

## 一季度家电下乡产品实现销售额857.8亿元

证券时报记者 许岩

商务部昨日公布的数据显示,今年一季度全国家电下乡产品销售 3626 万台,实现销售额 857.8 亿元。

数据显示,2011年3月,全国家电下乡产品销售 1471.5 万台,实现销售额 344.8 亿元,同比分别增长 135%和 179%。截至 2011 年 3 月底,全国家电下乡产品累计销售 1.5 亿台,实现销售额 3273.5 亿元,累计发放补贴额 375.6 亿元。

从产品品类来看,空调产品 3 月份实现销售额 36.8 亿元,同比增长 398%,成为家电下乡新的增长亮点。从销售地区来看,河南、山东、河北占据前三位,合计实现销售额 115.9 亿元,占全国总销售额的比例超过 1/3。

## 中集来福士获中国银行大额授信

证券时报记者 黄丽

4月2日,中集集团(000039)下属企业烟台中集来福士海洋工程有限公司与中国银行烟台分行签署战略合作协议,中国银行烟台分行将向烟台中集来福士提供 27 亿元综合授信,并在贸易融资、流动资金贷款、保函、国际结算、咨询顾问等方面为企业提供全面的金融服务。

作为中集集团海工业务板块的旗舰企业,烟台中集来福士在去年 10 月成功交付了中国第一座深水半潜平台,是中国海洋工程发展进程中的重要里程碑。此次战略合作协议的签署,表明尽管面对流动性紧缩的金融环境,中国银行业仍继续加大对国家战略性新兴产业的重点支持,为经济结构调整发挥重要引领作用。同时,也进一步表明烟台中集来福士在中国海洋工程领域的领先地位,获得了来自中国银行等大银行的重要认同。

## 合生创展将加大商业地产投入

证券时报记者 张达

合生创展(00754.HK)日前公布的 2010 年全年业绩显示,2010 年集团营业额达到 143.79 亿港元,同比增长达 28%;净利润 58.89 亿港元,若剔除投资物业重估收益影响,则核心净利润为 30.43 亿港元,同比上年增长 34%;每股盈利高达 3.43 港元。

合生创展集团总裁薛虎表示,对项目的精耕细作、对销售节奏的良好把握和对区域布局及结算的理性掌控,决定了公司的业绩始终不会有太大的波动,而这样的稳健风格也满足了追求稳健收益的投资者的要求。

薛虎还表示,在高品质住宅的业务基础上,合生创展已经提前布局商业地产,预计未来 3 年内商业地产项目的业绩贡献度将达到 30%。未来合生创展将继续平衡于一线城市的项目拓展和二三线城市的投入力度,以保证利润水平和现金流的同时兼顾,而在商业地产方面则要花更大的力气开拓,通过商业地产项目的招商,进一步优化资产负债结构,构建平衡的收入结构,增强未来现金流。

## 海东青总裁粘伟诚看好新材料发展空间

证券时报记者 徐歆

日前,研发、生产及销售非织造材料及再生化纤的海东青新材料集团行政总裁粘伟诚在接受证券时报记者采访时表示,目前新材料行业作为国家“十二五”规划中的七大战略性新兴产业之一,已被国务院视为引导未来经济社会发展的重要力量,这将为集团的未来发展带来强大的发展空间。

粘伟诚指出,2011 年是中国“十二五”规划开局之年,政府将继续积极扩大内需及推动绿色经济,使新环保材料成为未来重点发展的行业之一,目前集团所生产的循环再利用物料及高端环保过滤产品,将大大受惠于该国策。欧美国家新材料行业已经发展了七八十年,目前还在以两位数的速度发展,相比之下,中国至今才发展了 30 年,目前以每年 20% 的速度在高速发展,相信未来发展空间巨大。”

粘伟诚表示,集团未来三年将把内销的比重由目前约 56% 提升至 70%,以捕捉扩大内需所带来的无限商机。粘伟诚同时呼吁,希望政府未来在推动内需的时候,能加大扶持创新创业企业进入内需市场,减少中间贸易商环节,让这些企业能够直接和消费者接触。

