

港系地产商加快内地“圈地”步伐

内地“窘迫”地产商成香港地产巨头并购对象

□本报实习记者 于祥明

就在内地地产开发商还为九部委15条调控意见的细节猜测争论时,香港地产商却加快了在内地扩张的步伐,尤其受困于“高额征收土地闲置费”措施的内地部分地产商正成为香港地产公司收购对象。

第一上海收购中山地产

昨天,第一上海投资有限公司(0277.HK,下称:第一上海)发布公告,以现金8500万元,收购中山市财联置业有限公司。本

次收购,第一上海不仅取得了约10万平方米的土地使用权及名为“圣贤庄”项目,而且还获得约8000平方米供兴建相关道路的土地使用权。公告显示,截至2006年5月30日,该项目的财务报表账面价值为1.3亿元。显然,财联置业被低价“出售”。

第一上海昨日的公告显示,该项目位于中山市长江水库旅游风景区,但其建筑工程已停工一段时间。根据协议,第一上海收购的条件之一就是,须8个月内展开建筑工程,并在3年内完成项目。

新世界地产进军贵阳

无独有偶,也是在15条意见出台后不久,贵州省的贵阳市传出消息,香港新世界中国地产有限公司(0917.HK,下称:新世界),通过公开挂牌出让方式以13.46亿元巨资取得了贵阳金阳“2006-02地块”的开发权。该地块用地面积2935.13亩,属商、住、办综合用地。按给定的规划指标要求,最大开发面积可达332万平方米,聚集人口规模可达7万人,总投资将达百亿元人民币。这是新世界首度进军贵

州,而就在上个月底,新世界刚刚进入成都。

5月底,新世界宣布,斥资人民币5亿元购入成都心怡房地产开发有限公司60%的股权,由此获得位于成都市双流县,毗邻成都地铁2号线、面积超过95万平方米地块的开发权。

另外,新世界还加紧了其在海南的项目开发。近日,新世界提前支付了其在海口的美里沙项目土地出让金4.8亿元。

港系地产商看好内地

“15条调控意见客观上提

高了房地产行业的门槛,加大了内地开发商运作压力。”北京阳光100置业集团有限公司副总经理范小冲分析认为,内地开发商在受到地根、银根紧缩的压力下,发展的障碍大于港系地产商。

范小冲还表示,宏观调控并没有打乱港系资本的战略,“港系地产商仍然看好内地房地产市场。”不久前,和记黄埔(0013.HK)和九龙仓(0004.HK)在成都市南部新区分别拿下大幅待开发地块,就是一个侧面反映。

加速融资 华晨拟引入新股东

□本报特约记者 金欢

“华晨集团正在进行股份制改造。”华晨汽车集团控股有限公司董事长兼总裁祁玉民日前对上海证券报表示,“华晨集团是国有企业,按照辽宁省的部署,准备引入新股东,实现投资主体多元化。”但祁玉民并未透露新股东是否为民营企业。

向资本市场伸手

引入新股东,相应引来资金,这正是华晨集团发展所需要的,但这绝不是华晨集团获取资金的唯一途径。

个性爽直的祁玉民并不讳言华晨集团缺钱这一事实。“我们搞研发,需要几十亿元。扩充产能也需要钱。还债也需要钱。”祁玉民表示,“资本市场是最重要的资金来源。”

2005年底,祁玉民接手华晨集团时,华晨集团三年多累计亏损约28亿元人民币,只剩下给职工发工资的钱,外欠经销商10亿元。上任伊始,祁玉民坐着宝马车去银行借钱,5天贷来7亿元。

7亿元只能解决短期资金问题,对华晨长远规划而言是杯水车薪。如果要在3年内实现祁玉民所说的目标——从12.5万辆到50万辆销量的飞跃,就意味着至少需要近30亿元来扩建产能。

在商场和政界工作多年的祁玉民深知,华晨集团发展的资金不可能依赖银行,最好的途径就是通过资本市场融资。

“华晨集团旗下有三家上市公司,两家为汽车生产企业:ST金杯(600609)和华晨中国(1114.HK)。”祁玉民对近期两公司股价表现也能信手拈来。

ST金杯在短短21个交易日从1.43元涨至2.29元,涨幅高达60%。华晨中国也由3月的1.14港元涨至5月底的1.27港元。

“半个月以后,我们就有



据了解,上半年华晨集团将从海外融资约15亿港元 资料图

大动作。”祁玉民透露,“目前,我们正在海外地区如香港等地融资。”

