

共同投资77.6亿元组建新合资公司 东风雷诺十年“爱情长跑”修成正果

□本报记者 傅嘉

在12月2日拿到发改委的项目路条后,12月16日,中国东风汽车集团股份有限公司(以下简称“东风”)和法国雷诺(以下简称“雷诺”)在武汉举行东风雷诺汽车有限公司合资经营合同签字仪式。根据合同,双方将共同投资77.6亿元人民币组建新的合资公司——东风雷诺汽车有限公司(以下简称“东风雷诺”)。

国内已经很长时间没有新的汽车合资企业诞生,东风与雷诺历经长达十年的“爱情长跑”终于修成正果,引发业内广泛关注。雷诺早在1999年便与日产全球联盟,成为全球第三大汽车集团。在2003年东风与日产全面合资以后,东风方面便一直在推动与雷诺再成立一家合资企业。对于此次合作,汽车行业人士普遍表示,与十年前相比,雷诺进入中国的黄金时期已经错过了,但对于东风而言,雷诺的入局将丰富公司在乘用车领域的产品线。

合资企业终落地

根据合同,双方将共同投资77.6亿元人民币组建新的合资公司——东风雷诺,双方投资比例各为50%。东风雷诺按30万台整车的年生产能力规划产能,第一期实现15万台整车和15万台发动机的年生产能力。合资公司产品

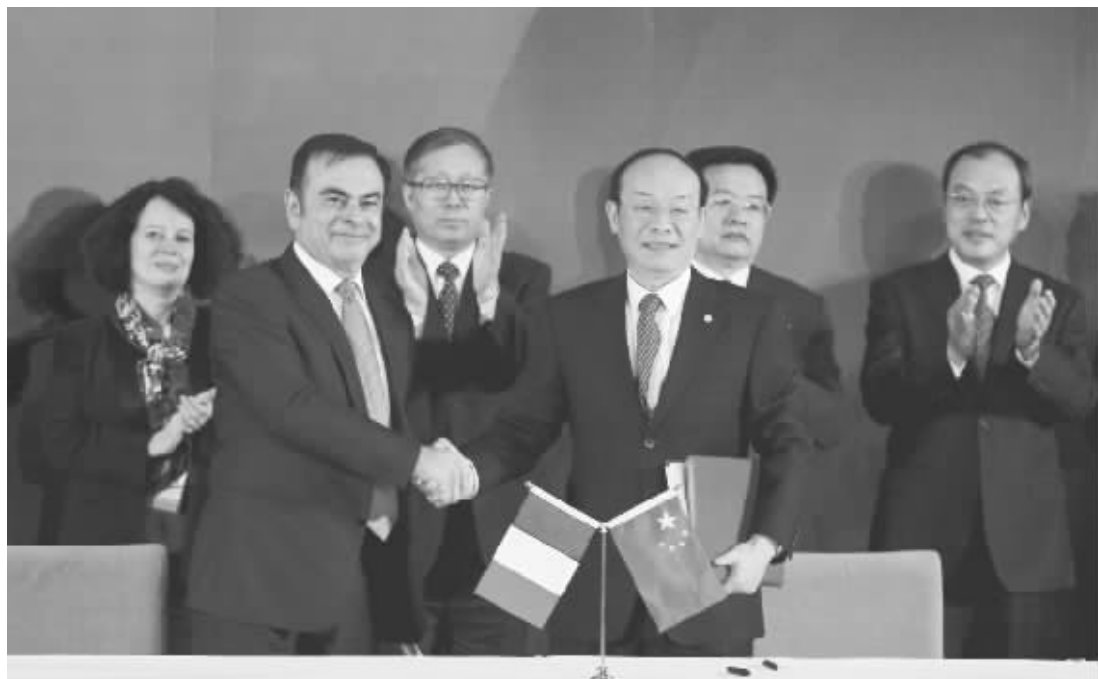
将于2016年上半年投放市场。产品规划上,东风雷诺将首先通过国产化,以SUV产品为先导,推出一系列全新的雷诺汽车产品。同时,积极推进新能源汽车产品和东风品牌合资自主汽车产品的开发、生产和销售。有业内人士透露,首款国产车型将是科雷傲。

在此次签约仪式上,东风集团董事长徐平表示,东风雷诺项目的启动,标志着东风与雷诺-日产联盟全面合作的开始,是在经济全球化背景下在商业模式上创造性的探索和实践,是东风集团加速国际化发展的重要举措。”雷诺董事长兼CEO卡洛斯·戈恩表示,东风集团和雷诺一直保持着密切的合作,以确保合资公司的成功。这也是我们长期战略的组成部分。”

