

又有两家“徐翔概念”公司股份被冻结

证券时报记者 康殷

继徐翔之母郑素贞所持两上市公司股份被公安部冻结后,另外两家“徐翔概念”公司华丽家族(600503)和宁波中百(600857)今日同时公告涉及徐翔及其父徐柏良所持公司股份均被公安部冻结两年。

其中,徐翔旗下泽熙增煦持有华丽家族9000万股无限售流通股,占公司总股本5.62%,为公司第二大股东;徐翔之父徐柏良控制的西藏泽添持有宁波中百3541万股无限售流通股,占公司总股本的15.78%,为公司第一大股东,徐柏良更为公司实控人。

另外,宁波中百表示,目前该公司董事徐峻和董事赵亿波仍然失联。而徐峻曾任上海泽熙投资管理有限公司总经理助理,赵亿波曾任上海泽熙投资管理有限公司研究副总监。

文峰股份和大恒科技昨日双双发布公告,徐翔之母郑素贞所持文峰股份和大恒科技股份已被公安部门冻结,冻结期限两年。据悉,郑素贞在两公司合计持股市值达42.87亿元。但截至11月10日收盘,文峰股份和大恒科技股价双双涨停。

事隔一日,另外两家徐翔概念股也宣布股份被冻结。华丽家族公告,公司接到上交所通知,公安部门已冻结上海泽熙增煦投资中心持有的华丽家族9000万股无限售流通股及股息。冻结期限从2015年11月10日至2017年11月9日。同时,宁波中百公告,公安部门对公司控股股东西藏泽添投资发展有限公司持有的公司3541万股无限售流通股及股息进行了冻结,冻结时间从2015年11月10日起至2017年11月9日止。

资料显示,上海泽熙增煦投资中心是徐翔旗下的投资平台之一;西藏泽添的实控人则为徐翔之父徐柏良,徐柏良持股99%,郑素贞持股1%。

截至11月10日收盘,华丽家族股价报收12.94元/股,而宁波中百报收18.90元/股,上述被冻结股份合共市值达18.34亿元。

徐翔事件后,宁波中百和华丽家族曾相继发出澄清公告,撇清关系。事隔7天后,宁波中百董事徐峻和董事赵亿波仍失联,但公司称目前日常经营管理工作一切正常。

定增新规发力 多家公司“掐点”复牌

证券时报记者 岳薇

不到半个月,中国证监会宣布的三条关于非公开发行的窗口指导意见已经开始显现威力。

三条窗口指导意见的具体内容包括:一是长期停牌(超过20个交易日)的公司,要求复牌后至少20个交易日后,再确定非公开基准日和底价。鼓励以发行期首日为定价基准日,这类交易如审核无重大问题,可直接上初审会。二是董事会阶段确定投资者的,若投资者涉及资管计划、理财产品等,要求穿透,人数不能超过200人,不能分级。三是募集资金规模最好不要超过最近一期净资产(不强制要求,但会关注),募集资金可以补流,但要测算合理性,测算过程可以用过去几年最高的收入增长率。

新规中前两条市场尤为关注。11月7日,海得控制成为首家因穿透披露要求而中止定增审核的公司。除此之外,证券时报记者留意到,为保证定价主动权,近期不少上市公司“掐点”复牌,赶在20个交易日内发布预案并复牌交易。

“掐点”求定价主动权

择时停牌对于想筹划重大事项的上市公司来说很重要,而如今,及时复牌对于上市公司来说也变得重要起来,没完没了停牌的情况可能就此被打住。

众所周知,如果不存在重大利空,复牌公司一般都会受市场追捧,公司股价节节走高是常态。如果上市公司停牌时间超过20个交易日,按照新规,公司不能在披露方案时就锁定发行底价,而是要复牌交易至少20个交易日后再确定非公开发行的基准日和底价。如此一来,公司的定增价格也可能水涨船高,这对

认购对象来说,不能抢到更加便宜的筹码,公司融资方案的吸引力将大打折扣。

证券时报记者留意到,为保留非公开发行股票定价主动权,不少上市公司赶在20个交易日内复牌。这其中就包括抛出800亿融资方案而震惊市场的同方国芯;募资150亿布局新能源汽车的上汽集团;以及最近频繁澄清媒体报道并回复交易所问询函的新华医疗。

10月12日,同方国芯停牌筹划非公开发行股票,11月6日,公司发布预案并复牌。如果此次募资产成功,同方国芯将创下A股历史上定增融资之最的纪录。

根据预案,同方国芯此次非公开发行价格为不低于定价基准日11月6日前20个交易日公司股票交易均价的90%,即27.04元/股。仔细计算,同方国芯此次停牌时间正好为19个交易日。而公司相关人士在接受媒体采访时已经承认,停牌时间跟再融资新政不支持长期停牌有关系。

