

中联重科否认海外收购输送利益

证券时报记者 文星明 邢云

昨日,证券时报记者获悉,湖南发改委已受理中联重科 000157 拟回购香港中联重科 CIFA 公司其他股东的 40.68% 股权的申请,将报国家发改委批准,该项工作有望在 6 月份完成。

对于外界质疑的该项收购存在利益输送,中联重科负责人表示 根本不存在。

近期,外界质疑中联重科收购弘毅投资、高盛和曼达林基金等共同投资人所持 CIFA 的股权涉嫌 利益输

送”。中联重科负责人在接受证券时报记者采访时称,本次共计交易对价 2.36 亿美元,较 2008 年共同投资人的初始投资增值 45.6%,年复合收益率仅为 8.7%。

中联重科副总裁孙昌军算了一笔账:若同期投资者从 A 股市场投资中联,到今天的收益率可达 156%。此次共同投资人 8.7% 的年复合收益率,远低于中联重科 2008 年来的净资产收益率,更大幅低于混凝土机械的收入和利润增长率。利益输送之说根本不成立。”他说。

从经营逻辑上来看,目前中联重科混凝土机械公司已经实现与 CIFA 的一体化整合。但从法人治理的结构上来说,中联只拥有约 60% 的 CIFA 股权,很多经营决定还需要 CIFA 的董事会和股东会结构的审批,对决策效率和效果均构成一定的障碍。从目前情况来看,共同投资者在收购时为公司分担财务压力和并购风险的使命已经完成。孙昌军认为共同投资人退出的时间点合情合理。

对于收购 CIFA 产生的商誉减值,孙昌军则介绍,国际权威商誉评估

机构“美国评估”已经根据国际会计准则和各国别的会计准则要求,对 CIFA 的商誉进行了减值测试,并出具了减值测试报告,所有减值测试报告的结论均为不减。

孙昌军表示,中联重科及其投资 CIFA 的各法人实体的减值测试报告的公允性,除了公司管理层自身会进行判断外,外部审计机构的评估团队也进行严格的复核和压力测试,同时公司每年都聘请了具有世界知名的第三方独立评估机构验证了减值测试结果,出具了评估报告。

水泥厂家普遍提价 二季度业绩有望改善

证券时报记者 张奇

进入 4 月份以来,水泥价格开始逐步回升。国内多家水泥生产的龙头企业近期提高了水泥的出厂价格,相较春节前提价幅度在 15% 以上。

记者从祁连山得到证实,公司水泥出厂价格部分区域相比春节前提高了 50 元/吨~60 元/吨。同时记者从国内其他几家水泥龙头企业也得到近期已经提价的消息,包括海螺水泥、华新水泥、冀东股份等。

据多家水泥龙头企业介绍,近日

都有上调水泥相关产品的出厂价。

海螺水泥和冀东股份散装价格上涨 30 元/吨,熟料价格上涨 15 元/吨。提价后冀东股份水泥出厂价 290 元/吨,熟料出厂价 245 元/吨;海螺水泥熟料出厂价 260 元/吨,水泥出厂价 320 元/吨~330 元/吨。华新水泥熟料价格每吨涨价 10 元~20 元,目前出厂价为 260 元/吨~270 元/吨。

某水泥业上市公司的一工作人员表示,价格的上涨是由于下游需求有所恢复,公司的出货量也随之增高。据了解,3 月份国内重卡和挖掘机的销

售数据都超出预期,市场对于下游需求恢复信心有所增加。

不过记者从祁连山了解到,针对不同区域的提价幅度也不一致,如公司主产地兰州市春节后的提价幅度在 50 元/吨~60 元/吨之间,青海地区的提价幅度则没有那么高。相比较现在兰州地区 380 元/吨的出厂价,春节以来的提价幅度是在 15% 以上。

或受相关产品提价的影响,昨日下午,祁连山迅速拉升,尾盘收至涨停,水泥板块整体出现普涨。

数据显示,4 月初,全国水泥市场

价格继续上升,环比上涨 0.57%,全国平均成交价格 320.83 元/吨。价格上涨区域主要体现在上海、江西、安徽、四川和陕西等部分地区,不同区域价格上涨 10 元/吨~30 元/吨。

