

Companies

腾中竞购悍马 山西资金或为幕后推手

◎本报记者 吴琼

鲜为外人所知的四川腾中重工机械有限公司突然出手购买悍马,引起全球瞩目。昨日,上海证券报记者多方采访后获悉,山西资金推动腾中重工收购的可能性较大。此外,腾中重工及其母公司华通控股互惠互利,前者或跻身整车生产领域,有意海外上市的后则借机扬名海外。

尽管腾中重工官方声称,可借此跻身高端越野领域,但这更像是实情吗?收购资金从何而来?上海证券报多方追踪溯源,发现山西资金曲线购买悍马的概率较大。

据四川省工商局资料显示,腾中重工注册地为新津工业集中发展区B区,注册资本金3亿元。而来自新津工业集中发展区的消息指出,2007年5月腾中重工签约落户四川新津化工园区,预计达产后实现年总产值30亿元,年税收6000万元以上。“以这样的家底‘吞下’悍马资产并不现实。

从现有股东构成看,背后操控腾中重工的是华通路桥集团。前者可谓是后者的“曾孙”公司。其间存在复杂的股权结构:首先,腾中重工的股东为四川腾中机械装备制造有限责任公司、四川华通投资控股有限公司。其次,四川华通投资控股有限公司的母公司为四川省华拓实业发展股份有限公司。相关资料显示,2007年末,华拓股份持股四川华通投资控股有限公司69.88%。第三,华拓股份的官方网站显示,华拓股份的股东为华通路桥集团、四川大学、中蓝晨光化工研究院、成都川大知识在线网络有限公司以及自然人,总资产5.187亿元,净资产3.317亿元。

记者在四川省工商局无法查得华通路桥集团的相关资料,但在山西查到一家和四川华通投资控股公司主营相同的华通路桥集团。记者试图联系腾中重工负责人,但手机处于关机状态;也未得到华通路桥集团的回复。如果此腾中重工确为山西华通

路桥集团的“曾孙”公司,那么这起抄底通用汽车资产案的实际控制人将为山西民营企业。安信证券汽车分析师孙木子称,众所周知,山西人喜欢买悍马。山西几乎成了悍马在中国最大区域市场之一。

腾中重工、四川华通控股有限公司,在收购悍马一事上也有自己的想法。

对于喜欢收购的腾中重工而言,这是一个跨行业发展的机会。2005年至今,腾中电子及其前身已经多次尝过抄底老企业的甜头。2005年,收购了1965年成立的四川长电电力公司;2006年,收购1958年成立的广元建筑机械集团;2008年,腾中重工从中国交通建筑公司收购了新津筑路机械厂。此后,腾中重工进入了能源设备制造领域。

对于四川华通控股来说,收购悍马有利于其未来在海外上市。知情人士透露,华通控股的成立就是为了将华拓核心资产在美国上市,操纵人为摩根士丹利。三年前就已在筹划海外上市。

■新闻分析

腾中“驭”马需过三关

◎本报记者 吴琼

6月3日,美国通用汽车公司与四川腾中重工机械有限公司(下称“腾中重工”)宣布达成谅解备忘录,前者将悍马品牌出售给后者,交易将于今年第三季度完成。这是金融危机之后,首家抄底美国整车资产的中国企业。不过,上海证券报昨日获悉,政府主管部门可能不会批准此项收购。

双方的公告没有透露交易金额,目前市场有两种说法:一种是交易额略低于5亿美元;另一消息称,悍马将得到约1亿美元和其他方面的承诺。

此前一直低调行事的腾中重工总部位于四川成都,是集生产特种车辆、造桥构件、建筑机械、石化设备四大系列产品于一身的民营重型机械装备制造企业。如上述交易成行,腾中重工有望从工程机械领域跻身乘用车制造领域。昨日,腾中重工内部人士称,收购悍马主要因为悍马品牌的美誉度及其在中国的口碑认可度。

尽管腾中重工高层对未来充满信心,但业内人士对此表示怀疑,并认为“消化”悍马之前还需要过三关:第一关,能否得到中国主管部门的批准。熟悉海外收购流程的人士表示,政府部门将对中国企业进行海

外收购进行审查,超过1亿美元的交易将会被特别关注。今年以来,政府主管部门负责人已多次透露不提倡收购海外整车资产,但鼓励收购海外汽车零部件资产。

第二关,悍马能否在中国生产,关系到腾中重工能否消化吸收悍马,并最终获得抄底的好处,否则收购悍马对其有害无益。“在中国生产悍马,需要有相关部门下发的准生证。在国家强调整合国内闲置资源的情况下,很难拿到乘用车的准生证。”国泰君安证券分析师张欣指出,“如果腾中重工收购悍马后,拿不到准生证,就无法充分利用悍马在中国市场的美誉度。”

