

上汽集团董事长陈虹:

加快扩大新能源汽车商业化规模

证券时报记者 黄婷

昨日,新任上汽集团(600104)董事长陈虹首次在公司股东大会上露面。陈虹表示,上汽已经做大了规模,但核心能力还不够强,未来上汽的核心是要提升创新能力,目标是成为全球布局、跨国经营,具有国际竞争力和品牌影响力的跨国集团。

今年5月,上汽集团原董事长胡茂元退休,原副董事长、总裁陈虹被选为新任董事长,执行副总裁陈志鑫任总裁。市场普遍预期,年富力强的新一届管理层(陈虹和陈志鑫分别为53

和55岁)有望带领上汽未来在国企改革方面取得新的突破,并将在自主品牌、新能源汽车、车联网等领域加大投入。

今年前5月,上汽集团整车销售243.9万辆,同比增长13.04%。其中乘用车销售195.1万辆,同比增长20.6%,商用车销售48.8万辆。公司整车销售增幅高于市场平均增速,国内市场占有率达到23.9%,较去年末提高1.4个百分点,继续保持国内汽车市场的领先优势。

针对汽车行业的未来,陈虹指出,包括上汽在内的国内整车企业都要保

持危机感,去迎接多方面的挑战,包括来自行业本身的挑战、来自市场消费多元化的挑战、来自互联网经济跨界的挑战。

2013年,上汽自主品牌乘用车全年销售23万辆,同比增长15%,但仍未实现盈利。陈虹对此表示,上汽的自主品牌是放在公司发展的核心位置,上汽要在自主品牌方面继续加大投入。他认为,单个产品的规模不大是经济效益上没有取得成果的主要原因,上汽自主品牌发展七年来,把主要的细分市场都布局了,但每个单一产品上规模仍然偏小。上汽要

加快提升自主品牌发展能力,加快发展自主品牌和新能源汽车,包括提升品牌

的影响力。

新能源汽车将作为上汽抢占未来发展制高点。”陈虹表示,上汽将加快现有技术的扩展能力,力求对用户需求更好地满足,把新能源汽车商业化规模能较快的发展起来。上汽的新能源技术会在下一代车上运用,并不会简单的照搬,而是会在现有技术层面上提高一步。

据陈虹介绍,为了提升自主品牌包括新能源汽车的发展实力,技术中心的建设将成为上汽未来发展的重要支撑。上汽正在建立前瞻技术研究,聚焦8至10年后的汽车技术。目前在建的技术中心在明年6月将全面建成。

地产“华南五虎”业绩分化严重

合生创展前5月销售额不及恒大1/30

证券时报记者 靳书阳

近日,合生创展披露5月份未经审核营运数据,至此,广东地产界的代表企业“华南五虎”——恒大地产、碧桂园、富力地产、雅居乐、合生创展已全部披露前5月业绩。虽然上述房企共同经历了过去房地产发展的黄金十年,彼此之间销售业绩的差距却如同天堑。恒生创展前5月15.67亿的合约销售额,还不到恒大地产562.1亿元合约销售额的1/30。

6月17日晚间,合生创展披露,

今年前5个月实现合约销售金额约15.67亿元,比去年同期下降64.3%。涉及合约销售面积约9.86万平方米。累计销售平均售价为每平方米15888元,较去年同期价格下降8.5%。

相比之下,恒大地产、碧桂园、富力地产、雅居乐前5月的合约销售额分别为562.1亿元、493.7亿元、217.58亿元、164.6亿元。从以上数据可以看出,作为十年前被王石称赞体量巨大,也是“华南五虎”中当之无愧的老大,合生创展如今在销售额上已与其他4

家公司产生了较大差距。尤其是与恒大地产相比,合生创展前5月的销售额尚不及恒大地产1/30,甚至只相当于恒大地产5月份单月销售额118.2亿元的13.26%。

一位接近恒大地产的人士告诉证券时报记者,虽然今年以来市场形势并不乐观,不过恒大地产一直坚持随行就市的销售策略,产品定价契合刚需,所以销售业绩尚比较乐观。

由于行业大环境并不景气,前5月各大房企的销售目标实现度均不理想。从已发布5月业绩的30家大型房企来

看,目前仅恒大地产和万科完成了四成以上的年度销售目标任务。完成年度任务三成的房企有则11家。

上述人士认为,内地楼市一直有着先冷后热的传统,房企下半年的销售往往比上半年好。不过,合生创展前5月的销售额,仅相当于全年目标的10.45%,完成全年目标具有一定难度。

