

# 国美零售拟以债转股化解4.16亿港元债务 黄光裕及其一致行动人持股比例将再降

■本报记者 贾丽

总负债超500亿元的国美零售,正在尝试通过多种方式缓解偿债压力。

1月2日晚间,国美零售披露债转股方案。公告显示,国美零售所欠约4.16亿港元广告费的债权人寰亚国际资本有限公司拟以债务金额认购国美零售增发股份,认购价为0.1023港元/股,将占认购后国美零售总股本的10.21%。

对此,国美零售相关负责人1月3日在接受《证券日报》记者采访时表示,“资金流动性及债务问题是目前国美需要尽快解决的,公司正在与债权人沟通,希望通过债务资本化等多种方式将债务转化、清偿,并缓解资金压力。目前部分债权人对于国美零售在资本市场的表现还是有信心的。”据其透露,除了债务资本化之外,国美零售方面还对债权人提出了资产抵债、推进贷款展期等谈判。

## 拟债转股清偿广告费

所谓债务资本化,即债务人将所负债务转化为公司资本,债权人则转变为投资者。

具体来看,国美零售方面表示,同意向债权人发行40.63亿股新股份,每股发行价为0.1023港元,该股价较2022年12月30日(即协议日期)收盘价0.11港元折让约7%。

“债转股可以有效降低上市公司资产负债率,在一定程度上可以去杠杆、减少偿债风险,提升股本的效益。债务资本化是国美零售解决资金及债务问题的一个开始,更多债务有望以类似方式得到解决。”蓝时代科技创始人、互联网分

析人士葛甲在接受《证券日报》记者采访时表示。

前门资产投研总监宣继游对《证券日报》记者表示,“从国美零售的态度来看,仍希望与债权人协商解决,避免大规模诉讼和纠纷。资金流动性问题是导致国美零售债务高企的根源。国美零售有意借此方式缓解偿债压力,并增加资金流动性。”

对于采取债务资本化方案的原因,国美零售表示,结欠债权人未付广告费约4.16亿港元。由于集团存在流动资金问题,国美零售认为债务资本化将使集团能够清偿结欠债权人的未偿还债务,并节省现金资源作其他用途。

在浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林看来,实施债务资本化,将负债转变为债权人投资,是近年来很多企业为减轻沉重的债务负担而选择的路径之一。作为投资者需要关注国美零售的财务情况,注意投资风险。

值得注意的是,若此次债转股完成,控股股东对国美零售的持股比例将再度减少。据了解,此次债转股完成后,国美零售控股股东黄光裕及其一致行动各方对国美零售的持股比例将从之前的21.53%降至19.33%。

“持股比例降低,也意味着控股股东对国美零售的控制力在减弱。债转股往往出现在企业破产重整或者是破产重组中。而对仅为4亿港元规模的债务做债转股,说明国美零售资金链可能紧张。”宣继游认为。

## 采取多措施化解债务

最近一段时间,经历员工讨

### 债转股完成后

国美零售控股股东黄光裕及其一致行动各方对国美零售的持股比例将从之前的21.53%,降至19.33%

债、被申请破产清算等风波,国美零售的债务危机持续发酵。去年12月29日国美零售公告称,其附属公司国美电器已收到法院破产清算申请,申请人(4家国美零售附属公司的供应商)主张追讨货款合计470.6万元,不过目前相关债权债务并未有生效的法律文书予以确认。

实际上,国美零售目前面临的压力不仅仅来自供应商。

国美零售2022年中期业绩报告显示,公司总负债规模达585.68亿元,其中需在1年内偿还的银行借款和其他借款为229亿元。而截至报告期末,公司的现金及现金等价物为24.09亿元,同期经营活动现金流为5535万元。据业内人士透露,国美零售目前的债权人还包括超过20家银行和信托公司。

“4.16亿港元债务如若顺利化

解,是国美零售解决债务问题的一个良好信号。不过,目前来看,国美零售的偿债压力依旧较大,且其中有相当一部分来自银行、信托等债权人。”葛甲表示。

为了缓解目前的资金及债务压力,国美零售通过与债权人取得沟通,采取多种措施化解债务;通过开展直播等业务“自救”,实现自我“输血”,增强资金流动性;黄光裕亦多次出手驰援。

国美零售于2022年12月30日发布公告表示,公司当天与国美管理有限公司订立贷款协议,国美管理有限公司同意向国美零售提供1.3亿港元的免息无抵押贷款,初始期限不超过六个月,可延期。天眼查APP显示,国美

