

Companies

万科降价追踪报道

优惠促销楼盘与补充流动资金并举

万科率先变招“影射”房企资金困局

◎本报记者 李和裕

一边是优惠促销楼盘,一边是补充流动资金,万科的一举一动都会触动市场,而这次主要显示出的正是目前房地产企业面临的资金难题。

去年12月至今,万科在广州、深圳、成都、武汉、上海等地相继采取了“降价”促销措施,不少新开盘房源均以低于周边房价15%-30%的低价发售,不少老楼盘的剩余房源则以如95折特卖的方式进行“清仓”。用万科人士的话来说,此举正符合万科的“快速周转”策略。

而在昨天,万科又发布公告称,去年公开增发专项募集资金中将有98456万元暂时不会投入到房地产项目中,公司拟使用其中不超过98000万元补充流动资金,并因此节

省财务费用约2866.5万元。对此,有业内人士认为,万科调整募集资金用途是表明其有意放缓房地产开发进度。

无论是销售还是资金方面的策略调整,业内认为都与万科此前对楼市形势的判断一脉相承,万科董事长王石在很多公开场合也未掩饰过他的楼市面临从快速上涨到理性调整的“拐点论”。同时,部分开发商也应声而动,“跟风”促销;另一部分则并不支持王石的“拐点论”和万科的让利行为,依然静观其变。

需要指出的是,虽然开发商态度“分化”,但不可否认的是,在货币政策继续从紧和楼市状况持续低迷的局面下,资金压力越来越大的开发商必须作出选择。

易居地产研究院发展研究所副所长杨红旭就认为,万科促销的



主要目的是为了回笼资金,因为万科的开发模式是“跑量”,对现金流的需求很大。而在银行贷款和资本市场明显紧缩的情况下,万科对销

回笼资金的开发商将“效仿”万科,进行打折以促进销售。

开发商的资金面的确不容乐观。日前,央行副行长易纲明确表示,今年央行不会对从紧货币政策发生任何动摇。此前,本报也已报道,今年各银行需按季度上报贷款额,而今年更严厉地以月为单位监控信贷投放。有国有银行上海分行的负责人透露,该行1月份就已用完了所有的信贷额度,加上如今银行对房企执行最严格的信贷审核,看来今后势必会有开发商“死得很艰难”。

标准普尔昨天还发表报告称,几乎所有内地房企将在今年面临严峻的市场经营条件的考验,“如果市场环境没有改善,企业流动资金将陷入枯竭,一些开发商将很难保持增长势头,并且殃及同行,许多资金有限的小型开发商将被淘汰。”

产经动态

厦航签约购买 CAE公司全动模拟机

28日中午,厦门航空有限公司与加拿大CAE公司签订购买合同,厦航斥资1.5亿元人民币购买2台波音737-800全动模拟机。

厦航总经理阳广华在签约仪式上说,到2015年,厦航的机队规模预计将达到130架以上,由此带来飞行学员、飞行人员的模拟机培训需求随之大幅提高,成立模拟机培训中心、引进模拟机是厦航适应发展需求的重要举措。

据了解,厦航计划在厦门高崎国际机场约1.5公里的湖里高新技术产业园内建设培训基地。基地将重点服务于飞行和乘务的培训以及公司其他各专业人员的基础培训。

加拿大CAE公司是全球第一大民用模拟机制造商,在模拟机制造和培训方面拥有丰富的经验和良好口碑。(据新华社)

古井集团 原高管受贿被判死缓

安徽省亳州市中级人民法院日前以受贿罪判处安徽古井集团古井贡酒股份有限公司亳州古井销售公司原常务副总经理郭新民死刑、缓期二年执行,剥夺政治权利终身,并处没收个人全部财产,其违法所得予以追缴。

亳州市中级人民法院一审查明,郭新民1990年至2007年任亳州古井酒厂包装车间主任、包装厂第一副厂长、古井贡酒股份有限公司亳州古井销售公司常务副总经理期间,多次非法收受贿赂共计人民币6374万元、美元2万元、港币20万元,还收受字画、手表、电视机等贵重物品。

法院审理认为,郭新民利用职务便利,非法收受财物,为他人谋利益,其行为已构成受贿罪,收受贿赂数额特别巨大,所犯罪行极其严重,故作出上述判决。(据新华社)

