

保利房地产今日上海上市

发行价格每股 13.95 元 成为股权分置改革后重启 IPO 首批上市企业之一

时报讯 (记者 罗莎琳) 今日,保利房地产(集团)股份有限公司(简称“保利地产”,股票代码:600048)在上海证券交易所挂牌上市。其发行价格为 13.95 元/股,其中网上发行 12,000 万股、网下发行 3000 万股。保利地产也成为股权分置改革后重启 IPO 市场的首批上市企业之一,也是首批企业中第一家房地产上市公司。

保利地产有关人士表示,本次保利地产发行成功,对于保利地产来说,打通了资本运作的渠道,将有效下降公司资产负债率,财务抗风险能力和偿债能力明

显增强,资本结构得到改善,同时,由于公司资产规模扩大,将使公司的综合竞争实力和盈利能力在新的平台上实现跃升。

申购冻结资金逾千亿

据了解,保利地产首次公开发行 A 股网上资金申购中签率为 1.20800363%,网上投资者申购股数为 9933745000 股,申购户数 240849 户,本次股票发行的中签率为 1.20800363%。按照公司 13.95 元每股的发行价计算,冻结资金达到 1386 亿元。

扣除发行费用后,本次

发行预计可为公司募集 20 亿元左右的资金。根据此发行价格计算的发行市盈率接近 19 倍,高于行业优秀上市公司 13~16 倍的市盈率,证明投资者充分认同公司的高速增长前景和投资价值。

自 7 月 5 日刊登了《招股意向书摘要》之后,保利地产便展开了全国大型路演活动,通过各种推介方式与各类投资者进行了充分有效的沟通。2006 年 7 月 6 日~11 日,保利地产在北京、广州、深圳和上海四地展开路演询价推介,5 天时间里对 56 家询价机构进行了询价与推介;7 月 13 日,公司在上海举行面向 50 余家

机构约 120 人规模的大型路演会;7 月 18 日,保利地产再于上海的中国证券网本部进行了历时 4 小时的网上路演活动。

近年利润率年增 117%

据了解,本次发行上市的保利地产是保利集团旗下从事房地产开发与经营的旗舰企业,公司前身广州保利房地产开发公司成立于 1992 年,迅速在群雄争霸的广州房地产市场站稳脚跟,并迅速做大做强,完成在全国各主要经济区域的布局。

保利地产于 2002 年进行股份制改造,取得了 94%

的总资产年均增长率,114% 的销售额年均增长率和 117% 的利润增长速度,实现了跨越式、快速的发展。今年,在国务院发展研究中心企业所、清华大学房地产研究所、中国指数研究院联合评选的 2006 中国房地产百强企业中,保利地产综合实力列为“TOP10”5 强席位。截至去年底,保利地产每股收益 1.02 元。

2010 年品牌资产目标 30 亿

保利地产表示,始终坚持以普通住宅开发为主、适度拓展商业地产,产品结构合理。公司始终坚持以广

州、北京、上海地区为主,重点发展经济中心城市,适当拓展二线城市,实施全国化战略布局,在全国 10 大中心城市拥有 46 个项目。

据悉,公司将继续实施“三个为主”和“两个结合”的战略规划。“三个为主”即以做强做大房地产业为主,适度拓展相关行业;以北京、上海、广州等地区为主,择机拓展其他区域市场;以商品住宅开发为主,适度开发其它物业。“两个结合”即滚动性开发收入与物业经营性收入相结合,资产经营与资本运营相结合,至 2010 年,“保利地产”品牌资产争取突破 30 亿元。

商务部出台配额新政,协议招标代替公开招标,有行内人士预期——

纺织品配额价有望大降五成



纺织品出口的配额价格发生变化,或可影响订单流向。新华社 发

时报讯 (记者 凌慧珊) 纺配成本与订单外流的关系微妙。尽管商务部日前发布的《2006 年度输欧、输美纺织品出口许可数量协议招标公告》,可望促使配额价格的大幅下降,降低企业的配额成本。但也有纺企认为,新政未必能阻止大量订单外流至周边国家,在此情况下,能否有效扭转配额使用率低下下的尴尬局面仍是未知之数。

改变“价高者得”做法

根据日前发出的《2006 年度输欧、输美纺织品出口许可数量协议招标公告》,商务部宣布,对企业上交的 2006 年公开招标许可数量和公开招标弃标数量(逾期未交保证金数量)实施协议招标。凡在 8 月 5 日前上交公开招标许可数量和已全额交纳中标金的企业,均可参加此次协议招标。

而此前,纺织品配额实行公开招标,遵循“价高者得”规则。“在前两次公开招标中,一些企业为获得配额,盲目推高投标价格,导致最

后公布的中标价高得惊人,以至于企业无法承受这部分成本,只好弃之不用,这样一来便造成配额浪费。”广州某大型纺企负责人张先生告诉记者。

第一纺织网总裁樊敏认为,协议招标是在其公布的最高投标量范围以不低于其最低投标价格来进行投标,其本质上就是有偿分配,即以某一较低的价格获取额定数量的配额。

可望缓解企业配额成本

“在第二次公开招标中,在多个类别中,我们均以接近最低中标价的价格获得出口配额,但是没想到最低中标价格仍然比配额市场价高出二成,企业压力很大。”张先生告诉记者,新方案将有助于降低企业的配额成本,提高配额使用量。