中原地产首席分析师张大伟分析,前5月大型房企之间出现销售业绩明显的分化,预计后续公布的企业中同比下调的比例将明显增加,这表明整体市场依然处于降温过程中。

锂动力电池最大难题是降成本

证券时报记者 周少杰

特斯拉正式登陆中国时,国内锂电池行业看似火爆,但不少企业却仍然面临着业绩滑坡的尴尬。

在日前举行的高工锂电产业高峰论坛上,一些业内人士认为,国内消费电子用的锂电池供过于求,发展动力电池将化解产能过剩局面,但锂动力电池目前仍面临诸多困境,其中最大的难题在于如何降低电池成本。

特斯拉采用传统的18650电池(一种用于普通数码产品的锂电池)作为其动力电池,让不少国内生产该类型锂电池的企业嗅到了市场前景,李

树军就是其中一位。作为振华科技旗下子公司,东莞市振华新能源科技有限公司主要从事锂电池业务。该公司总经理李树军认为,在传统数码领域,18650电池已经出现了产能过剩、低价竞争的市场乱象,而动力领域在未来几年将会成为最大的市场机会,而对于国内18650电池企业而言,要想真正抢占动力电池的市场份额,将面临着日韩巨头竞争、自身产业升级的巨大挑战。

降低、降低、再降低。”李树军表示,尽管上游原材料价格近年来都呈下降趋势,但锂电池材料成本仍占主要部分,要想在动力电池领域竞争中胜

出,就要不断提升技术,降低成本。他认为,国内18650电池生产制造将会朝着差异化、专业化、自动化的方向发展。

焦灼、梗阻、僵局。”兴能新材料总经理程杰用这几个词来描述目前动力电池行业的发展现状。他认为,国内动力电池企业目前面临的重大难题在于如何降低电池成本,这将会成为市场化启动的关键因素。

当前新能源汽车补贴政策仍存在一定不合理性,但政策目的是降低消费者购置新能源汽车的成本,一旦取消补贴政策,新能源汽车的价格还能让消费者接受才证明市场真正打开。”程杰认为,当电池成本大于汽车本身时,电动汽

车是没有生存空间的。

高工锂电CEO张小飞认为,不少“高帅富”上市公司近几年开始涉足锂电池领域,大量资金涌入壮大了产业规模,但要警惕盲目乐观,一些上市公司仅仅利用锂电概念炒作,反而对行业造成不利影响。

一些企业则看到了电动汽车的配套市场。中兴派能总经理袁巍认为,汽车启动电源将会成为锂电池的一个重要应用市场,而锂电池技术的应用也将有望改变传统启停电池的商业模式。也有业内人士提及,尽管电动汽车前景广阔,但目前国内没有足够的充电站和服务网络予以支撑,新能源汽车仍难以进入普通家庭。

濮耐股份:并购再下两城 精耕细作布局产业链

停牌近2个月之久的耐材行业龙头濮耐股份(002225)于6月19日公告拟以现金+定向增发的方式,收购两宗资产,并拟向董事长刘百宽发行股份募集配套资金,本次发行价为5.64元/股。公司拟以发行25,395,797股及支付现金1500万元的方式购买雨山有限100%股权;拟以发行45,476,294股的方式购买汇特耐材100%股权;拟向刘百宽发行股份募集配套资金,募集配套资金总额13,800万元,不超过本次交易总金额(交易对价与募集配套资金之和)的25%。

市场对于此类并非高大上的业内并购反应颇为冷淡,公司昨日收盘跌幅达6.57%,收盘价为5.40元。而本次配套募集发行中董事长刘百宽以5.64元/股足额认购交易总金额的25%。显然实业经营者与资本市场之间对于公司的价值存在分歧。那么,这种分歧是否蕴藏着投资机会?

收购雨山 看重巨大下游市场空间

从近两年的财务指标来看,雨山有限的毛利率、净利率均高于公司,雨山有限2013年全面摊薄净资产收益率高达33.12%,同期公司为8.29%。

财务数据反映了雨山有限在竞争力上面的显著优势,公司也表示收购雨山有限,主要看重的是雨山有限在滑动水口挡渣等方面的技术领先优势和所在领域的

巨大市场空间。

在技术领先优势上,雨山有限于2006年自主研发出国内领先的转炉滑板挡渣出钢技术,是目前转炉出钢挡渣效果最好的挡渣技术之一。

使用转炉滑板挡渣出钢技术对于钢铁行业降本增效的效果显著,以雨山有限在首钢股份京唐炼钢作业部2#脱碳炉使用滑板挡渣为例,吨钢生产成本较挡渣锥、挡渣塞法降低12.14元。可见该技术的应用前景对于目前国内钢铁企业具有很大的成本吸引力,未来雨山有限将凭借其技术专利的优势以及市场占有率优势进一步拓展市场。