六大电子信息项目 落户北京

在阳光充电站1小时,可以支持通话1个多小时,用烛光也能给手机充电,第二代国产光电手机将于年内上市。28日上午,“高效太阳能光伏电池生产线”等六大电子信息项目落户北京。

据北京市副市长陆昊介绍,电子信息产业已经成为北京重要的支柱产业,是工业的第一支柱产业。2007年,北京电子信息制造业实现工业增加值381.2亿元,同比增长25.3%;行业出口交货值达1298.37亿元,预计实现利润110.5亿元,同比增长55%。北京已经成为发展电子信息业最好的区域之一。

恒基伟业董事长张征宇博士说,“高效太阳能光伏电池生产线”目前已开工建设,半年内将建成投产。届时,手机光电池的转换效率将提升约1倍,由过去的16.8%提高到32%。(据新华社)

医药业改革与创新系列报道

爱康国宾欲做中国HMO领军者

未来5年将在多个主要城市建60个体检中心

◎本报记者 于兵兵

“未来5年,爱康国宾将在全国主要城市建立60家以上大型体检和医疗服务中心,与全国主要的三甲医院建立合作服务网络。”爱康国宾董事长兼CEO张黎刚日前介绍了这个中国首个健康体检和健康管理服务机构的发展前景。

另据消息人士透露,虽然目前并不急于上市,刚刚融得2500万美元风险投资的爱康国宾可能将上市计划同样定在5年之内,融资不少于1亿美元。

在中国医疗市场,对于习惯了“大病去医院,小病吃药,没病不在意”的消费者而言,健康管理是一个全新的概念。爱康国宾集团能够成功游说苛刻的VC,融得中国医疗市场最大一笔风险投资,凭借的正是这个概念。

所谓健康管理服务的理念源于美国市场的HMO模式,至今影响美国医疗体制。具体而言,是在收取固定的预付费用后,为特定参保人群提供全面医疗服务的系统。主要特点是采取疾病预防的主动性健康管理,降低疾病发生率、节省总体医疗开支,提倡“预防医学”和“临床医学”相结合。

爱康国宾的目标正是要做中国HMO模式领军者。

据介绍,公司未来发展除健康医疗中心外,还包括为个人及团体提供从健康体检、家庭医生、慢病管理、医疗、健康保险等全方位服务。期间,爱康国宾需要与全国主要城市的三甲医院建立合作关系,为保险公司和医疗机构提供第三方的健康管理服务和客户关系管理方案。

资料显示,爱康国宾集团是由合资公司爱康公司与上海国宾医疗控股公司合并建立而来。去年8月,主要发展医疗网站(即爱康网)的爱康公司与主营健康体检中心的上海国宾宣布对等收购。合作目的是充分利用相互优势,打造健康服务机构新概念。



HMO模式

源自美国,至今影响美国医疗体制。具体而言,是指在收取固定的预付费用后,为特定参保人群提供全面医疗服务的系统。主要特点是采取疾病预防的主动性健康管理,降低疾病发生率、节省总体医疗开支

“服务个人和企业的重要信息来源来自网络,这是爱康的优势,而上海国宾以传统体检服务为核心,可以在发展初期为公司提供支撑产业。”一位医疗专家介绍。

目前,爱康国宾在北京、上海、广州、深圳、南京等城市设有8个体检与医疗中心,为上百家企业和100多万会员提供上述健康管理服务。而根据爱康国宾的高层介绍,未来2年,健康体检中心的数量将超

过20家,未来5年则超过60家。

正是这样的合作理念,终于使爱康国宾在2007年底引进美林证券、ePlanet、华登国际、上海创投和清科集团等共2500万美元的战略投资。“爱康是第一个把IT的管理模式和现代化医疗技术放入到整个医疗系统里去,他们是第一家,对我们来讲是看好这家公司的一个原因。”华登国际董事总经理

医疗行业创投规模持续攀升

数据显示,从2006年底开始,从2006年底开始,对医疗健康领域的投资已经成为风险投资者的新宠。研究机构China Venture报告显示,在所有风险投资案例中,医疗产业投资已经从2006一季度的9.7%增长到了2007四季度的12.5%,投资金额所占比例从2006一季度的10.4%上升到2007四季度的22.3%。

