

热点观察

RedianGuancha

新鸿基 内地放慢扩张脚步

稿件采写

吴妮婷 潘伊纯

有消息称:廉署检控后,多个券商认为至此利空出尽。新鸿基地产在香港的业务遭调查,占比 22%的内地房地产业务会否受到影响? 新鸿基回复称,新鸿基地产长期看好内地城市的经济发展。“目前,集团在内地城市的各个项目均在平稳有序地推进,未来也将继续在重点城市积极寻找合适的机会。”新鸿基内部人士表示,“一直在看新的土地,没有停止过物色合适的项目。”

风险

新鸿基地产业务发展迅速,不仅从规模上在香港本地超过了和记黄埔、信和置业、恒基兆业、九龙仓等老牌地产商,在内地的业务更是突飞猛进,土地储备从 2005 年底的 107 万平方尺飙升至 2011 年底的 8530 万平方尺,其项目以豪宅居多。

新鸿基在内地发展业务,绝大部分以旧改、合作开发的方式进行。其中在珠三角地区表现尤为突出。其内地发展中物业里,有高达 63%位于广州及其他珠三角城市,包括广州最贵豪宅天玺、广州林和村旧改、佛山禅城旧改项目等。

截至 2009 年 6 月 31 日,新鸿基的土地储备为 5530 万平方尺。时隔两年,截至 2011 年 6 月 31 日,其土地储备就一跃上升为 8610 万平方尺。

新鸿基表示,获得这些绝佳地块,在于其具备卓越实力。

有接近新鸿基人士对记者透露,林和村旧改项目当时有几个发展商竞争,“政府为了避免恶性竞争,在当中做了协调”。“政府在这些好项目中

7 月中旬,香港新鸿基地产联席主席郭炳江与郭炳联兄弟遭廉政公署检控。新鸿基随后公布董事局人事调整:委任郭炳江 29 岁的儿子郭基煇和郭炳联 31 岁的儿子郭颢澧,为两人的替代董事;委任两位执行董事黄植荣和雷霆为公司的副董事总经理。

而记者同时了解到,新鸿基 2012 年以来,在内地就没有拍得新的土地。



会做定向性的指派”。

另一家港资地产商内部人士表示,其所在企业自上世纪 90 年代在广东地区耕耘多年,包括捐建医院、学校,与省市政府均关系亲厚。“不过发展机遇仍比不上‘后来者’新鸿基。”

该人士透露,港资企业要获得好的地块,尤其是旧改地块难度极大,过去没有这样的例子。“一是需要资源,二是旧改项目要跟村民谈判,这对港资地产商来说就像在内地想不翻墙上 Facebook 是一个道理。”该人士说,“(旧改项目)需要有代理人在企业和政府之间牵线搭桥。”

上述接近新鸿基人士说,新鸿基做得中规中矩,“新世界拿的地更多”。

至于“潜规则”,该人士认为不是

新鸿基要这么做,而是所有内地发展商都这么做,“这些都是公开的秘密”。

该人士同时认为,港资企业要与内地企业竞争,没有变通的手法不行,学会与地方政府打交道才能扎根。“当然,一旦出事容易一锅端,风险很大。需要做得更加漂亮,程度不要太夸张了。”该人士说。

培育

截至 2011 年 12 月 31 日,新鸿基一年内需偿还的借款为 187 亿港元,一年后两年内该项数额为 72 亿,两年后五年内为 263 亿,五年后为 102 亿。借款总额高达 625.76 亿港元,扣除现金及银行存款,净债项为 533.56 亿。

今年 2 月 6 日,新鸿基发行的五年期债券正式上市交易,其票面利息为 3.5 厘,债券收益率为 4.626%,相较于美国国债高出 270 个基点。

2011 年 4 月 8 日,新鸿基与 19 家银行签订为期 5 年的 167.5 亿港元银团贷款协议。2011 年 10 月 24 日,新鸿基便已计划发行规模不超过 5 亿美元的五年期债券,其中收益率高于美国国债 245—250 个基点。

2010-2011 年新鸿基中期业绩报告表述:“集团大部分的借贷主要用作发展内地的房地产项目。”

不过,鉴于全球与国内的经济环境,新鸿基 2011/2012 年中期报告称,公司将沿用选择性策略,主力在包括北京、上海、广州及深圳等重点城市发展。

香港一名不愿透露姓名的分析师表示,其理解这句话的意思是不会在国内开发新项目,只在一线城市投资有价值的商用物业。

“暂缓在内地获取新的土地,对新地来说是微不足道的事情。”该分析师进一步说,“新地现在真正能带动内地业务发展的只有上海的国金中心,只有这个附加值真正高,其他的都还是只是土地。”

