

# 融创中国拟收购绿城30%股权

## 房地产市场洗牌或加剧

□本报记者 姚轩杰

融创中国和绿城中国5月15日下午同时披露,融创中国现正与宋卫平、夏一波及寿柏年就建议向他们收购绿城中国控股有限公司已发行股本不超过30%的权益进行磋商。

这意味着融创将成为绿城的第一大股东。不过,融创并未提及以何种方式来支付收购所需金额。业内人士认为,在目前房地产市场增长放缓,融资渠道收紧的背景下,定向增发可能是主要方式。

一位接近绿城的地产人士告诉中国证券报记者,绿城董事长宋卫平近年来在公司管理上遇到了瓶颈,再加上其他一些因素,已萌生退意,其曾在公司内部表示把公司卖掉是最好的选择。

业内人士指出,融创收购绿城将是中国房地产行业的标志性事件,大型品牌房企被收购或意味着市场大洗牌时代来临。在此过程中,“大鱼吃小鱼”、“强者恒强”局面将不断巩固。

### 融创或成第一大股东

5月15日早上两公司发布停牌公告后,业界猜测融创收购绿城的消息便不胫而走。果然,5月15日晚间,融创和绿城同时发布公告,证实了该消息。

根据绿城2013年年报,绿城中国目前的股权结构是:绿城董事长宋卫平及其配偶夏一波共占25.11%,副董事长兼行政总裁寿柏年占17.81%,副董事长罗判明占5.33%。2012年6月8日,绿城引进九龙仓,至2013年底,九龙仓占绿城已发行总股本的24.32%,为其第二大股东。若融创成功收购绿城30%的股权,那么,融创将成为绿城的第一大股东。

不过,公告称,由于公司仍就建议收购事项的条款与宋卫平、夏一波和寿柏年三位股东进行磋商,且无就建议收购事项签订任何正式协议,故建议收购事项未必一定进行。

在绿城中国并未出现严重财务危机的当下,为何选择卖掉公司30%的股份,将控制权让给他人?据一位接近绿城的地产人士向中国证券报记者透露,近两年来,绿城的规模不断扩大,但公司管理并没跟上,使得其成长性并未像其他一线房



融创中国董事长孙宏斌

CFP图片

企那样快速。公司董事长宋卫平自去年开始重点抓公司内部管理,不过效果并不明显。“宋卫平花了大价钱从外面请来咨询公司做管理咨询,但在执行过程中走样了,很多制度执行不下去。宋卫平也做了很多努力,但最终还是感觉推动不了,挺灰心的。加上去年房地产市场那么火爆,公司的收入却出现同比下滑,净利润也仅仅是微增。这些因素影响叠加在一起,使得宋卫平萌生了退意。”

绿城中国2013年年报显示,公司去年销售收入289.91亿元,同比下降18.1%;归属股东净利润为48.86亿元,同比略增0.7%。这明显低于万科、金地、龙湖、富力等房企20%以上的业绩增幅。

在发布此公告的时候,绿城正在杭州举行由宋卫平主持的半月营销会。据消息人士透露,会上,宋卫平说到公司销售状况时,十分感慨地说:“把这个公司卖掉是最好的选择。”

事实上,绿城将控股权卖给融创也是情理之中。自2012年融创输血挽救了绿城的破产危局后,双方合资成立了上海融创绿城投资公司就成为它们之间最大的利益纽带,也是其“联姻”的结局。

### “激进”融创的千亿梦

融创入主绿城,未来将如何发展是业界关心的话题。

同策咨询研究部总监张宏伟认为,融创入主绿城是实现全国化布局的重要途径。收购之后,融创可以综合利用绿城在全国各地的土地储备、政府资源,进一步深耕既定的区域市场。这个过程也有可能促使融创快速在国内市场成长发展。

融创中国董事长孙宏斌曾对外界提到过千亿规模的目标。公开资料显示,2014年1-4月,绿城和融创实现合约销售金额总计356.6亿元。即使按照前4个月市场低迷期的销售业绩推算,这两家企业2014年全年也将实现1000亿元以上的销售业绩。