专家认为,医疗行业创投规模持续增长的主要原因是中国政府即将启动的新医改可能带来的庞

曾之杰此前表示。

上海创业投资有限公司是爱康国宾的投资机构之一。上海市体制改革研究所一位专家介绍,上海创业投资有限公司负责管理上海市政府6亿创业投资资金,但受政府背景的影响,这一机构不像市场化风投一样敢于尝试高风险产业和企业,能够投资爱康国宾,足见其对医药领域的重视。

北交所会员去年 分佣逾4000万元

◎本报记者 卢晓平

28日,记者从北交所07年度会员工作总结暨表彰大会上获悉,2007年北交所会员收入稳步增长,分佣超过4000万元。

北交所自2004年成立以来,一直坚持会员代理交易制。各经纪会员、服务会员为企业融资、产权交易代理等方面的服务发挥各自独特的优势,为企业实现资产保值增值,加快各类产权的流动、提高交易效率提供帮助,成为产权市场的重要组成部分。

截至2008年2月,北交所共吸收各类会员240家单位,可以为企业提供产权经纪、并购重组、投融资咨询、法律、审计、评估、招标、拍卖、知识产权代理等各项服务。已形成覆盖北京、上海、天津、广东、福建、黑龙江等地区的会员服务网络。

北交所能超总裁表示,在新的一年里,北交所将继续以科学发展观为指导,在广大会员的支持下,进一步开拓创新,努力完善市场功能,做大交易规模,为打造全国一流的产权大市场、为实现健康和谐的发展继续奋斗。

首做大股东 红杉中国5.7亿元控股麦考林

◎本报记者 张良

基于对商务消费领域的长期关注,红杉资本中国基金近期完成了一个该公司迄今为止最大单笔投资也是该公司第一个控股收购的项目。红杉资本近日投资8000万美元(约合5.7亿人民币)收购国内邮购巨头麦考林的大部分股权,并成为后者的绝对控股方。红杉资本中国基金创始及执行合伙人沈南鹏就任麦考林董事长,红杉中国副总裁余根灵出任公司董事,原麦考林CEO顾备春仍将继续出任麦考林总裁职务。

红杉资本中国基金合伙人周迪在接受上海证券报采访时表示,虽然该项目并非由他来具体负责,但红杉看好麦考林是很自然的事情。商务消费领域一直是红杉重点关注的方向之一,麦考林作为国内最大的邮购公司,又是著名品牌,其市场发展前景广阔。

据了解,作为中国最大的邮购公司,麦考林已拥有数百万会员,其中主要是一些20-35岁极具消费潜力的白领女性。麦考林目前已经完成邮购订单约10亿元人民币。在成功建立时尚服饰、时尚配饰、家居用品、健康美容等产品线的同时,麦考林还拥有独立的电子商务门户网站“麦网”,以及30家零售店铺。此外,麦考林还建立了强大的后台支持系统,完善的物流配送和客服系统,目前它每月固定发布的目录已经达到300万。可以说麦考林的模式涵盖了“传统渠道+网络+数据库营销”。

“在不到20年的时间,中国零售市场出现了西方国家经过150年才产生完成的零售业态,并且每年以11%的速度增长,而作为行业领导者的麦考林有其多渠道零售的实力与前景,我们希望此次控股投资能给国内的多渠道零售模式带来更大的发展。”沈南鹏十分看好麦考林所在的零售市场前景。他表示,对本次投资,红杉中国携之而来的还有其众多的国际战略伙伴资源,红杉通过引进这些资源来推动麦考林更快的发展。

麦考林总裁顾备春则透露了2008年的发展目标,今年内,麦考林电子商务门户网站“麦网”目标是超越卓越,成为国内排名第二的B2C网站。而自营门店“euromoda”将开出100家,会员规模将超过500万人。

我国私人轿车 保有量超1500万辆

据国家统计局28日发布的《2007年国民经济和社会发展统计公报》,至2007年末,我国私人轿车保有量达到1522万辆,比上年增长32.5%。

国家统计局的公报指出,至2007年末,全国民用汽车保有量达到5697万辆(包括三轮汽车和低速货车1468万辆),比上年末增长14.3%,其中私人汽车保有量3534万辆,增长20.8%。民用轿车保有量1958万辆,增长26.7%,其中,私人轿车1522万辆。

