

引深地鐵入股刺激 萬科股價狂飆一成

共同記者會取消 傳合作有暗湧

香港文匯報訊（記者 蘇洪鏘、李昌鴻）面對寶能系敵意收購，內房企龍頭萬科（2202）前晚宣佈引入深圳地鐵注資應對。及至昨天在深港兩地的業績會上，管理層仍未有正面回應「萬寶之爭」。不過原定昨天早上舉行的萬科深鐵媒體記者會卻臨時取消，令市場猜度雙方合作存在暗湧。引入大股東的消息令萬科股價急飆一成，昨日收報20.15港元。

大行評萬科購深地鐵資產

CREDIT SUISSE
瑞信

資產淨值料升

維持萬科「跑贏大市」評級，目標價25.4元不變。考慮到擬注入的資產位於深圳，以及原始土地成本低，預計交易很可能提升萬科資產淨值，雙方未來的合作亦有利萬科。

Morgan Stanley

股價反應正面

相信萬科股價未來15日，相對會跑贏同業，因為萬科去年業績穩定，以及引入深圳地鐵為股東。預期股價會作出正面反應，估計發生機會率達70%至80%。

citi

高地價成隱憂

交易提供萬科補充土地儲備的機會；隱憂是深圳當前地價是歷史新高，定價是交易的致命傷。折讓過高，交易將不能通過國資委審批；反之則不能提升萬科的資產價值。



左二起：萬科譚華傑、郁亮、王文金。張偉民 攝

昨天在深圳的業績記者會上，有記者質疑萬科未認真對待寶能甚至與其合作，集團總裁郁亮以吃飯和睡覺的日常行為來比喻，認為「那是自己的決定，該幹什麼就幹什麼」，未有正面回應「萬寶之爭」話題。又指萬科是混合所有制，是從以前的國有企業改革後形成的，未來公司將進一步推進混合制業務發展。

「未有具體合作細節」

原定昨天早上與深鐵一起舉辦的記者會卻臨時取消，一度有消息傳出，萬科與深鐵在合作的細節上存在爭議。集團董事會秘書譚華傑昨天解畫，因為雙方在溝通方面未有事先準備好，故臨時取消記者會，強調消息並不準確，並對此表示歉

意。

下午時郁亮在香港補充，目前與深鐵簽署的是一份備忘錄，主要是表達合作意向，惟未有具體的方式，細節仍在溝通中，仍待董事會及股東通過入股方案，並強調會盡力維持公司及股東的利益。

集團訂於本週四（17日）召開今年首次臨時股東大會，郁亮指，屆時股東將表決是否接受重組方案，將決定是否繼續停牌，相信當日H股股價表現已表示出股東意向。

深樓市措施備受關注

事實上，去年一線城市樓價繼續熾熱，據今年2月國家統計局數據顯示，去年深圳樓價升幅達52.7%；深圳當局

會否像其他地方一樣推出樓市調控措施，備受市場關注。在樓市熾熱之背景下，今次萬科仍吸納400億元至600億元規模的項目，相信是股東在本周四接受重組方案與否的重要考慮因素之一。

資料顯示，深圳地鐵地產擁有地鐵上蓋物業開發項目15個，總樓面逾600萬平方米。項目主要位於福田、南山、前海、寶安、龍崗等區域的地鐵沿線。目前，深圳地鐵還有深大站、深圳北站、蛇口西、塘朗以及橫崗車輛段等獲得的地鐵上蓋物業開發權，其中商業開發面積達到138萬平方米，保障性住房達到125萬平方米。撤除保障房面積，深圳地鐵旗下地產物業市場估值接近500億元規模。

「深圳樓價上落皆擔心」

香港文匯報訊（記者 蘇洪鏘、李昌鴻）萬科（2202）公佈去年公司營業額按年增長34%，惟純利按年只上升15%。集團董事會秘書譚華傑解釋，增長差距反映公司有更多的合營項目，而合營項目愈多反映愈多其他發展商希望使用公司品牌服務，這些合營項目投資額較低，投資回報率相對高，故發展合營項目是公司堅定的發展方向。

