

广汽奇瑞强强联合 开启本土汽车合作之旅

奇瑞与捷豹路虎组建的合资公司近日获发改委核准

证券时报记者 张达

昨日,广汽集团与奇瑞汽车在京宣布建立战略合作,并正式签署了战略合作框架协议,标志着国内本土汽车企业首次建立了战略合作关系。国家发改委副主任、国家能源局局长刘铁男在签约仪式上表示,此次战略合作作为中国汽车产业加快自主品牌的发展开拓了新的思路,具有重要的率先和示范意义。

目前,中国汽车的生产量和消费市场规模已属于全球之最,但在自主品牌创新能力、竞争力等方面任重道远,与我们的规模不相适应。”刘铁男说,随着工业

化和城镇化发展,中国汽车产业既面临生产和消费增长的机遇,也面临结构调整和产业升级的压力。特别是在国际金融危机影响下,转方式、调结构显得更加紧迫。他希望广汽集团和奇瑞汽车认真推动协议项目落实,发挥联盟优势、实现联盟目标,共享合作成果,并在探索合作模式和市场化机制,为中国汽车产业实现由大到强的转变做出市场主体的贡献。

中国机械工业联合会执行副会长张小虞接受证券时报记者采访时表示,改革开放30年来,汽车行业的联合重组从来没有停止,但是“大吃小”的联合方式已经告一段落,现在

是大企业的强强联合。我们会更多地鼓励行业前十大汽车集团能在市场和政府推动下,实现真正的联合,打造有国际化竞争力的企业集团。”战略合作仅仅是一个开始,估计下一步会走到资本层面。”张小虞说。

根据协议,广汽和奇瑞将在整车开发、动力总成、关键零部件、研发资源、节能与新能源汽车、国际业务、生产制造管理等领域开展合作。协议的签订既是落实国家汽车产业政策的实际行动,又是进一步丰富我国汽车产业跨区域合作经营的大胆探索和实践,将对我国汽车产业的发展壮大产生积极影响。此外,近日又有来自奇瑞的消息显示,奇瑞与英国豪华品牌捷豹路虎组建的合资公司项目近日获国家发改委核准。

盖世汽车网日前发布的最新调查结果显示,业界对于这家新的合资公司的前景比较乐观,但对奇瑞能否通过合资实现自身技术与品牌的突破并不十分看好。

目前在华经营的中外汽车合资公司在中高端市场占据绝对主导地位,这些公司的品牌、产品、技术以及管理皆有外方输入,中方在其中发挥的作用以及话语权很小。不过,奇瑞此次与捷豹路虎的合资项目中包括奇瑞轿车以及奇瑞两款直喷涡轮增压发动机的生产,这是中外汽车合资以来首次有了中方的技术与产品加入。

“工业母机”旺季不旺 行业低迷或至明年一季度



Phototex/供图

证券时报记者 李娴 张昊昱

证券时报记者昨日从第十四届中国国际工业博览会了解到,工程机械、建筑机械等企业订单不旺的状况正在向上游传导——“工业母机”生产企业今年没有迎来传统的订货旺季,从2011年下半年起延续至今的订单增长放缓情况,有可能延续到明年一季度。

在浙江久工精密机械有限公司总经理徐建国看来,前来展位咨询的客户往往是问的多、达成真实购买意向的少。

据我从同行了解,今年前10个月,自动化切割行业基本上没有新增需求,企业都在努力消化库存。”徐建国告诉记者,虽然精密机械切割是“工业母机”,辐射下游行业很广,但包括房地产建设需要的建筑机械、制造轨道交通需要的工程机械以及汽车制造需要的线型机械等需求都在萎缩,因此今年以来公司订单情况并不理想。

徐建国所说的“工业母机”,是指生产各种普通工业设备的初始机械装备,包括数控机床、激光切割、柔性制造系统等。

一般来说,生产工业设备的流程是首先由高精度工作母机生产出低精度工作母机,再由低精度工作母机生产出普通设备和生产线。由于多数低精度工作母机是“非标”定制,购买、设计、制造流程需要较长一段时间,所以普通设备制造企业往往会在每年9-10月集中下单,待来年设备

到位,春节后就可以开工。

因此,观察每年9-10月期间“工业母机”生产企业的订单情况,可以判断出四季度到明年一季度的行业盈利趋势,甚至还可以判断出包括下游工程机械、建筑机械等普通机械制造企业的需求变化。

