

公告速递

# 莱绅通灵天价离婚案二审维持原判 为避免“娘家”要约收购马峭将抛售全部股权

■本报记者 曹卫新

“沪市珠宝第一股”莱绅通灵实际控制人离婚案二审宣判。12月2日晚，莱绅通灵发布公告称，2021年12月1日，沈东军收到江苏省南京市中级人民法院做出的二审判决，沈东军上诉被驳回，案件维持原判，沈东军持有的公司31.16%股权将分割一半给马峭(占公司总股本的15.58%)。

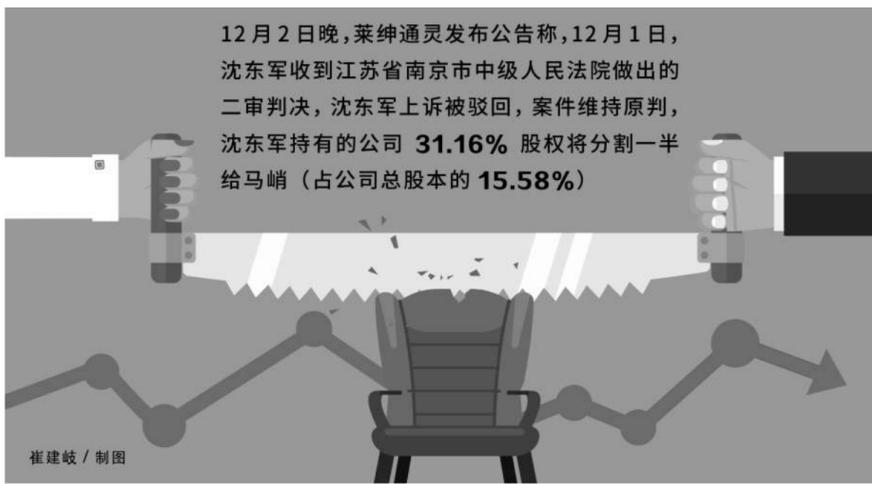
莱绅通灵最近一个交易日收盘价为7.35元/股，据此计算，沈东军所持31.16%股权对应市值近7.8亿元，马峭对应应得价值3.9亿元。有知情人士告诉记者，“二审判决宣判后，按照规定，股权会在一个月内进行分割并完成过户。”

记者注意到，即将分得上市公司近4亿元市值股权的马峭并不是很留恋这部分股权。马峭在公告中表示，“本人不愿接受因司法判决取得的公司股份和传世美璟股权，并承诺自2021年12月3日起30日内将上述股份全部转让。”

到手的股权缘何要转让出去?记者从知情人士处了解到，此举主要是为了解决要约收购问题。

依据公告，股权分割后，沈东军将失去上市公司控制权，公司实控人将变更为“大舅子”马峻及其一致行动人。公告显示，马峭、马峻、董毅泽为一致行动人，截至12月2日，马峻及其一致行动人合计控制公司48.45%的股份，属于《上市公司收购管理办法》第八十四条规定的拥有公司控制权的情形。本次权益变动触及要约收购。马峭未来所持上市公司股权转让后，股东将不进行要约收购。

回溯这起天价离婚诉讼案，历时3年多时间。2019年11月20日，马峭向南京市秦淮区人民法院提起的离婚诉讼，请求判令与沈东军离婚并进行财产分割。今年7月底，南京市秦淮区人民法院作出一审判决，准予马峭与沈东军离婚，沈东军持有的南京传世美璟投资管理有限公司的股权和莱绅通灵的股权，由马峭、沈东军对半分。随后，沈东军不服判决提起上诉。



依据二审判决，本次判决为终审判决。对此，沈东军表示，“尊重法院

判决，但同时保留依法申诉的权利。”上海明伦律师事务所律师王智斌在接受记者采访时表示，“理论上

终审完后，被告可以向上级法院申请再审。是否会被受理存在不确定性，二审是常态。”

## 湖南文和友被冻结约500万股 公司称已向法院申请解除

■本报记者 何文英

12月2日，天眼查App更新信息显示，湖南文和友小龙虾有限公司新增股权冻结信息，被执行人为湖南文和友文化产业发展集团有限公司，被冻结股权数额为499.98万元，执行法院为深圳市罗湖区人民法院。

