



新民眼·首席视点

股票的生死

连建明

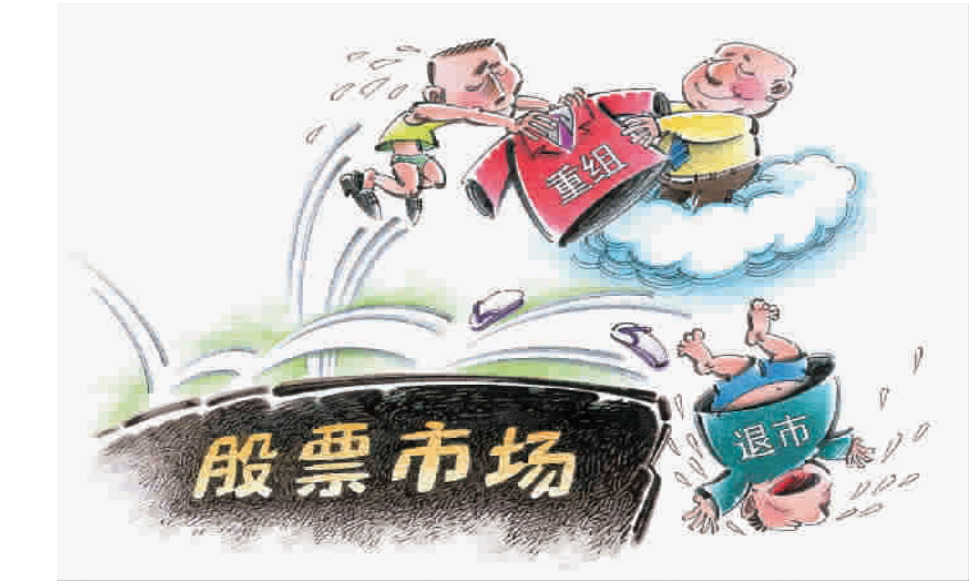
有生有死，这是大自然的生态平衡。股票市场也是如此，有上市，也有退市，这才是一个正常的市场。本周，沪深股市就有生死悲欢剧情的上演。

停牌近一年后，*ST博元等来的是一纸“死亡”判决书。3月21日，上交所根据上市委员会的审核意见，决定*ST博元股票终止上市，成为新退市规则出台后第一只退市的股票，而退市的原因也就是规则修改后的一条，即首家因触及重大信息披露违法情形被终止上市的公司。

2014年6月，中国证监会对*ST博元涉嫌信息披露违规行为进行立案调查。2015年3月，公司因涉嫌违规披露、不披露重要信息罪和伪造、编造金融票证罪，被中国证监会依法移送公安机关。

这样一家造假违法严重的公司退市，充分彰显了证监会对重大违法行为零容忍的坚定决心，表明了上交所严格执行退市制度的基本态度。把重大信息披露违法公司清理出证券市场，有利于警醒上市公司依法履行信息披露义务，有利于更好地保护投资者的合法权益，有利于促进资本市场持续稳定健康发展。

*ST博元不是沪深股市第一只退市的股票，当然也不会是最后一只，不过，总体来说，和美国等海外成熟市场比，25年来沪深股市退市的股票的确比较少，退市远比上市艰难。只生不死容易扭曲市场的价值观，沪深股市经常出现爆炒亏损股，



孙绍波画

就是因为大家都赌重组。就说一年前*ST博元停牌前，虽然公司不断发布公告提示退市风险，但是，*ST博元停牌前最后3个交易日却是连续涨停。以前有退市风险的股票，最终股价往往只有1、2元，甚至是几毛钱的仙股，但*ST博元停牌前的股价却是6.55元。为什么？因为一批人在博*ST博元重组而不退市。

因此，退市制度需要严格执行，符合退市条件的要坚决退。有生有死才是一个健康的市场，当大家习惯股票能够上市也能够退市，市场的投资理念就会发生根本的变化。

沪深股市25年来真正退市的

股票并不多，但另一种形式的“死亡”也不少，那就是重组，新公司替换了旧公司。本周就有一家公司做出了这样的选择，而这家公司还与“股神”巴菲特有一丝关联，如今选择主动退出市场颇让人唏嘘。这家公司就是大杨创世。停牌3个多月的大杨创世昨天发布重组预案，公司拟通过重大资产出售和发行股份购买资产，置出现有全部资产及负债，圆通速递作价175亿元借壳上市。

主要生产西装的大杨创世2000年6月上市，其服装和公司都受到股神巴菲特的赞赏，巴菲特所有的西装都是大杨创世的。2009

年，大杨创世成立30周年大会上，巴菲特发来一段祝贺视频，巴菲特的说：“我现在9套西服都是在中国缝制的，其它的西服都让我给扔掉了。”巴菲特还说他几个商业伙伴包括比尔·盖茨也穿大杨创世的套装。同时，巴菲特对大杨创世创始人李桂莲的创业经历也十分赞赏。

但是，遗憾的是，大杨创世可能退出资本市场了。如果这个重组方案最终得到实施，那么，大杨创世的服装资产将完全退出公司，同时公司大股东变成圆通速递的创始人，显然，公司将会更名圆通速递，意味着大杨创世在A股市场将不存在了。

