生变化,请说明意见变化的情况及原因。

第四,请公司财务顾问海通证券说明其在本次重组调整方案中所开展的工作,就前述对公司及相关方的三项要求予以核实并发表专项意见。

对于上述4条监管意见,上交所要求上海三毛在10月29日全部予以公开披露。

最后,上交所要求上海三毛提供与本次重组方案调整相关的全部内幕信息知情人名单,以便监管部门启动对此的内幕交易核查。

今年10月9日上海三毛公告称,控股股东要求公司就重组方案中的交易价格等事项与交易对方进行磋商修订;10月16日,公司称拟调整的方案尚需与交易对方达成一致意见,存在重大不确定性;10月21日,公司发布股票交易异动波动公告,但仍称拟调整方案尚需与交易对方达成一致意见,存在重大不确定性;10月26日,公司公告终止重组。

白云山再融资缩减规模 云锋基金认购5亿不变

证券时报记者 周少杰

10月28日晚间,白云山(600332)发布公告称,综合考虑资本市场情况和公司实际,对非公开发行A股股票方案的融资规模、发行对象、发行价格、募集资金投资项目进行调整。其中,广药集团、云锋基金和员工持股计划认购金额将保持不变。

除了非公开发行A股之外,白云山也将在H股募集10亿港元左右,如若获准,A+H融资近90亿元。

根据白云山公告,本次向特定对象非公开发行的A股股票从原来合计不超过4.19亿股,募集资金总额不超过100亿元,调整为合计不超过3.52亿股,募集资金总额不超过83亿元。其中向广药集团募集34.95亿元,向员工持股计划募集5.05亿元,向广州国发募集20.73亿元,向广州城发基金募集17.27亿元,向云锋基金募集5亿元。

云锋基金以阿里巴巴董事局主席马云和聚众传媒创始人虞锋

的名字命名而成。除此两人外,巨人网络董事长史玉柱、新希望集团董事长刘永好、银泰投资董事长沈国军等10多位成功企业家都是基金的发起人。

对比原方案,广药集团、云锋基金和员工持股计划认购金额保持不变,广州国发和广州城发基金认购金额同比例调整。由于融资规模调整,白云山对募集资金投资项目也作出了相应调整。

在发行价格方面,根据除息调整原则,广药白云山本次非公开发行股票的发价价格为23.84元/股相应调整为23.56元/股。根据此调整方案,白云山本次非公开发行的控股股东、员工持股计划和云锋基金认购金额均没有改变,募集资金投资项目也仅作微调,本次募投资金将为公司打造大南药、大健康、大商业、大医疗四大产业板块,提供强大的资金支持。力争在“十三五”期间成为集制药、医疗、健康产品、健康服务和商贸物流为一体的世界级医药健康产业综合体。

上汽新能源布局提速 未来五年增投200亿

证券时报记者 朱凯
见习记者 刘宝兴

上汽集团在新能源业务上再布新局。10月28日,上汽集团宣布成立上汽安悦充电科技有限公司,计划到2020年在全国范围内建设5万个公共充电桩。同时,上汽集团表示未来五年新能源业务将新增投入200亿元,新能源车目标销量60万辆。

近年来上汽集团不断加大新能源汽车研发投入力度,已在上海、南京和英国建设了技术中心,并在美国硅谷成立了创新中心,形成“中国主导、全球联动”的自主研发体系。同时,上汽自主掌控了具有世界级水准的电池、电驱、电控的“三电”核心技术,先后投放了多款技术先进

的整车产品。

今年1-9月,上汽已经完成了新能源汽车销售超过8500辆,预计今年可以超过13000辆,其中12000辆是荣威550plugin插电强混,明年上汽新能源汽车的销售目标达到100%的增长。

谈及上汽未来五年新能源汽车的整体战略部署,上汽集团总工程师程惊雷在接受证券时报记者采访时表示,上汽立志成为全球新能源汽车主流品牌,以丰富的新能源车型覆盖主流细分市场,并营造新能源生态圈,呈现国际化特征。目前,上汽新能源汽车研发体系已经达到750人,包含整车、零部件,以及正在发展的和未来商业模式相关的团队,预计在未来五年发展将超过2500人。在过去的几年中,上汽在新能源方面已经投

入超过60亿元,未来五年将新增投入200亿元,投放30款以上全新新能源车型,新能源汽车销量将达到60万辆(自主品牌20万辆),进一步巩固扩大上汽在新能源汽车领域的领先优势。

程惊雷表示,预计中国汽车市场在过了井喷之后,到2019年整个汽车市场销量可能会达到峰值,在2600万到3000万辆左右,如果按照现在一辆新能源车对应五辆传统车比例估算,预测整个新能源汽车市场刚需在300万辆到400万辆。据此,上汽的新能源车目标销量是60万辆。

为实现新能源车整体战略部署,未来五年,上汽在技术上将立足具有竞争力的“三电”核心技术与零部件产业链。重点聚焦需求深耕纯电市场,着

力自主品牌,系列发展插电强混,同时联动合资企业,加快新能源车投放步伐。上汽将根据市场的需求每年至少推出2款全新的自主品牌新能源汽车产品。

此次上汽集团出资3亿元注册成立上汽安悦充电公司,是上汽集团在新能源业务布局上的一项重要举措,上汽安悦计划到2020年在全国范围内建设5万个公共充电桩以缓解新能源车充电难的“痛点”,并建立新能源汽车产业链生态圈。上汽安悦业务模式将是目前为止市场上能见到的充电模式的集成,在充电系统及终端网络投资建设、充电及租赁系统管理、新能源汽车销售、租赁和维修服务、停车场资源整合、电子支付、互联网金融及新能源汽车相关产业链等多方面开展业务。