记者从工博会参展企业阿帕奇(IPG)光子公司、华工激光、百超(BYSUN)机械等销售负责人处了解到,传统旺季期间,这些企业的订单情况并没有好转。

阿帕奇(IPG)光子公司是生产高功率光纤激光器和放大器的全球龙头,其北京分公司销售经理宋刚告诉记者,今年来自激光切割企业的采购需求明显不足,和去年9-10月一样,终端订单不旺正在向上游企业逐渐传导。

实际上,激光切割等自动化细分行业盈利在经历去年上半年的显著增长后,从去年6、7月份开始就出现订单同比下滑趋势。“三季度订单同比下降可能超过二三成。”这是当记者询问百超机械华东区销售负责人时,他给出的公司该地区订单同比变化。这位负责人同时表示,整个行业在2011年7月以前的资本投入量非常高,产能扩张较快,但接下来至今行业需求增长一直在放缓,保守预计年底以前都是以消化库存为主。

三菱电机自动化设备事业部一位负责人对此持有相同看法。她认为,明年一季度末公司和行业库存会降到一个较为理想的水平。

三一重工 推1.78亿份股票激励计划

停牌一天的三一重工(60031)今日发布股票期权与限制性股票激励计划草案。根据计划,三一重工拟向2533名激励对象授予权益总计1.78亿份。其中,限制性股票的授予价格为4.69元,而公司停牌前报收9.38元,激励股价恰为现价一半。

据悉,此次激励计划包括股票期权激励计划和限制性股票激励计划两部分,占公司总股本的2.35%。根据三一重工方面的计划,该公司拟向激励对象授予1.55亿份股票期权,涉及的标的股票种类为A股普通股,约占激励计划签署时公司股本总额75.9亿股的2.04%。其中首次授予1.39亿份,占该公司股本总额的1.84%。另外,三一重工还预留0.15亿份,占该计划拟授出股票期权总数的10%,占公司股本总额的0.204%。

同时,三一重工还推出限制性股票激励计划,拟向激励对象授予0.23亿股公司限制性股票,占激励计划签署时公司股本总额的0.31%。此项激励计划

授予中,股票期权的行权价格为9.38元,限制性股票的授予价格为4.69元。

根据计划,此次涉及的激励对象总计2533人。股票期权计划涉及的对象包括12位副总裁在内的2108人,其中高级副总裁梁洪河获授的期权激励为430万股,另一位高级副总裁段大为则获授255万股期权激励;而限制性股票激励则包括13位副总裁在内的1408人。

公告显示,第一个行权期为自首次授予日起18个月后的首个交易日起至首次授予日起30个月内的最后一个交易日当日止,行权数量比例为10%;预留部分的股票期权自相应的授权日起满18个月后,激励对象应在未来36个月内分期行权。在行权期的三个会计年度中,公司拟定的考核条件为:2013年~2015年公司净利润同比上一年度增长不低于10%。满足行权条件后,激励对象可自首次授予日起18个月分三期按10%、35%和55%的比例行权。(冯尧)

干散货造船市场迎来小阳春

被订单荒折磨了很久的干散货造船市场终于迎来“小阳春”。证券时报记者获悉,随着年末临近,一些有实力的造船买家纷纷开始摩拳擦掌,出手新造船市场。

此前谈判的造船订单不少,只是尚未向市场披露。”据中国新造船价格指数有限公司一位高级经理向记者介绍,近期干散货造船业影响较大的几笔订单就包括扬帆集团和法国船东签订的4艘3.9万吨载重吨的灵便型散货船、外高桥造船和挪威船东签订的2+3艘8.2万吨级散货船,以及金陵重工签订的5+7艘散货船订单。该经理进一步认为,年关临近,造船市场正在经历新一轮订单回暖,预计近几个月一批有实力的船东还会陆续下单。

中国新造船价格指数(CNPI)在很大程度上也体现了造船市场的供需竞争局面:最新一期CNPI报861点,仅比上期微跌0.2%;干散货船综合指数(CNDPI)报843点,比上期微跌0.1%,其中部分船型指数出现持平甚至微幅上升;油轮综合指数更是连续三期(45天)保持持平。新造船具有明显的远期商品交易特征,价格走势反映了市场对未来二年的看法。”上海国际航运研究中心专委会委员刘翼良认为,现阶段造船市场需求仍在,所谓供给“过剩”只是结构性吨位过剩。此前各地曝出的船东弃单现象,其实是一种有价值的信号,弱者割肉和强者入市往往是行业拐点出现时共有的现象,应该引起业界关注。

有行业周期经验的船东和金融机构已经在入市抄底,或是积极摸索入市路线图,之所以造船订单需求显得不强,很大程度上是因为融资条件太差。”刘翼良表示,目前金融机构盲目抵制行业,谈船色变并不理智。

