

温岭钱江拟转让所持29.77%股份 吉利控股拟控股*ST钱江

本报记者 王荣

*ST钱江4月26日晚间公告，公司控股股东温岭钱江投资经营有限公司拟以公开征集受让方的方式转让其所持公司1.35亿股股份，占公司总股本的29.77%。截至公开征集截止时间，浙江吉利控股集团有限公司以有效形式提交了受让意向书及相关资料，并以现金形式支付了保证金。如果成功拿到*ST钱江29.77%股权，吉利控股将成为*ST钱江控股股东。

收购*ST钱江股份

*ST钱江表示，钱江投资将组织相关方

对拟受让方进行尽职调查和资料评审等相关工作。此次股份转让事项须报至国务院国有资产监督管理委员会审核批准后方可组织实施。

根据吉利汽车年报，李书福及其关联方控制着吉利控股、Proper Glory Holding Inc.、浙江吉利汽车有限公司以及吉利集团。而吉利控股直接持有港股上市公司吉利汽车5.82%股权，Proper Glory Holding Inc.、浙江吉利汽车有限公司分别持有吉利汽车27.98%、8.82%股权。而吉利控股和吉利集团分别持有Proper Glory Holding Inc.的68%和32%股权。

年报显示，吉利汽车去年售出510097部汽车，同比增加22.1%，实现营收为301.4亿元，同比增加38.6%；归属于股东的净利润22.6亿元，同比上升58%。

引发市场想象

吉利汽车是否将会借道*ST钱江回归A股目前尚难以定论。

恒大地产此前获得A股上市公司嘉凯城52.78%股权。恒大地产表示，拥有A股上市平台后，将通过战略整合，将进一步增强公司持续盈利能力。收购嘉凯城控股权，将丰富土地储备资源，进一步增加一、二线城市项目数量

占比。业内人士认为，恒大收购嘉凯城股份，可能启动恒大地产回归A股市场的征程。

*ST钱江主营摩托车生产。2015年，公司共生产摩托车整车39.12万辆，销售整车41.02万辆。报告期内，公司实现营业收入合计21.39亿元、归属于母公司所有者的净利润-13040.60万元。

两者最大的契合点在于新能源项目。根据吉利汽车集团新能源战略“蓝色吉利行动”，将加快从传统汽车向新能源汽车转型，计划2020年实现新能源产品销售占比达到90%以上。*ST钱江在新能源项目方面也有所布局。

“新三板”动态

联手国美在线

决胜网建教育频道

4月26日，决胜网与国美在线共建教育频道启动。决胜网(836544)相关负责人表示，决胜与国美用户高度吻合，用户消费习惯能得到更好的延伸。国美在线相关负责人则表示，电器产品和教育产品都属于高客单价低频产品，布局教育领域，可以推动用户多次消费。

据介绍，国美在线已发展成为国内领先的综合网上购物平台，经营范围涵盖传统大家电、3C数码、家居、图书、母婴、食品、酒水、服饰、化妆、黄金、文化艺术等品类。

决胜网是一家基于O2O的泛教育产品导购平台，提供一站式泛家庭教育和消费指南，同时也帮助教育机构提供全程电子商务解决方案。2015年，决胜网实现营收5441.29万元，同比增长209.46%；实现净利润391.94万元。(蒋洁琼)

纷纷推出7座SUV 自主品牌车企扎堆谋向上突破

本报记者 任明杰

自主品牌车企长期盘踞的小型和紧凑型SUV市场已是一片红海，向上突破成为必然选择。在本届北京国际车展上，长安汽车、广汽传祺等自主品牌车企纷纷推出7座SUV新车型。业内人士表示，向上突破的道路注定坎坷。在无人驾驶风起的背景下，搭载无人驾驶技术成为自主品牌车企布局7座SUV市场求弯道超车的新思路。

向上突破的战略支点

7座SUV新车型CS95成为长安汽车在本次北京国际车展推出的重磅车型。在通过CS35和CS75打下SUV市场的基础之后，长安汽车今年将针对年青一代的小型CS15推向市场，进一步加大对SUV细分市场的布局。而7座SUV新车型CS95是长安汽车向上突破的战略支点。

