

全球两大金矿巨头 并购谈判破裂

据海外媒体报道,全球两大黄金生产商加拿大巴里克黄金公司与美国纽蒙特矿业公司的并购谈判在过去几天里破裂,但不排除双方未来再次谈判的可能。

据悉,巴里克黄金公司与纽蒙特矿业公司分别于1991年和2000年进行过并购谈判。如果两家公司此次能够成功合并,一个新的金矿巨头就将诞生,矿区将覆盖全球五大洲。彭博社援引知情人士称,两家公司在谈判中遇到了一些小分歧,未来仍可能达成协议。此前,巴里克黄金公司向纽蒙特矿业股东提出收购报价,在过去20天纽蒙特矿业平均交易价格的基础上溢价13%。

去年,国际金价下跌近30%,创下自1981年以来最大年度跌幅。尽管今年金价有所回升,但在过去12个月,巴里克黄金公司股价已下跌21%,当前市值已降至约210亿美元。与此同时,纽蒙特矿业公司的股价也下跌35%,市值降至约120亿美元。(吴家明)

镍价涨至 近14个月新高

据海外媒体报道,由于市场对印尼和俄罗斯镍供应的担忧,镍价近日飞涨至近14个月以来的新高。

近期,镍第一大生产国印尼颁布出口禁令,此外,乌克兰局势使得一些交易员担心俄罗斯可能面临制裁,这两个国家占世界镍产量的三分之一以上。如果不尽快解决出口禁令,分析师预计镍供应将无法满足全球需求。商品基金Vontobel Belvista投资经理贝克预计,1个月后,镍价很可能从目前的每吨18000美元升至每吨22000美元到23000美元之间。(吴家明)

普京希望俄罗斯 与西方关系正常化

俄罗斯总统普京19日表示,俄罗斯希望与西方实现关系正常化。他呼吁欧洲国家扶持乌克兰经济,以确保俄罗斯输欧天然气不间断供应。

在俄罗斯国家电视台当天播出的访谈节目中,普京表示,俄罗斯与西方关系正常化不取决于俄罗斯,而取决于俄罗斯的西方伙伴们,没有什么能够阻碍俄罗斯与西方实现关系正常化。

谈到俄罗斯再次推迟对乌克兰实行预付供气,普京说,俄方不想摧毁乌克兰经济,也不想令欧洲怀疑天然气转运的可靠性,此举与乌克兰政治进程无关,与将于5月25日举行的乌克兰总统大选毫无关系。

同日,俄罗斯外交部副部长格里戈里·卡拉辛在莫斯科会见乌克兰总统候选人察廖夫时表示,乌克兰应与欧洲安全与合作组织观察团密切合作,调解乌克兰危机。

美国、欧盟、俄罗斯和乌克兰四方代表17日在瑞士日内瓦启动乌克兰问题四方会谈,谋求通过政治对话解决乌克兰危机。四方达成一项文件,同意采取切实步骤缓和乌克兰局势,以在乌克兰恢复安全稳定。(据新华社电)

欧美上市公司有“奶牛”也有“铁公鸡”

尽管在过去几年里,欧美上市公司的每股净收益一直处于较低水平,但通过分红令投资者享受到的收益率却比国债以及其他投资对象的收益水平更高,也鼓励着投资者长期持有公司的股票。

证券时报记者 吴家明

欧美股市从金融危机过后迅速恢复,大方的分红可谓功不可没。大方的上市企业当然受到投资者的欢迎,但另一个问题却开始浮现:究竟该扩大投资还是将现金盈利继续返还股东?在一片争论声中,欧美企业囤积现金的热情也日益高涨。

欧美上市公司 派现给力

在欧美市场,投资者进入股市的主要目的之一就是为现金分红,股票投资俨然成为民众另外一种形式的储蓄。尽管在过去几年里,欧美上市公司的每股净收益一直处于较低水平,但通过分红令投资者享受到的收益率却比国债以及其他投资对象的收益水平更高,也鼓励着投资者长期持有公司的股票。即便在牛市行情里,分红股依然是欧美股市中非常受欢迎的投资标的。

以美股市场为例,美国上市公司分红不以半年或一年为周期分红,多数以一个季度为周期分红。现金分红是美国上市公司最主要的红利支付方式。市场数据显示,美国上市公司的现金红利占公司净收入的比例在上个世纪70年代约为30%至40%;到80年代就提高到40%至50%。到现在,依然有不少美国上市公司的分红总额相当于税后利润的一半。今年1月,大约2750家美国公司发布了分红公告,其中有368家宣布将派发更多红利,打破

了2013年2月时298家的历史最高纪录。若包括分红在内,标普500指数去年给投资者带来的回报率超过30%。

许多欧洲企业的分红也相当给力。据彭博社分析师预测,欧洲斯托克600指数成分股公司今年将支付每股11.54欧元的红利,创下自2002年以来的最高水平。

“奶牛”和“铁公鸡” 各有各理由

英国《金融时报》援引投资公司Henderson的统计显示,2013年全球上市公司一共分红1.03万亿美元,比2009年的7170亿美元增长40%,其中金融公司和苹果等科技公司是分红的主力。此外,埃克森美孚、通用电气等北美公司依然是分红最多的公司,约占全球总额的三分之一。