第三,名不见经传的腾中重工如何支撑悍马庞大的海外运营成本也是一个谜。按照交易规定,未来悍马将在美国保留3000个工作岗位,包括其153家国内经销商,悍马总部仍在美国。“如果期待悍马在中国的热销来支撑,这有些不现实。”张欣指出,“消费者能否认可四川生产的高级越野车悍马也是个问题。此事已有先例,印度塔塔收购了捷豹后,消费者就不买账了。”

此外,悍马油耗过大,因此在成功收购悍马后,将对悍马进行技术改造。腾中重工内部人士表示,前期已经进入与专家探讨的阶段,待收购完成后可望实施。

陈天桥:盛大将进军音乐产业

◎本报记者 张璐

昨日,在盛大发布2009年第一季度财报之际,盛大董事长陈天桥首度对外披露,盛大下一步将进军音乐产业。

陈天桥表示,盛大在成立之初就一直致力于打造领先的互动娱乐媒体企业。目前正在积极孵化盛大音乐等内容,而所有的互动内容都将通过盛大在线(SDO)来整合和提供整体服务。

盛大网络旗下共分为盛大文学(SDL)、游戏事业部(SDG)和盛大在线事业部(SDO)三块。不久前,盛大宣布启动分拆游戏事业部(SDG)分拆上市计划。据盛大内部人士透露,未来盛大还将陆续启动SDO和SDL业务的分拆上市,盛大网络由此转变为一控股型娱乐集团。

根据盛大昨日发布的2009年第一季度财报,盛大第一季度净营收为人民币11.071亿元(约合1.62亿美元),同比增长42.0%,比上一季度增长9.1%;净利润为人民币3.610亿元(约合5280万美元),比去年同期增长25.0%,比上一季度增长10.6%,超过了市场分析师此前的预期。

日本平板电视5月份销量增加

借着“环保积分制”的东风,日本节能家电的销量5月份明显回升,全国的平板电视和冰箱销量分别同比增加22%和16%,空调的销量虽然仍略少于去年同期,不过降幅已大幅缩小。

作为政府追加经济对策的一环,旨在促进节能环保家电消费的“环保积分制”5月15日起在日本全国实施。购买符合节能标准的空调、冰箱和数字电视,可获得5%至10%的“环保积分”返还,积分可用于兑换消费券等。

日本最大的家电连锁山田电机5月15日至31日的电视和冰箱销量分别增长了30%和25%左右,空调与去年持平。山田电机有关负责人表示,5月的最后一周客流量略有回落,不过“环保积分制”的效果仍在。(新华社)

售20%股权 奇瑞融资29亿备战新能源项目

◎本报记者 官璐

6月3日,奇瑞汽车股份有限公司透露,该公司正积极开展融资计划,最近刚刚顺利引进发展资金29亿元。知情人士称,这是出售20%股权所得的融资。

奇瑞公司新闻发言人金弋波告诉记者:奇瑞与华融资产管理公司、渤海产业投资基金管理有限公司、深圳市中科招商创业投资管理有限公司、融德资产管理公司和鼎晖股权投资管理(天津)有限

公司等国内优秀投资机构达成合作,顺利引进发展资金29亿元。奇瑞公司股权由此步入多元化阶段。知情人士称,奇瑞汽车这次用出售20%的股权实现了融资。

金弋波还对记者透露,这些资金将主要用于奇瑞新能源项目、重点项目及正在筹建中的轿车四厂项目。

金弋波表示,进入世界前十强是奇瑞的奋斗目标,现在金融危机正是公司抓住机遇发展的最好机会,引进资金将进一步推动公司的

发展。

这次顺利融资,说明即使晚些实现IPO,奇瑞现金流也不会有问题。”太平洋证券研究所汽车研究员谈佳对记者表示,在IPO推进迟缓的状态下,奇瑞融资顺畅,渠道再次拓宽。这说明奇瑞在未来的发展中不会缺钱。同时,计划上市开始运行的项目也可以提前运作了,诸如增加研发投入、扩产和新能源项目。

据奇瑞汽车董事长尹同跃介绍,奇瑞汽车第一季度累计销量突破10万辆,创造历史新高。全年销

售目标为41.9万辆。在2009年,奇瑞有望实现内涵式的增长,也将促进市场格局的重组。”