【视野延伸】

据了解,新地在国内投资物业占总数的 10%,地产发展占 12%;而香港方面,住宅占总数的 27%;写字楼占 16%、商场占 24%。也就是说,整个蛋糕,内地业务占比 22%,香港本土业务占比仍高达 67%。

这一数据可理解成在内地尚有较大发展空间、在香港发展有限。不过该分析师更支持新鸿基暂时应专

注香港本土发展。理由在于:一是新地在香港扎根 40 年,土地、人脉都相对成熟,犯错机会小;二是新地目前在国内的土地储备已经足够多,开发这些地块需要投很多钱。

新地 2011/2012 中期报告称,新鸿基在内地的土地储备达 8530 万平方尺,有近 7780 万平方尺的发展中物业,其中逾 75%为高级住宅及服务式住宅,其余为优质写字楼、商场及酒店。仅 750 万平方尺为已落成投资物业,主要位于重点城市黄金地段的优质写字楼及商场。

2011/2012 年中期报告显示,位于广州、无锡和成都的项目录得销售额超过 20 亿港元。上海国金中心及上海环贸广场第一期等新物业租金的贡献上升。

不过,其他项目则需要数年时间开发培育。上海陆家嘴的滨江凯旋门和苏州的临湖四季发售。位于北京王府井核心地带的环贸 APM 商场则在进行大型翻新,预计于 2012 年中完成。

如前所述,新鸿基于 2008—2010 年集中在珠三角地区拿地,目前开发刚起步。佛山旧城改造地块,以 34.6 亿元出让给新鸿基的地块最迟交地时间为 2013 年年末,而此次出让的 4 个地块最迟交地时间为 2017 年 2 月 23 日。加上 4 年的建设时间,整个澜石片区改造完毕最晚会到 2022 年。

今年 3 月,林和村项目建设工程规划获批,容积率高达 6.2。村民三年回迁计划明年到期。林和村村民告知记者,目前复建房兴建至第 30 层,而商品房则兴建至第 5 层。

林和村村委会人士对记者表示,今年年底复建房封顶,明年才能回迁,而“商品房更是以后的事”。

并购阿尔卡特 TCL 搭建跨国产业结构

侯雪莲

“中国企业要想在欧美这样一个被高度垄断的成熟市场,推出自己的新品牌,非常艰难,需要付出难以估计的巨大成本。并购是一个正确的选择。”回忆过往,TCL 集团董事长李东生深有感触地表示。

最新统计数字显示,TCL 手机产业在全球排名第 7 位,在中国企业中排名第 2 位;2012 年一季度,TCL 液晶电视销量超越了夏普、松下,升至全球第 5 位。在经历了 2004 年并购法国阿尔卡特手机及汤姆逊彩电业务之后的出现国际化阵痛之后,2011 年 TCL 实现了根本性的逆转,TCL 旗下的三家公司全面扭亏为盈。

“欧洲市场目前整体经济都不景气,多数品牌在欧洲市场都难有作

为,通过并购 TCL 通讯在欧洲市场赢得了一席之地。”TCL 集团一位内部人士表示。

2004 年 TCL 并购阿尔卡特的时候,手机产量是 1000 万台,2010 年达到 3600 万台,2011 年手机销量达到 4361 万台。2004 年 TCL 手机业务全部集中在国内,2010 年实现海外销售 3300 万台,海外业务目前依然保持着增长的趋势。而对比最早进入手机产业的 12 家国内企业,现在硕果仅存的只有 TCL 一家。

TCL 集团首席运营官薄连明认为,判断一个企业是不是真正全球化运作了,要看其架构是不是全球化结构,供应链是不是全球化组织,是不是从全球当中获得资源,并且在全球市场上竞争,对手是国内几家老面孔还是国际企业。并购让 TCL 达到了此

前预期的三个目标,在市场整合、技术提升和全球产业结构搭建方面已见成效,并且形成了一个跨国企业的全球产业结构。

在欧美发达市场,TCL 通过原有汤姆逊和阿尔卡特的销售通路迅速和沃尔玛、家乐福、百思买等全球顶级渠道商建立了密切的合作关系,这不仅推动了 TCL 在全球的渠道影响力,也为未来 TCL 多元化产品的全球销售奠定了基础。

并购不仅让 TCL 通讯拥有核心手机专利,而且增加了与海外运营商合作的经验,使 TCL 通讯在中国 3G 市场上占据一定优势。借助原阿尔卡特和欧美电信运营商的良好背景,TCL 迅速建立了和 30 多家全球主流电信运营商的牢固合作关系,成为目前国内唯一向国外主流运营商提供