不过,也有业内人士不看好融创激进的扩张和并购,认为其风险很大,市场稍有变化,就会出现销售和业绩动荡,从而引发财务危机。

事实上,近年来,融创中国扩张速度惊人,尤其是去年天价拿地引发业界普遍质疑。2013年8月,融创中国在北京亦庄,以近2.8万元/平方米的楼面地价,拿下个项目,创该区域单价新高。随后,融创中国又在北京以7.3万元/平方米的价格拿下农展

馆项目,该价格也创下了全国住宅地单价记录。时隔不久,融创再次以103.2亿元,取得天津南开区天拖地块,成为天津总价地王。2013年11月,融创中国又以15.2亿元拍下天津南开区手表厂地块,折合楼面价25082元/平方米,刷新了天津土地出让单价纪录。据申银万国测算,2013年,剔除其合作伙伴的支持,融创中国就花了290亿元购买土地。其土地收购权益金额同比增长128%,远超年初100亿元拿地的计划。

高额拿地成本使得融创必须找到一批合作方来合作。据悉,融创不少项目都是与合作方一起开发,按权益比例获得收入和利润。这名义上降低了公司的负债率,也增加了周转率,但风险的根源也就在这里。“每个项目情况都不尽相同,每个项目的合作方式千差万别,个中细节外界很难详细了解,也就难以准确判断其风险。而且,这种模式使用的资本杠杆能带来多少额外收益,也同样能带来多少额外风险。”某券商房地产分析师认为。

### 市场大洗牌或来临

2014年以来,受银行信贷紧缩影响,房企资金链紧张状况加剧,浙江兴润置业因债务违约而倒闭,全国百强房企之一的深圳光耀地产也自爆资金风险面临被收购的结局。

市场转冷导致大批量小型房企退出房地产市场,也有部分企业面临资金链断裂的危机,业内专家预计,在未来一段时期内,有可能会有更多的小型房企申请破产或被收购。

张宏伟认为,大型品牌房企被收购或标志着市场大洗牌时代的来临,在此过程中,“大鱼吃小鱼”、“强者恒强”局面将进一步巩固。

其一,房企破产、被收购将进一步倒逼调控政策走向定向宽松,收购方有可能通过此次收购赢得下一轮的市场发展机会,在未来房地产市场发展过程中“弯道超车”,走在同类房企的前列。

其二,高周转企业优势将更加明显。从全国性房企销售业绩表现来看,2013年以万科、恒大、绿地、保利等以高速周转为主要特征的房企销售业绩情况排名居前。进入2014年,这些大型房企继续在土地市场、项目合作与收购等方面长袖善舞。从这个角度来讲,万科、恒大、绿地、保利这些大型房企将主导未来市场的发展格局。

# 移动转售商用 虚拟运营搅动通信市场

□本报记者 王荣

京东通信5月15日宣布启动转售运营业务,用户年内每在京东消费2元钱就可为自己的170号码增加1分钟通话时间和1兆流量,5、6月新入网的京东钻石、金牌、银牌会员还将获送话费。

国美当天也宣布,国美极信通信业务将于6月份投入商用,全国40多个城市200多家极信营业厅全面放号。

阿里通信方面,虽然没有明确移动转售资费情况,但是已经开始接受预约。无固定资费套餐绑定、低门槛、余量不清零、免费用,虚拟运营商开出的条件明显优于传统运营商。或受其影响,近期中国移动、中国联通也开始大幅下调资费。

### 为销量“增值”

京东通信主打“特权”概念,规划了四大会员特权体系:免费通信特权、购物优惠

特权、互联生活特权、金融服务特权,并提出无套餐、无合约、无低消的“三无”简单资费计划。

所谓免费特权,即:5、6月期间,京东钻石、金牌、银牌会员入网就送“500分钟通话时间+500兆流量”礼包。与此同时,自2014年5月28日至2014年12月31日,凡京东银牌及以上用户,每在京东消费2元钱就可为自己的170号码增加1分钟通话时间和1兆流量,每月最高可赠送500分钟通话时间和500兆流量。