“这是诉前保全，按照惯例要当事人或者代理律师查询才能知道具

体情况，股权冻结有可能是股东内部纠纷，有可能是外部经济纠纷，但这也只是猜测。”湖南芙蓉律师事务所律师钟文科在接受《证券日报》记者采访时表示。

对此，《证券日报》记者联系到文和友相关负责人，对方经过一番核实后回复称，“股权冻结是受其在物业租赁方与第三方的房屋租赁纠纷影响，目前文和友已向深圳市罗湖区人民法院申请股权冻结的撤销。”

资料显示，湖南文和友小龙虾有限公司是一家餐饮文化运营服务商，公司第一大股东为湖南文和友文化产业发展集团有限公司。目前该公司在长沙、广州、深圳有三家线下城市文和友门店。

其中长沙文和友将当地八九十年代的建筑与特色小吃融合在一起，已成为长沙的特色打卡地。在小红书上，长沙文和友相关笔记超过了6万篇，在微信微博抖音等自媒体

上的曝光量累计超过60亿次。据了解，今年国庆期间，长沙文和友高峰时期取号达到近3万个。

去年7月份以及今年4月份，广州文和友和深圳文和友陆续开业。广州超级文和友开业当天排队桌数一度达到3000桌，深圳超级文和友开业当天更是创下深圳餐饮业的排队纪录。

据了解，文和友还将在其他省会城市相继落子。上述负责人表示，“文和友下一站将会开在南京，

但具体开业时间要根据公司整体规划设计确定。”

值得一提的是，今年11月份，湖南省地方金融监督管理局对上市后备企业资源库名单进行公示，湖南文和友小龙虾有限公司榜上有名。

天眼查App显示，目前湖南文和友小龙虾有限公司已经完成了A、B轮融资，投资方包括加华资本、红杉中国、IDG资本、华平投资、碧桂园创投等知名机构。

## 8个交易日股价涨幅超90% 陕西金叶收到交易所关注函

■本报记者 张敏 殷高峰

11月25日、11月30日、12月2日晚，陕西金叶连续三次发布股票交易异常波动公告。数据显示，自11月23日以来，公司股价持续上涨，累计涨幅超90%。

12月2日，深交所向陕西金叶发来关注函：要求说明公司基本面是否发生重大变化；核查公司董事、

监事、高级管理人员及其直系亲属是否存在买卖公司股票的行为，是否存在涉嫌内幕交易的情形。

针对此事，陕西金叶相关人士对《证券日报》记者表示，公司正在着手回复交易所问询。

陕西金叶的股价异动或与其所在的市场环境有关。陕西金叶介绍，公司现有业务类别涵盖烟草配套产业、教育产业、房地产业、医养产业等四大类。

11月30日，记者从全国标准信息公共服务平台官网查询得知，电子烟国家标准取得了实质性的进展。《电子烟》标准从“正在起草”更正到“正在征求意见”。自此，电子烟国家标准征求意见稿进入公众意见征集阶段，该意见稿明确了电子烟产品的定义、标准、技术等细节。

券商发布的研报认为，上述征求意见稿一旦落地，意味着我国电子烟

从此进入有序监管阶段。该政策消除市场避险情绪，长期利好电子烟产业发展。准入门槛的提高利于产业结构调整

和有序竞争，利好头部企业。陕西金叶2021年半年报显示，公司烟草配套板块实现营业收入41324.01万元，较去年同期增加10409.76万元，增幅33.67%，发展势头良好。公司烟配板块运营主体鹿丰科技子集团对原材料实施提前采

购，对生产计划进行科学安排，同时对工艺技术进行升级更新，新设备投入和产能利用率均有所提高，有力减轻了纸张价格大幅上涨且产品中单价不同程度上降对烟配板块净利润的冲击。

同花顺数据显示，自11月23日以来，烟草板块持续上涨，其中陕西金叶涨幅最高。

## 荣耀手机坚持高端战略 谋求用户体验超越苹果

■本报记者 董积君

12月1日晚，荣耀60系列手机新品发布，此时距离荣耀50发布不到半年。荣耀CEO赵明对《证券日报》记者表示，“荣耀会毫不犹豫地坚持高端战略，将在高端机市场的用户体验上超越苹果。”

据Counterpoint发布的报告显示，今年10月份，苹果公司iPhone手机在中国市场的销量环比增长46%，占据22%的市场份额。Counterpoint称，这是自2015年12月以来苹果再次成为中国智能手机市场第一名。

去年11月份，华为宣布拆分荣耀业务部门。如今已经过去整整一年，荣耀的表现究竟如何，面对强大的对手，荣耀能够突围吗?

