

海尔推30亿额度零利率消费贷款

一向低调的海尔消费金融和海尔产业日前宣布,将提供30亿元额度,联手推出零手续费、零利息和零首付的“零元购”消费贷款,以期在春节前的促销大战中吸引更多的眼球。据了解,活动以来,海尔第一个月已经实现放款突破5000万元,拉动门店销售3亿元。

随着更多海尔专卖店的加入,海尔消费金融预计,今年将提供30亿元额度用于零元购项目。数据显示,未来5年,随着城镇化率的提升,新增家电累计销售额将达4.5万亿元。根据家电潜在需求和海尔市场覆盖情况测算,“零元购”有望撬动3000亿的家电市场。

当前,海尔消费金融的战略任务之一,是依托3.8万家经销商辐射到全国各大城市。海尔消费金融相关负责人表示,此次参与“零元购”的门店皆经过漏斗模型筛选后提报审核,通过后,这些即将转型的门店必须接受“零元购”方案培训,达到考核目标后,方可成为社区金融服务店。

对于风险控制的问题,海尔消费金融负责人表示,消费金融业务提供无需担保抵押,也无需提前申请卡片的一站式金融服务,在风险控制上比银行传统信贷业务更具挑战。不过,凭借海尔线下经销商的资源优势,以及依托线上海尔数亿用户的大数据,能够建立具有竞争力的运营模式 and 风控模式。目前,海尔消费金融通过高效的自动化业务处理平台,能够建立起最快10分钟内完成审批的快速流程。

目前,“先消费,后付款”的消费信贷理念已逐渐被中国消费者所认识接受,艾瑞咨询公布的首份消费金融报告显示,2014至2017年中国消费信贷规模将维持20%以上的复合增长率,预计2017年将超过27万亿,较2007年增长7.4倍。除家电市场以外,未来海尔消费金融还将深耕细分市场,切入教育、家装、旅游等消费热点行业。

(贾小兵)

华媒控股设立文化传媒产业基金

华媒控股(000607)今日公告,计划联合浙江浙商创业投资管理集团设立文化传媒产业基金,规模为1亿元。

公告显示,拟设立的文化传媒产业基金暂定名为杭州华媒浙商投资合伙企业(有限合伙),计划规模为1亿元,其中华媒控股出资3000万元,其余由浙商创业投资管理集团负责募集。该基金将主要投资于泛文化行业及与信息技术结合的相关领域的内容、渠道和消费三个方面,重点关注这三者相结合所产生的投资机会。

华媒控股表示,设立该基金,有利于合作双方开展卓有成效的合作,资源共享、合作共赢,充分发挥各自优势,有利于公司战略目标的实现。该基金的未来经营情况受到国家政策、市场竞争、内部经营管理等多方面因素的影响,存在一定的经营风险。

(胡志毅)

基建融资探索P2G模式 考验政府公信力

证券时报记者 卢龙

近期,地方“两会”集中召开,多地仍将基建投资列为2015年的重要目标。海通证券在研报中指出,当前基建融资模式生变,融资缺口仍大,未来资金来源仍存疑。在BOT、BT及TOT之后,PPP(公私合营模式)这一新形式成为市场关注的焦点。

2014年底,四川成立了一家P2G(Private to Government)概念的互联网金融公司,这家名为投促金融的公司主要服务于地方基础设施项目的融资需求。多位业内人士认为,这一模式是PPP模式的有益探索。

工商资料显示,投促金融股东为四川省投资促进会及重庆促新实业有限公司,注册资金2000万,法人代表为石本强。四川省投资促进会由四川省政协办公厅主管,20多个政府单位作为领导成员单位。

查阅官网可以发现,成立几个月以来,投促金融以四川简阳市、巴中市两个城市基础设施建设工程项目为主,陆续推出了二十多个产品,据投促金融方面告诉记者,目前上述项目进展较为顺利。这些产品大多具备以下特征:项目标的为城市基础设施建设工程,借款主体为项目应付款承建商,总投资规模较大,但融资需求比例较低,且单个产品

规模控制在50万元,项目均长达一年左右,投资回报率分别为11%及14%,主要用以解决流动性资金,违约成本较高。

据投促金融CEO唐伟介绍,政府或者国企项目的真实性较为可靠,出现虚假项目骗钱的可能性较低;另一方面,需要建立一个渠道来引导民间资本进入政府投资领域。PPP模式就是其中一种,但我们并没有能力建立这个渠道,只是可以解决一些政府项目的临时性资金需求。”唐伟说。

