

万科:转板不涉及融资

分析称万科转板获批不能作为房企融资松动的信号

3日晚万科发布公告,耗时一年半的B股转H股计划终获证监会通过,证监会批复核准公司将现有的境内上市外资股转为境外上市外资股到香港交易所主板上市。

万科董秘办也回应记者称,本次转板主要是为了改善B股股东的交易环境,不涉及融资。“长远来看,在香港上市对公司争取更多的合作资源、降低融资成本有积极意义。”

万科B股昨天涨停,万科A股升4.22%。万科这个消息对行业起到一定的提振作用,房地产板块昨日逆市上涨,平均涨幅2.52%。

无关房企融资监管信号

从公告宣布B股转H股受到监管机构受理,到监管方批复同意,万科等了一年有余。而首尝螃蟹的中集用了29天,受理比万科晚两个月的丽珠花了约半年。万科明显属于“马拉松”节奏。中间由于调控形势几度趋紧,投资者一度担忧转板或将搁浅。最终万科顺利实现目标,兰德咨询总裁宋延庆认为是“优中选优”,并不具备普遍意义。

万科董秘办昨日回复记者表示,转板有助于进一步提高公司在国际资本市场的知名度和影响力,改善B股股东的交易环境,但“不涉及融资”。

业内关注的是,此次获准是万科进入境内外双融资平台

的标志,但能否视为政府对房地产企业融资监管释放出的松动信号?万科对此“重任”显得很谨慎,回复表示,B转H成功是公司和投资者共同的期盼,公司对目前的阶段性成果很欣慰,不做其他联想。

广证恒生研究员张广文也告诉记者,万科B转H方案成功,是政府为了解决B股的一种办法,与政府通过房地产企业融资监管释放的松动信号无关。而万科耗时偏久,也因为项目的报表和资产审核程序都非常之多,并不算长。

不过,易居房地产研究院副院长杨红旭则认为,国内对于房地产行业的融资监管向来严格,但是万科B转H方案获批意味着

政府对于房地产企业境外融资监管的放松,“随着金融市场化程度的提高,房地产企业多渠道融资将是未来重要的改革方向”。

目前,万科还在积极准备安排第三方向全体B股股东提供现金选择权。万科负责人告诉记者,要先经过香港联交所上市委员会聆讯,之后才会进入现金选择权实施环节。当前还不是时机。

万科曾在方案中表示,根据香港联交所相关规则,如果申报期内申报行使现金选择权的股份数,超过B股总股份数的三分之一(4.38亿股),则方案将不予实施。万科B股继续于深交所B股市场交易。因此可以说,万科的转板还不是“板上钉钉”。

万科三个融资平台

一旦转板成功,正式登陆H股,万科就拥有了国内A股和两个H股平台,融资条件优越。尽管万科目前表示不涉及融资,但不少业内分析人士认为万科此举等于获得了一条成本更加低廉、更具价值的融资管道,有望为公司发展输血。

“在香港这样一个成熟的资本市场中,坚持稳健经营、保持长期良好经营纪录的企业会得到更多投资者的认可。”对转板后H股发展的预期,万科负责人告诉记者,长期以来,万科和境外投资者保持着持续的沟通和交流,公司也会不断提高管理水平和运营效率,增强投资者的信心。

事实上,最近国内传出各银行收紧房地产信贷和局部市场降价,已经对房企融资带来很大的负面影响。不少房企表示未雨绸缪,储备资金。

陈琳琳 南都供稿

低价换市场

多美滋奶粉 最高降价近两成

2008年之后,“配方升级,价格升级”是进口奶粉的一个常见现象,然而,昨日多美滋在宣布配方升级的同时,却宣布降价。对于这一举动,有业内人士认为,这是多美滋试图以低价换取市场。

多美滋新品最多降价18%

根据多美滋官方声明,多美滋近日上市销售的升级产品“精确盈养”相比之前的“优阶”,在孕妇奶粉以及二、三段产品价格上,同一规格下前者相比后者最高降幅分别为18%、8%和10%。据了解,这是近年来国内婴幼儿配方奶粉市场罕见的新品降价销售的情况。

对此,多美滋总经理包博睿对记者表示:“此次降价是为了继续兑现多美滋对于中国消费者的降价承诺,进一步给中国消费者带来优质实惠的产品。”

