

王石:万科10年内没有增长天花板

新修订的经济利润奖金方案取消了个人奖金,以集体奖金提取,或用于增持自家股票

证券时报记者 邓常青

回到万科 A 000002 的王石对房地产市场的发展似乎更为乐观。在上周五举办的万科年度股东大会上,王石表示,对未来几年的国内房地产保持谨慎乐观态度,对万科的成长性,他认为未来 10 年内万科不存在增长天花板问题。

王石表示,中国的城市化进程还在进行中,国内房地产整体的发展空间仍然很大,对于万科而言,则更加重视稳健经营,万科正在从住宅开发商向城市配套服务商转型,未来万科要做城市发展的领跑者。

针对外界质疑万科的成长性,王

石并不认同,他回应:对比美国、日本等发达国家,前五大开发商的市场占有率都超过 4%,万科目前的市场份额只有 2.1%,未来 10 年内万科不存在增长天花板的问题。”

对于万科的国际化,王石认为,万科现阶段定位是与发达国家的主流开发商合作开发主流市场,一方面可以学习国外同行经验,另一方面平衡国内市场风险,再过三五年,万科才会考虑进入土耳其、印度等中等发达和发展中国家。

养老地产也是投资者关注的焦点,王石表示,万科的养老地产并不是要建一个很大的专用养老社区,而是在同一个社区内建设老年住宅,有些类似托老

所,年轻人和长者不住在一起,但住在同一个小区。他们的距离,王石形象地比喻为只有“一碗热汤的距离”。

王石近年来大多时间用于海外留学,期间万科股价表现并不如意。对此,王石坦言,现在的万科正处于成立以来的最佳状态,过去几年,他与投资者沟通确实少了很多,他希望以后通过沟通,能增强投资者对万科的信心。

万科近期提出建立项目跟投制度。万科总裁郁亮在会上表示,对于今后所有新项目,除旧改及部分特殊项目外,原则上要求项目所在一线公司管理层和该项目管理人员必须跟投公司一起投资。公司董事、监事、高级管

理人员以外的其他员工可自愿参与投资,员工初始跟投份额不超过项目资金峰值的 5%。

通过跟投,员工成为项目合伙人,有助于形成背靠背的信任,进一步激发公司内的创业热情和创造性,为股东创造更大的价值。”郁亮对此评价称。

记者注意到,万科在同日召开的董事会上修订了经济利润奖金方案,新方案取消了当期发放的个人奖金,每年提取的经济利润奖金全部作为集体奖金,需封闭运行三年,期间不得进行分配。

万科没有解释集体奖金的投资方向,但据记者了解,集体奖金有可能用于增持万科的股票。此前郁亮曾动用相对于其年薪的 700 多万资金增持了万科股票。

上市酒企主推中低端 葡萄酒规模超白酒

2014年春季糖酒会,规划面积、观众参展规模两项数据同比均出现下滑

见习记者 邱龙

白酒行业低迷效应正在逐步扩大。上周,成都举行了 2014 年春季糖酒会,本届糖酒会规划面积、观众参展规模两项数据同比均出现下滑。记者在现场看到多家白酒企业大打“性价比牌”,以求获得更大的市场。

与此同时,本届糖酒会出现了史上规模最大的葡萄酒参展团队,与白酒售价逐步降低相类似,业内人士预计中低端葡萄酒将成为销售主力。

白酒商主推低端酒

本届糖酒会于 3 月 28 日正式开幕。茅台、五粮液、泸州老窖、汾酒等传统一线白酒品牌均参展,但仅拥有两个展馆,规模同比出现明显下滑。

白酒行业专家肖竹青分析认为,这与白酒行业整体“过冬”不无关系。从各大白酒上市公司的业绩来看,2013 年白酒行业业绩普遍不佳。五粮液业绩快报显示 2013 年净利润下降 19.75%,泸州老窖下降 21.55%,洋河股份下降 18.51%。

虽然白酒行业遭遇寒冬,但记者在现场发现不少参观观众仍十分关注各大白酒品牌的动向。来自成都的王先生经营白酒生意,他表示:原来我只做五粮液,现在行业景气度不高,所

以各大品牌都在观察,这次糖酒会出现了不少低价品牌酒。”

正如王先生所言,多家白酒品牌均在糖酒会上主推低价酒。泸州老窖此次在糖酒会拥有多个展区,其中大部分都用于中低端价位酒的推介。茅台的展区中甚至难觅高价酒的踪影,现场的负责人告诉记者:我们此次主推是一个子系列,一瓶 228 元,还有更便宜的。”