产品和服务的手机企业。遍布全球的产业布局,也为 TCL 实现中国大陆、新兴市场、欧美市场三大业务板块的良性互动奠定了基础。

2010 年 9 月 19 日,TCL 与阿尔卡特修订了阿尔卡特商标许可协议,将阿尔卡特商标使用权延至 2024 年,并将当初约定的“以 Alcatel 商标出售的移动手机净销售价的 1%作为使用许可费”的条件改为 4000 万美元。此举不仅让 TCL 通讯节省大量商标使用费用,还将使用范围扩展至各类消费产品。同时,协议有效期延至 2024 年 12 月 31 日,确保了公司长期运营的稳定,为 TCL 通讯未来发展铺平了道路。

但在并购之初,当时由于 TCL 早期国际管理能力不足,特别是在并购汤姆逊期间全球彩电产业经历一个液晶产品转型的冲击,为 TCL 并购后

的整体运作带来很大的挑战和困难,TCL 由此付出了远高于预期的代价和成本。现实证明,一个中国企业短时间内培养一个有国际管理能力的团队,并非易事。

危难之中的 TCL,重新组织了一支有国际化背景的管理团队,从组织重构、渠道调整、制造体系整合、重塑产品体系、研发体系建设、企业文化整合等等全面改造,实施以海外市场为主体的整合,进而巩固与超过 30 家国际电信运营商的合作关系。目前,TCL 通讯核心管理团队具有丰富的全球化经验和行业背景,在高管团队中,具有本土背景的占 40%,北美背景的占 30%,欧洲背景的占 30%。

“进入欧洲、美洲这种主流市场,对 TCL 移动通讯奠定全球产业竞争地位,具有重要意义。”李东生说。

内销停滞 彩电企业瞄向海外市场

陈静

受地产行业低迷拖累,彩电行业国内市场今年难以延续过去的高增长态势,国内企业纷纷将海外市场作为增长点。而令行业乐观的因素在于,由于 3D 电视、智能电视等高附加值产品销售占比提升,行业整体毛利率有望提升。

上半年内销小幅下滑

数据显示,6 月份国内液晶电视销售量为 242 万台,同比增长 2%,而上半年国内液晶电视销售量为 17896 万台,同比减少 49 万台,增长呈停滞态势。

自从 2007 年以来,虽然我国彩电年产量从 0.9 亿台增加至 1.1 亿台,但是国内彩电市场销售量却没有出现大幅增长,一直在 4000 万台至 4500 万台之间波动。2011 年 4491 万

台的内销量是近五年来的最高的,但是也仅比 2007 年高出 272 万台。

出现上述现象的原因就在于,我国彩电消费市场 70%的需求来自于产品的更新换代,从传统 CRT 到液晶,从普通电视到 3D、智能电视等。但是,这种升级换代需求容易受到经济周期波动的影响。

而过去几年来,国家一系列政策则促进了产品的升级换代。在家电下乡、以旧换新等国家政策的鼓励下,彩电行业产品升级换代速度加快,市场需求短时间内也被充分激活。但是,随着刺激政策的边际效应递减,以及国内市场需求的透支,今年以来实施的节能惠民政策,其效应已不及过往的家电下乡和以旧换新等政策。

因此,综合国内外经济形势和白色家电上半年的市场表现,预计全年液晶电视内销销量零增长将是大概率事件。

出口成亮点

在日系彩电厂商逐步退出电视制造领域,以及欧美连锁零售商直接向国内制造商采购的大背景下,出口市场成为今年彩电行业的增长点。6 月液晶电视出口量为 459 万台,同比增长 4%;上半年累计出口量为 2485 万台,同比增长 11%。

业内人士认为,2008 年以来,液晶电视出口量连续 4 年增长,今年液晶电视出口量有望继续维持增长态势,增速则有可能超过 2011 年的 48%。

而对于彩电企业而言,由于产品结构的调整,如 3D 电视、智能电视销售占比提升,企业盈利能力有望改善。根据拓璞产业的数据,2011 年全球智能电视出货量从 2010 年的 704 万台增长到 2518 万台,增长率为 257%,2012 年全球智能电视出货量有望达到 5284 万台,增长率为 109%;预计到 2014 年,智能电视渗透

率将达到 44%,2011 年至 2014 年复合增长率达到 70%。

而中国市场,根据中怡康发布的数据,2011 年中国智能电视的市场容量只有 524 万台,2012 年需求量将超过 1800 万台,增长 2.5 倍以上,超过 3D 电视的市场份额,成为彩电市场的主流品种。据市场调研机构 DisplaySearch 预测,全球智能电视出货量有望在 2015 年超过 1.3 亿台,约占平板电视数量的一半。