降价只为挽回市场份额

“这显然是通过降价换市场。”乳业专家宋亮认为,“目前不仅国内乳粉原料上涨,海外市场受到产量下滑以及中国部分消费者全球抢货影响,也导致奶粉价格遭哄抬,进而拉动原料价格上涨。近期,海外乳清蛋白粉、微量元素等奶粉原料的成本的确有所上涨。在这种情况下,多美滋逆势选择降价,很明显是通过低价来夺回去年因为一连串风波而失去的市场份额。”

此前,达能在2013年业绩发布会上曾公开表示,中国区业务虽然在2013年遭受重创,达能仍然对此寄予厚望,因中国是全球增长最快的婴儿食品市场之一。不过达能表示,去年10月其市场占有率由恒天然事件前的19%下降至12%。

与此形成鲜明对比的是,美素佳儿在上月推出的升级产品时却选择了涨价,值得注意的是,在此之前,国家发改委价格监督检查与反垄断局局长许昆林于2月19日在例行新闻发布会上表示,发改委将持续关注和监督“洋奶粉”企业承诺和整改措施的落实,鼓励降价。

侯睿之 南都供稿



经济表情

中移动转变思路 推“融合通信”PK微信

在刚刚结束的MWC 2014(全球移动通信大会)上,中国移动总裁李跃宣布将推出“融合通信”业务,即把手机中原有的“通话”、“消息”、“联系人”这三个主要入口从运营商的层面直接与手机整合,变为“新通话”、“新消息”、“新联系”,将流量作为各类通信业务的核心,传统的语音、短信等也将优先使用

流量通道。也就是说未来语音和短信可能走的都是流量通道,不再按分钟数和条数来收费。这种做法,像是运营商拱手让出了传统的短信业务,用类似微信的流量信息服务取而代之。但回顾近两年来短信的衰退史,若运营商不这么做,在未来的信息业务中,或许连汤渣都分不到。 南都供稿

阿里人事变阵 全面倾向移动互联

继上周马云宣布阿里ALL IN移动电商策略后,阿里无线业务再现新的架构调整。

据消息人士透露,阿里集团COO张勇将全面接管阿里无线,原淘点点事业部总经理王煜磊负责天猫和聚划算,原来分管聚划算以及本地生活的阿里副总裁张建锋负责淘宝网。

阿里巴巴向记者表示,对此不予评论。记者了解到,在此轮调整前,阿里集团和小微金服已经全面打通无线业务,未来支付宝钱包、手机淘宝以及来往是三大重点,其中支付宝钱包的地位最为重要。

从PC全面转向无线

从去年下半年开始,阿里巴巴已经开始进行架构调整,从管理人员到部门协同方面,全面向移动互联网领域倾斜。

在上一轮的架构调整中,当时的B2C事业群总裁张勇被提升为阿里巴巴集团COO,负责天猫、淘宝、聚划算、航旅、本地生活等和PC端交易市场密切相关的业务板块,而无线端业务则由曾经出任过首席数据官和OS总裁的陆兆禧亲自担纲,强化了PC端和移动互联网这两大业务板块。

但就在由CEO陆兆禧亲自挂帅的阿里巴巴“ALL IN无线”战略实施未半年后,新一轮的人事大调整再次发生。据

消息人士向记者透露,在此次调整中张勇将从PC端业务退出,全面掌管阿里无线,陆兆禧则不再直接掌管无线,张勇向陆兆禧汇报。

而在此轮调整中,原来分管聚划算以及本地生活的阿里副总裁张建锋被安排负责淘宝网。外界传言,原淘宝网的负责人阿里巴巴副总裁张宇已经离职。但她随后否认了此事,表示“在阿里十年换了不下十个岗位,这太正常不过了,不值得大惊小怪”,从侧面印证了阿里发生了新的人事调整。

支付宝钱包地位空前重要

上周,马云发出内部邮件,提出移动电商将必定是移动互联网时代最重要的领域,

其中云端(Cloud+App)将是未来移动互联网的关键,阿里巴巴将全面从云打到端,ALL IN移动电商。

目前,阿里移动电商承载的平台包括手机淘宝、支付宝钱包、淘点点、微淘等。此前,手机淘宝负责人应弘曾表示,手机淘宝将从购物入口转变成移动生活的消费入口,一是通过微淘增加卖家和消费者的互动,二是加速O2O开放平台的开发。

据了解,此前阿里集团和小微金服已经在无线业务上全面打通,未来支付宝钱包、手机淘宝还有来往将是移动三大重点,其中支付宝钱包的地位空前重要。

谢睿 南都供稿