广汽传祺则发布了C级高端SUV新车型GS8。公司人士向中国证券报记者介绍，作为广汽自主研发的7座高端SUV，GS8基于广

汽跨平台模块化架构(G-CPMA)打造，并将与GA8以及计划今年年底推出大型七座MPV新车型GM8共同扩充广汽传祺C级高端平台产品线。新车预计今年9月正式上市。

从配置上看，CS95与GS8预计均会突破20万元大关。同时，不少车企则更为实际，在推出7座SUV的同时仍然保持低价战略。

东风风行发布的基于风行S500开发的7座SUV新车型风行SX6，定位为“加大号家用7座SUV”，预计售价区间为8万-11万元。另外，力帆也推出了7座SUV新车型力帆迈威，售价仅为5.78万-7.68万元。

合资品牌不断下探

不过，自主品牌向上突破的道路将充满坎坷。以SUV龙头长城汽车推出的首款7座SUV车型哈弗H9为例，其销量一直难言起色。今年3月，哈弗H6仅销售953辆，同比下降48.46%，远低于公司预期。

一直以来，轿车市场从A级到D级的各个细分领域都被合资品牌牢牢掌控。相较而言，在SUV市场上，由于合资品牌定位价格

区间在20万元以上的中高端市场，给自主品牌在20万元以下的小型和紧凑型SUV市场留下了较大的发展空间。得益于SUV市场的持续高速增长，近年来，以长城汽车为代表的自主品牌车企凭借在SUV市场的发力迅速崛起。

随着自主品牌加大了对小型和紧凑型SUV市场的布局，合资品牌也通过价格下探，不断蚕食自主品牌的市场份额，小型和紧凑型SUV市场成为一片红海。由于竞争加剧，小型和紧凑型SUV市场价格战此起彼伏，降价促销不断。通过推出中型SUV，寻求向上突破，成为自主品牌不得不做出的选择。

“向上突破的道路并不平坦，包括长安汽车在内的中国品牌也在屡屡尝试。中低端市场无论是营利性还是可持续性都面临着很大挑战。”长安汽车总裁朱华荣在接受中国证券报记者专访时表示。

智能化助力弯道超车

电动化、智能化、共享化正成为汽车产业的三大发展趋势，这也是自主品牌实现弯道

超车的重要支点。特别是智能化方面，在无人驾驶技术发展如火如荼的背景下，在推出7座SUV的同时，自主品牌也纷纷搭载了多项无人驾驶功能。

CS95搭载了多种无人驾驶功能和智能互联技术，如停走式自适应巡航系统、自动紧急刹车、前碰撞预警、远程遥控等。长安汽车人士对中国证券报记者表示，为加快智能化技术研发，公司已与清华、博世、麻省理工、MTC合作开发智能技术，并将增强在硅谷的技术力量。

在本次车展上，长安汽车还展出了in Call 5.0智能互联台架，以用户交互体验为中心，集多屏互动、移动设备互联、主题个性化、行车辅助、3D可变UI、无触感操控6大体验场景为一体。

GS8同样搭载了多项无人驾驶功能，包括自适应巡航系统(ACC)、全景泊车系统、泊车引导等功能。同时，GS8还搭载了多项安全驾驶方面的无人驾驶功能，并配有主动制动辅助系统(AEB)、前碰撞预警系统(FCW)、车道偏离预警系统(LDW)等。

多家公司营收净利双增长 白酒行业进入复苏阶段

本报记者 戴小河

白酒类上市公司近日集中公布2015年年报和2016年一季报，多数酒企营业收入和净利润实现双增长。机构普遍确定行业进入复苏阶段，高端白酒率先复苏，中档白酒持续分化。

上市酒企重回增长轨道

在白酒行业18家上市公司中，已有13家发布了2015年年报或业绩快报，除沱牌舍得外，其余12家酒企均实现了营收和净利润双增长。*ST水井和*ST皇台或可摘掉“退市风险警示”的帽子。

贵州茅台2015年实现营收326.6亿元，同比增长3.44%；归属于母公司所有者的净利润155.03亿元，同比增长1%；五粮液、今世缘和顺鑫农业、山西汾酒、老白干的营收分别为216.59亿元、24.25亿元和96.37亿元、41.29亿