海东青新材料(02228.HK)在 2010 年录得净利润约 2.2 亿元,同比增长 49.3%。

# 上海公租房建设“破冰”首批租房机构成立

上海公租房租金价格将由上述运营机构制定并报备,略低于市场水平

证券时报记者 孙玉

上海公租房建设迈出实质性一步。昨日,上海卢湾、虹口、徐汇、长宁、杨浦、普陀区首批 7 家公共租赁住房运营机构正式成立,这些“公租房公司”的亮相,意味着上海公租房“政府主导、市场化运营”的管理机制正式“落地”。据悉,除首批 7 家运营机构外,上海各区县家公共租赁住房运营机构将在今年上半年基本组建完成,专司公租房的投资、建设筹措。上海公租房租金价格将由运营机构制定并报备,略低于市场水平。

据了解,在签订今年的《住房保障工作目标责任书》之后,上海各区对完成今年公租房建设筹措任务已形成初步计划,将于近日正式上报建设筹措公租房项目的具体计划。上海市级财政还将给予资本金补助,支持各区县运营机构筹措和建设公租房。上海市房管局还将从二季度开始,组织专门力量定期跟踪各地的公租房项目实施情况。

此前,作为上海公租房建设项目的关键环节,究竟是在上海成立一家公司统一运营上海公租房机构,还是让区县独立成立运营机构一直存有争议。昨日首批 7 家公共租赁住房运营机构的正式成立,则表明在公租房建设过程中,上海将采取各区县独立成立公租房运营公司的方式,按照市场化方式运营。

但各区县独立成立运营机构,并不意味着在公租房的管理上,上海各区县将各自为政。针对上海公租房租金价格将略低于市场租金



春雨/摄

水平”的规定,上海公共租赁住房价格将交由公租房运营公司按规定制定,报送住房所在区(县)物价部门和住房保障部门备案后实施,在租赁合同期内,运营机构不允许单方面调整租赁价格。

上海市房管局局长刘海生透露,为了达成今年建设筹措公共租赁住房 200 万平方米、约四万套,供应 50 万平方米、约一万套”的目标,除了刚刚成立的上

海市卢湾区公共租赁住房投资运营管理有限公司等首批 7 家运营机构外,浦东、黄浦、静安、闸北、宝山、闵行、青浦、崇明等区县已有组建方案,上半年将基本组建完成。杨浦新江湾尚景园、徐汇华泾馨宁公寓两处市筹公租房项目,申请供应各项工作也将在下半年全面启动,这五千余套房源将面向工作单位或户籍在浦西 9 个中心城区的符合条件的对象供应。

## 电子厂商集体提价应对成本上涨

证券时报记者 李坤

面对不断上涨的原材料和人工成本,上调产品价格开始成为消费电子行业公司不得已的选择。昨日生产销售音响设备及配件的上市公司漫步者公告,因原材料价格和人力成本上涨,决定从 4 月 1 日起对部分产品的销售价格进行调整,调整幅度为 3%~8%。

漫步者证券事务代表贺春雨对此表示,去年以来各种生产成本普遍上涨,公司已为此损失了一些利润;今年这种成本普涨的势头仍日

不减,上调价格成为不得已的选择。数据显示,2010 年漫步者实现营业收入 7.19 亿元,同比增长了 5.68%;但归属于上市公司股东的净利润却同比下滑了 11.1%,为 9691 万元。成本上升导致毛利率下降是利润下降的主要原因。2010 年漫步者的销售毛利率为 30.24%,较 2009 年下降约两个百分点。