管理有限公司为黄光裕全资持有公司。这是黄光裕旗下公司在近一个多月里第四次向国美零售提供免息无抵押贷款。截至2022年12月30日,向国美零售提供的免息无抵押贷款增至6.3亿港元。

“对于银行的债务,企业一般可以以展期和‘借新还旧’等方式化解,但前提是实控人愿意与公司绑定更深,比如提供连带责任担保等。对于这类背负较多债务且股价持续处于低位的上市公司,实控人也可选择对其进行重组,注入新的可盈利资产,有效地重整当前业务,提高流动资产营运能力及盈利能力。”宣继游表示。



王琳/制图

## 大型风光基地建设提升消纳需求 特高压蓄势待发迎投资高峰期

■本报记者 李春莲 见习记者 贺玉娟

特高压建设迎来重大利好。2022年12月30日,国家电网旗下白鹤滩-浙江±800千伏特高压直流输电工程竣工投产,标志着白鹤滩电力外送通道工程全面建成。

受此影响,特高压板块受到市场关注。2023年1月3日,多家产业链相关公司股价上涨。

进入2023年,随着大型风光基地建设提速,新能源并网消纳以及跨区域电力输送问题亟待进一步解决,特高压有望迎来投资建设高峰。

中国能建有关人士向《证券日报》记者表示,目前制约新能源并网的主要问题,包括外送通道建设相对滞后等,想要进一步改善新能源并网现状,亟须加快电网建设,提升新能源并网速度。

2022年12月30日,我国西北首批沙漠、戈壁、荒漠地区的大型风光光伏基地建设项目——“沙戈荒”银东直流配套330千伏光伏新能源汇集站20万千瓦光伏单元并网发电。这标志着国家西北电网新能源装机规模达1.57亿千瓦,超过煤电,成为西北地区第一大电源。

据国家电网西北分部统计,近十年来,西北新能源装机规模增长了10倍,达1.57亿千瓦。新能源累计发电量已达到1.3万亿千瓦时,可满足全国居民1年的全部用电需求。预计到2025年,西北新能源规模将突破3亿千瓦。

目前,以沙漠、戈壁、荒漠地区为重点的大型风光基地建设正在提速。截至2022年11月底,我国第一批大型风光光伏基地项目已全面开工建设,部分已建成投产,第二批大基地项目正陆续开工。国家能源局正在抓紧推进第三批项目审查,预计不晚于上半年开工建设。

大型风光基地建设如火如荼,但建设过程中也面临消纳等难题。

中国能建有关人士对《证券日报》记者表示,“大型风光基地的建设是实现‘双碳’目标的重要措施之一,但由于新能源发电具有波动性、间歇性和随机性,致使新能源大规模并网会对电力系统实时平衡产生严重影响,从而导致新能源消纳能力不足,这也是制约大型风光基地建设的主要因素。”

“一是电力外送通道问题,风光大基地电源侧建设超前于电网建设,相关外送通道大部分尚处于前期阶段,预计后续风光大基地建成后电力送出存在瓶颈。”上述中国能建人士表示,“二是项目协同和资源匹配问题,大基地清洁能源开发,要求建设者将基地区域内的风、光、水电等资源与煤电配套电源、电源侧储能以及电力外送消纳(源网储配合理)等要素统筹考虑,协同推进。有的项目须兼顾发电和治沙等双重任务,协调难度大幅增加,需要处理的问题和时间也相应增多。”

随着大型风光基地建设加速,新能源消纳问题愈发突出,跨地域电力输送需求增大,特高压建设亟须发力。

据了解,2022年以来,国家电网特高压工程投资以及拉动产业上下游投资超过1500亿元,新增跨区域电力保供能力2180万千瓦。与此同时,国家电网2022年的电网投资规模达5000亿元以上,创历史最高水平。

业界认为,2023年特高压有望迎来投资建设高峰。

近日召开的全国能源工作会议表示,要推进多条特高压输电线路建设,包括推动驻马店-武汉、武汉-南昌、张北-胜利、川渝特高压、陇东-山东、宁夏-湖南等工程建设。

根据国家电网、南方电网、内蒙古电网的电网建设规划,预计“十四五”期间累计投资额将接近3万亿元,高于“十三五”期间的2.8万亿元。

多家市场机构分析认为,在大型风光基地项目建设和并网工作稳步推进的背景下,支撑和促进大型电源基地集约化开发、远距离外送,特高压建设有望持续推进。

实际上,风光基地建设提速也在倒逼电网不断提高输电能力。

中国化学与物理电源行业协会储能应用分会秘书长刘勇向《证券日报》记者表示,大基地新能源并网是一项技术性极强、系统性极高的任务,要全面了解并提升区域可再生能源协同规划、协同开发和联合调度能力,解决各规划下配置新型储能的布局方法和实施方案,并设计好送出通道及储能并网调度技术规范与守则,特高压建设也须跟上。