此外,京东通信把“特权”体验与网购平台相挂钩。只要消费者待批使用京东通信170号码并关联京东账户,就能够以优惠价格在京东平台上购买到多种“特权”商品。同时,京东170用户还将享受自营商品全场配送免费的优惠,以及专享特惠商品的购物特权。

未来,京东170号段的“特权”还将延伸至音乐、电子书、社交、游戏、云盘、O2O以及金融等业务,以互联网迭代方式不断丰富更多特权计划,初期上线产品为1.0版本。

京东通信170号段将于5月17日预约销售,5月28日正式发售。据京东通信相关负责人介绍,京东已经开通电话,京东还将通过网上营业厅、手机客户端、京东在线客服等多个渠道为用户提供全方位的售后服务。

### 搅动传统通信市场

移动转售(虚拟运营商)相当于电信业务代理商,通过租用基础电信运营商的移动通信网络,为用户提供基于自身品牌的通信服务。因此,大多数虚拟运营商并不刻意强调低价,而是结合自身优势,主打差异化竞争。

国美当天也宣布,国美极信通信业务6月份投入商用,全国40多个城市200多家极信营业厅全面放号;并推出“贴8”套餐,无固定资费套餐绑定,无合约绑定,资费门槛超低,月消费低至8元,用不完下月继续用。

阿里通信总经理基甸则表示,阿里通信“亲卡”将摒弃复杂化的套餐设计,像打车一

样,根据每月实际使用量,为用户提供最实惠的方案,比“流量不清零”更省心。希望能把淘宝、天猫、支付宝和数字娱乐等阿里平台上的服务,通过阿里通信170号提供给用户。

分析人士指出,互联网企业并不仅仅依赖通信业务挣钱,因此能够推出“免费送”、“流量不清零”等传统运营商不提供的业务。当然,如果不与互联网公司相关业务绑定,其语音、短信等基础业务并不便宜。

事实上,在语音、短信业务方面,京东通信的资费并没有多少优势。据了解,京东通信语音0.15元/分钟、流量0.15元/兆、短信0.1元/条、服务费10元/月,长途、市话、漫游资费合一,通话被叫全国免费。

当大量虚拟运营商开始放号,中国移动、中国联通也开始大量降资费、送流量。中移动日前就大幅下调了4G的资费;中国联通也推出自由组合套餐、10元购买1G半年流量包,并根据用户的在网时长赠送不同数量的短信。

利润3,507.41万元。女儿红公司营收及净利润占古越龙山的比重均达到24%。

业内人士表示,作为一个在全国市场具有广泛影响力的传统黄酒品牌,女儿红多年来的发展状况低于业界预期,古越龙山再造计划的推出标志着女儿红可能迎来一个快速发展期,古越龙山也可能真正构建起包含“女儿红”和“古越龙山”的“一体两翼”的品牌格局。

2014年3月19日,古越龙山公告,绍兴市国资委将持有的中国绍兴黄酒集团有限公司49%股权无偿划转给绍兴市交通投资集团有限公司。此举被业内视为绍兴国企改革的一个信号。

孙国平称,公司既属于完全竞争性行业,同时也是生产型企业,在国企改革正全面推进的大背景下,进行体制变革也是历史的必然。“无论是混合所有制经济,还是法人治理结构的完善,亦或是管理层激励,在当前大的政策背景之下,都有可能是政府和企业考虑的方式。但目前还没有这方面的可披露内容。”

□本报记者 王锦

5月15日,古越龙山(600059)与酒仙网及其旗下O2O平台酒快到达成战略合作。古越龙山宣布,除在酒仙网开设旗舰店外,将携华东地区数千终端商入驻酒快到,利用酒快到平台全面进军酒类O2O市场。