自2001年底中国加入世界贸易组织以来,长期受到压抑的汽车消费得到释放,汽车市场规模不断扩大,私人消费成为主流。自2006年起,中国取代日本成为仅次于美国的世界第二大新车消费市场。中国同时还是仅次于日本和美国的世界第三大汽车生产国。(据新华社)

1月份日本汽车 出口量增16.7%

日本汽车工业协会28日公布的数据显示,今年1月份日本共出口汽车572236辆,与上年同月相比增加16.7%。这是日本汽车出口连续30个月超过上年同月水平。

数据显示,今年1月份日本出口轿车512316辆,同比增加15.3%,出口卡车48155辆,同比增加22.9%,出口巴士1.1765万辆,同比增加64.5%。另外,今年1月份日本汽车的出口金额为108.0929亿美元,比上年同月增加23.4284亿美元,增幅为21.7%。

从不同汽车生产商的出口数量看,排在前5位的依次是丰田、日产、马自达、本田、三菱,出口量依次为20.8156万辆、7.2796万辆、7.2324万辆、6.1293万辆和5.7367万辆。

数据还显示,如果与上月相比,今年1月份日本汽车出口数量则减少63517辆,降幅为10%。(据新华社)

销量目标提升 一汽丰田产能吃紧

扩大产能,建设第四工厂已迫在眉睫

◎本报记者 吴琼

2008年成为一汽丰田发力年。昨日,上海证券报从一汽丰田获悉:借力新威驰上市,在新威驰、卡罗拉、花冠三大主力配合下,一汽丰田将2008年的销售目标定为40万辆。而目前一汽丰田产能约42万辆。未来一汽丰田扩大产能、建设第四工厂迫在眉睫。

昨日,一汽丰田新威驰的上市仪式上,一汽丰田销售公司总经理毛利告诉媒体,“2008年,一汽丰田计划销售40万辆,虽然有点压力,但有望超额完成目标。”

相较于2007年一汽丰田28.1万辆的销量,2008年显然成为一汽

丰田大迈步之年。作为丰田入门级车型,一汽丰田对新威驰寄予了较高的期望;而其目标群也完全有别于花冠、卡罗拉。

一汽丰田推出了1.3升和1.6升的新威驰,售价从9.5万元至12.7万元。这一定价显然较竞争对手本田思迪、铃木SX4、现代雅绅特、起亚Rio等更有诱惑力。

一汽丰田销售公司常务副总经理王法长指出,“新威驰的目标客户就是20岁至25岁的80年代后。”王法长认为:中国与日本、美国不同,二三十岁的购车者较多,且这批人是推动社会进步和引领未来潮流的主体人群。新威驰在一汽丰田第一工厂和花冠

EX混线生产。

在记者的追问下,毛利指出,“40万辆的销售目标中,约5万为威驰,其中新威驰销量目标超过4万辆;卡罗拉计划年销售17万辆。”而2007年,一汽丰田威驰销量达4万辆,卡罗拉销量为12.4万辆。

目前,一汽丰田正在加紧铺设经销商网络。截至2007年末,一汽丰田共有297家经销商,比2006年增长了46家;二手车置换认定店134家;零售认证店10家。2008年一汽丰田经销商将扩张至350家,二手车业务置换认定店将达210家,零售认证店达到40家。

但更令业内关注的是一汽丰田第四工厂何时建立。据一汽丰田

总经理加藤雅大介绍:一汽丰田现有三个工厂,第一工厂、第二工厂、第三工厂的年产能分别为12万辆、12万辆、18万辆。

一汽丰田现有产能约42万辆,与2008年的销售目标相吻合。如果一汽丰田按照年均20%的增长制订2009年甚至2010年的销售目标,则现有产能远远无法满足。

对此,毛利并未否认,其巧妙回答,“我们将根据2009年、2010年的销售目标来确定是否建新工厂。届时需要与股东方进行协商。”

按照汽车行业惯例,新建工厂需要18个月左右,故一汽丰田今年最迟年中要提交新建第四工厂的提议。