业内人士表示,东风-雷诺-日产“金三角”合作关系的合拢,对东风雷诺、东风日产两个合资合作项目都将起到积极的作用,一是通过协同提升效率和成本能力,二是通过竞争强化市场属性,三是通过产品和服务的差异化满足不同细分市场顾客的需求。

十年长跑路坎坷

东风此次与雷诺的合资不仅是中外两大巨头的结合,实际上这次合作是一次迟来的“婚姻”。在2003年东风与日产成立合资公司时,由于雷诺已经与日产全球联盟,鉴于当时汽车行业正值合



东风雷诺合资经营合同签约仪式

资井喷期,东风方面一直对外界释放信号表示要和雷诺再成立一家合资公司。

但是,2004年东风和雷诺的合资项目被发改委叫停,其中涉及多方面的原因。首先,雷诺之前在中国已经有一笔投资。1993年,雷诺与中国三江航天集团签订了在位于湖北省孝感市组装和生产轻型商用车塔菲克的合资协议。不过,因后期经营不善,三江项目处于尾大不掉的情况,直到2008

年之后三江项目的业务才得到逐步恢复。2012年,东风集团与中国三江航天工业集团公司签署股权转让协议,东风集团收购了三江航天工业集团公司在三江雷诺汽车有限公司中持有的全部股权,为与东风的合作扫清了障碍。其次,在选址问题上,东风和雷诺之间的意见也不一致。当时,雷诺希望将项目设在广州,但东风方面一直想把项目放到公司的总部所在地武汉。此次选址最终敲定

本报记者 傅嘉 摄

武汉,武汉市政府在其中发挥的作用巨大。实际上,市场曾有声音称发改委的态度至关重要,因为目前国内已经多年没有新的汽车合资公司,且汽车国产化的进程如火如荼,目前上马合资项目发改委的态度仍有疑问。但事实是,在之后不久,合资项目就拿到了发改委的路条。

看好中国市场前景

对于此次国内外品牌又一次强强联手,业内目前存有多种声音,与之前国内对合作品牌的态度较为复杂。

据雷诺-日产联盟发布的统计数据显示,2013年第三季度,雷诺全球销量为614888辆,同比增长3.1%;而今年前三季度,雷诺全球销量共为1917742辆,同比下滑0.3%。另据媒体报道称,2012年雷诺在华进口车销量为3万辆,今年

雷诺在华进口车业务基本与2012年持平。显然,雷诺目前全球的业务并不理想,而此次雷诺入华也是看中了广阔的市场空间。但有了汽车业内人士认为,目前国内汽车合资化已经接近尾声,全球的汽车巨头基本已经悉数入华,不仅是大众、丰田、通用等企业,包括雷诺在法国最大的竞争对手标致早在2002年就已经与东风牵手入华。

另外,雷诺产品结构也是业内公认的短板。就目前国内市场来看,雷诺所有车型基本都可在国内购买,但销量上基本是SUV车型的科雷傲居多,此次合资公司成立后,国产化的科雷傲仍然是产品急先锋。渠道上来看,雷诺目前国内共有107家4S店以及40家卫星店,显然在合资之后,渠道资源的短板也是公司亟须改善的重点。

对于业内的谨慎,雷诺方面的态度却是十分积极。公司表示,未来将充分利用中国市场和亚太地区其他市场的规模和增长,扩大雷诺的市场份额。预计到2018年,雷诺的全球销量的20%将在亚太地区实现。而目前,雷诺在亚太地区的销量只占雷诺全球销量的10%。

据了解,与股权结构一样,新成立的东风雷诺董事会将由8名成员组成,其中东风集团委派4名,雷诺委派4名,首屈任期东风集团委派董事长,雷诺委派总经理,四年轮换。

首家“B转A”顺利收官

浙能电力19日挂牌上市

浙江浙能电力股份有限公司17日发布上市公司公告,经上交所批准,公司将于12月19日正式挂牌上市,证券代码为“600023”,股票简称“浙能电力”。此举意味着首家“B转A”顺利收官,A股主板

电力板块再添新军。公告显示,公司本次发行股票1,072,092,605股,发行价格为5.53元/股,本次发行股份将全部用以换股吸收合并浙江东南发电股份有限公司,此次发行将不募集资金。

根据此前公告,浙能电力控股股东——浙能集团特别就浙能电力上市后A股股票作出增持承诺,若浙能电力自上市之日起3个交易日任一交易日的A股股票收盘价低于5.53元,则将投入累计不超过15%集团的资金进行增持。同时,浙能集团还承诺,在增持完成后的六个月内不出售所持股份。

