

中铁、中铁建否认合并

继南北车合并后,又有消息传出中国中铁、中国铁建将合并。对此,昨日中国中铁、中国铁建两公司双双发布澄清公告,对合并一事给予了否认。

据了解,中铁隧道集团副总工程师王梦恕在接受媒体采访时称,中铁和中铁建也应该合并。而针对这一合并计划是否已经开始启动,王梦恕表示,还没有启动。“但是国家层面已经开始研究了。合并不会对百姓造成什么影响,但是对工程有利、对发展有利。合并以后也可以避免腐败,可以靠真正的技术和铁总合理谈判。”在其看来,中铁和中铁建合并的好处是可以防止恶性竞争。另外,南北车合并是好事,符合国际形势,就是要垄断技术、一个拳头出海。现在合并了有利于形成合力和高铁“走出去”战略。

对于上述消息,中国铁建在公告中称,对报道内容非常重视,并对报道事项进行了核查。“经询问公司控股股东中国铁道建筑总公司等有关方面,截至目前,公司控股股东和本公司均未得到来自于任何政府部门有关上述传闻的书面或口头信息,均未向任何部门表示过此类意向,均未与中国中铁及其控股股东就此类问题进行过任何的商谈或意思表示,目前也没有此类意向,公司目前也无任何应披露而未披露的信息。”中国铁建表示。

事实上,有多次合并传闻的南车与北车曾也出面否认,但最终却是将合并坐实,同在昨日,中国南车、中国北车发布公告,就两公司合并相关事宜,中国证监会分别对提交的行政许可申请材料进行了审查,于2015年3月13日及3月17日下发了《中国证监会行政许可申请受理通知书》。根据该等受理通知书,中国证监会依法认为该等申请材料齐全,符合法定形式,决定对该等行政许可申请予以受理。

北京商报综合报道

中石油高管廖永远辞职

北京商报讯(记者 马骏昊)昨日,中国石油天然气股份有限公司(以下简称“中石油股份”)发布公告,该公司已于3月16日接到控股股东中国石油天然气集团公司(以下简称“中石油集团”)通知,中石油股份非执行董事、副董事长廖永远涉嫌严重违纪违法,正在接受组织调查。廖永远于昨日提请辞呈,辞去其非执行董事、副董事长等职务,该辞呈已生效。

昨日晚间,北京商报记者从中石油集团官网看到,集团高层名单中已经不见廖永远的名字。据了解,昨日中石油集团还召开了总部机关领导干部会议,按照该集团公布的信息,中石油已意识到反腐的严峻性。“在党的十八大以来中央开展的反腐败斗争中,中石油集团暴露出严重腐败问题,除有着深厚石油背景的周永康、蒋洁敏外,还有王春春等多名集团公司党组成员、股份公司管理层成员涉嫌严重违纪,接受组织调查。这次中央决定对廖永远涉嫌严重违纪违法进行组织调查,进一步表明,集团公司反腐败斗争形势依然十分严峻。”中石油称。

中石油集团董事长周吉平强调,要全力支持配合中央巡视组专项巡视工作,对巡视发现的问题立行立改。按照巡视组的统一安排,认真负责落实巡视工作要求。

根据中石油股份昨日发布的公告,廖永远确认其与该公司及董事会无不同意见,亦无须提请该公司股东注意的其他事宜。根据董事会知悉的资料,中石油股份生产经营运行正常。

乐逗游戏在美遭五大律所调查

北京商报讯(记者 钱瑜 曲忠芳)继中国手游遭“做空”后,昨日,另一家在美国纳斯达克证券交易所上市的手游中概股乐逗游戏,又被5家律师事务所调查,受此利空消息影响,乐逗游戏在当日的股价大幅下跌33.27%。此次涉及的Johnson &Weaver LLP、The Rosen Law Firm等5家律师事务所称,将对乐逗游戏展开调查,以确定乐逗游戏是否向投资者发布了错误或误导性陈述的公告,是否违反美国1934年出台的《证券法》相关条款。