业内人士预计,今年基建投资增长有望明显增加,加之新型城镇化建设投资加快,将会有效带动水泥需求。但对水泥企业一季度的业绩来说,并没有多大的改善,预计二季度旺季提价幅度或将超出此前市场预期。在 4 月初提价以及需求好转的情况下,二季度业绩有望得到改善。

北京国五条后首个房展 人气超预期



张达摄

证券时报记者 张达

昨日是北京春季房展会的第二天,记者来到展会现场,发现这里的人气超出预期。

由于这是北京“国五条”细则落地后的首个房展会,而且展会场地首次由国贸展厅移师到了北京展览馆,再加上展会首日是工作日,所以原本预期当天的人气不会太旺。“一开始,我们也担心换地方了人会少,但是由于前期工作比较到位,这里的场地面积也比以前大了 3 倍,给开发商更大的展示空间,同时交通也比较便利,还是得到了大家的认可,人气与关注度都很高。”北京房展组委会副秘书长郑向东接受证券时报记者采访时说。

据房展组委会统计,今天观展人次超 4 万人,看房客户超过 1600 组,展台登记客户超过 6000 组。

郑向东说,本次展会之所以受关注的原因是处在特殊节点。“国五条”和北京落地细则出台后,大家都想知道到底市场会怎样,而房展会的好处是可以面对面与开发商交流,因此带着疑问来看的人很多。

郑向东介绍,本届展会参展的北京项目近 50 个,同比 2012 年春季房展增长 20% 左右。其中,五环以内项目占北京总项目数量的 5%,五环至六环的项目占 73%,六环以外的项目占 22%。物业类型涉及普通住宅、花园洋房、别墅等多种形态。户型以 70 至 90 平方米的小两居和小三居为主。

尽管统计参展的项目不少,但记者了解到,由于很多是老盘后期、尾盘

剩余的房子在卖,房子不多,所以实际供应显得有限。还有一些项目估计展会首日人流有限,所以选择在第二天再来现场。

一位挺着肚子的孕妇在同事的陪同下在展厅里转了一圈后,发现符合自己选择条件的房子寥寥无几。我是马上要生孩子了,急需买房子,但是城里的太贵,只想考虑大兴区的房子,但是没看见几个项目。”她说。

从参展项目的报价来看,与 2、3 月份比没有明显变化。与以往房展会的一些优惠相比,本次展会的优惠甚少。记者走了一圈仅发现房山区区域的某个项目,计划下月末开盘,现在与某网站合作的优惠是一万抵 3 万,即将开盘的一百多套中小套型房源,现在已经排了三百多号了。其他多数未开盘项目的价格也没有明确,有项目负责人甚至表示 现在不是没有优惠的问题,而是没有房子卖,我们要到五月份才有供应”。

对于北京细则后市场的变化,参展的几个项目负责人均表示,北京的细则出台以后,来电来访量明显的下降,成交周期拉长,成交率在下降,来的客户很多是在观望。

而对于未来市场的走势,上述项目负责人均表示,新政以后购房者都有一个观望期,一旦大家觉得价格稳定了,需求就会上来,预计二季度价格会比较平稳。北京市房地产业协会副会长兼秘书长陈志刚认为,目前的政策偏负面,今年的市场可能会相对去年而言趋冷,房价稳定应该是大势。

线上海淘奶粉火爆 黄牛党净赚四成

证券时报记者 郑昂

在当前的中国,哪个非官方群体的扩容速度最快?由年轻的爸爸妈妈们组成的“奶粉海淘族”无疑是其中之一。

德国 WINDELN 网站,每天到了上货时间,简直成了比双十一还火爆的秒杀。”海淘达人孙燕告诉记者,很多黄牛党“秒到”之后回国倒卖,一盒奶粉最高可以赚 120 块钱。当线下全球性限购渐成定局,中国父母们针对境外网站的线上抢购日渐火爆。与此同时,也有一部分家长退而求其次,干脆将目光投向国内那些有自有奶源的“城市型乳业”。