元、23.36亿元，同比增幅分别为3.08%、1.05%和1.65%、5.43%、10.75%；净利润分别为61.76亿元、6.85亿元和3.76亿元、5.21亿元、7504万元，同比增幅分别为5.88%、6.14%和4.68%、46.34%、26.89%。实现营收和净利润双增的还有洋河股份，其业绩快报显示，2015年实现营收160.46亿元，同比增9.36%；净利润33.74亿元，同比增长19.22%。

部分酒企收到的预收账款大幅增加。截至2015年末，茅台预收款达到83亿元，五粮液预收款为20亿元。由于白酒行业实行“先打款后发货”政策，国金证券分析师刘枝花认为，这体现出经销商较为强烈的打款意愿以及对未来的信心的提升。

值得注意的是，五粮液、茅台两个“排头兵”在分红方面也给出了不俗的答卷。贵州茅台拟以每10股派61.71元蝉联两市最慷慨上市公司头衔，本次分红总额近78亿元，相

当于茅台2015年度净利润的一半。分红方案一出，茅台股价直冲每股249.97元，创年内新高。同为行业龙头的五粮液也“很有默契”，拟拿出一半净利润分红，尽管没有茅台那么“壕”，但每10股派8元的分红方案在一众上市公司中仍然很抢眼。

行业复苏进程加快

从已发布的数据看，白酒上市公司的销售已经出现不同程度回升。其中，仅今世缘和*ST水井分别强调业绩增长因财务费用下降和投资收益增加和资产处置，其余公司均重申表明营业收入增长所致。不过，贵州茅台、五粮液、洋河股份等大公司增幅偏低。

2016年，白酒的回升态势得到延续，龙头白酒企业强势维护价格上涨。贵州茅台延后安排二三月合同计划限制发货；五粮液在2015年提价的基础上下调经销商补贴，加大

提价力度；泸州老窖则暂停国窖1573、窖龄和特曲供货，控量保价；洋河股份直接提高海之蓝、天之蓝产品结算价和终端零售价。

有机构通过调研跟踪白酒产品的动销、价格情况了解到，白酒行业整体销售趋势强于其他品类产品。白酒企业的定价措施效果明显，一批价稳中有升，经销商拿货意愿旺盛。机构普遍认为，白酒企业经历三年时间调整，已逐步走出销售大幅下降时期，行业调整进入第二阶段。企业逐渐站稳脚跟，比较从容地重拾市场。但从外部需求、人口结构、渠道调整的角度判断全面复苏为时尚早。企业方面仍处于分化复苏的通道，由于消费升级、品脾集中、库存去化等因素，部分名优酒企的复苏进程可能超预期。

随着需求端消费升级，白酒消费品种逐步向100元-300元/瓶价格区间靠拢，行业整体未来仍是结构调整，高端挤压中端。

中国平安一季度净利增3.7%

本报记者 周文静

4月26日，中国平安发布一季度业绩报告，期间实现归属于母公司股东的净利润207亿元，同比增长3.7%；截至2016年3月底，归属于母公司股东权益为3476.93亿元，总资产超5万亿元，分别较年初增长4.0%及5.1%。

中国平安表示，核心业务增长强劲，寿险业务实现新业务价值130.84亿元，同比增长38.3%。截至2016年3月31日，平安核心金融公司的个人客户总量近1.14亿，其中6556万客户已成为互联网用户。

一季度，平安寿险实现规模保费1347.16亿元，同比增长28.3%。养老保险业

务，长期险和短期险的业务规模分别为23.58亿元和51.90亿元，同比增长分别达18.3%和26.0%。截至2016年第一季度末，企业年金受托和投资管理资产规模分别为1308.12亿元和1393.50亿元，其他委托管理资产959.21亿元。

产险方面，实现保费收入435.52亿元，同

比增长3.9%；其中，车险保费收入372.93亿元，同比增长17.5%。

截至2016年3月31日，平安的保险资金投资组合规模约1.76万亿元，较年初增长1.8%。受权益市场波动影响，2016年第一季度，保险资金总投资收益204.45亿元，同比下降36.4%。

国建新能加快推进光伏产业一体化

本报记者 刘国锋

“在适当时机，公司将投资运营光伏电站，以实现开发、建设、管理、运营一体化的目标。此外，我们也在与一些专业院校、研究机构加强合作，为开拓其他业务领域打基础。”国建新能(836200)董事长张松孝在接受中国证券报记者专访时表示，公司现在主要从事光伏电力施工建设及配套设施销售业务，将抓住时机推进光伏产业一体化。