### 高端路线仍待突破

荣耀独立运营的首要目标便是

冲击高端市场。

今年二季度，荣耀国内市场份额曾一度跌至3%，但今年第三季度荣耀份额迅速上升至18%(Canalys数据)，超越小米，仅次于vivo和OPPO。赵明预计，未来12个月-18个月，荣耀就会成为中国市场排名第一的手机品牌。

当前，在荣耀的产品线中，Magic系列主打高端市场，对标iPhone，主攻5000+市场，数字系列站稳中高端手机赛道，X系列主打中高端市场，Play系列定位入门市场。

但目前看，荣耀并没有拿到太多华为遗留下的高端市场份额，最走量的产品是数字系列。

“可以看到，荣耀50系列销量超过预期。”旭日大数据董事长孙燕颉对《证券日报》记者表示，50系列、60系列都是荣耀拿下市场份额的利器。2021年Q3全球手机200美元-399美元畅销机型TOP20中，荣耀50

排名TOP3，一季度近400万台的销售量，基本解释了荣耀中国市场份额快速增长的原因。”

孙燕颉认为，排在荣耀50前的两款机型，分别是三星A32和A22，售价远低于荣耀50，结合三星手机在中国市场仅1%的份额估计，在这一价格段，荣耀50这一款机型至少做到了中国第一。

若再加上荣耀50SE的214万部销量，以及荣耀50Pro的90万部销量，荣耀50系列在今年第三季度的销量达到700万部。

赵明表示，今年下半年，荣耀出货以2000元以上产品为主，占比达到60%-70%。“我们随着市场供应情况，不断调整操盘，X、数字、畅玩三个系列出货量处在比较平衡的状态。”

对于记者提出的今年荣耀市场份额是否会成为国内第一时，赵明表示，市场份额已不是荣耀最关注的内容。12月2日，Counterpoint公布了

2021年第三季度全球智能手机报告。第三季度全球智能手机出货3.42亿部，同比下降6%，但环比增加了6%。具体来看，三星该季度出货量6930万台，占据20%的市场份额。苹果得益于iPhone 13系列，出货量4800万台位居第二，市场份额14%。小米以4440万台降至第三，市场份额13%。vivo、OPPO并列第四名，realme以5%的市场份额排名第五。

面对强大的竞争对手，赵明表示，没有坏的市场，只有坏的应对，有一个强大的对手，应该是行业感到兴奋的，可以让行业良性竞争，让产业向更高层次发展，而不是某种程度上形成过度“内卷”。

### 荣耀能成为苹果最大的对手吗?

“挑战苹果，2年-3年之内不太可能，但长期看有突破的可能性。”易观新消费行业资深分析师李应涛表

示，荣耀最大的实力来自研发能力，因为继承了华为技术驱动基因，相对其他国内厂商更具优势，而科技实力也正是高端化的基础。

“在国内市场是有可能的。”孙燕颉称，荣耀自2018年以来积累下目前中国最强大的一批渠道经销商，而且经销商全是股东，在销售网络上可以说如虎添翼。

赵明对《证券日报》记者表示，荣耀线下零售体系中，专区、专柜与授权体验店加一起，已经超过3万家。“下一步，荣耀会加大授权店建设的速度，今年10月份以来，荣耀授权体验店的数量已经超过2000多家。”

“对于当下的荣耀来说，最缺的是产品。”孙燕颉表示，天时地利人和，现在只缺地利，产品的创新力才是手机企业最应该看重的。

“高端化是别人没有的你有，可以跳出其他品牌的同质化竞争，打出差异化。”李应涛表示。

## 盯准基本面 警惕妖股卷土重来

■矫月

临近年底，面对一年一度的业绩大考，A股市场却出现少数涨停过高，超过公司基本面的股票。以\*ST中天为例，从10月26日起至11月8日，公司股价连续10个涨停，停牌核查再次复牌后，公司再次出现7个涨停，公司不得不再次停牌核查。

