



### 长安汽车 获准增发 4.65 亿股

B2

12月16日,中国证监会核准长安汽车增发不超过4.65亿股,该批复自核准发行之日起6个月内有效。这将成为长安汽车发展的又一里程碑。



### 上海近半居民表示 近三年“不买房”

B3

国家统计局上海调查总队昨日发布的一项调查结果显示,虽然上海有近半数受访者有购房意愿,但近三年并无购房计划。在房产宏观调控新政下,上海市民购房观望气氛正浓。



### 爱施德 面临成长的烦恼

B4

无论是手机品牌商,还是运营商,未来都离不开像爱施德这样的国代商,得益于3G手机和智能手机未来市场需求的大爆发,公司作为国内三大分销商之一将畅享行业景气。

## 万科等 17 家房企 竞标三宗北京中关村地块

证券时报记者 张 达

本报讯 昨日,北京市土地整理储备中心招标出让三宗中关村科技昌平园东区住宅地块,万科、金地、首创、住总等17家房企参与竞标,最高报价合计达40.5亿元。

据了解,中关村科技园昌平园东区三期联合储备开发项目0303-32-1地块普通商品住房项目用地,规划建筑面积9.59万平方米,招标底价5.95亿元,有12家企业参与竞标,北京住总集团与天津融创联合体报价最高,为9.59亿元,万科和京投置地联合体报价总价为7.7亿元。

中关村科技园昌平园东区三期联合储备开发项目0303-41-1、0303-41-2地块普通商品住房项目用地,规划建筑面积13.64万平方米,招标底价为8.87亿元,有10家企业竞标,懋源置业和懋源房地产开发综合体报价最高,为13.7亿元。

中关村科技园昌平园东区二期0303-55地块住宅混合公建用地(配建限价商品住房),规划建筑面积23.7万平方米,招标底价为11.6亿元,共6家企业竞标,常州宏骏报价最高,为17.26亿元。

## \*ST 广夏 涉嫌违规遭立案调查

证券时报记者 陈 锴

本报讯 \*ST广夏(000557)今日公告称,公司管理人于12月15日接到证监会对公司的调查通知书,通知的内容是,因\*ST广夏信息披露等行为涉嫌违反证券法规,根据《中华人民共和国证券法》证监会决定对\*ST广夏立案调查。同日,\*ST广夏再次披露重整进展公告,\*ST广夏称,公司重整相关工作正在进行,第一次债权人会议已于11月9日上午9时在银川市中级人民法院法庭召开。审计评估工作及公司重整相关的其他工作正在进行中。管理人提醒广大投资者,公司存在因深圳证券交易所股票上市规则(2008年修订)规定的原被暂停上市,或依《中华人民共和国企业破产法》规定的原被宣告破产清算的风险。

## 三钢闽光 重组对象锁定鞍钢集团

证券时报记者 向 南

本报讯 三钢闽光(002110)公告称,福建省政府与鞍山钢铁集团公司于12月16日联合向国家工业和信息化部呈报了《鞍山钢铁集团公司与福建省三钢(集团)有限责任公司合作重组方案》。鞍钢集团在拿下西南的攀钢之后,有望在我国东南再布一子。三钢闽光12月7日13时停牌,停牌当日涨停。

据公告,目前重组方案尚待工信部批准,一旦经过工信部批准并予以实施后,三钢闽光大股东三钢集团的控股股东将最终变更为鞍钢集团,三钢闽光的实际控制人亦将因此由福建省冶金(控股)有限责任公司最终变更为鞍钢集团。

## 荣盛发展 11 亿河北山东拿地

证券时报记者 向 南

本报讯 荣盛发展(002146)今日公告,12月8日公司参加了廊坊市国土资源局组织的国有建设用地使用权拍卖活动,分别以3.26亿元、4.68亿元取得廊坊市2010-36、37号地块的国有土地使用权。此外控股子公司还在山东临沂以2.98亿元拿下4块地。

公告显示,廊坊市36号地块占地面积7.9万平方米,37号地占地面积11.34万平方米。荣盛发展持有79%股权的山东荣盛富地房地产开发有限公司,12月14日以成交底价竞得山东临沂4宗地块的国有建设用地使用权,占地面积共计42.89万平方米,规划建筑面积共计77.20万平方米,权益建筑面积约为60.99万平方米,成交总价2.98亿元。