据了解,上半年祁玉民将从海外融资约15亿港元,下半年将会视市场情况再募一次。

华晨两步走

这些资金将用于支持华晨集团两步走的战略规划。

“第一步是今年至明年,实现华晨集团成功转型,产销翻一番,产量从2005年的12.5万辆到2007年的25万辆,销售额从200亿元增至400亿元;第二步是2008年至2010年,产量提高到50万辆,销售额增至800亿元。”祁玉民信誓旦旦地说,计划将华晨集团建成一个自有技术、自有品牌、规模大、质量优、自主品牌的生产研发基地。

为了实现这一目标,在延续原来轻卡、面包车、轿车三线并行的产品布局基础上,祁玉民对华晨集团的产品销售比重进行了全新布局。

“轿车市场容量最大,占汽车市场容量的60%以上,因此我

们将扩大在这一领域的销量,从原来的1万辆,增至4万辆。”祁玉民表示,“按目前销售势头,预计可以销售5.5万辆。”

面包车则将向两端延伸:在中心城市如上海等地,推广高端MPV格瑞斯,与江淮瑞风、上海通用GL8争夺江山;公司原有的主打品种——海狮向新农村或二线城市走。

“海狮将分化出一部分功能,目前我们正在研究多用途的面包车。”沈阳华晨金杯汽车有限公司董事、副总裁杨波透露。

华晨金杯副总裁兼研发中心总经理赵福全则在马不停蹄地张罗华晨新车型的研制工作。

“公司原有M平台,如中华,以后将在此基础上研发出更多高端车。此外,我们正在打造A平台,这是祁总就任后下达的任务。在研制A1车的同时,我们论证出8台未来待开发的车型。”赵福全透露,其定位为面向经济家庭,排量从1.3升至1.6升,售价可能在7万元左右,但品味相当于8万元至10万元车。

华晨出口欧洲

“本月10日,我将去德国,与当地最大的物流企业谈判。”祁玉民透露,“他们想和我们签署出口德国的协议,但我们没有马上决定。”

祁玉民并未透露这家德国企业的具体名称,只是称该企业曾成功地将丰田引至欧洲市场。

一旦成功,这将是继江铃控股的陆风之后,第二家正式进入欧洲市场的中国车。但一向雷厉风行的祁玉民此时显得颇为谨慎,“在出口前,我们要考虑排放标准、法律上是否安全以及环保方面的要求。”

祁玉民表示先开拓德国市场,然后扩大到整个欧洲。因此,一旦所有条件谈妥,德国将成为华晨集团出口到欧洲的窗口。

这只是雄心勃勃的祁玉民出口策划中的一个组成部分。据了解,华晨集团也在与俄罗斯谈出口面包车事宜。

“预计第四季度,华晨集团将签订一个比较大的出口合约。”祁玉民表示。

“狂人”祁玉民

□本报特约记者 金欢

祁玉民,这位生性率直,自称“不太理性”的大连人一出面,就改变了华晨集团昔日的公众形象。其标志性的举措是他炸掉华晨公司大楼前面那座“仰融山”。

其原因是山挡住了大楼,个人信仰和爱好不应该带到公司来。但他并不完全否认仰融,仍承认仰融“将资本市场和汽车产业有机结合的模式。”

他曾经屡屡“犯错”,自讨苦吃地向辽宁省多要任务。辽宁省给华晨集团下达了18万辆的销售目标,祁玉民自己加了2万辆,变成了20万辆。此言一出,令市场大为吃惊,2005年华晨集团总销量为12.5万辆,一年内销量提高60%!

今年1至5月份,华晨集团总销量为7.2万辆,同比增长了51%。按照这一速度,祁玉民似乎有望实现其放出的诺言。

“6月份销量将达到2万辆,预计上半年我们累计销售9.2万辆,同比增长60%;前三季度将销售14.55万辆,同比增长65%;全年我们一定会达到20万辆以上。”祁玉民很自信。

20万辆车的构成如下:轻卡6万辆、轿车6万辆、面包车8万辆。中华系列轿车销量要从去年的1万多辆猛增至4万辆,因此,如何辟“中华”路,重新让这个老品牌焕发活力,成了实现祁玉民豪言的最重要一环。

农夫山泉并购原“德隆系”资产

□本报记者 喻春来

农夫山泉股份有限公司并购原“德隆系”资产——天山畜牧业有限责任公司将尘埃落定。农夫山泉总裁办一位知情人士6月2日对上海证券报透露,该公司已与新疆玛纳斯县签订协议,收购整合天山畜牧业有限责任公司,并在该县注册成立新疆农夫基地玛纳斯食品有限公司,目前,整体运作已进入破产收购程序。