资料显示,渤海产业投资基金管理有限公司是中国第一只200亿元人民币的大型产业投资基金。中国银行及其投资银行子公司中银国际控股有限公司持有该基金管理公司53%的股权。鼎晖公司投资奇瑞汽车的资金来自于去年开始面向本地投资者募集的一只规模50亿元的基金,该基金中有10亿元投资来自全国社会保障基金理事会。

安徽出台汽车产业振兴规划

安徽省人民政府日前正式发布《安徽省汽车产业调整和振兴规划》,标志着该省汽车产业发展正式驶入“快车道”。

根据这一《规划》,预计到2011年,该省汽车产业将实现工业增加值250亿元,产量达到100万辆;汽车出口占年产销量的20%左右,1.5升以下排量乘用车占年产销量的50%以上。到2020年,安徽还计划实现汽车产业工业增加值达到1000亿元,产量300万辆,确保自主品牌车全国第一的位次,力争进入世界前10位。

以节能环保和新能源汽车为重点,安徽将力争实现产品技术升级,自主研发乘用车产品30个以上。研

发制造商乘用车产品20个以上,其中,混合动力、纯电动和代用燃料汽车产品占10%以上,节能环保汽车产品占80%以上并实现产业化。

在现有基础上,安徽将大力发展自主品牌,通过联合重组和调整,到2020年培育1个具有100万辆产销规模的大型汽车整车制造企业集团,2至4个具有国内先进水平的汽车零部件生产企业集团,5至7个汽车产业集群。

安徽汽车产业经过四十多年的发展,已建成合肥、芜湖2个国家级汽车及零部件出口基地,拥有奇瑞、江淮等自主品牌,以小排量汽车为主和研发新能源汽车产业化起步早等诸多优势。(新华社)

■产业观察

难耐楼市升温 房企纷纷加紧筹资拿地

◎本报记者 于兵兵

楼市升温促使开发商纷纷筹资,以抄底拿地。

上海证券报根据公告及企业官方信息统计,仅4月至5月间,包括华润置地、龙湖地产、绿地、恒基地产、保利地产、金地、雅居乐、星狮地产、北京金隅、五矿建设等十家大型房地产企业已经融资及计划融资总额超过520亿元。融资方式包括增发、企业债、贷款(包括银行授信)等。另外,北京金隅股份手持1450亩商品房土地储备计划

赴香港上市,融资金额可能达到5亿美元,此举或率先开启新一轮地产IPO大幕。

十大房企中,华润置地5月19日宣布配股融资43亿港元,集资金额主要用于日后添置土地储备及公司运营。金隅4月27日发行19亿元7年期企业债,部分募资用于保障性住房项目的投资。绿地获得超过170亿元银行授信,支持其推进郊区新城、旧区改造、经济适用房等多品类房地产项目投资。金地41亿元融资计划虽是投入现有四个房地产项目,但金地高层公开表示,今

年计划斥资百亿元增加土地。

虽然有部分融资用途是开发现有房地产项目,但多数房企融资是为了赶上土地市场“低价期”的难得机遇。克而瑞(中国)上海区总经理于丹告诉记者,虽然商品房房价齐升,但地方政府目前显得冷静很多,在推地时对底价の設定相当理性和谨慎。根据中国地产网统计信息,今年以来,上海住宅用地的出让价格与供给价格进入基本相符的时期,价格区间调整在1000至3000元/平方米之间。

于是,很多开发商视目前为进入

土地市场的绝佳机会。4月底,杭州上城投经46轮竞价竞得上城区南山路一地块,楼面价4.6万元/平方米,再次刷新单价地王纪录。5月,富力以240%溢价拿下北京广渠路10号地。值得关注的是万科的集中出手,其以19.43亿元在无锡、佛山购得超过87万平方米的大型地块,佛山地块溢价50%。一向以严控风险著称的万科积极入市,令市场更加坚定回暖已经实质性到来。

对于未来土地市场的出让趋势,多数专家认为,一场席卷全国的土地出让潮刚刚开始。

国内外巨头 欲加大投资掘金中国水务业

◎本报记者 温婷

6月3日,Aquatech China 2009 国际水处理展在上海展览中心开幕。与会的多家水务巨头均看好中国水务产业,表示未来将加大投入抢占市场。上海市排水管理处处长马远东在展会上接受本报记者采访时认为,由于国家政策大力支持等因素,水务业正面临重要的发展机遇。