同时,为保障投资者利益,浙

能集团将在浙能电力A股股票在上交所上市后,向浙能电力董事会提议进行利润分配和资本公积金转增股本,一是以2013年1月1日至浙能电力上市后最近一个季度末的盈利为基础,按不低于30%的该期间可供分配利润比例,向全体股东分红;二是以本次合并完成后浙能电力总股本9,105,432,605股为基数,用资本公积金向全体股东每10股转增3股。公司方面表示,浙能电力实现浙能集团电力主业资产整体上市,实现了国有资产保值与增值。作为重大无先例事件,浙能电力的换股保护东南发电B股方案高度重视投资者利益,东南发电B股的股东转为浙能电力A股股东,将长期分享浙能电力未来发展所带来的回报。登陆A股市场将更加有利于浙能电力全面提升公司治理水平,促进公司业务更好地发展,为投资者带来更多回报。(高晓娟)

汇丽B计提减值300万元

今年业绩或雪上加霜

汇丽B今年的业绩或雪上加霜,公司17日公告称,公司拟对工业欧亚公司的长期股权投资全额计提减值准备300万元,影响公司净利润270万元。

2002年6月,公司控股子公司中远汇丽建材和上海工业欧亚发展中心、上海长江有色金属现货市场等其他六家公司共同投资了工业欧亚公司,注册资本2300万元人民币。中远汇丽建材持有工业欧亚公司13%股权,该项长期股权投资采用成本法核算,截至2013年11月30日的账面价值为300万元人民币。

工业欧亚公司2013年1-9月无经营性收入。而且,工业欧亚公司应收款中与上海长江有色金属现货市场、托克贸易(上海)有限公司、上海工业欧亚发展中心等三家公司共15676万元往来款无

法取得相关函证,其他应付款中与上海工业投资(集团)有限公司共计1.42亿元的往来款无法取得相关函证。工业欧亚公司缺乏偿债能力。

公司称,公司股东权益无法得到保证,未来收回该项投资的可能性极小,公司拟对工业欧亚公司的长期股权投资全额计提减值准备300万元,减少中远汇丽建材2013年度净利润300万元,减少公司2013年度归属于公司所有者的净利润270万元。

汇丽B10月24日晚间发布三季度业绩报告称,前三季度归属于母公司所有者的净利润为亏损25.77万元,上年同期盈利388.03万元;营业收入为726.24万元,较上年同期减6.24%;基本每股亏损0.001元。这也意味着,一旦计提将加大汇丽B今年的亏损。(王荣)

中国铁建中标逾490亿元工程

中国铁建17日公告,近日,公司中标多项重大工程,中标价合计约490.76亿元,约占公司中国会计准则下2012年营业收入的10.13%。

本批中标项目包括:皖赣铁路芜湖至宣城段扩能改造工程WCZQ-1标段,中标价18.7亿元;改建铁路南平至龙岩线扩能改造站前工程第NLZQ-I标段、第NLZQ-IV标段、第NLZQ-V标段施工总价承包,中标价合计约57.64

亿元;成昆铁路仁至广通段扩能工程站前工程站前四标、五标、六标施工总价承包,中标价合计约29.82亿元;新建石家庄至济南铁路客运专线站前工程SJZ-1标段、SJZ-3标段、SJZ-4标段、SJZ-6标段施工总价承包,中标价合计约91.03亿元;新建连云港至盐城铁路站前工程LYZQ-II标段、LYZQ-VI标段施工总价承包,中标价合计约50.54亿元等。(王荣)

中国信达董事长侯建航：

不良资产经营业务增长可持续

□本报记者 张朝晖

中国信达资产管理股份有限公司日前在香港联合交所主板挂牌成功,成为首家登陆资本市场的中国金融资产管理公司。公司董事长侯建航表示,经过本轮融资,公司资本充足率将大幅提升并满足监管要求,看好未来盈利增长空间。

中国信达的首次公开发售在海内外投资者中引起热烈反响,共募集资金约25亿美元,是2013

年以来香港最大募资规模的IPO项目。公司董秘张卫东透露,作为首家登陆资本市场的中国金融资产管理公司,IPO定价缺少可比的公司作为参考,但通过与投资者广泛交流,采取对不良资产处置和经营业务、投资及资产管理和金融服务三大板块分别定价并加总的方式确定合理的估值水平。

目前,中国经济处在结构性调整时期,不良资产供给上升成为趋势,这将给整体行业带来发展机遇。侯建航称,宏观经济放缓,企业的收入和现金流会受到影响,债务人的偿债能力相应下降,不良资产随之上升,为公司提供了大量的收购来源。

而在顺周期时,不良资产供应会相对减少,但却是不良资产处置和价值提升的时期。”侯建航预测,从长期看,公司以熨平经济周期对企业利润的波动,公司不良资产经营和处置这一核心业务的盈利增长可持续。

为定增实施护航

华纺股份管理层拟“全员”增持

□本报记者 王荣

华纺股份17日公告,公司董事长王力民、董事薄方明、陈宝军先生等13位董事、监事及高管计划自2013年12月16日起两个月内通过上交所证券交易系统购买公司股份,合计购买股票数量不低于122.60万股。