记者调查发现,天山畜牧业有限责任公司原名德隆畜牧业投资有限公司,成立于2002年9月,注册资本2亿元,由德隆国际战略投资有限公司出资80%,新疆屯河集团有限责任公司出资20%

对于此次农夫山泉并购天山畜牧,农夫山泉总裁办的一位高层表示,收购与德隆事件没有关系,在收购之前,该公司已被当地国有

部门托管。但是,这位高层拒绝透露诸如收购方式、出资额等细节。

农夫山泉此次收购意味着该公司正式进军奶制品饮料市场。农夫山泉总裁办的知情人士说,农夫山泉现有的饮料产品系列还缺奶制品的相关产品,公司很希望进入这个市场。

对此,新疆农夫基地玛纳斯食品有限公司总经理张国玺表示,农夫山泉此次并购的意在玛纳斯建立果汁、水、茶、饮料等饮品方面的资源优势,做产业的深加工。

天山畜牧业有限责任公司本是一家集畜牧产业投资、综合开发为主的有限责任公司。目前,公司拥有控股和全资子公司10家,下设7个乳品加工厂,4个干头高产奶牛示范基地,2个良种繁育中心。公司计划将现有的日处理鲜奶量由100吨扩大到200吨。

GE参建兖煤榆林甲醇项目

□本报记者 阮晓琴 北京报道

记者昨天获悉,兖州矿业集团(下称兖矿集团)榆林甲醇项目近日选定技术路线:气化技术选中GE,净化技术选中鲁尔,脱硫技术选中荷兰荷丰。而由兖矿集团与华东理工大学洁净煤技术研究所共同研究开发的“多喷嘴对置水煤气化技术”出乎意料地“出局”。

兖州矿业榆林甲醇项目由兖矿集团控股的上市公司兖州矿业为主实施,为此他们在榆林登记注册了兖州矿业榆林能化有限公司,项目总投资为230万吨,一期60万吨,一期总投资24.9亿元,计划2007年9月建成投产。

兖矿榆林甲醇项目负责人何焯告诉记者,公司刚刚确定主要技术路线:其中最关键的气化技术选中GE。据悉,所有的煤化工都要用到煤气化技术,所以在整个煤化工过程中,气化的投资占据总投资的

大半。目前,以GE和壳牌为首的外国技术称霸中国煤气化市场。

2006年1月8日,由兖矿集团与上海华东理工大学洁净煤技术研究所共同研究开发了“多喷嘴对置水煤气化技术”,实现了日处理1150吨煤,打破了当前中国煤气化技术长期存在的日处理能力较低的困局。

由于兖矿榆林甲醇项目投资方主要是兖州矿业,而兖矿集团又控股兖州矿业,很自然让人联想到,兖矿榆林甲醇项目会用兖矿自己研发的“多喷嘴对置水煤气化技术”。但最终兖州矿业榆林能化有限公司选择了GE。

对此,相关人士称,兖州矿业榆林能化有限公司很早就跟GE公司在谈判,兖矿的“多喷嘴对置水煤气化技术”“晚了些”;另外,这一技术还有个对煤种的适应性问题;而GE气化技术运行多年,相对成熟。

华润创业加速出售非核心业务

□本报记者 喻春来

华润创业有限公司(0291.HK)正在加快出售非核心业务的步伐,以获取更多资金来加大在内地消费品行业中的并购。公司董事总经理陈树林6月2日在股东周年大会上透露,除石化业务外,公司还将继续出售非核心业务中的港口业务。

陈树林称,目前正与潜在投资者谈判出售石化业务,由于业务复杂,谈判时间较长,现阶段就出售事宜还没有具体的时间表。

除石化业务外,公司还会继续出售非核心业务,如港口业务,出售套现后有助公司在内地的大型并购;公司将主要经营消费品业务,包括食品加工、啤酒、超市及中医药门店。公司计划在香港增加中医药门店的数目,并有意相在内地

开设相关门店。近年来,零售业务成了该公司最佳的盈利点。1-3月,其盈利增长42%,营业额增26%至54.5亿港元。其中超市业务表现突出,溢利增长84%至1.01亿港元。一季度,公司的啤酒销量上升31%。相反,今年1-3月份,华润创业的石化业务盈利8000万港元,下跌62%,原因之一是由于去年同期油价高涨。