海信集团总裁于淑珉认为,传统电视产业的变革对企业意味着机会,而对中国企业更多地意味着挑战。“电视企业传承了制造业的‘基因’,我们所擅长的是硬件,诸如电路板、工艺、制造、供应链等,对于软件、互联网和内容服务理解尚浅。”

3D 电视的快速普及将有助于国内彩电企业产品毛利率水平的提高。分尺寸来看,各家公司 32 英寸液晶电视的毛利率最为接近,而 40 英寸

LED3D 电视的毛利率则达到 30%左右,这部分产品是当前国内电视的主流。3D 渗透率的提高,将提升彩电企业的毛利率水平。

创维集团杨东文称,2012 财年创维依然将 LED 液晶、智能电视、不闪式 3D 电视作为拓展的重点。为了推广上述高附加值产品,公司在年初完成了 CCFL 等库存的清理。在海外市场,创维 2011 年平板电视出货量大幅上升至 125.5%,全年出货量超出预期目标 23 万台。创维 2011 年开始以自有品牌进军海外市场,在印度、菲律宾、印度尼西亚等国家成立销售办事处,2012 财年还投入 2.46 亿港元,成立海外销售处。

遗失启事

郭永红,保险代理资格证
遗失,号码:0020090851000002
3737,声明作废。

万向拟收购
美国 A123 电池企业

在电动车领域投入颇多的中国汽车零部件制造商万向集团,计划收购美国电动车电池制造商 A123 Systems。

据美国媒体报道,8 月 8 日,A123 公司表示已与万向集团达成协议,后者计划出资至多 4.5 亿美元,收购公司多数股份。

A123 公司表示,与万向集团的交易将帮助其维持运营,并扩大其进入中国市场的机会。

A123 上月警告称,其现金只能维持 4 到 5 个月的运营。

由于美国电动车与混合动力车需求疲软,A123 等电池供应商陷入了财务困境。该公司 5 月份宣布,第一季度亏损 1.25 亿美元,预计今年剩余时间将持续亏损,并且警告称,如果不能获得更多融资,可能无法维持运营。

8 月 8 日 A123 发布的财报显示,第二季度净亏损从上年同期的 5540 万美元,扩大至 8290 万美元。营收下降 53%,至 1700 万美元。

A123 是美国清洁能源领域的明星企业,2009 年其上市后股价几乎翻倍。它与通用、宝马、上汽等多家整车企业与创新企业签署电池供应合同。

但随后几年中,由于 A123 的主要客户菲斯克(Fisker)未能为其轿车产品成功打开市场,供应商 A123 也受到拖累。今年 3 月,A123 又发生一起较大规模的缺陷电池召回事件,这使公司陷入更大困境。

万向集团是中国最大民营企业之一,年度营收超过 130 亿美元,为国内很多大型车企提供零部件。同时,万向集团还是电动车研发领域投入最积极的中国企业之一,从 1999 年开始涉足电动车研发。

近两年,万向集团开始在海外寻找电动车领域合资合作伙伴。2010 年 5 月,万向与专注于美国动力电池与燃料电池供应商 Ener1 公司合资,首期投资 3 亿多美元,在杭州建立全自动化的电芯及电池系统生产基地。(耿慧丽)

厦航拟购 40 架波音 737
南航整体运力提高 8%

中国南方航空股份有限公司日前发布公告称,其拥有 51%权益的厦航与波音签订飞机购买协议,购买 40 架波音 B737 飞机。本次购买可令南航运力提升 7.93%。

公告称,波音公司所提供的这 40 架 B737 飞机的目录价格为 33.6 亿美元,但公司表示,经过磋商后波音公司给予的若干价格优惠显著低于目录价格,这些价格优惠以信贷备忘录形式给予,可用于向波音购置飞机、部件或任何其他产品或服务。公司称,因波音公司购买协议中保护保密条款,因此购买波音飞机的实际支付代价通常不对外披露。

南方航空称,不考虑本公司可能基于市场环境和机龄而对机队作出的调整,波音飞机将增加集团可用吨公里数(与本集团于 2011 年 12 月 31 日之可用吨公里数比较)7.93%。

厦航航空目前共有各机型客机 81 架,为目前国内第二大地方航空公司,其中波音 737 机型 75 架。以当前机队规模计算,厦航机队规模将就此增加 50%,同时南方航空整体运力也将目前在基础上提高 8%。根据双方协议,40 架飞机将于 2016 至 2019 年间分阶段交付厦航。

南方航空在公告中称,该笔订单将有助于优化集团整体机队结构,推动集团整体的战略转型以及国际化。

公告称,本次收购总代价部分以现金支付,另部分以与银行机构订立融资安排支付。

波音飞机将于 2016 年至 2019 年期间分阶段向厦航交付。

(吴昉)