消息一出,乐逗游戏当日开盘价为8.67美元/股,大幅降低19.87%,在开盘后股票继续在低位整理,最终收于7.22美元/股,较开盘价大跌33.27%,而相比去年8月乐逗游戏初登纳市时15美元/股的发行价更是缩水了一半多。

对此,易观国际分析师指出,近一段时间以来,多家中概股公司先后遭到美国律师事务所的调查或集体诉讼,如巨人网络、澜起科技、中国手游、世纪互联等,给出的理由都是上市公司违反美国联邦证券法法律,误导投资者之类,而此次对乐逗游戏展开调查的5家律所也是围攻中概股的“常客”。中概股遭遇美国律所宣布调查已司空见惯,其背后甚至已经形成一条成熟的利益产业链,如果投资者获得赔偿,他们会获得相应的费用。判断投资价值,关键还是要看一个公司的基本面是否良好。不过考虑到风险,建议投资者谨慎持有乐逗游戏的股票。

就在前不久,乐逗游戏发布业绩预告,预计2014年四季度,该公司净利润同比增长195%-207%,约在790万-820万美元之间。截至2014年12月31日,乐逗游戏现金及等价物规模约为1,499亿美元。与此同时,为了稳定股价,乐逗游戏董事会还批准了2000万美元股票回购方案。

中煤跟进优惠升级价格战

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 张雷)煤企巨头间的价格战还在不断升级。昨日,北京商报记者从能源市场信息服务商安迅思了解到,本周煤业巨头中煤仿效神华,针对固定销售点及北方港下水煤价格增加新的优惠。业内人士认为,中煤跟进推出优惠,主要为了挽回销售颓势,抢占市场份额。

据了解,本周一中煤推出的优惠方案分两部分同时执行。一是走神华路线,针对固定销售点进行促销。具体以罗泾和利港为中转地,在此地销售的平1、2、3、7、9品种,在北方港平仓价基础上优惠30元/吨,下游用户需自行承担北方港到罗泾或利港的运费。二是在2月优惠的基础上,所有北方港下水煤品种接货量再度优惠15元/吨。

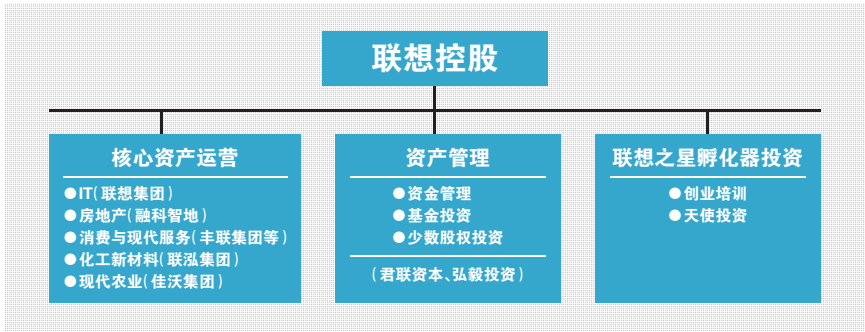
在价格方面,中煤承诺,北方港到罗泾或利港的运费将较神华便宜。华东一位电厂负责人表示,按本周新的优惠方案,中煤北方港5500大卡平仓价475元左右,而5000大卡平仓价在405元左右,均较神华要便宜。现在中煤的价格方计策略是紧跟神华,且一定会比神华便宜,但较同煤稍贵。实际上,国内煤价格的持续走低也大大压缩了进口煤的操作空间。

业内人士分析称,国内经济增长潜力下降,电力消费增速水平也随之放缓。虽然4月大秦线检修给未来的煤价提供一定的支撑,但从以往经验看,大秦线检测的因素不足以拉动煤价的上涨。预计3月国内煤价仍有下行空间,二季度起大矿或将逐步收窄优惠空间。