# 末季价格暴涨助部分公司业绩逆转

证券时报记者 邵小萌

灾害的影响还亏损1725万元。

江西水泥称,业绩大增主要原因是,进入四季度以来其销售区域内水泥需求增加,量增价涨。据数字水泥网的消息称,全国主要品种水泥价格在8月前一直比较平稳,从此之后,水泥价格迎来快速上涨,主要品种上涨幅度达20%左右。

中金公司近期的一份研报披露,到9月30日,受限产政策的影响,水泥行业固定资产投资将连续2-3年下降,将推动水泥行业未来业绩超预期。因而,江西水泥的好日子被认为还将持续。与江西水泥情况相似的还有福建水泥,该公司三季末亏损8884万元,但预计全年将一举扭亏。

国庆以来,国际市场有色金属价格的大幅上涨可望带动有色行业增厚2010年业绩。11月中旬,以铜为标志的国际金属价格有个调整,但之后又涨势凶猛,本周的铜价创出历史新高——9200美元

一盎司。”有分析师说。

中国铝业第三季度亏损1.18亿元,但该公司预计全年将盈利,预盈的理由是未来主导产品市场价格将大幅回升。

相对国内供应最为宽松的铝价格的回升,铜、锡、黄金等有色公司的价格涨幅更为凌厉,各类有色行业上市公司纷纷预告业绩大增。最为典型的当属锡业股份,该公司在第四季度冶炼分公司停产检修、年末计提相关减值准备等不利因素影响之下,仍预计全年利润增幅超过145%。

维纶龙头山西三维,三季度末仍亏损545万元,由于主导产品价格的上涨,预计全年业绩将增长134.92%。氨纶同仁兄弟烟台氨纶、华峰氨纶也分别预告业绩增长120%-150%、180%-230%。

安信证券披露,四季度以来,氨纶企业处于满负荷运转,服装产量的快速增长以及消费升级带来的氨纶使用

比例不断提高是推动氨纶需求的主要原因。氨纶主要品种40D的价格也由9月初的5.1万元/吨大幅上涨至7万元/吨。居高不下的行业开工率推动本次氨纶价格上涨,预计这一趋势将会在2011年持续。

### 火电价格倒挂 6 公司预亏

包括漳泽电力在内的6家火电企业集团预亏,漳泽电力、长源电力等4家公司为首次预亏。

漳泽电力董秘王一峰告诉证券时报记者,今年以来,煤电价格严重倒挂,山西省11月的煤炭价格上涨到每吨700元,实际上该公司盈亏平衡的煤价应该是每吨500元。与此同时,山西省的电价基本上还是按照当年的低煤价测算出来的,在高煤价、低电价的政策下,相比于其他省份,山西省内的火电企业承受的压力更大。

中电联10月29日发布了今年前三季度的《全国电力供需与经济运

行形势分析预测报告》。报告称:中部六省、山东省和东北三省火电企业因电煤价格上涨面临资金链断裂、电厂亏损。

### 七成公司全年业绩预增

据证券时报数据部统计,截至15日,深沪市场已披露业绩预告公司732家,其中,七成公司业绩预增,业绩预增幅度在50%以上的公司456家。高增长公司除了上述的有色、服装、氨纶等行业外,还存在于二线房地产、工程机械、水电、汽车及零部件、家电以及航运、基础化工等行业中。

统计还显示,业绩预平公司80家,加上预增与预盈公司,已披露业绩预告公司总数超过八成。

业绩预亏公司65家,预降公司67家,二者占732家公司总数的18%,预亏公司席位过半被ST公司占据。此外还有7家公司业绩不确定,其中3家为券商行业公司。

# 永辉超市错位竞争解决异地扩张难题

证券时报记者 文 泰

目前,中国超市企业面临的最大问题就是异地扩张的问题。而永辉超市(601933)选择生鲜为切入点是其跨区域成功的关键。

许多超市连锁企业在自己传统优势区域的经营状况还不错,可是一旦跨区域发展就会出现水土不服的状况。申银万国研究员金泽斐指出,超市异地扩张的难题主要是因为国内日用消费品代理商区域分割的缘故。国内制造商为推销其产品,一般在每个省指定一个代理经销商,具有排他性。原有地区的人脉资源和优惠政策在新拓展地区的经营活动中不再存在。

生鲜类商品避开了区域分割的商品流通格局这一制约中国超市业态扩张的最大难题。生鲜产品在品牌、规模、分销渠道方面与日用消费品的重大差异,使得以生鲜产品为主要经营品类的超市企业在异地扩张难度上要远远小于日用消费品类的超市企业。