守着时差抢奶粉

支付宝日前发布的海淘用户消费数据显示,2012 年境内消费者通过支付宝海淘消费规模同比增长 117%。其中,奶粉、辅食等婴幼儿食品类的交易占比近 25%,成为海淘最火爆的消费品。奶粉海淘的一时风行,无疑基于消费者对婴幼儿奶粉安全的敏感性和零容忍度。

孙燕有一个 2 岁的可爱女儿。为了买到放心的奶粉,她甚至自学了德语。“为了娃,连瑞典文都研究过。”海淘一年多以来,她最直观的感受是货源越来越紧张。过去 WINDELN 网站上一次货,过了大半天都能下单,2012 年 10 月以来货源明显紧张,发展到今年初,几分钟之内就被抢光,比秒杀还夸张”。

智能手机和互联网的普及为海淘一族创造了便捷条件。用孙燕的话说,无论是家里还是地铁上,可以随时随地下单。有一次地铁信号居然极好,我顺利秒到 2 批奶粉,合计超过 30 盒,大大地感动了一把。”

抢购的人越来越多,没有时间优势的妈妈们只有甘拜下风。孙燕干脆把自己的时间调到了德国状态,每天“守着时差抢奶粉”,一到德国网站上班时间就对着电脑、拿着手机不停“刷新”。

倒爷净赚四成

各大银行推出的欧元信用卡,赢得了海淘族的青睐。每期账单出来之后,孙燕选择合适的汇率时机购汇还款。相比之下,普通信用卡大都辗转美元结算,几番折算下来,汇率和手续费成本增加不少。



在孙燕的鼓动下,周围的朋友同事纷纷办卡加入海淘大军。大家一起购买,摊薄了运费成本。点开她的购物页面,出现一串长长的清单。从去年海淘至今,她在奶粉和辅食方面已经花费 2326 欧元,其中包括和同事们的拼单。

受旺盛的需求刺激,奶粉的价格也不断被调高。孙燕注意到,2012 年 7 月 8 盒爱他美奶粉 (Aptamil) 85.96 欧元,现在的价格是 117.96 欧元。不到一年时间,每盒奶粉涨了 4 欧元。

她算了笔账,假如一次买 16 盒奶粉,每盒奶粉 600 克,加上运费、税收等成本,每盒奶粉折合人民币大概花费 150 元,相当于在国内购买外资金牌奶粉的价格。

已有精明的淘宝店主瞄上海淘商机,抢购回国之后上架销售,每盒最高可以标价 270 元左右,一盒净赚 120 元。对比引起热议的深圳关口“随手带奶粉、转手即赚 40 元”活动,倒爷们海淘的利润空间超过 40%。孙燕这样的海淘妈妈对“黄牛”行为表示反感,但在旺盛需求的作用下,倒爷们依然赚得盆满钵满。

两种抉择

预产期还有两个月,胡晓玲已经

开始为宝宝的奶粉难题感到担忧。作为一名 80 后的准妈妈,胡晓玲面临奶粉代购地点的选择:要么去境外,要么回老家。

全国范围内的“基地型乳业”风波不断,仍在为脆弱的消费者信心缝缝补补。与国内大型乳企以往重市场、快速扩张的方式相比,多家区域性品牌、“城市型乳业”在自建高品质奶源基地上精耕细作,于三聚氰胺的阴影下独善其身。

胡晓玲认为,海淘和秒杀越来越难,如果不能保证进口奶粉的持续供给,还不如买熟悉和信赖的地方品牌。在她的家乡,地方品牌向阳湖乳业已有多年奶牛养殖经验,牧场历史可以追溯到文革时期五千七千校,包括沈从文、冰心、萧乾、郭小川等文化名人曾于斯留下印迹。历史的硝烟逐渐尘埃落定,当地人的消费习惯却未曾改变。几十年以来,奶粉的味道没有改变,包装也一如既往,只是每袋价格,从 80 年代的几块钱涨到了现在的 20 元。