据了解,神华3月接货量在16万吨以上的客户,可享受“2:1”优惠政策,即按接货量的2/3执行2月优惠20元/吨的价格,接货量的1/3执行优惠29元/吨的政策。

联想控股距上市一步之遥

各板块趋于成熟 借上市再谋版图扩张



股的发展。此前,他多次透露将在2014-2016年之内推动联想控股上市,去年则明确了2015年上市的时间节点,地点将可能选择在A股或者港股。

联想不只是电脑

根据官方公开信息显示,目前联想控股采用母子公司的组织结构,业务布局包括核心资产运营、资产管理、“联想之星”孵化器投资三大板块;其中的支柱业务是资产运营,涉及IT、房地产、消费与现代服务、化工新材料、现代农业五大行业。根据联想控股去年发布的数据显示,2013年,联想控股综合营业额2440亿元,总资产2070亿元,业内人士认为,多产业的发展趋于成熟为其整体上市正做着准备。

主营IT业务的联想集团在联想控股中占据绝对主导地位。另一联想控股旗下的港股上市公司神州租车投入在近来广受关注的互联网用车领域,其市值在去年11月底已超过241亿元。

此外,承载联想控股房地产业务的融科智地房地产股份有限公司(以下简称“融科智地”),不单单只是一家房地产公司,融科智地执行总裁郑志刚早前在接受媒体采访时就曾公开表示,融科智地会作为联想控股的优质核心资产将会承担联想控股上市的主要任务,全面力挺其整体上市。

布局现代农业的佳沃集团也是其上市的支持力量。柳传志曾公开表示,在未来上市计划中,农业是最基础的,也是看得最重的领域之一。尽管农业投资回报

周期较长,但分析人士认为,对于未来联想控股整体上市后,或可以通过利润高、收益快的业务板块,拉动此类投资回报周期较长的业务板块。

借上市谋版图扩张

艾媒咨询集团董事长张毅分析称,联想控股此时选择上市有利于其多元化发展模式内多个业务的进一步发展。通过获得资本市场的融资以及资本调节,其体系内的各个集团也将获得更多成长机会。“只要股权结构调整得当,拆分各个子公司上市也是可行的。”

财经评论员严跃进认为,对于联想控股而言,若能够成功上市,多元化的产业以及品牌价值都会促使投资者比较关注这家企业的上市,上市后股价提振的可能性也比较大。对于旗下房地产板块等业务,也将因为此类上市计划而获得新的发展。另有业内分析人士认为,联想控股整体上市计划有比较审慎的考虑,通过上市,关键是对一些未上市板块的价值进行新的提振。“此外,多方面投资,布局现代农业、互联网金融等领域,对于联想控股未来整体上市的估值是利好的。”上述分析人士补充道。

北京商报记者 钱瑜 姜红 张茵岚/文 王飞/制表

Special focus

饮料加入下滑队伍 统一利润大跌七成

方便面板块仍陷亏损之时,统一的饮料板块又报出不佳业绩。统一昨日公布的2014年财报显示,该企业全年收益和溢利分别下降3.6%和68.8%,方便面板块不仅仍处于亏损,饮料业务收益也出现了2009年以来的首度同比下降。分析人士指出,统一去年向高端进军的产品路线在方便面板块已初显效果,但是由于新品战略投入大、产出小,短期内难见成效。

饮料收益2009年以来首降

统一昨日公告显示,2014年统一全年收益为224.87亿元,同比下降3.6%;年度溢利为2.85亿元,下降68.8%。其实,早在去年年中,统一的溢利已经出现了同比下降的趋势,但是在全年结束之时,降幅已从年中的38.2%扩大至68.8%。

北京商报记者统计发现,自2010年以来统一保持了收益的连年增长,直到去年该公司收益出现首次同比下滑,另外统一的年度溢利也自2012年实现174%的增长后逐渐回落至2014年的-68.8%。