值得注意的是,根据新规,募集资金规模最好不要超过最近一期净资产,这主要是规范一些公司募资规模过大的问题。而截至今年三季度末,同方国芯的净资产仅为28.03亿元,和募资总额800亿显然不成比例。

除了同方国芯以外,近期备受市场瞩目的上汽集团也抛出了150亿元的大手笔定增方案,主要用于布局新能源汽车项目,其停牌时间恰好为20个交易日。其他“掐点”复牌的公司还包括新华医疗、银座股份、新大新材等。

停牌不超过20个交易日的新规,对于大部分公司来说可能显得太匆匆。不过,记者留意到,近期复牌的公司中,已经有好几家用实际行动向市场证明这不是一个不可能

公司名称	证券简称	重大事项	停牌天数(交易日)	发行价格(元/股)	最新收盘日股价(元/股)	较发行价格涨幅
同方国芯	002049	非公开发行股票	19	27.04	43.52	60.95%
上汽集团	600104	非公开发行股票	20	15.56	20.68	32.90%
新华医疗	600587	非公开发行股票	19	26.14	39.98	52.95%
银座股份	600565	重大资产重组	19	7.7	10.22	32.70%
新大新材	300080	重大资产重组变更为非公开发行股票	20	6.83	9.57	40.12%
众兴药业	002772	非公开发行股票	5	32.21	44.31	37.57%
众生药业	002317	非公开发行股票	1	11.36	13.48	18.66%
联化科技	002250	非公开发行股票	2	15.8	20.08	19.52%
顺威股份	002676	非公开发行股票	11	24.5	38.91	58.82%

岳薇/制表 周靖宇/制图

完成的任务。比如,顺威股份筹划非公开发行股票只花了11个交易日,众兴药业耗时5个交易日,而联化科技和众生药业更是刷新了纪录下限,分别只停牌了2个交易日和1个交易日。

另外值得一提的是银座股份,公司的重大资产重组方案包括发行股份购买资产以及发行股份募集配套资金。一般来说,重大资产重组相对单纯非公开发行股票耗时更长,而银座股份停牌筹划重大资产重组仅耗时19个交易日,这期间包含董事会审议议案、接受上交所事后审核、回复交易所审核意见函等流程。

如此“实力”复牌,自然也得到了回报。证券时报记者统计,短短几个交易日,上述复牌公司的股价均较预案发行股份的价格有了大幅溢价。这其中,同方国芯溢价最多,已超60%,其次是顺威股份,接近59%,其余公司的溢价幅度也在19%~50%之间。

监管细则迭出

自今年上半年以来,监管层对上市公司非公开发行价格合理性就

格外关注,这在监管层对众多上市公司再融资方案的反馈意见中得到了广泛体现。此次提出窗口指导,进一步明确了监管层推动定增价格市场化,防止利益输送的意图。

按照市场此前流行的做法,上市公司择时停牌后,往往以董事会决议日为定价基准日,定增价格普遍偏低,公司复牌后股价连续涨停,使得定增价与二级市场价格产生巨大价差,自然是有利于股份认购方。一私募人士对证券时报记者表示,新规出台,一方面将推动非公开发行价格随行就市,更加公开化;另一方面,监管层鼓励以发行期首日为定价基准日,如审核无重大问题,可直接上初审会,也就是说这类交易可缩短走流程接受审核的时间,有利于保护小股东利益,对于上市公司来说,如果无法在20个交易日内复牌交易,后期的定增价格可能被抬高,对认购方的积极性会有影响,公司会存在打压股价的动力。不过,整体来说,这种政策的初衷是平衡市场各方参与者的利益。

安信证券的一位投行人士表示,20个交易日的停牌期限其实也并不算短,以自然日来计算,接近四周,对上市公司来说并非不可能完

成的任务。证券时报记者留意到,自10月28日,证监会窗口指导公布以来,沪深两大交易所也开始行动。

11月1日,深交所宣布,拟于近期发布《上市公司停牌业务备忘录》,以进一步规范上市公司股票停牌业务,维护市场效率,保护投资者的交易权、知情权等合法权益。据了解,备忘录要求公司应采取有效措施防止停牌时间过长,不得滥用停牌损害投资者的交易权和知情权,并对常见的停牌事项规定了相应的停牌期限及标准。目前已有133家上市公司对此反馈了意见,涉及内容包括已停牌公司的过渡期安排、非公开发行股票的停牌时间、延期复牌需要经过的审议程序、投资者说明会等。