中国绍兴黄酒集团总经理孙国平表示,古越龙山线下的“百城千店”计划依然在继续推进,而伴随着移动互联网时代的到来,线上的网络营销对于古越龙山而言已经不是战术而是战略,“因此公司拿出线下资源,结合酒快到的O2O平台,把线上线下结合起来,进而推动全国化。”

### 华东千家终端商入驻“酒快到”

此次古越龙山入驻“酒快到”的数千终端商主要集中在华东地区,如上海、浙江、安徽、江西等。这些区域为黄酒消费成熟市场,市场容量大,品牌知名度高,网点比较完善。“未来伴随着酒快到在全国布点的进展,

我们也会将O2O区域扩大。”孙国平称。

今年3月19日,国内最大的酒类电商酒仙网宣布进军O2O,成立“酒快到”子公司,并推出“酒快到”移动客户端。酒仙网董事长郝鸿峰表示,此次合作也意味着“酒快到”将正式开启全品类扩张的进程。他指出,目前“酒快到”平台正在快速导入商户资源,计划6月中旬在全国首选10个城市重点推广“酒快到”,其中包括5个一线城市以及5个二线城市,古越龙山重点入驻的华东地区也包括在内。

古越龙山2013年年报显示,去年营业收入为14.68亿元,同比增长3.24%;净利润1.44亿元,同比减少24.57%。公司确定的2014年经营目标为营业收入和利润总额力争与2013年持平。中国绍兴黄酒集团有限公司为古越龙山大股东,持有古越龙山40.55%的股份。尽管业绩下滑,但孙国平认为,黄酒消费市场远没有达到饱和,相反当前正是消费转型的时代,大众消费市场很大,因此需要拓展新的营销渠道,“公司的腰部产品目前已在慢慢增长。”

中国绍兴黄酒集团副总经理柏宏表示,古越龙山此次借助酒快到的平台打造O2O模式,也为经销商开辟了一个新的销售通道,“前期销量贡献不一定会有多大,但对于公司品牌宣传和营销推广的影响不容忽视。”柏宏还称,古越龙山此前已在电商销售渠道有所布局,包括开设天猫旗舰店,并在京东商城、1号店、酒仙网等开出古越龙山旗舰店和精品店等,“去年公司电商方面的销售业绩同比增幅达到5倍。”

### 欲“再造一个女儿红”

孙国平介绍,今年以来,浙江省以及绍兴市均对公司黄酒产业发展投入了不少政策性以及要素方面的支持,古越龙山也提出了“再造一个女儿红”的目标,“今年土地便能够到位,未来古越龙山将能够真正实现一体两翼。”

2008年古越龙山宣布收购绍兴女儿红酿酒公司。古越龙山2013年年报显示,绍兴女儿红酿酒有限公司2013年实现营业收入34,865.18万元,实现利润总额4,735.24万元,净

### “新三板”动态

#### 金化高容去年增收不增利

□本报记者 张玉洁

金化高容(430749)5月15日晚发布2013年年报。报告期内,公司实现营收8548万元,相比去年同期7734万元增长10.5%;归属于母公司股东的净利润为510.8万元,相比去年同期764万元下降34.3%;每股基本收益为0.15元。

金化高容主营金属压力容器的研发、制造与销售。公司主要产品为缠绕气瓶、工业气瓶、天然气瓶。公司2013年前三季度实现营业收入6687.23万元,实现净利润497.08万元。

#### 恒顺电气 海外购矿签框架协议

□本报记者 王荣

恒顺电气5月15日晚公告,公司全资子公司H & SHUN INTERNATIONAL PTE.LTD.,拟收购PT.MADANI SEJAHTERA(简称“Madani公司”)及CA.ALAM JAYA(简称“Alam Jaya公司”)100%股权,已签订框架协议。