对于全年收益和溢利的下滑,统一解释称是由于整体经济成长放缓、产业结构调整以及消费者偏好改变,且中国大部分地区2014年夏天气温偏冷,影响整体饮料需求所致。统一另称,该公司去年的饮料事业收益为140.04亿元,较上年同期下

滑7.6%,主要原因是国内整体饮料需求降低所致。北京商报记者统计发现,这也是统一饮料业务板块自2009年以来的首度下滑。在中国食品商务研究院研究员朱丹蓬看来,因为凉爽而引起的饮料业务整体不振确实是不可回避的客观原因,但从统一本身看,茶饮类、果汁以及奶茶等传统品类无创新导致增速下滑。

方便面未见扭亏

除了饮料板块外,统一的方便面业务更为值得关注。统一财报显示,统一方便面业务2014年收益达到79.6亿元,增长1.7%,市场占有率较上年同期增长0.6个百分点,达到17.9%。不过,虽然保持了年度增长,但是统一的方便面业务板块仍然亏损9357万元。据查,统一2014年半年报显示方便面业务亏损1.16亿元,从昨日公布的全年业绩看,该板块的亏损额度已缩窄,朱丹蓬介绍该变化确实得益于统一打造高端方便面的系列动作。

仅去年,统一连续推出了革面、冠军榜等高端方便面,其价位均在5元以上。对于统一走高端方便面的战略,业内人士曾指出,在与康师傅疲于打价格战之后,统一欲通过高毛利寻求突破。“但是高端方便面的市场较为窄众,且在方便面行业整体销售量逐

白云山大股东广药遭监管层关注

北京商报讯(记者 马元月 叶龙招)因未按期完成将“王老吉”商标转让给旗下上市公司白云山(600332)的承诺,广药集团日前遭到上交所的监管关注。与此同时,白云山也因以新闻发布会形式代替信息披露造成违规,也被上交所监管关注。

根据白云山大股东广药集团在2012年12月的承诺,待“王老吉”商标全部法律纠纷解决,自转让之日起两年内,就会将“王老吉”系列等商标依法转让给白云山。然而时至今日,两年的时间已过,该承诺仍然只是一张空头支票,转让事宜毫无进展。

为了给投资者一个交待,广药集团曾在2014年12月18日向白云山

提出修改“王老吉”系列等商标注入承诺,拟将原承诺中的履约期限修改为,待“红罐装潢纠纷案”判决生效之日起两年内。不过,白云山的投资者似乎对此有异议,该议案已经在3月13日召开的股东大会上审议,但是截至昨日,时间已过5日,股东大会的投票结果仍没有公布。对此,白云山的解释是统计工作较为复杂,公司将不晚于3月18日发布股东大会决议公告。

针对广药集团转让商标的承诺在日后的履行问题,昨日,北京商报记者曾致电广药集团相关负责人,其回应说,“没有进一步的消息要公布”。另外,值得一提的是,白云山也出现了违规行为。今年1月13日,白云

山召开了“广药白云山非公开发行暨与阿里健康的战略合作签约仪式新闻发布会”,在新闻发布会,白云山与阿里健康签署了战略合作意向书,公司董事长李楚源表示不排除未来将“王老吉”大健康板块分拆上市,当日,白云山股价涨停。但对于该消息,白云山并未按规定通过指定媒体履行信息披露义务,而且还以新闻发布会和答记者问等其他形式代替信息披露或泄露未公开重大信息,造成股价异动。直到接到上交所的发函问询和要求时,才于1月16日披露了上述相关事项。为此,白云山及其董事长李楚源及董事会秘书陈静都负有相关的责任,并因此遭到了上交所的监管关注。

否认撤离 资生堂欲逆势放权中国市场

北京商报讯(记者 钱瑜 赵秀静)日前一则关于“资生堂管理体系变动”引出的“取消中国事业部,并放弃中国市场”一说将资生堂推向了风口浪尖。对此,资生堂方面日前向北京商报记者回应否认了退出中国市场一说,并对于上述的“管理体系变动”描述为将原来由日本总部负责的“中国事业部的经营及市场营销职能移交到中国,实则是要扩大中国事业。在业内人士看来,上述资生堂的转变属于业绩承压下被迫之举。