财政部财政科学研究所所长刘尚希曾公开表示,财政部在力推PPP模式,把社会资本投资渠道拓

宽,鼓励民营企业与政府进行合作,参与公共基础设施的建设。数据显示,全国公布的469个新型融资项目中,其中四川项目达264个,总投资额达到2534亿元。

长期从事民间金融服务研究的西南财经大学信托与理财研究所副所长罗志华认为,倘若风控到位、使用得当,具有特殊背景的互联网金融平台对于破解地方政府融资难问题将发挥积极作用,在风险控制方面建议P2G平台公司应将产品定位在地方融资的补给,但也要注意控制发行规模以及避免资金集中投放的风险。”

针对政府项目风险问题,唐伟

坦言,的确可能存在项目逾期的问题。财政收入短期无法满足本息支出,会出现项目逾期,但逾期不等于坏账。他认为,就是同等情况下,政府信用优于个人信用。政府不是没有钱,而是相关执行方面、办事效率方面有所缺失。一般来说,对于关乎国计民生的大项目、大建设,政府早已纳入本级财政预算。”

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇也认为,政府不会随意拿自己的公信力来失信于民,因此P2G模式可以说是检测政府信用的试金石,在政府信用体系下,互联网快速传播效力将让政府项目更可靠,公众监督更透明。

张雨柏挂帅 洋河股份排兵布阵发力新业务

证券时报记者 倪天歌

洋河股份(002304)昨日公告,在2月10日召开的股东大会上,原副总裁王耀当选为公司新任董事长,而原董事长张雨柏和总裁王守兵则分别升任苏酒集团董事局主席和总裁。

据悉,洋河股份此次管理架构调整的目的,是在稳定主业、稳定增长的同时,寻求新业务的突破。未来在业务层面,以王耀为首的洋河股份董事会将集中精力主导白酒业务的稳定增长,而以张雨柏为首的苏酒集团董事局则将专注于公司发展战略的思考和颠覆性创新业务的开拓。不过,电商和微分子酒等创新业务仍在洋河股份体系内运作。

人事变革为“双核战略”铺路

事实上,早在1月20日,洋河股份的一纸董事会换届公告就已经引起市场关注,原董事长张雨柏和总裁王守兵分别升任苏酒集团董事局主席、苏酒集团总裁,主推战略规划和新业务开拓。

洋河股份内部人士告诉证券时报记者,洋河的管理架构调整根据公司年度总结大会提出的“双核驱动战略”,在确保传统白酒主业稳定增长的同时,寻求新业务的突破。未来,洋河股份的董事会将把主要精力集中到主导业务的稳定增长上,而苏酒集团董

事局则会侧重于对颠覆性创新业务的推动。

这一安排并非意味着洋河对传统白酒业务的削弱,而只是基于新旧业务发展阶段的需要。公司的传统白酒业务已经打好了基础,而诸如洋河1号APP、DEW(简诱)预调酒等新业务则正处于大力布局阶段,未来将成为公司业绩的新增长点”,上述人士表示。

在原董事长张雨柏离任之后,公司传统的白酒业务将由洋河股份新任董事长王耀执掌。据了解,王耀是从一名普通技术员成长起来的洋河“土著”,曾先后在公司分管生产管理和营销工作。在出任董事长之前,王耀曾任洋河股份副总裁,苏酒集团贸易股份有限公司董事长、党委书记。

调整之后,张雨柏仍然是洋河团队的领导核心和领军人物”,洋河股份内部人士告诉证券时报记者。

据了解,作为洋河股份的灵魂人物,一直以来,张雨柏在公司内部的威望极高,现调任苏酒集团董事局主席主要是为了从传统业务的运营中解放出来,把精力集中于在公司发展战略的设计思考。

资料显示,苏酒集团成立于2010年,是在洋河股份收购双沟酒业后组建的联合体。但实际上,苏酒集团和洋河股份的关系并非严格划分的母子公司,而只是内部业务单元和管理模块的切割,两者在财务上统一。苏酒集团是只谋事而不谋利的最高管理机

构,洋河股份是经营实体,所有的业务仍会在洋河股份中开展”,上述人士表示。

三大创新开始发力

据证券时报记者了解,洋河股份的创新业务还是会围绕主业“酒”来开辟。洋河股份一位市场部人士表示,这些颠覆性创新至少包括,以健康体验为核心的技术革命,以互联网为核心的商业模式创新,以资本为手段的产业重组和资源整合。”