而11月6日,上交所发布《关于进一步规范上市公司停牌及相关信息披露的通知(征求意见稿)》,其中指出,上市公司股票因筹划重大资产重组停牌的,原则上应当在3个月内公布预案并申请复牌,预计股票停牌时间超过3个月的,应当在原定复牌期限届满前召开股东大会,审议申请股票延期复牌的议案,延期复牌时间不得超过2个月,也即累计停牌时间最长不超过5个月。

上汽集团全球布局初具雏形 加速推进国际化战略

日前,上汽集团(600104)中东公司正式宣告开业,这是上汽集团提出全球化目标以来的又一颗落子。上汽集团相关负责人表示,上汽已在欧洲、北美、南美、东盟、非洲以及澳洲相继构建了业务网络,主要涵盖研发生产、营销服务、投资平台和国际贸易等四大板块,上汽的全球化布局初具雏形。

去年9月,上汽集团已经成立国际业务部,该部门将制订战略规划及路线图,牵头集团重大海外项目,建设整个海外经营智库,整合海外营销机构。据该部门人士透露,上汽集团正在制定海外业务的“十三五”规划,其中上汽于自贸区成立的“上汽国际”公司将建设成为国际营销平台,该平台成为整合海外资源的关键,改变过去去资源、资金、品牌比较分散的情况。

落子中东: 全球布局初具雏形

上汽集团中东公司宣告开业,正式开启上汽在中东地区的营销服务。目前,上汽集团海外布局的雏形已经基本形成。”上汽集团相关负责人表示。

据了解,目前上汽集团已在欧洲、北美、南美、东盟、非洲以及澳洲相继构建了业务网络,主要涵盖研发生产、营销服务、投资平台和国际贸易等四大板块,全球布局初具雏形。在研发生产方面,已在英国设立研发中心和生产基地,在泰国建立了MG名爵品牌全球试驾制造基地,印尼生产基地的建设也正在启动;在营销服务方面,除了前述成立的中东公司,上汽正在南美、东盟、非洲以及澳洲加快建设营销服务网络,上汽大通产品已进入35个国家地区,并在去年出口至爱尔兰市场,实现了“重返欧洲”。

另外,在投资平台方面,上汽集团已成立上汽加州风投公司和香港投资公司,其中位于加州硅谷的风投公司致力于跟踪研究全球汽车行业以及跨界最新技术和业务动态,尤其关注前瞻领

域的投资,包括智能驾驶、互联网汽车、新材料与轻量化以及新能源等技术领域;在国际贸易方面,上汽已在欧洲、北美和亚洲成立了国际贸易公司,其中在上海自贸区成立的上汽国际商贸有限公司(下称:上汽国际),正充分利用自贸区的区位优势和政策优势,加快上汽海外经营的步伐。

今年11月10日至14日,上汽集团将首次参展中东地区最大的汽车展会2015迪拜国际汽车展。期间,上汽商用车公司的大通G10以及上汽乘用车公司的MG GS,这两辆新车将在该展会上首发。

中东地区是陆上丝绸之路和海上丝绸之路的交汇点,覆盖沙特、阿联酋、埃及、伊朗等18个国家的近5亿人口。上汽集团相关负责人表示,中东地区汽车市场销售大概在300万辆,目前汽车千人保有量仅为92辆,尚处在较低水平,未来市场潜力巨大,预计到2020年将达到500万辆。

参展迪拜车展、成立中东公司、布局中东市场,是上汽集团积极贯彻落实国家“一带一路”战略,推进跨国经营的重要举措。上汽将以中东公司为桥头堡,力争在当地建立起有竞争力的业务运营模式,发展和完善经销商网络渠道,建立服务体系,打造具有竞争力的品牌形象。预计今年我们在整个中东地区销售量达4000辆”,前述上汽人士透露,按照集团的规划,中东公司总部计划设在迪拜,今年还将在中东其他国家设立办事处,首先要布局销售,接下来就是产品、品牌、体系。”

战略目标: 拟10年完成全球化进程

布局中东并不是一个孤立的事件,这实际上是上汽集团接下来一系列海外营销的首发,我们在积蓄力量,各种储备完成之后,我们肯定要进军欧美发达市场”,上汽集团人士表示。需说明的是,上汽集团的海外布局并不只是传统的贸易、进出口业务,而是包括了生产、制造、研发、营销等各方面。