除了主推低价产品,不少白酒厂商还纷纷借助电商的渠道销售产品。山西汾酒销售公司总经理常建伟表示,汾酒目前已成立电子商务部,并将推出专门的电商产品,使电商渠道成为传统渠道的有益补充。

近期白酒企业对于 B2C、O2O 都很关注,对于传统渠道是否要进行变革、是否要进军电商尚有疑问。但对汾酒来说,电商渠道要成为传统渠道的有益补充。”

除汾酒外,酒中酒、西凤酒、上海酒业均在糖酒会上宣布了电商或 O2O 的销售计划。

葡萄酒展馆规模超白酒

相对于白酒产业的低迷景象,葡萄酒表现出了前所未有的盛况。根据组委会的信息,此次葡萄酒和国际烈酒展区共占据三个展馆,占地面积



邱龙摄

3.46 万平方米,同比增加约 5000 平方米,首次超过白酒展区成为最大板块。

法国、德国、西班牙、阿根廷等知名产酒国,均在此次糖酒会上设立了专门的展馆。西班牙阿拉贡自治区政府对外局的中国首席代表游睿凡表示:去年开始整个国内酒业转型加速,对我们这样以中等价位为主的葡萄酒来说是十分难得的机会。”

此次在糖酒会期间发布的中国进口葡萄酒 CFDF 指数报告显示,2013 年中国已入选全球五大葡萄酒消费国的行列,2015 年以后中国进口葡萄酒

市场将进入稳定增长期,每年增长幅度将稳定在 10% 左右。

不过,记者在会场随机采访的多为葡萄酒经销商表示,目前生意并不好做。一位从事法国葡萄酒进口的李姓经销商表示:前两年葡萄酒销售属于暴利阶段,现在市场竞争激烈,行业利润已经大幅下滑,现在我们的大部分产品售价不超过 200 元,争取薄利多销。”

上述报告也指出,此前进口葡萄酒行业利润率在 60% 以上,当前行业利润率下降大约一半,葡萄酒进口商、经销商原来坐享红利的时代一去不复返了。

仪电集团:老八股迎来新明天

证券时报记者 刘晓晖

拥有 3 家“老八股”公司的上海仪电电子(集团)有限公司(以下简称仪电集团)在新一轮上海国资改革中备受关注。

目前,仪电集团旗下共有飞乐股份、飞乐音响、仪电电子、华鑫股份 4 家上市公司。其中,飞乐股份、飞乐音响、仪电电子(前身是真空电子)都是最初的老八股。老八股是一种历史遗产,也是利用或依托资本市场发展来推进我国产权改革的破冰之作。老八股的前世今生,既翻开了当代中国证券市场发展的新页,又预示了改革本身就是一种发展。

去年 7 月,老八股之一的飞乐股份在停牌 3 个多月后复牌,掀开了仪电集团国资改革的新篇章。中安消技术有限公司(以下简称中安消)将以资产置换的方式完成借壳上市。方案显示,飞乐股份拟在出售 14.99 亿元资产与负债的同时,以发行股份的方式向深圳市中恒汇志投资有限公司(以下简称中恒汇志)购买其持有的中安消公司价值 28.59 亿元的全部股权,并向中恒汇志非公开发行股份募集配套资金。此次重组将导致飞乐股份的控股股东和实际控制人发生变化,控股股东将由仪电集团变更为中恒汇志,实际

控制人将由上海市国资委变更为自然人涂国身。

飞乐股份此次拟购买的中安消业务涵盖了安防系统集成、安防智能产品制造和安防综合运营服务领域。飞乐股份在上述预案中称,中安消是国内安防行业中较少的拥有全产业链的企业,总体规模在国内同行业企业中具有领先地位。此次重大资产重组可实现飞乐股份主营业务的转型,从根本上改善公司的经营状况。另一方面,中安消借壳上市后,可充分发挥其在安防方面的竞争优势,借力资本市场,将上市公司打造成国内一流的安防系统集成、产品制造和运营服务提供商。数据显示,2011 年、2012 年和 2013 年度,中安消的营业收入分别为 3.79 亿元、5.33 亿元和 8.12 亿元,净利润分别为 4406.1 万元、6478.97 万元和 1.4 亿元。

此次重大资产重组构成借壳重组。飞乐股份是上海老八股之一,大股东仪电集团出售壳资源是何目的?分析人士认为,仪电集团目前控股 4 家上市公司,其中飞乐股份和飞乐音响股权较为分散,仪电集团分别控制 2 家公司 17% 和 18% 的股权,股权比例分散的上市公司往往容易被资本猎手在二级市场狙击,与其不断让人窥窃,还不如找机会卖个好价钱。反正手中

理,集中精力到主业上,提升公司的竞争能力。

飞乐音响是仪电集团旗下另外一家历史悠久的老八股公司,与飞乐股份并称大飞、小飞。大飞被借壳之后,小飞的命运如何?飞乐音响相关人士很爽快地告诉记者,我们公司也是一个很干净的壳!”