制定资质升级计划

“近两年公司承接的项目都是优质集中式地面光伏电站，分布式电站市场还有很大的开拓空间。”张松孝介绍，未来将把握好相关产业政策，把控好风险，以实现更为稳健的发展。

国建新能致力于光伏电站建设业务发展，

以承接电力施工总承包、电力工程分包业务为主要发展方向，业务覆盖华北、华东、西南等地。2015年，公司营业收入为68498万元，比上一年度增长177.33%；归属于母公司所有者的净利润4739万元，比上一年度增长464.06%。

“产能过剩是相对的，国家大力提倡节能减排、低碳环保，但传统火力发电仍占有很大的市场份额，随着国家对电力市场的整体宏观调控，新能源发电方式将越来越受到推崇。”张松孝表示，公司积累了丰富的光伏电站建设经验，下一步将更加重视技术研发方面的投入，将产业与技术相结合，实现业务上的突破和飞跃。

目前国建新能面临各种挑战。在电力建设相关资质方面，公司目前主要是三级，承接项目的级别有所限制。张松孝表示，三级资质可承接110千伏以下送电线路和相同电压等级变电站

工程的施工。目前电网110KV以下电压等级体量占总体量约一半以上，空间广阔，公司资质尚可以满足目前业务发展需要。公司已制定了资质升级计划，将现有资质进行全面升级。

多元融资护航业务开拓

张松孝介绍，成功登陆新三板只是第一步。公司将不断完善内部治理结构，努力开拓新的承接项目及新的业务领域，不断提高核心竞争力。

国建新能总经理杨银有介绍，公司在电力建设施工过程中积累了丰富的业务经验和资质，将大大提高未来开拓新客户的能力。

杨银有说，凭借全资子公司国建新能源更加全面的专业资质，国建新能已获多项采购及建筑总包订单，其中包括奥运迎宾光伏廊道项目设备采购及建筑总承包、杨家峪

200MW(一期20MW)光伏电站项目设备采购及建筑总承包，可预期的电力工程量超过250MW。2016年，公司拟进一步开发西北地区的电力施工承包项目。

2016年，国建新能预计可承接的工程规模约为290MWp，净利润约20000万元。

张松孝表示，目前公司承接的项目优质，有时碰到好的项目，会考虑以垫资的形式进行合作，造成现金流较为紧张的局面。随着经验和稳定客户的增多，后续项目选择上将有更大的空间，从而使资金调配更加得力。

张松孝称，成功登陆新三板，为公司提供了多元化的融资渠道，公司将充分利用好这个平台，借力资本市场取得企业发展所需的资金。国建新能此前公告称，拟定向发行募资不超过6.12亿元，将主要用于收购优质电站资产和补充流动资金。

创新驱动光伏产业转型升级

在4月26日举行的中国光伏领袖高峰论坛上，国家能源局新能源司副司长梁志鹏表示，光伏产业的转型升级应从技术、应用、投融资、市场以及政策管理五方面进行创新。

梁志鹏表示，技术创新是根本，“十三五”时期光伏产业发展最基本的任务是技术进步、产业升级。工信部已将一部分光伏制造业作为智能制造的示范项目。

应用创新方面，光伏应用已渗透到各行各业，包括工业领域应用、与农业结合、与渔业养殖结合等应用。投融资创新方面，光伏最需要的就是资金。目前产业面临融资难、融资贵的问题。希望通过创新，能够降低光伏应用的成本。

梁志鹏表示，希望更多的分布式光伏能够得到应用，也希望分布式光伏能够直接与用户进行交易。通过电力改革，在输电价格方面给予分布式光伏更优惠的条件，使得东部、中部地区分布式光伏获得更大的发展。

此外，政策对光伏行业的推动作用非常重要。目前光伏发电面临补贴不到位，还有部分限电的问题。针对补贴不到位的问题，梁志鹏表示，发改委、财政部和国家能源局都在积极研究进一步解决的措施。在光伏发电并网方面遇到的问题，也将通过加大电力改革的力度，通过市场化的手段积极推进。(刘杨)