看好鐵路發展前景

問到對深圳樓市看法，集團總裁郁亮笑

言「無論樓價上落也會擔心」，但長期仍看好深圳發展，深圳科創發展良好，發展水平比北京、上海、廣州要好，是全國最有活力城市之一；鐵路發展有良好發展前景，故看好上蓋物業發展。據集團以往經驗，上蓋項目銷售較穩定，屬剛性需求主導，一般可賺多些，惟施工難度較大，因為要配合地鐵公司工程。業績會上集團又提到，公司董事通過同意增發10%股權，啟動萬科物業合夥人機制，推動萬科物業的市場化擴張和跨越式發展，年內管理面積倍增。



郁亮指，引入戰略合作夥伴要符合股東利益和長遠發展。李昌鴻 攝

心連心料化肥業先抑後揚

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）中國心連心化肥（1866）主席兼首席執行官劉興旭昨於業績記者會表示，相信行業今年的供求基本平衡，預計今年將會有400萬噸產能退出市場，整體產能和需求約6,000萬噸至6,700萬噸。他估計行業的走勢會出現先抑後揚，下半年市場會逐步上揚。

今年資本開支料減少

集團產能方面，新疆項目預計在年內完工，投產後可增加40萬噸至50萬噸產能；河南項目部分生產設施已完工，估計投產後可增加複合肥產能。劉興旭指，隨著項目建成，公司今年的資本開支會減少，估計不多於10億元人民幣。

淘寶銷售或幾何增長

劉興旭表示，去年產品整體毛利率增加5個百分點至約23%，主要是由尿素和複合肥銷售增加所帶動，去年共佔銷售24%，貢獻34%利潤。他希望今年將兩者總銷售量提高至40%，冀貢獻50%利潤；明年進一步增加至70%至80%，利潤佔比達90%。



劉興旭（左）預料行業今年的供求基本平衡。吳婉玲 攝

集團去年起入駐農村淘寶，劉興旭表示，目前有物流配合問題，不過相信隨着銷售量增加，物流可改善。現時在淘寶的銷量有1萬噸，今年或會出現幾何增長，有望增加至4萬噸至5萬噸。另外，公司佈局已經由中原地區，進一步擴展至寧夏、甘肅、新疆及哈薩克斯坦，相信有關的進駐有助集團收益。

該公司去年全年淨利潤約4.08億元（人民幣，下同），同比增加約72.2%；每股基本盈利34.76分；銷售收入增加13.9%至約57.88億元；末期息8.3分。

南早售《南早》派1.6元特息



小股東黃先生

張偉民 攝

香港文匯報訊 南華早報（0583）昨天舉行特別股東大會，就出售旗下媒體業務予阿里巴巴集團進行表決。公司昨日公佈，約99.99%股東贊成以20.61億元出售旗下媒體業務予阿里巴巴附屬公司，以及派發特別息和更改公司名稱的決議案，預期出售事項將於4月5日完成，而非早前預期的4月1日，但派發特別息的日期則不受影響。

昨日在股東大會後，小股東黃先生稱對南早出售業務後派發每股1.6元特別息感到



小股東雷先生

張偉民 攝

滿意，對出售方案投贊成票。他又指公司已停牌約3年，派特別息可以補償股東，且個人較看好集團的地產業務，而非媒體業務。

持有該公司股份多年的另一小股東雷先生稱，復牌後亦不會放售股票。

另外，南華早報昨日傍晚公佈截至去年底止全年度業績，錄得股東應佔溢利3.16億元，同比升130.7%。每股基本盈利20.26仙，派末期息每股1.5仙。

中信370億地產項目注中海外

香港文匯報訊（記者 涂若奔）中信股份（0267）昨日公告，公司及中信泰富、中信有限，與中國海外（0688）訂立協議，向其出售旗下房地產項目，分佈於內地25個城市，土地儲備總面積約2,400萬平方米，總造價310億元人民幣，預計將錄得90億港元至110億港元淨收益。