该人士表示,公司一出生就是全流通的老八股,大股东持股比例不高,一开始就是混合经济的模式。仪电集团可以像卖掉飞乐股份一样把几个干净的壳都卖掉,只留下一家上市公司,把集团的优质资产都注入到这一家公司中,做大做强。

分析人士认为,仪电电子这家带“仪电”字眼的公司将成为仪电集团重点扶持打造的公司。仪电电子也是老八股之一,公司前身是真空电子。而仪电旗下唯一一家非老八股公司华鑫股份,因为与大股东存在同业竞争,被证监会要求进行整改,在今年 6 月之前拿出具体的整改措施,公司很可能在进行国资改革的同时解决同业竞争的问题,卖壳将是一个比较可行的选择。

据此,仪电集团改革思路呼之欲

出:卖掉飞乐股份,卖掉飞乐音响,卖掉华鑫股份。在这 3 家公司的资产从上市公司剥离之后,选择优质资产,注入仪电电子,将这一家公司做大做强,在竞争类公司中脱颖而出。公司将引入战略投资者,在云计算、物联网等领域实现新的发展。

年报显示,仪电电子 2013 年实现营业收入 11.38 亿元,同比减少 5.59%;实现利润总额 1.26 亿元,同比增加 7.17%;实现净利润 1.14 亿元,同比增加 6.39%。2013 年公司进一步明确以消费电子、特殊电子、智能安防为核心业务的主营业务方向,2014 年公司将继续进行超短焦智能显示终端技术的研发完善,实现相关产品的批量生产。以系统集成和商用市场营销为重点,通过兼并控股家庭影院产品的成熟渠道商或经销代理商等方式,使产品快速进入高端家庭影院和高端商用及工程市场。

同时,公司将继续加大收购兼并力度,通过并购与公司现有业务可形成产业上下游互动,并具有较强系统集成、应用方案提供及渠道销售能力的成长性企业,构建公司智能安防、智慧校园等新业务平台,加快公司特殊电子业务的规模增长。

机构投资者去哪儿

高鸿股份被调研当天涨 7% 军工及养老地产获关注

证券时报记者 仁际宇

从深交所互动易平台上披露的调研信息情况来看,上周机构挖掘的题材主要涉及军工和养老地产。另外,在央视 3·15 晚会中点名的高鸿股份也迎来了机构调研。

3 月 26 日,高鸿股份迎来了华创证券和民族证券等机构的联合调研。对于央视 3·15 晚会“报道,在调研中高鸿股份表示,公司确有收集用户信息的情况,但这些信息无法映射到特定个人,公司在这方面的认识有偏差,目前相关业务正在进行整改。

同时,高鸿股份还介绍了拟收购的北京高阳捷迅信息技术有限公司的业务开展情况。值得注意的是,在接待调研当天,高鸿股份收盘涨 7.17%。

此前,央视 3·15 晚会“曝光高鸿股份开发的“大唐神器”存在对手机用户吸费等诸多问题。此后,高鸿股份公告承认后台应用程序收集用户个人信息,但否认存在恶意扣费等问题。

从行业方面来看,上周机构调研的兴趣点主要集中在军工和养老地产方面。其中,广宇集团在上周连续接待了 3 波机构投资者调研。在调研中,机构投资者试图挖掘广宇集团进入养老地产行业的可能性。对此,广宇集团表示,养老地产做到位需要很多方面的配套资源,对于

地产公司来说,养老地产沉淀资金量较大。公司目前尚无这一领域的项目跟进。

而机构对养老地产概念的挖掘并不局限于房地产公司。在对斯米克的调研中,机构投资者对斯米克上海厂区如何用于养老产业颇感兴趣。斯米克表示,公司上海厂区土地占地 590 亩。公司初步将发展养老产业及相关服务配套作为资产使用转型的方向,公司将养老产业作为一个长期课题来考虑规划,对总体规划力求谨慎成熟,目前正在前期调研规划。