目前,我国农产品通过超市销售的比重为30%左右,而发达国家普遍已经达到70%。相比之下,我国农产品通过超市渠道零售的发展空间异常广阔。生鲜超市相对于农贸市场具备购物环境、服务质量、食品安全等多方面的优势。直采比例高的生鲜特色超市更具备

差异化竞争优势。以生鲜农产品经营为特色,吸引客流,带动日用百货和服装鞋帽销售,既有传统农贸市场生鲜产品品种齐全、价格实在的优势,又有现代超市舒适的购物环境和一站式服务。

同时,在网络购物日益侵蚀传统卖场市场份额的时代背景下,以生鲜类产品作为主打产品,可以较好地避免其冲击效应。金泽斐分析,生鲜类产品消费主体为家庭长辈,对网络购物接受程度小;另外生鲜类产品大多需要亲自挑选,不宜保存、运输,消费周转率快,也不具备网络购物的条件。永辉超市以解决百姓的“菜篮子”问题为切入点的战略方向目前基本不受网络购物影响。

中信建设研究员张新红认为,一般来说,在门店不足200家的时候便进行全国多个省市同时布局具有一定的风险。不过,目前来看,永辉超市生鲜经营的魅力似乎能抵抗分散扩张带来的规模优势下降的风险,成为一个成功的特立独行者。而上海一位不愿透露姓名的研究员评价,由于中国现阶段城市化滞后的特殊国情,“农改超”超市的生鲜产品市场份额或许达不到发达国家超市的平均水准。现阶段应将该类超市



资料图片

的发展重点布局于区域性的经济中心城市。可以看出,除大本营福建外,永辉超市的发展重点区域也选择了成渝经济区的重庆、北京、以及长江经济带的安徽等地区。上述研究员认为,永辉超市最大的竞争优势还在于其长期培养和积累了国内规模最大的生鲜产品采购团队,这是其给竞争对手设置的最为重要的限制门槛。

永辉超市董秘办人士在接受记者采访时表示,公司在进行区域性扩张的过程中,首先会安排总部地区较有经验的生鲜产品采购人员到当地进行员工培训,同时在随后的经营过程中提高员工业务水平,壮大采购人员队伍,这是公司的经营特色之一。

中金公司研究员钱炳也认同其观点。他举例,目前该公司超市中生

鲜及加工类商品占比达到51%,明显高于同业20%-30%的水平。公司在全国的生鲜采购人员超过700人,占全部1300人采购队伍的54%。由这个专业化队伍打造的生鲜研发中心掌握全国各地生鲜价格、生产周期等资讯,从而可以根据生鲜农产品生产和消费的地域差、时间差和季节差,在全国按品类进行调节性采购。

## 模式创新:超市发展新路径

证券时报记者 靳书阳

超市企业的典型特点是现金流充沛但利润率较低。因此,很多大型企业都拥有以百货超市为业务的分公司,尽管利润不算丰厚,却可以为旗下其他资金密集型企业提供所需现金流。华润旗下的华润万家,地产巨头李嘉诚旗下的百佳等莫不如此。

而最近一年上市的许多超市连锁企业,却有了各自的经营亮点,而这些亮点,正是他们追求错位经营的结果。

去年上市的友阿股份(002277),11月10日公告,公司拟以自有资金增资奥特莱斯项目。增资的原因为公司奥特莱斯项目在实施过程中对原有的设计方案进行了较大调整,实际建筑面积达16.6万平方米,大大超出原来规划的9.9万平方米,显示出公

司对项目前景的充足信心。而奥特莱斯,在零售商业中专指由销售名牌过季、下架、码数商品的商店组成的购物中心,因此也被称为“品牌直销购物中心”。

近年来地区经济快速发展,居民消费能力不断提高,使具有一定购买能力、一定品牌识别能力,但希望以较为优惠的价格购买到国内外一线

名牌商品的中产阶级消费群体得以形成。友阿打造的奥特莱斯正是满足了这一正在崛起的中产阶级廉价购物消费诉求。

而天虹商场(002419)的模式也较以往的百货连锁超市有了进一步的模式创新。据了解,天虹商场是国内拥有百货商场数量最多的连锁百货企业之一,并在国内首创了

“百货+超市+X”的业态组合模式,提高了超市和其他相关业态在百货商场的地位和作用,将超市打造成为可与百货共享顾客群体的精致超市,并根据顾客需求和竞争对手灵活配置“X”部分(如电器、家居、餐饮等)。

记者观察