(李娴)

■ 新闻短波 | Short News |

申能股份 一能源中心项目获核准

申能股份(600642)今日发布公告,公司出资3亿元的一能源中心项目获得核准。

公告称,公司近日收到上海市发改委《关于上海华电奉贤南桥新城能源中心项目核准的批复》,公司投资49%的上海华电奉贤南桥新城能源中心项目获得核准。

据了解,该项目位于上海市奉贤区金汇镇,建设规模为2台43万千瓦燃气—蒸汽联合循环发电机组及配套供热

管网。项目动态总投资31.6亿元,其中资本金6.3亿元,由申能股份与上海奉贤燃机发电有限公司按49%、51%比例出资,申能股份出资3.087亿元。

申能股份表示,项目建成后,将进一步满足上海市电力需求,提高清洁能源比重,同时有助于提升公司主业竞争力。(刘晓晖)

合肥城建新设子公司 拓展县域市场

昨日,合肥城建(002208)召开

第五届董事会第七次会议,审议通过《关于设立全资子公司的议案》,同意公司以自有资金出资6000万元设立“合肥城建广德置业有限公司(暂定名)”,承担广德县新城区2012-11号地块的建设开发和房产销售等工作。该公司是合肥城建成立的第二家全资子公司,也是公司拓展县域市场的重要举措。

合肥城建于2012年10月26日通过挂牌方式以参考地价60万元/亩,取得广德县新城区2012-11号地块,该地块包括73.91亩居住用地和24.0亩商业用地,土地使用权出让总金额约为5874.60万元,由公司自筹资金解决。(程鹏)

国际资源预计今年 可生产超4.3万盎司黄金

香港黄金类上市公司国际资源(01051.HK)近日公布,今年9月底已完成旗下位于印度尼西亚 Martabe 金银矿山的建设,预计今年可生产超过4.3万盎司黄金和33万盎司白银。

国际资源于今年7月24日产出首批金条,截至9月19日暂停运营前,共生产黄金1.33万盎司,白银8.41万盎司。国际资源行政总裁彼得表示,预计今年还将继续生产3万盎司黄金和25万盎司白银。(徐欢)

■ 特写 | Feature |

一个中关村IT男的房奴心路

证券时报记者 靳书阳

2012年10月,在北京度过第十二个年头后,徐博(化名)终于成为一名房奴。虽然月收入只有14000元,却要还13000元的房贷,他有些自嘲地说自己很幸福:“从此以后,不用纠结要不要当房奴了,心里的大石头终于落了地,砸在脚面上。”

新房在北五环的一个小区内,每平方米23000元的价格,是徐博夫妇“啃老”凑了首付后,勉强能买得起的楼盘。开发商也将“五环刚需”概念作为卖点,虽然它离五环路还有一公里的车程。

徐博看着这片2014年才能交房的工地,不禁回想起在北京交通大学读书时,周围五六千一平方米的房价,一切恍如隔世。

漠视房价的青葱岁月

2000年,徐博从松花江边的老家考入北京交通大学。那时候,它的全名还是“北方交通大学”。徐博不仅考入北京,还考入了较为理想的专业。当时跟IT相关的一切专业,都被镀上了一层金色,他幻想自己的未来也是金色的。

大学四年,徐博可真忙,大一忙着进学生会,大二忙着过四级,大三一年都在忙着参加各种证书考试,之后是复习考研。闲暇时,他一度幻想自己如当年的网游新贵陈天桥一样,能够在毕业后幸运地代理一个网络游戏,一夜暴富。现在回想起来,当时唯一没有关心的是周围似乎沉寂的房价,而这个错误在若干年后他将用一生的辛劳去弥补。

2004年春天,徐博第一次考研失败,他在中关村一家小网络公司找到了一份后台管理的技术岗位,月薪4000多元。父母考虑拿出一半首付,让他在北京租房,但当时徐博却对工作不甚满意,主要是觉得平台太小,而最要命的问题是,这个小公司不能解决北京户口。他很清楚没有北京户口意味着什么,而让后代成为北京人,是徐博全家的梦。

反复权衡之下,徐博做出了当时自认为无比英明的抉择,辞职复习考研,毕业后再努力进一家有实力的国企。

因深造错失购房良机

2005年春天,在背水一战的氛围中,徐博如愿以偿重回北京读研。买房又提上了议程,徐博的母亲考虑拿出一半首付,以租养贷,家里再填补一些。回过头看,这是个读书期间最完美的购房方案。