手持巨额现金的苹果公司这几年开始大方分红。穆迪发布报告显示,苹果持有的现金超过1500亿美元。而在2012年3月,苹果公司宣布斥资450亿美元用于分红和回购股票,这是该公司自1995年以来首次分红。到了2013年4月,苹果宣布扩大“还资本于股东计划”至1000亿美元,其中股票回购总规模600亿美元,分红总规模400亿美元。

此前,全球知名的多元化医疗保健公司雅培宣布即将派发新一季度的普通股股息,每股分红22美分,这标志着自1924年起雅培公司已经连续361个季度实现季度分

雅培	连续361个季度实现季度分红
杜邦	曾连续431次派发季度分红
埃克森美孚	曾连续30年上调分红

2010年至2013年,1100家美国大企业持有现金增至1.23万亿美元,年均增长幅度20%。



红。像雅培这样的“奶牛”公司还有很多,如杜邦公司曾连续431次派发季度红利,埃克森美孚曾连续30年上调红利。中概股方面,2010年9月搜房网上市时实际融资仅1000万美元,而截至2012年底,搜房网累计分红超过2亿美元。

提到欧美市场的“铁公鸡”,不得不提巴菲特旗下的伯克希尔哈撒韦公司。自1967年以来,伯克希尔哈撒韦公司就一直没有分派过红利。一位伯克希尔哈撒韦公司股票的投资者日前提交了代理文件,要求该公司在5月举行的股东大会上投票决定是否分红。这位投资者在文件中表示,鉴于伯克希尔哈撒韦公司拥有的现金远超出需求,而投资者并不像巴菲特一样都是亿万富翁,公司董事会应该考虑支付有意义的分红。不过,巴菲特已经敦促公司股东投票反对该提议。巴菲特的理由还是那样:投资者拿回现金,远不如把钱交给他投资的回报大。目前,伯克希尔哈撒韦公司的美股股价已经突破190000美元,市盈率为9.2倍。而在今年2月份,该股股价为163000美元左右。

发债为分红 争当“守财奴”

在欧美企业大方分红的背后,债多不压身的现象却越来越突出。尽管债务大幅增加,欧美企业囤积现金的热情丝毫没减少。国际评级机构标准普尔最新公布的报告表明,2010年至2013年,1100家美国大企业持有的现金增加至1.23万亿美元,年均增长幅度20%,同期这些企业的总债务规模却增长3倍至4万亿美元。

标准普尔表示,美国大企业发债有不寻常的意义,没有这类债务,过去几年股东就不可能享受到企业回购股票和分红的回报。即使没有动用持有的现金,这些企业也能够通过发债支付股息,进行资本投资和回购股票。去年5月,苹果公司就宣布要通过发债为回购股票计划融资,用发债而不用持有现金能为苹果每年节省1亿美元的支出。不过,标普预计,如果美国的利率如预期温和上升,这些企业债务应该还在可控范围,但如果利率意外急升,这类企业债务就可能不堪一击。

此外,美国企业为了避税而将资金囤积在国外的现象也愈演愈烈。穆迪发布的报告显示,去年美国企业疑似为避税而在海外囤积的资金达9470亿美元。思科首席执行官钱伯斯曾表示,不愿再用思科持有的460亿美元收购任何美国公司,因为公司80%的现金存于海外,如果在美国利用这些资金,就不得不按35%的税率纳税。

欧洲企业也越来越爱当“守财奴”。据彭博社收集的数据,自2008年以来,欧洲斯托克600指数成分公司持有现金的数量翻了一番,而投资支出则下降9%。目前,欧洲企业的现金储备已经达到2万亿欧元,为2003年以来最高水平。英国RMG财富管理投资总监理查森表示,高管们仍然对欧元区的经济前景持怀疑态度,并正在等待货币政策的进一步明晰。欧洲企业乐于持有现金,不愿意投资大支出的项目,正是由于公司不知道未来的增长点在哪里。

企业分红真的越多越好?美国银行的一项调查显示,全球57%的基金经理表示,企业应该加大投资,而不是增加股息或者回购股票。

沃尔玛进军金融服务市场

证券时报记者 吴家明

一直以来,全球最大零售商沃尔玛对进军银行业可谓处心积虑,蓄谋已久。近日,沃尔玛宣布将推出新的汇款服务,通过收取比同业更低廉的费用,抢夺汇款业务市场,这是沃尔玛在美国金融服务上迈出的又一步。

这项名为Walmart-2-Walmart的汇款服务即将在4月24日上线,由沃尔玛与Ria Money

Transfer联合推出,可让顾客在全美超过4000家沃尔玛分店进行最多900美元的汇款。据悉,消费者在沃尔玛汇款金额若为50美元,服务费为4.5美元,汇款金额若达到900美元,收费则为9.5美元,该费用比目前同业低了50%。

《华尔街日报》认为,沃尔玛此举意在抢占规模约9000亿美元的个人汇款支付市场。此外,沃尔玛表示,Walmart-2-Walmart服务将有助于扭转销售下滑的颓势,因为