捷顺科技定增10亿 争停车O2O市场先锋

据测算,国内停车收费静态市场空间达5000亿

证券时报记者 康殷

停车O2O市场方兴未艾,互联网巨头虎视眈眈,目前已有逾百家公司进入该领域。传统企业如何突围抢占先机,捷顺科技(002609)通过互联网现有停车场终端,打通B端物业商场,再链接C端消费者的方案可独辟蹊径。

10月28日,捷顺科技召开临时股东大会审议通过定增预案。公司拟以15元/股的底价向基金公司、证券公司等不超过10名特定投资者非公开发行不超过6666.67万股,募集资金总额不超过10亿元,将用于智慧停车及智慧社区运营服务平台项目及补充流动资金。

智能停车市场确实有很多公司竞争,但这样才能把市场做大,是好事。”捷顺科技董事长唐健并不担心竞争激烈,他认为捷顺凭借逾20年在智能停车服务上的经验与布局,有自信有能力成

为最终胜者。

10亿布局停车O2O

据悉,智慧停车及智慧社区运营服务平台“项目运营总部设在深圳,将利用公司位于深圳龙华新区观澜科技园的一宗自有地块实施相关项目,项目实施后,预计税前的财务内部收益率达到17.34%,投资回收期为6.13年。

股东大会上,捷顺科技董事总经理赵勇表示,不同于没有停车场和物业资源的互联网企业,公司在停车管理行业有着逾20年技术积累,拥有庞大成熟的客户网络和线下合作停车场资源。

分析指出,随着城市机动车保有量急剧增长,停车难成为困扰城市管理的一个难题,立体停车库、智能化停车被视为有效的解决方案。以车主一年3000元的停车花费测算,目前我国汽车保有量

将近1.5亿,停车收费的静态市场空间达到约5000亿元。国内汽车后市场的市场空间有望达到万亿级别。

逾百企业参与角逐

今年7月22日,安居宝(600155)曾发布公告,公司将募资超过19亿元,用于城市云停车联网系统项目的建设及推广。千方科技(002373)亦可提供智能停车信息服务及运营,控股子公司7月份签5亿元机械式立体车库订单;博林特(002689)则主营涵盖立体车库及配件。

除上市公司外,互联网企业同样跃跃欲试。丁丁停车CEO申奥对记者表示,目前参与停车市场的有三类厂商,一是停车场闸机设备、停车支付设备厂商;类似捷顺、安居宝等通过设备进驻掌握大量线下停车场资源;第二类是停车管理公司,拥有停车场资源,比如“停简

单”;第三类是互联网创业公司,通过智能硬件、线上提供服务。数据统计,国内涉足智能停车O2O项目的企业有一百余家,BAT也开始以幕后金主身份进场。

面对激烈竞争,掌握线下资源显得尤为重要。赵勇透露,目前深圳区域逾2000个停车场中,接入捷顺服务的逾60%。今年目标停车场联网逾1000家,2016年待统一的数据中心建成,将可实现联网逾万家停车场的目标。”

面对互联网企业的挑战,赵勇并不担心。在新建的住宅小区,只要配备捷顺的门禁系统和业主卡,就自然会使用捷顺生活APP,这是刚需;而存量小区通过升级改造,让业主进一步使用。”赵勇表示,相比互联网企业动则采用高额补贴提高APP装机量,免费提供硬件抢占停车场的做法,捷顺科技凭借多年积淀已与B端(物业管理公司)建立高粘性的合作关系,这并非是补贴就能抢来的市场。

农产品 “大白菜+” 电商平台上线

证券时报记者 周少杰

农产品(000061)10月28日举行了转型升级新Logo揭牌暨“大白菜+”电商平台上线启动仪式。此次发布会传递了公司全面启动由传统企业向“互联网+农产品”的升级转型,将推动公司在电商平台的整合开放发展,强化行业地位。

据介绍,农产品自1989年开创了享誉全国的“布吉模式”,又率先开创农产品网络化经营模式,在深圳、北京、上海等27个大中城市经营管理超过40家综合批发市场和网上交易市场,形成国内最具规模的农产品交易、物流及综合服务平台,公司旗下批发市场农产品年度总交易量约占全国规模以上批发市场交易总额的10%。

为更好的实现农产品流通业务的转型升级,通过建立与实体批发市场网络相匹配的信息平台整合现有资源,打破信息壁垒并转变角色,为农产品流通领域从业者提供“双网双线”一体化服务,全新的“大白菜+”电商平台应运而生。

“大白菜+”电商平台依托农产品公司系统内26年实体农产品批发市场网络形成的海量流通数据及会员资料为基础,“+”数十家大型批发市场网络信息进行大数据分析,形成产销信息的精准推送。“+”上整合旗下七大电商平台以及物流、检测、金融的核心业务。再“+”上无限开放融合第三方资源,形成线上线下互联的重资产O2O模式,构成农产品大流通的完整生态,努力打造中国农产品新的流通模式,服务三农。