然而,体制内的利益诱惑却让计划成空。当时,徐博父亲工作的地方税务系统,在松花江边盖了栋“江景豪宅”,以相当于市场价三分之一的价格,向内部职工出售。他父亲拿到一个顶层的复式“房票”,套内面积180平方米,落地窗明亮大气,可以一览整个江景。就在父亲沉浸在第一重喜悦之中时,惊喜再次到来,父亲住在隔壁的同事希望把整套房按照原房价格出售。

如此一来,入手即可以获得两倍的利润,徐博的父亲自然毫不犹豫出手。这样,徐博在北京购房的计划中止。后来他才知道,因为父亲同事的儿子毕业后要在深圳买房,希望家里多交一些首付款,他们才放弃了这套福利房。

国内氯碱行业洗牌加速

由中国氯碱工业协会和中国氯碱网联合举办的第一届中国国际氯碱会议昨日在京落下帷幕,国内氯碱行业发展速度放缓成为专家学者和企业高管与会共识及讨论热点。

上海氯碱化工股份有限公司董事长、中国氯碱工业协会理事长李军在会上指出:“这两年,我们整个行业退出的速度跟前几年相比已经明显地加快。前几年介绍整个行业发展的时候,基本都是讲新增产能多少,几乎没有退出的,但是这两年退出的产能已经开始有了。”

李军认为,氯碱行业的发展增速开始减缓,特别是2008年以后,

2005年后,北京房价开始了火箭般的攀升。而每年春天,徐博耳边也会不断听闻最新的调控政策。一年又一年,房价在不断的调控中不断上涨,徐博也在新一轮校园生活中开始了第二段恋爱。

徐博的女友比他低两届,是校友。同他一样,第一次考研也以失败告终,于是,她开始了边工作边考研的生涯。她在一次次的考研中失利,两人的感情却在一年年的磨合中升温。2008年,徐博毕业,被一家中国IT行业数一数二的公司录用,北京户口也解决了。

又一次抄底机会

2008年底,北京房价在经历几年的狂飙之后,终于开始下跌。这对情侣也庆幸又一次看到了在北京买房的希望。

从2008年底,到2009年初,他们一有时间就去看房,从望京的新建小区到二环百万庄附近的老公房。最让他们惊喜又纠结的是,原来很多已经没有人介意的小区,似乎一夜之间凭空出来一批房源,一时间竟有些应接不暇的感觉。“整套房7折利率”,多少年没见过了,女友很是惊喜。

就在买房计划有条不紊地推进之时,徐博的女友在经历三年的屡试不第之后,竟然考上了研究生。徐博不愿再次割舍感情,女友的学习费用由他负担。

而这一年,公司战略转型失败,新业务部门开始大裁员。作为一名新人,徐博每天既要战战兢兢地守住自己的饭碗,又要每月按时给女友“月供”,买房的念头就被压在脑后。“毕竟,房价看上去还要跌。”徐博这样安慰自己。

2009年3月开始,曾经一度势如死灰的房价开始报复性反弹。原来已经跌去近三四成的房价,不仅在一年内收复失地,而且远超过2007年达到的最高价,让等在原地的徐博绝望仰视。

心甘情愿当房奴

2010年,“限购令”出台,原来楼下繁忙的中介生意,一下子冷寂下来。徐博心想,都不让有钱人买房了,房价该降了吧?但是,他发现自己太天真了。

原来还有放盘的户型,在限购令出台之后,大量消失,尤其是两居室以下的小户型。

实在买不起,还可以租房啊。没想到,房价没有丝毫的松动,房租却开始上涨,尤其是中关村附近的一居室。徐博研究生毕业时,五道口附近的一居室,到处可以找到月租金2500元左右的房源。可如今,同样的一居室,没有3600元以上,根本租不到。

2012年夏天,徐博女友毕业,两人正式结婚。岳母把50万的养老钱给了徐博,徐博父母也把当年为占便宜多买的那套房子卖了,拿出同样的数额,支持两人买房。他们都觉得,无论结果如何,不敢再等了。考虑到岳母的养老问题,徐博夫妇决定一步到位,买一套120平方米的大户型,将来把岳母接过来一起住。

签下购房合同的那天,徐博和老婆一边吹着北京深秋的冷风,一边在荒凉的公交站等车,五味杂陈。

这里过两年就要通地铁了,会熬过去的。”上车前,老婆这样安慰徐博。是啊,路要一步步走。徐博心想,现在最要紧的,是尽快帮老婆找到工作。

(王砚)