公司中层骨干32人也发出书面通知,计划自2013年12月16日起两个月内通过上交所证券交易系统购买公司股票,合计购买股票数量不低于54.10万股,并承诺自愿将所购股份(含本次购买股

票派生的股份)从购买结束之日起锁定半年。

公司称,此次购买公司股票的计划是公司管理层和中层骨干基于对公司未来发展前景的信心和公司股票价值的肯定所作出的决定,持股完成后与股东利益保持一致,有利于公司长期、稳健发展。

申万近期研究报告指出,华纺股份是山东省滨州市的纺织国企,以印染为主业,公司实力很强。2001年上市后大股东华诚投资和二股东滨印集团的经营思路存在一定分歧,内耗耽误

了企业最黄金的十年发展。2011年央企华诚投资破产,公司股权结构逐步理顺。目前第一大股东为滨州国资委旗下的山东滨印集团,持有20.82%股权。公司2012年剥离了亏损资产,告别历史包袱,目前滨印集团对华纺发展非常支持,公司有望迎来业绩拐点。

三季报显示,华纺股份前三季度归属于母公司所有者的净利润为1391.4万元,较上年同期增18.97%;营业收入为15.96亿元,较上年同期增1.93%。

此次增持计划有利于为公

司的定增护航。日前公司定增方案获证监会批准,公司将向特定对象非公开发行A股股票不超过1.1亿股,发行价格不低于3.74元/股,募集资金总额不超过4亿元,用于收购山东滨州亚光毛有限公司(亚光公司)位于山东省滨州市东海一路118号的工业园相关资产,并追加投资建设6.5万锭精梳紧密纺纱生产线技术改造项目及家纺生产线项目。

12月16日收盘,华纺股份的股价为3.94元/股,略高于增发价。

宜华木业董事长称订单充裕

□本报记者 游沙

日前,宜华木业股东大会审议通过了公司未来三年发展规划的议案。该议案显示,未来三年,公司将力争实现营业收入15%-25%复合增长率、净利润25%-35%的年复合增长率。

公司董事长刘绍喜在股东大会上表示,公司目前订单已安排到明年,随着江西、四川、山东产能陆续投产,产能瓶颈有望解决。同时,公司产业链一体化基本完成,加蓬林木资源将满足公司40-50年的发展,成本优势将逐渐体现,公司未来三年将进入高速增长期。

产能释放在即

刘绍喜介绍,受益于美国房地产复苏,目前公司出口订单已

经安排到明年了。受产能的限制,公司今年还退了许多订单。”数据显示,美国房地产销售目前已呈现全面复苏态势,结合其个人耐用消费品支出的相关性,家具出口将迎来增长。

刘绍喜表示,随着江西遂川项目将于明年一季度投产,公司产能不足问题将解决。同时,公司将加快其他基地的建设,力争四川阆中项目在明年底投产,山东临沂项目在2015年底投产。

据悉,公司江西遂川项目规划500亩生产基地,总投资约为3亿元,属大型实木家具制造项目,项目建成后,可年产家具20多万套,产值10亿元以上;四川阆中产业基地项目拟投资6亿元,占地约500亩,主要生产家具、木地板生产加工及其配套产业建设,该项目全部建成投产

后,预计可实现年产值10亿元;山东临沂郯城产业基地项目计划总投资40亿元,规划用地2000亩,建造大型生产车间和引进国内外先进的高档家具生产流水线,主要生产以出口为主的高档家具产品,计划于2015年底竣工投产。

加快国内渠道建设

刘绍喜表示,受益于城镇化和消费升级,未来国内家居消费空间还很大。随着公司产能的扩大,未来三年内销售将呈现快速发展,争取在三年之内国内销售额占到公司总体销售额的30%。

据悉,宜华木业计划在国内市场布局16个体验中心,其中规划11个5000-7000㎡体验中心和5个2000-3000㎡体验中心,在各区

域中形成主辅配合。目前分别在汕头、广州、北京、武汉、乌鲁木齐、上海、成都、南京、大连等地区设立了10家宜华家居体验馆,覆盖华南、华北、华东、华中、东北、西南、西北等地区。

公司总经理刘壮青表示,目前开业的体验店经营形势良好,2013年整体已经盈利,预计每家体验店年销售收入将达到4000万元以上,待体验店平稳运行后,净利润可以达到1000-1500万元。

公司今年还进军电商销售渠道,刘壮青表示,公司未来将加大力度发展电商渠道,一方面围绕微信应用平台,开发相关支付、会员管理等服务;另外,将根据电商的特征,推出适合电商销售的产品线,来平衡线上线下的利益。”