以上并非个案,据记者了解,成本上升目前已成为电子消费品生产厂商面临的普遍压力。这一点在同步生产扬声器、音响等产品的上市公司广州国光身上表现得比较突

出。数据显示,2010 年广州国光实现了市场规模的快速扩大,当年公司的营业收入高达 17.92 亿元,同比增幅达 71.95%,但同期归属于上市公司股东的净利润反而下降了约 10%。原材料、人工上涨以及人民币汇率上升导致广州国光增收不增利。公司毛利率也从 2009 年的 27.51% 降至 18.82%,下降 8.69 个百分点。

遭受原材料价格上涨困扰的还有长园集团,日前该公司预告因原材料价格、财务费用大幅上涨,今年一季度归属上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润同比下降 50%~60%。

## 加息累积效应渐显 高负债公司压力增大

据新华社电

央行 5 日晚间宣布再度加息,已是去年 10 月以来的第四次加息。随着政策累积效应的逐步凸显,一些高负债行业如房地产、公用事业和黑色金属的财务成本将进一步增加,并可能影响部分公司的经营业绩。

据上海财汇信息统计,截至 2010 年三季度末,除了原本就是高负债经营的金融业,A 股一级行业中资产负债率名列前茅的行业依

次是建筑建材(74.17%)、公用事业(70.45%)、房地产(69.59%)、家用电器(66.44%)、商业贸易(66.13%)和黑色金属(62.13%)。当然,高负债并非一无是处。举债经营本是企业的常用策略,如果运用得当,不但有利于快速扩张,而且可以获得较高的净资产收益率。不过,在当前紧缩的政策未改且未来还可能再次加息的背景下,投资者对于高负债企业还是要冷静分析、区别对待。

比如,公用事业企业的资产负债率虽然比较高,但由于其产品价格往往受一定管制,经常可以享受到税收的减免,从而缓解财务压力。再比如航空业,虽然负债率多在 70% 以上,但其负债中很大一部分为外币债务,受央行加息的影响不大。

钢铁行业的资产负债率数字也比较突出。但对于钢铁公司庞大的经营现金流,加息带来的财务成本增加尚不足以成为影响经营业绩的关键因素。”长江证券研究员刘元瑞指出。

据了解,集成电路电子元器件(IC)价格的大幅上涨是导致整个电子消费品价格上涨的一个重要原因。该产品自去年以来一直处于供不应求的状态,由于今年日本发生大地震,该产品的供应进一步偏紧。这导致电子消费品生产商不得不以高价、现金支付的方式抢购。此外,原油价格的持续上涨也导致电子产品用塑胶等原材料价格出现上涨。

广州国光董秘凌勤表示,除上述外部因素导致 2010 年广州国光整体毛利率下降外,公司以追求市场份额为目标的经营策略也是一个重

要因素,这导致广州国光没有因成本上升提高产品售价。不过,今年公司已提出把促进毛利率回升作为 2011 年的一个工作重点,具体措施就是提高新产品定价,同时增加新产品的对外销售比重。老产品价格维持不变,但相应减少供货比例。目前来看,下游采购商对公司的新产品定价没有表示异议。

记者在深圳市一些个体经营店铺也了解到,不少零售商开始提高一些电子产品的售价,涨幅在 3%~10% 左右。涨价理由是上游供货商已发出了提价通知,执行日期为今年 4 月 1 日。

## 沪房产税契税征收管理细则出台

昨日,上海市地税局发布了关于契税征收管理有关问题的公告,进一步对上海房产税契税征收过程中出现的问题进行细化。

公告指出,今后房地产登记由上海市房地产权登记处办理的,契税由上海市地方税务局第三分局负责征收管理;由区县房地产权登记部门办理的,契税由区县地方税务机关负责征收管理。纳税人应当按规定办理契税申报,如实填写申报表,并按有关规定提交申报资料。纳税人申报的房屋、土地成交价格明显低于市场价格并且无正当理由的,由主管税务机关按规定核定计税价格。

按照上海市地税局同时发布的

《个人承受房屋办理契税业务所需提交资料目录(试行)》,个人承受房屋(包括住宅和非住宅)在办理契税申报时均需提交契税纳税申报表、个人身份证明、购房发票(核对原件)。