据悉,张所在的企业已全额交纳中标金,按新方案中协议招标最低投标价格,以 4 类输欧 T 恤衫为例,该企业可以每公斤 0.02 元人民币的价格获得一定数量的配

额。张告诉记者,“虽然我们配额成本的降幅达六成,但仍比配额市场价高出五成。”

上海世之维信息咨询有限公司市场部经理马正午则较乐观:“配额价预计下降 30%~50%。”他的理由是,30% 招标配额的全面盘活,将大量增加可流通配额的总量。而许多拥有分配配额的企业深知价格会大幅下降,因此放数的企业大量增加,市场供应量将大大增加。而且原已中标的企业不需要再面向市场购买大量配额,需求量将大量减少。

“此外,原来许多通过潜水贸易方式走货的企业,也将可能因配额成本的大幅下降而选择正规的渠道走货。”马正午说。

能否挽救“订单外流”?

张先生说,“作为大型国有纺企,即使此前中标的纺织品配额价格很高,我们也不敢放弃中标的配额,因为担心在下年度的业绩分配中获得的配额数量被扣

减。”

但另一方面,张不知道自己花费高额资金保住配额是否值得,因为今年以来,已有大量订单转移到周边国家如印度、越南、巴基斯坦等。明年的订单是否回流还是一个未知之数。

有业界人士乐观预测,纺配新政实施后,因配额价格过高而大量可能转移的订单将回流国内。

张却不这样认为,他表示订单外流是由于我国纺织服装贸易环境和贸易政策的不稳定。

樊敏认为,除了贸易的因素以外,出口成本也是一个重要原因。“要提高配额的使用率最关键的因素就是,尽可能多的把丢掉的订单转回来,这样才能保证配额使用率的提高。协议招标配额价格越低越好,最好是零使用费。”

樊敏说,要争取更多的订单还有一个关键因素就是配额的时间性和订单的时间性。“2006 年度只剩下 5 个月的时间,必须保证配额政策以最快的速度出台。”

■ 简讯

生产利用率不到 30%——大米行业产能严重过剩

新华社电 在走出低谷的同时,我国大米行业也出现了新一轮重复建设,生产利用率不到 30%,产能严重过剩。

据中国粮食协会的统计,2005 年大米入统企业由上年的 5666 家,上升到 7260 家,一年增加 1594 家,增长 28.1%,而许多产量小的小厂小作坊还未统计在内。大米年加工能力已达到 1.2 亿吨,比上年增长 2984 万吨,增长 31.5%,而当年实际生产量只有

2900 多万吨,生产利用率不到 30%。许多米厂都是开开停停,半开半停。

目前,大米行业多渠道、多元化经营的格局已经形成,加上外资企业正由油粉业向面粉业、进而向大米业大规模挺进,我国企业正面临全方位竞争。专家预测,大米加工业有可能步油脂加工业前两年状况的后尘,甚至出现“大洗牌”的现象。因此,如何引导大米加工业健康、协调、快速发展,是全行业面临的重大课题。

百安居中国区总裁转投阿里巴巴

时报讯 (记者 陆俊) 上周五,记者从阿里巴巴获悉,百安居中国区总裁卫哲已经正式从百安居辞职,出任阿里巴巴资深副总裁。百安居公关部有关人士也随后证实此消息。

百安居的声明称,卫哲是主动辞职,将于年底离开百安居,进入阿里巴巴。据阿里巴巴内部人士透露,卫哲将出任阿里巴巴资深副总裁一职。而卫哲离去后留下职位空缺,将由此前负责百安居母公司翠丰集团波兰和中国台湾业务的马立思接任。

卫哲个人表示,转行主要是想在新领域尝试一

下,而网络领域则是他最感兴趣的下一个目标。而阿里巴巴 CEO 马云则称,引进卫哲,主要是看中其杰出的财务管理能力。

据悉,今年 35 岁的卫哲,是一位传奇式的人物,加盟百安居前,在投行领域工作 7 年,擅长资本运作和并购。2002 年,卫哲出任百安居中国区总裁,成为世界 500 强企业最年轻的中国区总裁。在其任内,百安居中国公司从只有 5 家门店到 50 家门店,6 年时间里翻了 10 倍。去年,卫哲一手导演“百安居欧倍德中国并购案”,一举奠定了百安居国内家居建材的龙头老大的地位。

我首条跨国原油管道全线贯通并商业运营

时报讯 中国石油天然气股份有限公司上周六宣布,通过中哈管道进口的原油已于当日 17 时顺利通过中国境内阿拉山口—独山子原油管道,抵达中石油独山子石化分公司原油罐区,标志着中国首条跨国原油管道全线贯通,正式进入商业运营阶段。

中哈原油管道和阿拉山口—独山子原油管道全长 1200 多公里,西起哈萨

克斯坦阿塔苏,经过中哈边界的阿拉山口口岸进入中国,最后到达中石油独山子石化分公司。

分析人士指出,作为中国首条跨国原油管道,中哈石油管道将有利于中国实现能源进口多元化,使中哈俄三国的石油管道运输体系得以联网,为中国提供长期、稳定的陆路能源供应。