接连大涨加上背后牛股的买入，种种迹象不禁让观望的投资者忍不住一睹为快。但是，眼看\*ST中天股价起高楼而欲买入的投资者往往会忽视公司股价涨停背后存在的危机。“存在违规担保事项尚未解决”“归属

于上市公司股东的净资产高达-7.88亿元”，一桩桩一件件都可能是引发公司退市的“爆雷”。

也许在买入的投资者眼中，看到的是短期的获利，但在炒作股票的资本方看来，持续拉涨停的是吸引不理智的投资者买入接盘。回顾曾经20个涨停的ST八菱，在其股价在今年7月9日涨至12.2元/股的高位后迎来的监管部门的监管，在当日被列入重点监控名单，此后，公司股价开始了连续跌停。

在A股市场中，妖股虽不多见，但少数妖股的出现却往往会搅乱资本市场的规范发展。

对于绝大多数的投资者来说，如果不能有一个好的制度保护投资者的合法权益，对绝大多数人是最大的利空。根据中办、国办发布的《关于依法从严打击证券违法活动的意见》显示，落实“零容忍”工作方针，密切关注异常交易，依法依规严肃查处操纵市场和内幕交易等行为，持续净化市场生态，为资本市场高质量发展提供坚强法治保障。

为落实中办、国办《关于依法从严打击证券违法活动的意见》(以下简称《意见》)，证监会牵头成立打击资本市场违法活动协调工作小组;此外，深交所也对多起证券异常交易行为采取了自律监管措施，涉及盘中拉

抬打压、虚假申报等异常交易情形。

在证监会的重拳治理下，陆续有股价异动的股票被纳入重点监控名单。以中青宝为例，从2021年9月6日至2021年11月10日，公司股价由8.20元/股上涨至35.74元/股，涨幅为3.36倍。为此，深交所发关注函要求公司核实股价短期涨幅较大与公司基本面是否匹配，并就股价较大波动进行充分的风险提示。

随着监管的加强，证券市场的运作越加规范，不过，资本市场的高质量发展不仅仅需要监管的加强，同样需要上市公司不断提升自身价值，与投资者共同成长。

回归资本市场的本质来看，A股市场主要目的是为了满足上市公司的融资需求，为公司能够高质量发展而不断满足公司对资金的需求，让公司能够在充足的资金支持下不断发展壮大，创造更多的价值回馈社会。而投资者也需要理性选择有发展前景的公司进行投资并获得回报。也就是说，要想实现资本市场的高质量发展，加强监管、公司自身提升、投资者理性投资缺一不可。

记者观察

## 造车新势力销售大联欢 “蔚小理哪”齐破万辆

2021年电动车年销冠军已提前锁定

■本报记者 龚梦泽

每月首日，这一原本只有造车新势力参与的销售公布节点，现如今已成为各家车企的共同选择。颇有一番济济一堂，擂台比武的味道。

12月1日，新能源汽车品牌纷纷晒出自己的成绩单。从各家的数据看，11月份的新能源车销量可以用“大联欢”来形容。小鹏、埃安、大众ID、理想、哪吒等品牌均在11月创出月度销量新高。尤其需要指出的是，传统车企的纯电动汽车品牌广汽埃安和大众ID，销量势头颇为强劲，连续多月销量节节攀升。

另据上汽通用五菱最新公布的11月份销量战报显示，五菱GS EV车型共卖出5.01万辆，其中神车宏光MINI EV的销量高达4.56万辆，同比增长22.1%，且连续15个月霸榜销量头名，这也意味着上汽通用五菱已提前锁定2021年新能源汽车销量冠军。

“目前新能源汽车销量体现出一个明显趋势，即头部车企的聚集效应在进一步加剧。”汽车行业分析师章晓光对《证券日报》记者表示，这一点和传统车企越来越像，产能规模效应将成为下一阶段淘汰赛的最大优势和隐形壁垒。事实也表明，在年度销量榜上，比亚迪、上通五菱、特斯拉三家车企前10个月销量达到了90万辆，占到新能源车总体销量的35%。