委托他人办理纳税申报的,需提交委托书(原件)、委托人的身份证明(复印件)及受托人的身份证明(复印件)及受托人的身份证明(复印件)及受托人的身份证明(复印件)。除上述资料外,还应根据不同情形的房屋权属转移行为提交购房合同、房地产抵押合同、婚姻关系证明文件以及经确认的离婚财产分割协议书或已生效的法院判决(裁定、调解)书等资料。

(孙玉)

## 小康家庭不动产投资意愿低迷

昨日发布的《第四期交银财富景气指数报告》显示,根据今年 3 月份的调研数据,今年以来,小康家庭流动资产投资意愿显著提升,不动产投资意愿却降至自去年 10 月以来的最低水平,呈现“一升一降”的趋势。这表明,以小康家庭为样本的投资者目前对不动产投资持谨慎态度,观望情绪浓重,并且在楼市调控力度不断加大的情况下,投资预期大幅下滑。分地区来看,东部地区对不动产投资意愿最低,且对不动产的投资呈现随着年龄增加而递减的态势。

从小康家庭目前持有的投资品种来看,股票和基金的拥有率较高。其

中,股票拥有率高达 78%、基金拥有率为 64%、固定收益银行理财产品拥有率为 49%、投资性保险拥有率为 46%。就未来投资方向来看,以黄金为代表的避险类资产越来越受到小康家庭的青睐。据调查,受访的小康家庭认为目前黄金投资收益最好,其次为收藏品投资,但目前这两项投资产品的拥有率明显低于股票、基金和固定收益银行理财产品。受访的小康家庭表示,对股票、债券、基金这三类投资产品未来 6 个月的预期收益较为乐观,未来有意愿增加对黄金、固定收益银行理财产品和股票的投资。

(孙玉)

## 中国汽车经销业首家A股IPO庞大集团启动路演

证券时报记者 许韵红

从今日开始,庞大集团(601258)历时 6 天跨越北京、上海、深圳、广州 4 个城市的路演将启动。作为中国起步最早、规模最大、经销网络最广、覆盖品牌最全、毛利率最高的汽车经销业航母,庞大集团此次发行承载着汽车经销行业首单 A 股 IPO(首次公开

募股)的重大意义。鉴于目前零售板块较高的市盈率水平,业内人士普遍认为资本市场可能为庞大集团给出较高估值。据发行时间安排,庞大集团将于 4 月 15 日确定发行价格区间,投资者可在 4 月 18 日进行网上申购。

庞大集团具有卓越的行业地位和品牌影响。该集团目前经销的 83 个品牌中,2010 年全国销量

排名第一的品牌数量就达到 20 个。自 2006 年开始行业评选以来,庞大集团始终“垄断”着汽贸业内“奥斯卡”——中国汽车销售服务十大企业集团“第一名称号”,2010 年位列 2009 中国企业 500 强“第 181 名及 2009 中国服务业企业 500 强”第 63 名。

多年来,庞大集团始终保持健康、持续的扩张势头,在迅速扩大规模效

应的同时注重盈利性、抗风险性的协同发展,盈利能力不断提升。近三年,公司汽车销售量保持高速增长,分别为 22.2 万辆、35.8 万辆及 47.0 万辆,汽车销量年复合增长率达 45.46%。2010 年实现营业收入 537.74 亿元,营业收入年复合增长率为 50%。2005 年至 2010 年,汽车销售量和营业收入分别增长 331%和 532%。即使在 2008 年金融危机期间,庞大集团也保持了

营业收入、净利润的逆市上扬。随着中国汽车消费市场的蓬勃发展和用户需求的提升,汽车经销行业的发展空间仍在不断释放,庞大集团即将迎来更大的扩张机遇。招股书显示,庞大集团此次 IPO 募集资金投资项目将围绕扩充营业网点和提高营运资金两个方面,以期进一步提升销售规模、扩大市场份额,巩固公司市场的龙头地位,提升公司盈利能力。