## 方大特钢2022年度原料采购降本8000余万元

2022年12月30日获悉,方大特钢原料采购部门在复杂多变的市场环境中,通过持续推进采购管控、结构优化、市场预判等工作,2022年实现原料采购降本8000余万元。

2022年面对疫情、气候干旱等不利因素,方大特钢原料采购部门积极应对,挖掘潜力。一方面,大力推进“三新”工作,按照月度、季度、年度推进计划,加大力度访问行,找差距、开思路,找渠道、丰资源、降成本,将对标工作贯穿至采购管理各项具体业务中。另一方面,充分发挥“大兵团”联合作战能力,加强采购部门与管理、生产、技术等部门的协同,不断在优化品种结构、降本增效上下功夫,做到精准分析、准确施策。同时,合理优化采购战略布局,构建高质量稳定的采购平台,不断适应市场变化和生产经营工作的需求,积极拓展与煤、焦等大型国有企业建立战略合作伙伴关系,与进口矿供应商建立稳固的长协采购合作关系,不断完善采购管理,丰富降本增效手段。(余兵兵)(CIS)

本版主编 陈炜 责编 曹原赫 制作 曹秉琛  
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

## 预计重卡行业将迎复苏拐点 潍柴动力拟定新营业目标

■本报记者 王僊 赵彬彬

2023年伊始,在低点徘徊已久的重卡行业,正以“起步即冲刺”的劲头展开今年一季度的新征程。

日前,山东重工·潍柴动力举行2023年大干一季度视频动员会,提出山东重工集团要在2023年第一季度实现营业收入1100亿元,利润总额35亿元的任务目标。

多家重卡行业上市公司在接受记者采访时表示,受疫情、国六切换需求透支等诸多因素影响,2022年重卡销售下降明显,行业处于低点。不过随着经济复苏,预计2023年重卡市场将有较高比例的恢复增长。

“重卡市场的表现,与经济周期、投资、基建等有较高的相关性。”IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示

着,随着2023年宏观经济恢复、房地产市场回暖以及投资与基建力度加大,重卡行业面对的外部市场环境和需求得以优化与提升,重卡市场有望迎来行业复苏拐点。

### 行业已现复苏迹象

自2021年5月份起,国内重卡行业销量便陷入了持续性低迷。截至2022年11月份,重卡行业销量已经连续19个月下滑。中汽协数据显示,2022年1月份至11月份,我国重卡累计销售61.6万辆,同比下降55%,销量为近9年同期最低水平。

对此,有业内人士认为,国五切换国六造成重卡销量提前透支是一个很重要的原因。浙商证券研报认为,2020年国内重卡销量约160万辆,2021年销量约140万辆,若以近年来行业销量中枢115万辆

来计算,2020年和2021年共透支销量70万辆,这对2022年重卡销量造成较大影响。

与此同时,疫情背景下货物运输受到影响,也是造成重卡行业低迷的原因之一。山东某重卡品牌经销商李强对《证券日报》记者表示,疫情影响了企业的货运需求,加上去年部分地区物流不畅,影响到公路货运。此外,车多货少、货运价格低迷,很多车主推迟了换车计划,致使卡车销量进一步萎缩。

不过目前来看,重卡行业已出现复苏迹象。西南证券表示,2021年5月份至2022年7月份,重卡销量同比15连降使得消费透支效应基本出清,2022年8月份以来重卡销量温和复苏,2022年9月份、10月份销量恢复并保持在4.5万辆以上,同比降幅也明显收窄。

李强告诉记者:“目前从终端

销量来看,较前几个月已略有起色,近期门店已有几辆车实现交付。随着经济增长和房地产向好,对重卡的需求将进一步提升,预计2023年市场表现会好一些。”

浙商证券研报表示,重卡行业周期见底,静待行业改善到来。2020年和2021年国内重卡共透支销量70万辆,2022年全年重卡销量约66万辆,与近年的销量中枢115万辆相差约50万辆。这意味着重卡行业透支量仅剩约20万辆,预计2023年4月份左右将实现透支需求出清。

### 今年或走出上扬曲线

进入2023年,一批影响商用车行业的新规落地实施。例如,2023年1月1日起,柴油被列入危化品类。从地方层面来看,北京市提出2023年前力争推广氢燃料电池汽

车3000辆,2025年前力争实现氢燃料电池汽车累计推广量突破1万辆;上海市提出加快淘汰国四及以下排放标准柴油货车;山东省济南市提出2023年淘汰全国国三及以下排放标准柴油货车;江苏省自2023年1月1日起加强公路货物超限超载运输治理等。