### 造车新势力梯队再调整 第一梯队月销门槛升至万辆级

由于新能源汽车车企前三强中，比亚迪与特斯拉还未公布销量情况，因此从现有数据来看，新势力各车企的销量情况基本处在同一水平线上，月销量1万辆已经成为新能源头部车企最新门槛。

《证券日报》记者观察到，在第一梯队内部，各个品牌正逐渐找准自身定位，开始向各自目标领域垂直纵深发展。小鹏定位在智能科技，今年广州车展上公布新的品牌LOGO与企业战略，更为注重产品的智能科技属性。继今年10月份交付量超越蔚来汽车和理想汽车后，11月份，小鹏汽车再次以1.56万辆的成绩夺得造车新势力阵营冠军，也成为阵营中唯一一个销量超过15000辆的新能源汽车品牌。

凭借“一招鲜吃遍天”，一款车型打天下的理想汽车又一次惊艳众人。处于战略调整阶段的理想汽车11月份交付1.35万辆理想ONE，同比增长190.2%，实属不易，也创造了单月交付量新纪录。今年前11月，理想汽车总交付量达7.64万辆。自交付以来，理想ONE累计交付量已超过11万辆。

受限于芯片短缺、生产线升级以及停产改造等事件的影响，蔚来汽车在今年10月仅交付新车3677辆。然而，随着汽车芯片难题寒冰渐释，进入11月份，深耕服务与豪华的蔚来也创下月度交付纪录。数据显示，蔚来交付新车10.88万辆，同比增长105.6%。今年前11月，蔚来共交付新车8.09万辆，同比增长120.4%。截至目前，蔚来已累计交付新车15.66万辆。

作为造车新势力中的“黑马”，哪吒汽车凭借小型纯电SUV车型哪吒V，扎根10万元以上细分市场，并逐渐开始对燃油车形成替代效应。在11月份哪吒首次实现月交付量破万辆，实现交付量10013辆，同比增长372%。

在以月销5000辆为代表的第二梯队，代表车企是零跑和威马。11月份威马交付智能纯电动汽车5027辆，年内交付量预计超4万辆。除了销量的提升，威马的融资进程也在不断加快。就在12月1日，威马汽车宣布公司D2轮融资已获得1.52亿美元。截至目前，本轮总融资额已达到4.57亿美元。有接近威马人士告诉《证券日报》记者，上述4.57亿美元现金已全部到账。

同样新人佳境的零跑汽车，11月份共交付新车5628辆，环比增长54%，同比增长236%。值得一提的是，零跑汽车在11月份的订单量达16310辆，创下月销历史新高。此外，“后进生”创维汽车11月份交付量为1220辆，销量环比增长22.70%。

### 缺芯问题缓解销量创新高 上汽五菱已提前锁定新能源车销冠

传统车企的纯电动汽车品牌竞争同样厮杀激烈。临近年底，受益于汽车芯片问题环节，各家车企都实现了最后的销量冲刺。在此背景下，广汽埃安却已实现了年度销量目标的提前“抢线”。

数据显示，广汽埃安终端销量在连续数月破万辆后再攀新高，达1.46万辆，同比劲增123%。至此，广汽埃安前11月累计终端销量已达10.70万辆，提前完成年销10万辆目标。

与造车新势力相比，大众ID系列也有赶超之势。自3月底推出以来，大众ID系列交付量已实现连续7个月增长。数据显示，11月份，大众ID家族交付量创下新高达14167辆，环比增长11.2%，基本已预定国内合资品牌年度新能源汽车销量冠军位置。此外，在今年10月底才正式交付的极氪首款车型ZEKR 001，11月份交付量达2012辆;据岚图汽车发布的11月份销量快报，岚图FREE 11月份交付1139辆。截至发稿前，特斯拉、比亚迪还未公布销量数据。若不出意外，上述两家车企将分列新能源汽车销量榜单第二、三位，而上汽通用五菱已提前锁定2021年新能源汽车销量冠军。

在产能规划方面，比亚迪、五菱与特斯拉三家头部车企均为之后几年的发展预留规划出巨大产能。据公开资料显示，特斯拉已经开始对上海工厂进行扩建，而比亚迪更是在全国多个地区规划生产基地，预计2022年产能将在150万辆以上。五菱汽车方面，刚刚也完成了重庆工厂的扩产工作，计划会生产续航里程加长版的宏光MINI EV车型。