据住房和城乡建设部副部长仇保兴透露:从2009年开始,3年之内,全国90%以上县城都必须建成污水处理设施,对污水处理及配套管网的投资约需1万亿元人民币。如果再加上供水、中水回用、排水、水污染防治、南水北调工程、节水用具的研发推广等,总数将不会少于2万亿元。

展会中,记者走访了包括水务投资及工程公司威立雅、膜技术制造商GE、陶氏化学,末端净水设备企业美的等在内的众多厂商,大家一致表示:中国水务产业是方兴未艾的朝阳产业,消费者对水的刚性需求和品质要求都在不断提高;在接下来的几年内会加大投入,争取在市场中占据有利地位。

其中,威立雅水务已出资17.1亿元获得兰州供水集团45%的股权,同时也持有浦东自来水公司50%的股权;目前,其已在中国的20个地区拥有20余个正在运营的项目。威立雅水务工程有限公司的陈畅对记者表示,未来几年,威立雅在中国将会投入更多的人力物力,以取得更多的合作项目。”此外,中法水务等几大国际水务巨头也凭借资金优势在中国大肆扩张,出价往往超过收购企业净资产的1到3倍。

统计显示:截至2008年底,19家社会企业共签约供水项目146个,项目的供水总能力达到4100万立方米/日,相当于2008年全国供水总能力的16.5%。其中,11家主要外资水务企业在中国城市供水市场中共签约94个项目。

美的清湖净水设备制造有限公司营销部经理汤伟勇表示,家庭净水设备普遍被认为是家电行业的最后一座金山,但目前其在消费者心目中的认可度还没有建立起来。通过Aquatech China这样高规格的国内水展的推介,以及对于消费者的教育,大家对于水的消费品质会逐渐重视起来,从而产生大量的消费需求,届时才是家庭净水设备产业真正的春天。

多家地产商 提前跻身“百亿军团”

◎本报记者 李和裕

不少房企普遍抓住了今年一季度以来楼市成交大幅放大的时机,迅速回笼资金,并提前跻身“百亿军团”。

如最新宣布销售额已超百亿元的富力和世茂。今年1至5月,富力地产累积协议销售额约106.1亿元,其中5月协议销售额约24亿元,同比上升29%。富力方面表示,前5月的销售业绩已占全年销售目标220亿元的48%,因此对完成全年目标很有信心。世茂房地产在股东大会上也表示,1至5月的销售额已逾100亿元,其中5月的销售额约30亿元,由此对实现170亿元的全年销售目标也有信心。

此前,已有万科、中海、保利、绿地、绿城等房企的业绩报告显示销售额已逾百亿元。如,万科在一季度就实现销售金额122.2亿元;中海、万科等则在前4月分别完成146.3亿元和105.6亿元的销售额。

事实上,基于楼市回暖,不少去年的“百亿级”房企又调升了今年的销售目标,而招商、中信等非“百亿级”房企也为今年制定了百亿元目标。

不过,业内人士指出,虽然今年的销售业绩能高于去年成为房企普遍预期,但并不代表利润率等盈利水平也会水涨船高,因为此前的成交释放很大程度上依赖于楼盘价格的回调,开发商对速度的追求仍多于利润。经过前几月的成交爆发后,不少地方的楼市涨幅已呈现回调趋势,交易量继续维持高位的可能性不会太大,楼市很可能调整在即,也成为房企下半年业绩的不确定因素。

深航携手无锡市政府 三年内新增11架飞机

◎本报记者 索佩敏

面对金融危机下航空市场疲软,国内各家航空公司正加紧与地方政府合作来应对局面。昨天上午,深航与无锡市政府签署2009至2011年合作协议,三年中深航将在无锡新增11架飞机,加快其在长三角地区的发展步伐。同时,深航还将开通无锡至大阪、新加坡等多条国际客货航线。

根据双方签署的协议,至2011年底深航将在无锡投入15架的飞机运力,在今年年内将无锡至广州和北京的航班加密至每天1班,年内开通无锡至日本大阪货运、无锡至新加坡客运等国际航线,并在随后两年逐步加大国际国内航线的开通力度。同时,无锡市政府将在基地建设、航线补贴、税收政策上给予深航支持,深航将在市政府的支持下于2011年底建成无锡国际航空大厦。

截至目前,深航已在无锡投入4架飞机,预计在未来三年内以每年不少于2架的速度增扩无锡基地的机队规模,并借此机队规模以每年不少于3架的速度开通多条国内航线,今年年底即有无锡至大连、桂林、长沙、丽江、厦门、三亚等多条干支线进入市场,逐步将无锡打造为苏锡常地区的航空枢纽。