去年,华润创业纯利22.2亿港元,其中消费品业务贡献的利润比重增至60%。今年资本开支30亿至50亿港元,主要用于兼并及收购项目。

陈树林预计,在新一轮宏观调控下,更多资金会从受政策抑制的行业流入国家鼓励发展的零售业。虽然内地零售业预计短期竞争激烈,但公司对零售业务盈利增长有信心。

西门子涉足中国节能服务市场

□本报特约记者 许萍

6月2日,西门子(中国)有限公司、内蒙古水泥集团和南方国际租赁有限公司,就内蒙古乌兰水泥集团节能项目签订了《乌兰水泥、西门子、南方租赁一体化节能项目框架合作协议书》等一系列战略合作协议。这是节能解决方案提供商和金融资本第一次以这种模式联合进入中国节能服务市场。

根据该协议,南方国际租赁有限公司将为内蒙古水泥集团提供资金,西门子提供能源审计、节能技术及工程服务,内蒙古水泥集团则以节能效益返还南方国际租赁的投资。这也为中国政府提出的“合同能源管理”机制提供了支持。

“合同能源管理”机制是国家发改委重点推行的节能新机制之一,致力于开发节能解决方案的创新融资模式,以迅速提升节能产业的竞争力。

中民燃气进军内地天然气开采

□本报记者 喻春来 北京报道

在进入内地天然气分销市场后,中民燃气控股有限公司(0681.HK)将继续进军石油天然气开采领域。近日,该公司计划以3000万港元的代价,收购延边州华新石油开发有限公司(下称:华新石油)50%的股权。

中民燃气称,中民燃气将从Sinobright投资有限公司手中,收购其持有的华新石油50%的股权。Sinobright投资有限公司是一家在

英属维尔京群岛注册成立的有限公司,其持有华新石油开发有限公司100%股份。

华新石油开发有限公司目前正在与中石油旗下子公司在吉林省的延吉盆地共同勘探及开发石油和天然气资源,合作期限25年。

位于吉林省东部的延吉盆地仍处于勘探期。据中石油测算,延吉盆地的石油储量为5000万吨。该盆地可使用的天然气储量为10亿-50亿立方米。

■领导者说

马云:与对手合作是互联网发展趋势

称淘宝与易趣、百度、google都存在合作可能

□本报记者 索佩敏

6月3日,在由国家会计学院主办的第三届SNAI-ASU企业家高峰论坛上,阿里巴巴董事长兼CEO马云对上海证券报透露,针对淘宝网推出收费服务引起的争议,淘宝正在网上进行投票,如果最后大多数人反对,淘宝会停止该项业务的推进。

而对于近日雅虎与老对手eBay在美国宣布合并一事,马云表示不会影响淘宝的业务。他希望借此推动市场走向竞争与合作的阶段。

收费业务遭抵制

5月10日,淘宝网推出了一

项名为“招财进宝”的新增值服务,卖家可以花钱买一个“推荐位”,让自己的商品出现在淘宝网浏览量最大的位置上。该服务一推出,立刻遭到大量卖家抵制。卖家认为淘宝违背了此前的“免费承诺”,甚至有部分卖家表示将“罢市”。

“这不过是个游戏,我们可以尝试多种玩法。”面对数万名卖家的声讨,马云表示,目前淘宝网已经就此项业务是否继续在网上市举行“全民公投”,由2000万淘宝用户投票决定是否采纳这一产品,如果大部分用户反对,淘宝将会停止这项业务。“可能我们需要在合适的时机推出合适的产品。”而当记者追问是否推出的

时机不对时,他只是委婉回答,“也许吧”。

与对手合作是趋势

5月25日,雅虎和eBay宣布双方将建立为期数年的战略合作伙伴关系。此消息一出,淘宝在其中的角色立刻引起了市场的关注。由于雅虎中国实际上已经被阿里巴巴完全控制,同时雅虎10亿美元持有阿里巴巴40%的股份,因此市场怀疑阿里巴巴集团旗下的淘宝网,将会在与eBay的竞争中由于雅虎的介入而受影响。

对此,马云对上海证券报表示,两者的合作不会影响到淘宝的发展。雅虎在阿里巴巴不

过是个投资者,决策还是由阿里巴巴来做,而雅虎中国已经是一个独立的法人实体,美国雅虎的合作不会影响中国的业务。

“事实上,我参与促成了雅虎与eBay的合作。”马云透露,雅虎与eBay两家已经接触了一段时间,而马云随后扮演了进一步牵线搭桥的作用。在他看来,在竞争中有合作是未来互联网市场的发展趋势。

“我希望能够在美国出现这样的先例,中国也能够随之引进这种状态。”马云表示,未来不排除阿里巴巴与竞争对手的合作,“淘宝与易趣,淘宝与百度,淘宝与google,都存在这种可能性。”



阿里巴巴董事长兼CEO马云