证券时报记者通过梳理发现,洋河股份其实很早就已经开始涉足上述“新业务”。在大健康品质战略方面,2014年洋河微分子酒正式上市。在互联网转型方面,“洋河1号”于2013年10月上线,首开以APP应用卖酒的先河。2014年4月,洋

河股份又正式成立互联网中心。在资源整合方面,洋河股份在2013年就启动了对湖北梨花村酒业的并购,又于2014年在哈尔滨宾县投资建设白酒罐装项目,在长沙建立工业园区。

此外,公司还积极推出新品类,导入葡萄酒和预调酒产品,打造明星专属定制红酒“爱未停”,满足年轻消费群体的需求。

不过,洋河股份内部人士表示,公司过去虽然也做这些新业务,但只是作为副业,主要精力还是集中在白酒主业上。但从2015年开始,要真正实现双核驱动,必须双主力,一手抓主业存量,一手抓新业务增量。

正是基于这样的思考,我们认为有必要在体制机制上作重要调整。因此,公司决定分别为主业和新业务打造各自的团队和体制、机制来运作。”上述人士称。

山东黄金总经理升任董事长

证券时报记者 卢青

山东黄金(600547)今日发布公告,公司原董事长陈玉民因工作需要辞去公司董事长职务,董事会选举王立君为新任董事长。同时,公司聘任毕洪涛为公司总经理,聘任邱子裕为董事会秘书。

资料显示,王立君历任山东黄金矿业股份有限公司新城金矿采矿车间采矿助理工程师、副主任、主任、矿长助理、副矿长、矿长,山东黄金有色矿业集团有限公司总经理、党委副书记、董事长兼党委书记。此次当选董事长之前,担任公司总经理职务。

华塑控股 20亿增发项目打造业绩“护城河”

华塑控股(000509)于上月底公告了非公开发行股票预案。依据方案,公司将以4.64元/股的价格发行不超过4.5亿股,募集资金不超过20.88亿元,其中10亿元用于建设铝型材生产线项目,5亿元投入低辐射节能玻璃生产线建设项目,其余5.88亿元用于补充营运资金。增发项目的实施,可使华塑控股迅速切入市场前景广阔的高端铝型材和低辐射节能玻璃市场,全面提升公司实力和可持续发展能力。

值得关注的是,在此次非公开发行的4.5亿股中,公司实际控制人李中通过其控制的深圳龙源公司以现金认购9,000万股,控股股东麦田投资以现金认购3,500万股,公司现任董事长郭宏杰以现金认购1,000万股,公司控股股东和高层管理者的积极认购,充分彰显了他们对募投项目及上市公司未来发展前景的信心。除此之外,北京开元、北京卓远等其他认购者也均为国内有实力的企业或机构,这些投资者愿斥巨资认购华塑控股增发的股份,也表明他们对募投项目前景看好。

12亿巨额投入 切入高端铝型材市场

公告显示,华塑控股拟投资12.07亿

元(其中募投资金投入10亿元)建设的年产10万吨铝型材生产线项目将主要定位于工业铝型材和节能型建筑铝型材。相比公司以前生产的建筑型材,本次拟建设的工业铝型材生产线定位更加高端,可应用于汽车、机电、耐用消费品、电子电器、轨道交通中的高铁和地铁以及军工等领域,市场应用前景广阔。

近年来,随着我国大范围的基建投资和产业化历程的疾速推进,铝型材行业的产量和消耗量迅猛推进,而我国也一跃成为全球最大的铝型材出产基地和消耗市场。但值得一提的是,一直以来,我国生产和消费的铝型材主要集中在建筑领域,建筑铝挤压型材是主要品种,约占铝挤压材的67%左右。虽然市场规模仍在增长,但由于技术和市场门槛低,建筑铝型材目前总体已处于产能过剩状态。

相比建筑铝型材,工业铝型材无论是技术门槛还是市场空间都更加突出。据统计,目前我国工业铝型材仅占铝型材总应用量的30%左右,而在同期的欧洲和北美铝型材消费结构中,工业耗用比例分别达到60%和55%,远高于我国。消费结构的差异反映出我国铝型材在工业领域的生产、开发和应用方面不足,同时也预示着我国工业铝型材消费具有巨大的增长空间。

随着铝挤压材性能在工业领域的进

一步开发,工业铝型材的份额比例有望快速上升。有机构预计,预计在未来5年-10年,我国工业铝型材的消费量将持续增长,在铝型材产品中的比例将由目前的约30%上升到45%~50%左右。而根据我国政府的相关规划,未来10年内,工业材占铝型材总应用量的比重将接近70%。更为重要的是,近年来,由于中国原铝市场产能过剩和成本降低,价格持续处于低位,为“以铝代钢、以铝节钢”,以及扩大铝应用都为铝型材产业带来了新的机遇。