中海外亦於新聞稿披露，是次交易的項目主要位於環渤海、長三角、珠三角及其他地區，大部分項目位於一二線城市。初始代價為310億元人民幣（相當於370

億港元），根據對中信股份的有關估價，其最終代價將不超過初始代價的105%且不少於初始代價的95%作調整。

中信成中海外次大股東

另外，中海外將向中信賣方以每股27.13港元發行10.96億股，佔公司現有發行股本的11.11%，並佔擴大股本後的10%。同時，中海外將旗下的物業組合轉讓給中信賣方，作為本次交易對價的一部分。本次交易完成後，中信股份將成為中

海外第二大股東。

中信股份董事長常振明昨日於北京出席兩會時表示，向中海外出售內房資產，並非看淡房地產行業前景，而是發展不好的業務要與最好夥伴合作，強調集團的戰略是透過重組業務與最好企業共同發展。他又稱，中信股份今次出售住宅項目並無套現，而是換取了中海外股權，不評論未來會否增持中海外股權。

中信股份昨收跌2.6%，報12港元。中海外收升1.75%，報26.2港元。

內房超級國企

中海外+中信

2016年3月14日，中信向中海外出售其房地產項目，分佈於內地25個城市，土地儲備總面積約2,400萬平方米，總造價310億元人民幣，預計將錄得90億港元至110億港元淨收益。中海外向中信發行10.96億股，同時將旗下的物業組合轉讓給中信。交易完成後，中信將成為中海外第二大股東。

招商地產+招商局蛇口

2015年9月23日，招商局集團完成了旗下地產資源招商地產和招商局蛇口的整合。招商局蛇口在原招商地產的基礎上，增加150億元人民幣的配套融資，以及原招商局蛇口的土地儲備、房產項目等優質資源。招商地產則終止上市並註銷法人資格。合併後再上市的招商局蛇口的市值遠超萬科與綠地，成為A股第一大市值內房企。

中房+綠城

2016年2月22日，中交集團旗下中房地產股份宣佈停牌，公司擬收購中交建集團旗下優質地產項目，該事項可能涉及重大資產重組。內媒報道，重組方案將先整合中交地產、中房集團和聯合置業，調整A股上市平台；再將中交投資旗下地產項目和中交子公司地產項目整合到中交地產內。完成上述步驟後，在H股利用綠城平台，改為中交綠城，達至中交地產A+H股的同時上市。

製表：記者 涂若奔

碧生源全年多賺一倍

香港文匯報訊（記者 陳楚倩）碧生源（0926）昨公佈2015年全年業績，純利增長約105%至9,229萬元（人民幣，下同），每股盈利6.02分。全年收益錄得6.63億元，按年增加17.5%；毛利5.94億元，上升25%；每股盈利6.02分，派末期息5港仙。公司另在上月宣佈派特別息5港仙。2014年則派末期息2港仙。碧生源昨收升5.62%，報0.94港元。

連特別息派10港仙

首席執行官趙一弘昨在記者會上表示，內地經濟放緩，整體零售市道疲弱多時，公司於去年已調整主打產品「兩茶」的價格，今年將維持現有售價。

電商方面，公司在去年下半年開始，由主打的「B2C」轉為「B2B」銷售平台，現時未有明確目標，初步希望再增加電商銷售佔比。去年相關銷售額佔整體逾一成，金額較前年倍增。

首席財務官王娟表示，對今年公司整體銷售感到樂觀，公司產品未有因為市道疲弱而減少銷情，今年將推出新產品推出，有望刺激整體銷情。併購方面，現時未有明確目標。公司表示，面對今年外在環境的機遇與挑戰，公司將落實高效營運六個事業主軸，並尋求新增長點：包括為常潤茶增加新的消費者鞏固原有消費群體，並計劃通過與連鎖的深度合作增加十個千萬級銷售額的連鎖客戶。