“上述政策的实施将带来一定的挑战与机遇,个别地方治超及排放标准升级,对于重卡行业的恢复是利好。”柏文喜对《证券日报》记者表示。从基建投资方面来看,稳增长政策加码下,地方政府专项债持续发力,为基建投资形成有力支撑。浙商证券表示,基建投资的增长有助于重卡工程车辆需求上升。

面对持续向好的外部环境,有业内人士分析认为,2023年重卡行业会走出上扬曲线,特别是新能源商用车,将继续保持快速增长。

## “国补”退出推动部分消费提前 多家车企去年12月份销量同比增超100%

■本报记者 徐一鸣

元旦以来,包括比亚迪、蔚来、小鹏、理想、北汽新能源、赛力斯等在内的多家车企先后公布去年12月份的销售“成绩单”。从已公布的数据来看,多家车企单月销量持续强劲。

进入2023年,延续13年的“国补”退出,业界对于车市的未来表现十分关注。在此背景下,部分城市发放新一轮汽车消费券,以提振市场消费信心。

中汽协预测,2023年中国汽车总销量为2760万辆,同比增长3%;其中,新能源汽车达900万辆,同比增长35%。

### 多家车企去年12月份销量创新高

去年12月份,是新能源汽车购

置补贴的最后一个月,这推动了部分消费提前,不少车企单月销量同比翻番或创历史新高。

数据显示,去年12月份,比亚迪新能源汽车销量为23.52万辆,连续4个月销量突破20万辆。去年全年累计销量为186.35万辆,同比增长208.64%。

除了比亚迪外,赛力斯、北汽新能源、广汽埃安等车企也交出了优异的“成绩单”。具体来看,去年12月份,赛力斯新能源汽车单月销量为16643辆,同比增长170.62%,去年全年累计产销量分别为13.91万辆和13.51万辆,同比增长233.64%和225.90%;北汽新能源单月销量为9863辆,同比增长134.95%,去年全年累计销量为50179辆,同比增长92.06%;广汽埃安单月销量为3万台,同比增长107%,去年全年累计销量为27.1万辆,同比增长126%,超额完

成去年年初设定的25万辆销量目标。

新势力方面,“蔚小理”同样表现不俗。数据显示,去年12月份,小鹏汽车总交付11292台,环比增长94%。其中,G9首次突破4千台,达4020台,环比增长160%。2022年累计交付量为12.08万台,较2021年增长23%。截至2022年12月31日,历史累计交付量已达25.87万台。同期,蔚来交付新车15815台,创月度交付新高,同比增长50.8%。2022年全年,蔚来共交付新车12.25万台,同比增长34%。截至2022年12月31日,蔚来已累计交付新车28.96万台。去年12月份,理想汽车共交付新车21233辆,再次创下单月最高交付纪录,同比增长50.7%。去年全年,理想汽车总计交付13.32万辆,同比增长47.2%。截至2022年12月31日,理想汽车累计交付量为

25.73万辆。“我国是全球最大的新能源汽车消费市场,也形成了较为领先的产业生态。随着我国新能源车产业高速发展,以比亚迪为代表的自主品牌在国内市场销量逐渐起势,新能源配套产业也获得了快速发展红利。”深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示,2023年,新能源汽车消费仍将是扩大内需的重要抓手之一,并将实现快速增长。

### 多地发放消费券 提振市场信心

随着“国补”退出,新能源汽车市场面临竞争加剧局面。

一方面,部分车企宣布提价以保证利润。据记者梳理,比亚迪对相关车型官方指导价进行了调整,上调幅度在2000元至6000元不等;

睿蓝汽车价格上涨幅度在5000元至8000元不等。另一方面,也有部分车企为了在市场中取得竞争优势,选择“保价”。小鹏汽车、零跑汽车等车企表示,将延续2022年的“国补”促销价格,将车辆优惠贯彻到底。

值得关注的是,在“国补”退出背景下,为进一步提振市场消费信心,近日,不少城市宣布发放新一轮汽车消费券。例如,郑州市“兔年迎春”5000万元汽车消费券将于1月5日上午10时正式发放,其中,新能源车消费券发放2000万元;2023年1月1日至3月31日,济南市将分三轮发放共计1000万元的汽车消费券。

业内人士认为,2023年,汽车市场竞争进入耐力赛阶段,各赛道的竞争激烈程度都将有所提升。同时,传统车企与造车新势力等发力追赶,行业格局仍存变数。