目前国内已经使用滑板挡渣技术的转炉有48座,其中使用雨山有限产品的转炉为37座,比例高达77%,显示雨山有限在该领域技术应用上占据绝对竞争优势。除已开发市场外,国内适用于转炉滑板挡渣技术的大于120吨的转炉共有200余座,转炉出钢口用滑动水口挡渣闸阀产品、技术处于快速进步阶段,市场同类竞争企业数量少,雨山有限在该领域完全有能力将其绝大部分份额收入囊中。

公司收购汇特 意在构建环保事业部

汇特耐材的收购符合公司不断主动提高非钢比重、降低单一行业依赖性的战略目标,更为重要的是可以通过与郑州华

威共建环保事业部,从而提前完成在环保水泥窑等领域的产业布局。

本次收购完成后,将实现郑州华威与汇特耐材之间的技术共享和市场互补,将利用汇特耐材碱性生产线的先进设备及水泥行业市场基础大力发展水泥窑用无铬耐火材料,从而满足水泥企业不断增长的对无铬用耐火材料的需求。

本次收购汇特耐材的另一个重要的协同领域为水泥工业协同处置城市及产业废弃物。公司本次收购汇特耐材完成后,将依托西藏地区的高纯菱铁矿资源,以西藏濮耐生产的高纯镁砂作为原料,更最大限度地发挥公司的资源优势,生产水泥窑用碱性制品,从而提前布局环保型水泥窑(即水泥窑协同处理城市生活垃圾)市场。

目前环保型水泥窑市场已经具备了物质、技术条件,并有国家政策的鼓励支持,预计环保型水泥窑市场将在“十二五”期间得以大规模启动并快速发展。

公司两项收购 意在战略协同和互补性

公司在历次收购过程中一直注重收购对象和公司的协同效应和互补,尤其是在客户、销售网络、资金、商业模式、技术共享等方面,本次收购在这些方面也有着不同层次的体现。

在市场互补性和协同上来说,本次收

购完成后将实现郑州华威与汇特耐材之间的技术共享和市场互补,有助于公司进一步扩展西南等地区的水泥行业市场,也可以与郑州华威在海外销售市场上一起发力。雨山有限则可以在国内外钢铁领域与公司形成战略合作联盟,利用共同的销售网络进行行销,尤其是在商业模式上面改进。

而商业模式的不断精进是企业发展的基石,未来整体承包模式将逐渐成为耐火材料行业的主导营销模式。雨山有限2012年开始采用整体承包业务模式,目前该模式收入占比为40%左右,与公司国内60%以上的占比存在一定的差距,未来随着雨山有限整体承包模式的管理控制逐渐成熟,预计其毛利率、净利率水平将进一步提升。

汇特耐材在其他细分领域也有着快速的成长性和很强的竞争实力。经过十年的经营,汇特耐材在碳素行业已享有一定声誉,碳素行业2013年收入增长41.2%到1.27亿元,已经在市场上树立了良好的品牌形象。近两年汇特耐材将玻璃行业作为重点市场推广,产品认知度逐渐提高,销售收入从2012年的20万元猛增到2013年的2196万元,2014年第一季度的2661万元。这是对以钢铁耐材为主的公司业务有益的补充,能降低公司对钢铁行业的依赖性。

公司通过本次收购,可以通过改善商业模式和完善产品结构、实现销售网络、技术、资金等方面的共享来提升汇特耐材

■产经脉搏 | Industry Pulse |

石墨资源“宝贵”言过其实

证券时报记者 杨丽花

日前,有消息称:“中国石墨资源20年内将耗尽,或成下一个稀土。”受此影响,石墨烯概念股又欢腾起来。不过,证券时报记者采访的多位业内专家均认为,石墨资源对石墨烯影响微弱。

石墨烯的产量与石墨资源的储存量之间存在鸿沟。公开数据显示,中国石墨储量最少在5500万吨以上。而据行业预计,今年中国的石墨烯粉体产量只有几百吨。

其中,中国规模最大最成熟的石墨烯粉体企业第六元素年产可能在100吨左右;另一家企业宁波默西科技,去年年底宣布300吨石墨烯生产线投产,根据上个月月底默西科技新闻发布会,该公司今年不可能满产。其他的中国石墨烯粉体企业技术尚不成熟,几乎不能量产。