危机后遗症

在中国的食品饮料板块,无论是乳制品还是酒类,进口品牌、全国性品牌和地方品牌的三方博弈总是耐人寻味。

乳制品方面,既有消费者心理的较量,又有奶源模式的考量。全国性品牌大都从市场中获取奶源,扩大生产、资本运作相对容易。而地区品牌采取全产业链的方式,受奶源、养殖能力和运送范围等方面的掣肘,以保证品质如一。

无论是在“一头牛跑出火箭速度”那样基地型乳业狂飙突进的黄金时代,还是近年来进口奶粉迈入增长快车道时,这些区域性品牌至少占据了当地市场的半壁江山。在深圳,地方品牌晨光占据 90% 以上鲜奶份额;在北京,三元乳业总是占据相关卖场最醒目的位置;在广西,皇氏乳业无疑是最畅销的品牌。

在香港热门的水客转战地元朗,通往口岸的 75 路小巴总站依然排着长队,等待的乘客十有八九拎着一两罐奶粉;在中国内地的网上平台,进口奶粉代购店生意火爆,每月订单超过上千笔,而打着“养三代人”旗号的地方奶粉品牌代购店正方兴未艾;在城市的出租车、地铁上,海淘妈妈们还在不断地用手机刷新,与奶粉黄牛党竞争分秒,不舍得放过秒杀的一点可能。三聚氰胺事件爆发 5 年以来,中国乳业危机引发的市场格局和消费方式嬗变依然在不同地点、以不同方式上演。

19 行业继续淘汰落后产能 味精业淘汰幅度最大

与 2012 年相比,今年 5 个工业行业的淘汰落后产能目标有所下降,降幅在 30% 以上。其中炼铁降幅达 73.7%,而味精淘汰落后产能目标则不降反增,且增幅近一倍。

工信部昨日发布了 2013 年 19 个工业行业淘汰落后产能目标任务,具体为:炼铁 263 万吨,炼钢 781 万吨,焦炭 1405 万吨,铁合金 172.5 万吨,电石 113.3 万吨,电解铝 27.3 万吨,铜冶炼 66.5 万吨,铅冶炼 87.9 万吨,锌冶炼 14.3 万吨,水泥(熟料及磨机) 7345 万吨,平板玻璃 2250 万重量箱,造纸 455 万吨,酒精 30.3 万吨,味精

28.5 万吨,柠檬酸 7 万吨,制革 690 万标张,印染 236150 米,化纤 31.4 万吨,铅蓄电池极板 1420 万千瓦安时、组装 1067 万千瓦安时。

与 2012 年相比,2013 年味精淘汰落后产能目标增加 14.2 万吨,增幅达 99.3%,为 19 行业中淘汰幅度增加最大者。炼铁减少 737 万吨,降幅达 73.7%;焦炭减少 665 万吨,降幅达 32.1%;水泥减少 14555 万吨,降幅为 66.5%;平板玻璃减少 2450 万吨,降幅为 52.1%;造纸减少 515 万吨,降幅为 53.1%。

(尹振茂)

华侨城首季净利预增五至八成

华侨城 A 000069 今日披露今年首季度业绩预告。该公司预计,首季度净利润盈利 4.36 亿元至 5.24 亿元,比上年同期 2.91 亿元增长 50% 至 80%。

华侨城方面表示,首季度净利润增长,主要由于公司期内加大市场开拓力度,在提升各业务经营质量和效益上取得成效。

华侨城在近期披露的年报显示,其收入大幅增加主要源于去年房地产销售提升,去年该公司合约销售约 240 亿元,相较 2011 年有较大提升。据悉,华侨城今年预计新开工 96 万平方米,可售面积达 168 万平方米,较

2012 年的计划增长 10%。截至去年,华侨城土地储备为 765 万平方米,可满足未来 4-5 年开发。

在旅游业务方面,华侨城去年也取得不俗的成绩。在其主营业务中,房地产业务去年实现营业收入 112.5 亿元,同比增长 10%。而旅游业务去年实现旅游综合收入 104.6 亿元,同比大涨 65%。

值得一提的是,华侨城旗下各控股和参股子公司去年都基本实现盈利,深圳世界之窗利润、深圳欢乐谷和北京欢乐谷收入创历史新高。

(冯尧)