消费者有更多的理由留在沃尔玛进行消费。

沃尔玛大举进军个人汇款支付业务,势必将使该产业重新洗牌,并可能引发价格战。受此消息影响,在个人汇款支付业务居于领导地位的西联国际、汇款公司和速汇金公司近日股价连续下挫,单日跌幅均超过5%。支付行业咨询公司Aite Group的高级分析师罗恩认为,零售业与金融业似乎更容易沾亲,对于本身拥有庞大顾客基础的沃尔玛来说,相对容易进军个人汇

款支付市场,因为沃尔玛不需要花钱去营销该服务。

为了实现“沃尔玛银行”目标,沃尔玛从1999年就开始尝试获取银行业执照,但遭到了银行业者的强烈反对。2007年,在银行业的反复游说下,沃尔玛放弃了在犹他州申请实业银行执照的计划。不过,进军银行业的坎坷并没有让沃尔玛放弃为客户提供金融服务。

从沃尔玛努力进军银行业可以看出,现金为王”的零售者们再也不能

忍受自己手中的巨大现金流白白浪费掉,他们正在密谋一项如何将手中现金产生更多效益的计划。有分析人士认为,目前,由于沃尔玛没有银行牌照,不能使现金流直接进入金融领域赚取利润。如果通过现有银行来进行投资和借贷行为,手续费等费用将使部分利润流失。另外,顾客刷卡消费,沃尔玛也不得不支付银行手续费。如果沃尔玛有了自己的银行,这些费用将全部节省下来,并为沃尔玛创造巨额利润。

昆仑山“挑战6000”启动 李娜邀消费者探秘雪山水源

2014年4月20日,昆仑山雪山矿泉水在北京启动2014年度“挑战6000”青藏高原昆仑雪山自驾寻源之旅,中国网坛一姐李娜现场助阵,邀消费者参加百人车队自驾探秘昆仑山珍稀水源。

加多宝集团品牌管理部副总经理王月贵介绍,昆仑山将历时3个月进行线上、线下全国招募,最终由消费者和媒体代表组成一个百人车队,7月从西宁出发,自驾前往昆仑雪山。

自驾过程中,昆仑山还将邀请当红明星作为特别见证嘉宾空降,与消费者一起完成挑战。昆仑山希望通过此次活动,让消费者亲身体会雪山矿泉水的珍稀属性,推广健康饮水理念。

消费者自驾探秘雪山净土 见证珍稀水源

昆仑山雪山矿泉水的水源地位于青藏高原海拔6000米昆仑雪山,常年冰雪覆盖,人迹罕至,积雪慢慢融化后,渗入岩层,经过50年过滤和矿化,成为雪山矿泉水。

昆仑山将工厂建在昆仑雪山的脚下,每一瓶昆仑山雪山矿泉水都在海拔4115米的工厂里灌装。同时,昆仑山在水源地建立了由2.8米高的铁质透网围栏保护的11.15平方公里四级保护区,24小时防护水源。

李娜分享雪山寻源 挑战之旅

在启动仪式上,李娜倾情分享了自己探秘昆仑山,见证高海拔、零污染水源地的经历。高海拔地区人迹罕至,对身体是巨大的挑战。通过探访水源地,让我更深入了解了雪山矿泉水的珍稀与来之不易,零污染的纯净给我留下了深刻的印象。饮水质量与生命健康息息相关,希望更多消费者选择高品质的雪山矿泉水。同时,我们也应该更关注珍稀水源,共同守护这片最后的净土。

值得一提的是,2013年李娜曾作为“好水推广大使”亲自率队前往昆仑山水源地探访。

活动现场,李娜还将昆仑山设计的挑战6000限量纪念瓶送到本次挑战6000的车队队长——车手黄威志手中,并嘱托黄威志带领消费者勇敢挑战、见证珍稀水源。

据了解,参加挑战的每一个消费者都将获得这样一个限量定制的专属纪念瓶,并在昆仑山水源地装满留念,主办方期望通过这种形式表达对挑战成功最珍贵的纪念。

雪山矿泉水 引领健康消费新潮流

本次昆仑山自驾寻源活动,将是昆仑山雪山矿泉水今夏营销的最重要战役,也将全面吹响雪山矿泉水品类普及的进攻号角。

水的质量决定生命质量,水源品质决定水的等级。2012年《中国居民饮水指南》以水源地为核心标准将饮用水划分为四级,水源地无污染的高海拔雪山矿泉水为一级饮用水,普通天然矿泉水为二级水,三级是普通的瓶装水(包括纯净水、矿物质水、天然水)。

对雪山矿泉水发展前景,加多宝集团品牌管理部副总经理王月贵充满信心,“昆仑山2012年就摘得有‘水届奥斯卡’之称的伯克利世界品水大赛好水金奖”,获国际认可。最新的消费市场统计数据,昆仑山雪山矿泉水连续2年位列高端水市场销量第一名。从目前的发展趋势来看,昆仑山完全有信心开创全民饮水的健康消费新时代。”(余胜良)(CIS)