值得注意的是,恒顺电气股价15日跌停,结束了两周的持续上涨。镍价自2014年1月底反弹超过50%。因拟收购印尼CNI镍矿项目,恒顺电气股价自4月18日便开始持续上涨。5月12日午间,恒顺电气披露股价异动公告称,公司在去年10月份重启签署CNI镍矿收购框架协议项目,目前仍在谈判中。

根据公告,Madani公司为镍矿所有者,该矿面积2014公顷;Alam Jaya公司为锰矿的所有者,该矿面积476公顷。收购Madani公司的目的是为了控制其持有的Madani镍矿的100%的股权,收购Alam Jaya公司的目的是为了控制其持有的Alam Jaya锰矿的100%的股权。

恒顺电气表示,收购完成后,Madani公司、Alam Jaya公司将成为公司的全资子公司,可为公司印尼镍铁工业园提供低价高质的镍矿及锰矿原材料。

#### 华侨城 深圳文博会签约超10亿

□本报记者 张昊

5月15日上午,第十届中国(深圳)国际文化产业博览交易会在深圳会展中心开幕。华侨城方面对中国证券报记者表示,促进文化旅游产业与金融业的融合发展,是公司重要探索方向,本次文博会公司新签订单有望突破10亿元。

华侨城介绍,参展首日,公司旗下文化旅游科技公司与京能集团、北京世贸天阶就北京昌平乐多港高科技文化旅游项目成功签约,签约总金额2.7亿元,接下来文旅科技公司还将与广西玉林市政府就百里画廊景区前期项目中的百越小镇、水主题公园、旅游集散区三个项目签署框架协议,总金额近8亿元;由华侨城演艺公司联合美国百老汇世界顶尖团队打造的全新演艺产品《极·力·道》也首次亮相,将于今年下半年在深圳首演。据悉,今年文博会期间华侨城签约项目总金额将超过十个亿。

本届文博会,公司有东部华侨城、深圳欢乐谷、欢乐海岸、OCT-LOFT创意文化园四大分会场入选,分会场数量是华侨城有史以来最多的一次,各分会场将举办丰富而有特色的文化活动。

作为一家以文化旅游为主的上市公司,促进文化旅游产业与金融业融合发展一直是华侨城的探索方向。从联合金融机构发行中国首笔文化企业私募债到景区门票资产证券化运作等举措,提升了华侨城在文化产业领域的竞争力。华侨城相关人士表示,公司今后还将利用控股股东优势,进一步探索创新融资模式。

#### 绿大地 被26位投资者起诉索赔

□本报记者 赵凯

绿大地5月15日晚公告,公司于2014年5月15日收到《应诉通知书》、《民事起诉状》等相关法律文书,共有26位投资者,以“证券虚假陈述责任纠纷”为由,分别向昆明市中级人民法院提起诉讼,要求公司承担民事赔偿责任。昆明市中级人民法院已受理民事诉讼案件共计26件,索赔总额的为4,645,390.23元。

公司称,目前,民事诉讼案件在审理过程中,公司将积极参与诉讼,并依法按照规定披露案件的进展情况。本次公告的诉讼案对公司本期利润的影响尚不确定。

2013年4月3日,公司收到云南省高级人民法院《刑事裁定书》,裁定驳回何学葵、蒋凯西、庞明星、赵海丽、赵海艳的上诉,维持昆明市中级人民法院对公司犯欺诈发行股票罪、伪造金融票证罪、犯故意销毁会计凭证罪,何学葵犯欺诈发行股票罪、伪造金融票证罪、违规披露重要信息罪,故意销毁会计凭证罪的判决。

分析人士表示,虽然历史遗留问题仍待解决,但绿大地在大股东云南省投资控股集团有限公司接手之后,生产经营等方面已经取得较大改观。公司2013年度扭亏为盈,实现脱帽摘星。2014年一季度实现盈利,半年度的预测数据同比扭亏为盈,生产经营已步入正轨。公司重大资产重组也已获得证监会批复,重组实施完成后,公司将掌控洪尧园林66%股权,并将获得上亿元的流动资金补充。