对于军工行业,机构投资者调研方圆支承时询问了公司军工产品的应用及对公司的影响。方圆支承表示,军工产品广泛应用于雷达、坦克等军事设施和装备。但目前军品需求量不高、要求比较高,公司目前已经完成多种检测及实验室装备建设,具备高低温检测、振动实验、密封检测、模拟多种工况实验等能力。目前公司研发的产品已经能够替代进口。

海特高新在接受调研时,针对主要应用于军用直升机的 ECU 产品(一种应用于直升机发动机系统中的电子控制器)表示,ECU 已于前年通过国家有关部门的型号鉴定,2013 年进入批量生产阶段,2013 年对公司主营业务收入贡献较大。因行业特殊性,客户采购 ECU 的数量受控于国内军方的装备计划,目前 2014 年订单情况暂不明确。

宝钢股份去年净赚 58 亿 湛江项目建设开局良好

证券时报记者 黄婷

3 月 29 日,宝钢股份(600019)发布年报。2013 年,宝钢股份实现营业收入 1896.88 亿元,实现归属于上市公司股东的净利润 58.18 亿元。公司去年实现扣除非经常性损益净利润 63.2 亿元,同比上升 43.1%,业绩持续保持国内同业最优。

宝钢股份表示,2013 年湛江钢铁开局良好,以建成世界最高效率的薄板工厂为目标,对照 415 亿元静态投资目标,公司反复研究和推出投资控制新举措,强化成本控制,确保项目具备较强的成本竞争力。目前主体设备合同已签订,工程项目开工建设有序进行。

与此同时,宝钢股份积极发展电子商务应用,2013 年成立上海钢铁交易中心,全年交易量 200 余万吨,注册客户 2.6 万家。成立上海银行业

动产质押信息平台,推动重塑钢铁行业信用体系。平台已有 14 家银行完成注册,并正式对接 50 多家认证仓库,为后续与银行实质性开展动产质押融资业务打下良好基础。公司表示,未来将持续扩大上海钢铁交易中心平台、工业品交易中心的交易规模及客户数。到 2018 年,力争电子商务所带来的收入达到公司销售收入的 20% 以上。

宝钢股份还表示,将推进海外钢铁生产布局工作,力争 2014 年在重点海外区域实现突破。对意大利、韩国等已有加工中心项目做好运营管理工作。截至去年,宝钢股份完成了 A 股历史上最大规模的股票回购,累计耗资 50 亿元回购并注销 10.4 亿股,占原总股本 5.9%,其中 2013 年支付现金达 30.8 亿元。根据上交所政策,公司当年实施回购支付的 30.8 亿元视同现金红利,公司拟派发 0.1 元/股的现金股利。

美的智慧家居战略提速 今年新推 25 个品类

证券时报记者 甘霖 刘莎莎

美的集团 000333 3 月 28 日发布年报,2013 年实现营业收入 1210 亿元,同比增长 18%;实现归属于母公司净利润 73 亿元,同比增长 38%;每股收益 4.33 元,同比增长 37%;2013 年度拟每 10 股转增 15 股派现 20 元。

与此同时,美的集团公告今年一季度业绩预测,公司称因产品结构持续优化,高端占比持续提升,盈利持续稳步增长,智能家居与电商战略取得突破,一季度归属母公司的净利润预计增长 42%-61%。

今年以来,美的相继发布了 M-Smart 智慧家居战略,与阿里巴巴云计算开展战略合作,用互联网的思维和技术促进传统家电行业的产业模式和运营模式的转变。2013 年美的集团已完成了 8 个品类的智

能产品开发,实现了 2 个品类的智能产品销售,积累了丰富的市场经验。2014 年,美的集团的智能新品将加速上市,将持续推出 25 个品类。

2014 年公司投资重点在科技创新、品质改善、IT 信息流程完善、电商渠道拓展与能力提升及 M-SMART 整体智能家居战略执行等方面,计划投资 30 亿在顺德搭建全球研发总部,作为智能家居孵化基地。美的集团董事长、总裁方洪波称,在互联网时代的新经济下,将进一步创新变革,创新增长模式。

银河证券首席家电分析师袁浩然称,在美的智慧家居发展前景上,美的利用其拥有全球领先的家电存量用户,通过系统整合旗下产业集群优势和技术研发等优势资源,以传感、大数据、智能控制技术为手段,发挥全球最齐全的家电产品横向整合资源能力,实现全品类白色家电产品互联互通,有望打造全球最齐全的智慧家居互联平台。