连涨数日的方大碳素,6月18日晚公告重申只是具有石灰石为原料制备石墨烯的方法,但目前还未达到产业化条件。

石墨烯专家告诉证券时报记者,石墨与石墨烯的投入产出比在1:0.5~1:0.8之间。也就是说,石墨转化为石墨烯效率很高。

特别值得注意的是,石墨烯主要分为粉体和薄膜两大类。只有石墨烯粉体以石墨为原料,生产石墨

烯薄膜根本不需要石墨。

市场石墨烯粉体的需求量也不大,且短期内也难以有质的变化。目前,石墨烯的应用正处在研发阶段,与大规模的应用尚有距离。

目前来看,石墨烯粉体的应用可能会在新材料领域最先取得突破性进展,但是应用量非常小,只需要极少量的添加。专家举例介绍说,在防腐涂料中,一份石墨兑50份锌粉。因此,石墨烯的生产对石墨的需求不会太大。

石墨也不会成为影响石墨烯发展的制约因素。石墨烯行业研究专家说,石墨和石墨烯都是由碳元素组成的,而碳是地球上分布范围很广的一种元素,且现在在人工合成石墨技术也已经非常成熟。

在“2014石墨烯高峰论坛”上,汇集了石墨烯领域的顶级科学家和业内专家,包括诺贝尔奖得主、石墨烯发现人之一 Andre Geim 等

数十名在石墨烯和纳米技术领域的顶尖科学家,以及在石墨烯大规模制备、改性应用、锂离子电池等领域的企业技术专家和工程师共200余人。众多石墨烯行业专家从多角度就石墨烯行业发展论道,但无人提及石墨资源的“宝贵”。不过,业内专家仍然认为,任何资源也包括石墨,都应该被保护,不能被滥采。

伊利股份宁夏扩建 超高温灭菌奶项目

伊利股份(600887)今日公告,公司拟在宁夏伊利乳业有限公司院内扩建超高温灭菌奶项目(一期日产448吨),项目投资金额为4.45亿元。

该项目预计投资回收期4年,投资回报率16.14%,内部收益率20.44%,预计项目建设期为24个月。

伊利股份称,该项目投资资金由公司自筹,该投资有利于提高公司盈利能力,增强公司竞争力,提升公司品牌影响力。

不过对于原奶供应问题,伊利股份提醒,目前的原奶供应能够满足该项目现有产能需求,随着扩大产能、优化产品结构,对原

奶的需求将会有增长。另外,乳品行业中原料奶的价格存在波动,价格波动将有可能影响投资项目的盈利能力。

针对原奶供应的风险,伊利股份表示,将通过推动现代化、规范化的牧场建设,稳定和保障原奶供应;并通过调整和优化产品结构,在巩固现有市场的同时,进一步开拓高附加值的产品市场。

自2010年以来,伊利股份先后在河北张家口市、河南济源市、山东潍坊市及宁夏扩建超高温灭菌奶项目,累计投资金额达17.4亿元。

(马玲玲)

让,表明其对公司未来发展的强烈信心。

本次通过收购方式参与优质资源整合,将实现公司主营业务的结构优化和升级,为公司创造新的利润点,增强了公司持续盈利能力,对于公司长期投资价值的提升有重大作用。

按照本次交易双方最终协商的交易价格计算,雨山有限2013年PE为11.21倍、汇特耐材为25.72倍,均低于所在行业的平均市盈率 and 公司的市盈率。根据交易前后盈利指标的比较来看,2013年、2014年第一季度毛利率、净利率备考数据较公司数据均有所改善,盈利能力有所提高。

我们认为一个好的资产收购不应仅仅是合适的收购对价,对于投资者来说,收购对象对于公司未来的业绩提升和发展具有推动作用才更有价值和意义。我们

看到雨山有限、汇特耐材对于公司的协同效应和战略意义,对于公司的成长具有关键性的推动作用。

公司的战略布局在一步步实施,企业的实力也在这种精耕细作的过程中得以壮大。我们看到在整个耐材行业处于低迷的状况下,公司归属于母公司净利润2013年实现30%的增速,2014年第一季度更是创出了43.98%的佳绩。

随着原材料、环保事业、钢铁耐材三驾马车的业务齐心发力,预计公司发展将更上一层楼。公司的发展值得投资者长期关注。

(李周)(CIS)