除工业铝型材外,华塑控股募投项目拟建设的铝型材生产线还可生产断桥隔热节能型建筑铝型材产品,该产品作为新型建筑材料,经常应用于节能门窗材料、节能幕墙制作等,具有密度低,但强度比较高,接近或超过优质钢,塑性好,可加工成各种型材,具有优良的导电性、导热性和抗蚀性等特性,满足绿色建筑发展的需要。

基于良好的市场应用前景,华塑控股预计该项目建成后可实现年平均销售收入19亿元,年均利润总额3.4亿元,具有较好的经济效益。

投资节能玻璃 进军节能环保领域

华塑控股本次增发的另一个募投项

目是拟斥资5亿元建设的低辐射节能玻璃(Low-E玻璃)生产线。依据公告,该项目达产后年产三银低辐射镀膜玻璃200万平方米及低辐射中空节能玻璃160万平方米,预计可实现年均销售收入6.29亿元,年均利润总额1.59亿元。

据了解,Low-E玻璃是一种对波长范围450-2500nm的远红外线有较高反射率的镀膜玻璃,具有很好的隔热性能,目前已被作为节能建筑材料广泛应用于各类建筑上,可以起到很好的保温隔热、隔音和采光作用。据国外专业机构测试,一座窗玻璃面积为50平方的建筑物在采暖期间,如果采用Low-E玻璃制成的中空玻璃热损失仅为6720kWh,比普通单层玻璃节能高达72.4%。除节能效果显著外,Low-E玻璃还具有可见光透过率高,光反射率低等优点,完全满足建筑物采光、装饰、防光污染等要求,使用后室内采光效果大为改善。

目前,我国单位建筑面积能耗相当于气候条件相近发达国家的2~3倍,建筑节能总量已占全社会总能耗的30%左右(其中,通过玻璃门窗损失的能耗占到全部建筑能耗的40%~50%左右),建筑节能已成为全社会节能的重点领域之一。在此种状况下,Low-E玻璃因其良好的节能和采光效果,未来有望在中国的建筑节能领

域扮演重要角色。数据显示,目前我国Low-E中空玻璃的使用仅占整个建筑玻璃的15%左右,与欧美等发达国家75~80%的比例相差甚远,也据此可以判断,Low-E玻璃在我国的市场潜力将非常巨大。

有分析人士认为,华塑控股正是因为看好Low-E玻璃巨大的市场潜力,才敢于投资6亿多元巨资建设Low-E玻璃生产线。依据公告,华塑控股拟建设的三银低辐射节能玻璃深加工项目产品为目前最为先进的三银(镀三层银膜)Low-E玻璃,采用世界上最先进的生产工艺,生产的产品均为高档Low-E玻璃,而且四川周边地区尚无此类产品批量生产。项目建成后,预计可实现年均销售收入6.29亿元,年均利润总额1.59亿元。

6亿元补充营运资金 助力园林板块继续做大

除两个生产线建设项目外,华塑控股20.88亿元的募集资金中,还有5.88亿元将用于补充营运资金。

公司的主营业务之一的园林绿化业务属于典型的资金密集型行业,行业内普遍实行先行垫资建设、分期付款、竣工后结算的运作模式,经营过程中需要占用企

业大量的营运资金。因此,业内企业项目承接能力的大小较大程度上取决于自身的资本实力,分析从A股园林类上市公司收入和净资产的关系,其业务规模和资本实力也基本呈正相关关系。

华塑控股认为,受制于历史遗留问题给公司造成的负担以及本身的资本实力,公司自2013年末实施股权分置改革进入园林绿化产业以后,园林业务发展较为缓慢。2014年5月,华塑控股全资控股子公司麦田园林与成都市温江区人民政府签订了成都市温江区全域旅游开发建设合作项目框架协议,参与成都市温江区旅游基础设施建设,包括绿道业景观升级改造、西部旅游综合服务区枢纽项目建设等,该项目预计总投资为5-6亿元。然而,截至2014年9月30日,公司净资产规模仅为8,153万元,资金实力不足加上有限的融资能力严重制约了公司园林业务的发展,急需扩充资本实力。

有业内人士表示,此次非公开发行工作完成后,华塑控股将获得近6亿元的营运资金补充,此部分资金的投入可显著提升公司在园林领域的竞争实力和承接大工程的能力,从而促进公司园林板块业绩的增长。

(余君雨)(CIS)