资生堂表示,为了加强对中国市场变化的应对,快速准确地满足中国顾客的需求,资生堂将日本总部中国事业部的经营及市场营销职

能移交到中国,并表示今后将继续把中国市场作为最重要的市场,力争扩大中国事业。

广东省日化商会副秘书长谷俊分析认为,“不可否认,资生堂进入中国市场初期积极布局品牌本地化,推出了专为中国女性定制的欧珀莱和悠莱两个品牌,并率先布局专卖店渠道,然而近年来并没有品牌创新。目前资生堂产品更适合年轻稍大的成熟女性,而中国目前的化妆品消费者中‘90后’占据很大一部分,职能转移到中国后将根据中国市场情况,研发更适合中国消费者的产品,此举将为扭转资生堂目前低迷业绩带来希望。”

另外有业内人士分析表示,资生堂现在给予中国事业部更多权力,是由于竞争对手韩国化妆品公司爱茉莉太平洋在中国市场投入加大,资生堂不得已做出此决定。中国作为爱茉莉太平洋集团重要的海外市场之一,数据显示,近十年来,爱茉莉太平洋中国区销售业绩年平均增长达47%,2014年营收26.5亿元,同比增长44%。

相对于爱茉莉年平均47%的增长速度,资生堂近两年的销售情况并不乐观。2012年资生堂中国区销售和盈利均出现同比下滑,基于2012年的低迷业绩,2013财年中国业务的销售额同比增长23%,但实际增长势头不及韩国爱茉莉太平洋。

火拼安卓 苹果被曝扩容“以旧换新”

北京商报讯(记者 钱瑜 曲忠芳)苹果与安卓阵营的火拼持续升级。昨日,有消息称,苹果计划将扩容“以旧换新”iPhone优惠活动,首次将旧款机型的范围拓展至竞争对手安卓的设备,此外还包括微软Windows Phone(WP)、黑莓BlackBerry设备,此举抢市意图十分明显。针对此消息,昨日北京商报记者通过电话联系苹果中国相关负责人,但截至发稿前并未得到回应。

据介绍,不久后,用户可凭借安卓、WP、黑莓设备到苹果官方零售渠道折价换购iPhone新手机或其他苹果设备,具体的折扣金额将由苹果零售店专员员工进行评估。一般来说,折价往往会低于大多二手市场的回收价格,参与换新活动的用户将以相应折价金额的苹果礼品卡形式购买iPhone等苹果产品。值得一提的是,这将是苹果公司首次针对非iPhone用户推出“以旧换新”活动,显然是为了能够将安卓等其他移动平台的用户吸引转移至自己的iOS平台上,从而进一步提升iPhone的销量。

需要指出的是,目前中国内地的手机用户还无法享受到苹果iPhone“以旧换新”的优惠。对此,苹果中国官方对个中原因并未做出回应。事实上,苹果iPhone“以旧换新”活动是在2013年下半年推出的,但国内市场不在此项活动行列中。

一位接近苹果中国的知情人士透露,国内市场是苹果iPhone销量增长最快的地区,用户量庞大,再加上国内智能手机市场环境复杂,作为洋品牌本地化运营也存在诸多问题,因此苹果“以旧换新”向中国市场推广并没有十足的动力。

尽管中国内地市场被苹果排除在外,但是包括电信运营商、通讯连锁、电子卖场等苹果在中国的众多零售渠道商,却补足了这一问题积极争抢iPhone用户群。早在iPhone 5上市之时,零售渠道商就推出了旧款机型“以旧换新”活动,与苹果在美国等市场推行的“以旧换新”活动类似,评估旧款机型予以抵消用户购买iPhone新机的售价,这一活动往往在苹果iPhone新机型登陆国内之初会被零售商们“吆喝”推广,以维系老用户的同时发展更多的新用户。