“过去我们把车卖给国际代理商,然后他在当地销售,并没有基于长期的战略,没有任何品牌投入,属于赚快钱。这是我们首先要转变的,要转变成为一个真正的在海外做品牌营销的公司。”该上汽人士直言,前述一系列展会的投入涉及了品牌的营销,海外品牌的投资,这在以前是没有的”,并且随着布局深入,品牌的投入会越来越大。

过去我们的业务模式比较简单,就是出口贸易,这肯定不行。今后我们要打组合拳,其一是开发生产研发基地,实现全价值链的输出;其二是海外营销服务的投入;其三是通过海外投资平台获取海外优质资源,这是我们业务模式的组合拳。”

上汽集团已经明确提出努力成为全球布局、跨国经营,具有国际竞争力和品牌影响力的世界著名汽车公司”战略目标。去年9月,上汽集团正式成立国际业务部,该部门总监杨晓东表示,全球化的趋势以及中国的崛起不可阻挡,中国已是制造业大国,虽然还称不上制造业强国,但高铁等部分技术已经成熟,其中,汽车产业作为全球化影响最为深远的行业之一,中国实现走出去的条件已经慢慢具备。此外,预计到2020年中国整个汽车市场需求量为3000万辆,但产能有可能超过4000万辆,即未来中国汽车产业的过剩产能格局存在输出海外的需求。

在杨晓东看来,中国汽车产业必然会出现全球化的公司,且从格局上看,该公司至少要占据中国、美国、欧洲这些市场中的两个。据其分析,汽车产业的全球化第一波发生在美国的福特、通用,随后发生在欧洲,日本车企在上世纪50年代末开始花了30多年走完全球化道路,韩国现代在80年代开始花了20年时间成就了全球化,从这个趋势来讲,接下来一定是中国汽车。”

据其初步判断,比照过去美系、欧系、日系、韩系车企的全球化历史,上汽的国际化进程所需时间可能会缩短至

10年。上汽集团指出,今年中国汽车出口量整体下降了12%,部分主流产品出口降幅甚至达25-30%,但上汽集团的出口结构发生了明显变化,其中自主品牌实现了逆势增长。目前上汽自主品牌占了出口总量的一半以上,而在去年这一比例尚不到一半。以大通Maxus为例,该品牌去年出口1700辆,今年目标定在3000辆,但这一目标已经提前完成,预计到年底可以实现超过4000辆的出口,成长率超过200%。

规划路径: 上汽国际整合资源 加速全球化

上汽集团的国际化布局思路在日前披露的150亿元定增预案中也初见端倪。11月5日晚,上汽集团披露150亿元定增预案,公司拟募不超过150亿元资金,投向新能源汽车相关项目、智能化大规模定制项目、前瞻技术与车联网项目、汽车服务与汽车金融项目。

根据预案,新能源汽车研发的投入可以通过自主品牌新能源汽车的出口和公司海外基地的生产销售,促进上汽集团的国际化布局;对云计算和数据平台项目的投入,可以有效地支持上汽集团在研发、生产、销售、运营等体系从本土化向国际化、全球化的转型,为未来上汽集团的海外战略提供有力的支撑。

据了解,上汽集团正在制定海外业务“十三五”规划。该规划的设想包括:整体布局海外经营,集成全球资源促进乘用车和商用车、合资企业和自主品牌的深入合作,和合作伙伴在不同市场的价值链上做深入合作;在自贸区成立的“上汽国际”公司将建设成为国际营销平台以及营销价值链上的一个投资平台,集团将通过这个平台整合海外所有资源,改变过去去资源、资金、品牌比较分散的情况;集团将综合海外投资、海外人员、海外销售的比例等,测算成跨国化指数进行考量;此外,打造品牌影响力、建设全

球架构的产品、海外资金的落实、人才队伍的建设等要素,均将列入海外业务的“十三五”规划。

为实现全球化目标,上汽集团将改变过去传统出口贸易型思路,转变为一个真正在海外做品牌营销的公司;在业务布局上,上汽集团将结合“一带一路”战略,由近到远、先易后难,首先布局东南亚、聚焦新兴市场,然后再推广到中东、南美,最终在美国、欧洲市场占据一

定份额。此外,在产品策略上,上汽集团将建立全球车型谱系,过去上汽的产品往往以中国市场为导向,但这样的产品到全球市场会出现适应性、准入法规、消费者习惯和喜好等问题。为打造产品的全球化架构,上汽集团将按照区域市场特点和客户特点,来打造真正的受本地消费者欢迎的“明星车”。

(CIS)



上汽大通 G10



上汽 MG GS 名爵锐腾