一家曾经是绩优股的公司，为什么要选择主动退市？公司表示因为随着成本上升等因素，服装制造经营越来越困难，业绩不断下降，由此公司选择了转型。这让人想起巴菲特执掌的伯克希尔公司，两者都是从纺织企业起步但结局完全不同。50多年前，巴菲特收购伯克希尔公司的时候，伯克希尔是家日薄西山的纺织企业，巴菲特用纺织公司的现金流通过收购进行转型，从保险公司开始不断收购越做越大，现在的伯克希尔已经是一个以保险为主的综合性世界大集团，纺织生产早就停止了，但是，公司的名称没有变，巴菲特的控股地位没有变。大杨创世上市不到16年，却要把公司让给别人了。

沪深股市里像伯克希尔这样的公司很少，像大杨创世这样主动退市的公司很多，尤其是早期上市公司相当部分重组了，如上海股市著名的老八股半数以上已经不是上市时候的公司了，虽然代码没有变，但人变了，资产变了，名称变了。这种重组目前依然方兴未艾，当然这也是好事，体现了资本市场优化资源配置的功能，优胜劣汰是市场经济必然的过程，也是资本市场另一种生死转换。

无论如何，中国很多企业生命力这么短让人感叹，当然这与25年来科技大发展，更新换代加快有关，但同样与经营不力有关。要成为百年老店，真的很难。

民生地产叫板“潜规则” “无理由退房”助力恒大赢市场

从年初至今，信贷宽松、税收优惠等一系列政策落地。22日，恒大集团在广州以及全国172个城市发布无理由退房一周数据：退房率0.91%，销售额、销售面积均创恒大地产历史新高。恒大地产交出了一份漂亮且颇有些出乎市场预期的成绩单。

去年4月15日，恒大集团宣布，从次日8时起，恒大对于国内的住宅楼盘推行“无理由退房”。消息一出，业内震惊，有人说这不过是房企的促销手段，有人质疑这会不会是又一个“昙花一现”的承诺，甚至担心出现大规模退房现象。这也是自推出无理由退房以来，恒大方面首次对外披露相关数据，恒大集团副总裁何妙玲介绍称，一年来恒大集团退房率仅为0.91%，受惠于此，去年恒大销售业绩2013亿元，较2014年增幅达53%。

“三包”承诺有底气

无理由退房无疑给恒大地产销售起了强大的助推作用。实施无理由退房政策一年来，恒大在业内领先的優勢更加明显：根据恒大发布的业绩报告显示，2015年，恒大销售额达到2013.4亿元，同比增加53%，销售面积25512万平方米，同比增加40%。

在业内专家看来，无理由退房的大获成功关键在于恒大产品的过硬品



质和高性价比优势，这让恒大在全国推行无理由退房时显得“底气十足”：恒大是全国率先实行全部精装修交楼的企业，所有装修单位均为中国的行业龙头企业，所用材料均为国内外知名品牌产品。恒大通过制定苛刻的6000条工艺标准，保证工程质量过硬。恒大实施的精品战略，与国内外700多家品牌企业建立战略联盟，在设计、施工等房地产开发链条上严格实施标准化管理，打造“环节精

品”。与此同时，恒大项目按高端住宅标准为普通住宅项目设计园林环境，现已形成以湖景为核心的十大园林主题，充分利用地形、地势以及当地自然资源，将社区园林打造成健康的生态系统。恒大一直秉承“配套先行”的开发理念，实行项目首期住宅与整体配套同期交付使用，首期配套就包括运动及健身会所、恒大影城、超市、银行等，并优先考虑商住分离，提高商业价值和住宅品质，更整

合国际优质资源，配置互联网社区医院。在保证楼盘高品质的同时，恒大还通过强大的成本控制能力，尤其是采用“全球统一采购，全国统一配送”的模式，确保产品品质，又有效控制了成本，从而让高性价比优势进一步突出。

据了解，恒大上海公司旗下共17个项目实施无理由退房，平均退房率不到1%。像去年9月底首次开盘的马陆恒大御景湾和松江恒大帝

景2个项目，购房者都享受到了无理由退房政策，一期均销售火爆很快告罄，近期则都加推了二期部分房源，依然受到热捧。前者至今累计无理由退房3套，退房比例仅0.53%；后者至今累计无理由退房1套，退房比例仅0.34%。

民生地产叫板“潜规则”

在无理由退房政策刚刚推出的时候，业内也有不少入抱有疑虑，而恒大显然有更深的考虑。恒大集团董事局副主席、总裁夏海钧表示：坚持民生理念，为老百姓提供高性价比的产品，是公司跨越发展的关键。而实施无理由退房，进一步深化民生理念，则是推动恒大继续跨越发展的重要驱动力。

从目前情况来看，恒大精准地切中了市场痛点，无理由退房是恒大践行民生地产经营理念的典范。据了解，恒大所有项目均以首次置业者和普通老百姓自住的刚性需求产品为主，中端至中高端产品占85%，与老百姓需求的物业类型比例吻合，满足了不同地区、不同层次的市场需求。无理由退房为广大购房者增加了信心，提供了无后顾之忧的购房保障。

分析认为，目前我国房地产市场供给日益充足，房地产从卖方市场转入买方市场。在这种背景下，购房者更加注重对产品品质的追求，恒大产品的高品质满足了市场不断升级的需求。在2015年经济增速放缓、楼市整体仍较低迷的情况下，恒大业绩增长显著，其产品的高品质、高性价比是最重要因素，同时无理由退房的实施，消除了消费者对楼市波动的后顾之忧，也极大地推动其实现全国持续热销。