

新能源公交挑战传统客车市场

证券时报记者 童璐

在高铁和私家车双重挤压长途客运市场的当下,发展节能环保的新能源汽车,成为客车行业扬长避短,应对行业调整的利器。

中国道路运输协会城市客运分会副理事长胡剑平近日在安徽新能源汽车国际论坛上表示,随着各地新能源汽车扶持政策陆续落地,城市公交电动化将成为国内新能源汽车行业发展的机遇。调研显示,6-8米的纯电动客车目前比较受到市场欢迎。

目前A股上市的客车类公司,包括宇通客车(600066)、金龙汽车(600686)、亚星客车(600213)、中通客车(000957)、安凯客车(000868)等5家。今年10月底,工信部发布了第二批免购置税的新能源汽车名单,上述5家客车上市公司均有产品入选。在传统客车市场增长受限的当下,车企在新能源汽车领域的战略布局亦成为了市场关注的重点。

激进营销现身客车行业

安凯客车董事长戴茂方最近带队拜访了同行业的相关公司,感觉目前国内客车行业竞争更加激烈,安凯既有压力也充满动力。他表示,安凯客车将坚持严格的控制风险措施,确保在风险可控的情况下尽力争取订单。

证券时报记者近期调研了解到,由于客车订单采购金额较大,目前客车企业普遍都和银行合作为客户提供按揭贷款的服务,由客车公司对其所抵押车辆负有回购担保义务。为了在激烈的竞争中赢得客户,部分客车企业甚至开始采取零首付、最多8年分期还款的激进营销策略。

尽管分期付款是客车企业必不可少的销售工具,但此一幕与前几年的工程机械行业的情况有些相似,而国内不少工程制造企业至今仍在消化坏账,一些汽车业内人士对此表示了担忧。

不久前收官的三季报显示,客车行业上市公司业绩整体良好,5家A股公司中仅亚星客车一家出现亏损,中通客车1-9月利润同比增加224.42%,安凯客车扭亏为盈,而金龙汽车、宇通客车净利润都同比增长超过两成。但扣除非经常性损益后,传统客车企业的业务增长并不理想。中国汽车工业协会的数据显示,1-9月,我国客车销量增幅比去年同期有所回落,今年第三季度国内客车销售情况尽管较上半年有所好转,但市场增速仍在放缓。

新能源客车为发展重点

宇通客车董事曹建伟称,客车市场实现长期稳定的高增长并不现实,面对市场的变化,技术创新和新能源汽车是转型方向。

近期,各地陆续出台了新能源汽车推广方案。除京津冀明确公交车中新能源车占比不低于16%外;广东省也有相应政策,要求明年底珠三角地区纯电动公交车数量达到4000辆;合肥市政府也表态称,本年度将增加590辆新能源公交车。

采购大单也随之而来。11月2日,福田汽车与北京公交签订700台纯电动客车订单,成为目前全球最大的新能源车订单;10月29日,亚星客车中标扬州201辆新能源车订单。

证券时报记者发现,除了即将上市的五代纯电动大巴外,安凯客车在论坛期间展出了其微循环纯电动、宝斯通电动版等6-8米的中小型电动客车产品。与前几年主推10米以上纯电动大巴不同,今年各家企业都推出了6-8米的中小型电动客车。

有业内人士表示,中小型电动客车在充电方式、充电时间、营运方式等方面更加灵活,运营成本优势明显,是加快推进电动客车市场化的“利器”。而性价比则是最大的优势:扣除30万元国家补贴后,目前6-8米的中小型电动客车购买成本可以低于传统客车,在补贴较高的部分地区,甚至可以达到“零成本”。

胡剑平认为,除了补贴后的购买成本较低外,纯电动公交的运营成本仅占传统客车的30%。目前,在中国城市公共交通中,应用和推广新能源汽车的关键是城市的顶层规划设计,需要对车辆充电基础设施进行统一规划和设计。



IC供图

解码PIPE投资A股三大模式

证券时报记者 蒙湘林

国内私募基金在资本市场上的获利途径一般有两种:上市前投资拟IPO公司并通过上市退出获得超额回报;二级市场投资已上市股票,通过业绩增长或估值增长获取价差收益。但自2011年以来,由于上市发行的不断停牌和二级市场行情的持续低迷,前两种私募投资途径的生存空间日渐狭小,收益兑现也变得愈加不确定。如今私募又有了第三条途径:PIPE入股上市公司。

证券时报记者梳理发现,多家此前专注于一级市场投资业务的PE机构,如深创投、和君系等近年来频频现身上市公司一级半市场业务。归纳来说,PIPE目前已经走上A股前台,具体的投资方式无非是三类:针对一般性PE机构的竞价定增;针对上市公司关联方的定价定增;PE机构与上市公司达成的大宗交易或大宗协议转让。

三大投资方式

PIPE (Private Investment in Public Equity) 是私募基金的一种,投资者以市场价格的一定折价率购买上市公司股份以扩大公司资本的一种投资方式。PIPE主要分为传统型和结构型两种形式。传统的PIPE由发行人以设定价格向PIPE投资人发行优先或普通股来扩大资本。而结构性PIPE则是发行可转债(转换股份可以是普通股也可以是优先股),目前结构性PIPE在国内A股并不适用。

据了解,目前A股已经出现的PIPE案例均为传统型,即标的证券为普通股(优先股还未完全开放),这也是国内PIPE业务区别于国外同行的一个重要特征。一般来说,PIPE由于是投资已上市公司的普通股,该投资方式一般偏重一级半市场,且强调私人交易,即参与投资的投资者数量有限且有定向特征。也正是由于偏重一级半市场,PIPE处于传统PE投资的后期阶段,即上市公司发展的成熟期,此时投资风险较低,收益较为稳定。

此前,市场将所谓的PIPE与上市公司“定增”混同。多位私募基金投资人告诉记者:从投资方式看,PIPE并不局限于定增,也包括股份的协议转让。“据业内人士和券商公开资料,目前的PIPE主要有三类投资方式。”

针对一般性PE机构的竞价定增,是PIPE最常见的一种方式。竞价定增即上市公司向特定对象(一般不超过10名)非公开发行股票,限售期12个月。认购方提交申购价格和数量,上市公司根据报价高低确定认购对象、价格和发行股数。

这其中,最具代表性的莫过于

鑫科材料(600255)于2012年11月发布的定增修订案,公司拟以5.16元/股定向发行不超过1.76亿股,在6家认购对象中,此前专注于二级市场短线交易的泽熙投资认购4980万股,一举成为公司第二大股东。

此外,更早之前的弘毅投资,于2011年6月通过旗下基金产品,以12亿元认购苏宁电器定增股份,定增价12.3元,认购数量9756万股。再者,不少自然人也通过PE马甲参与定增,如今年8月星湖科技(600866)定增方案中,认购方汇理资产的出资人均为多名自然人投资者。无论是机构还是个人参与,竞价定增主要的交易特点均是发行价竞价形成,同时限售期均为12个月。

同时,针对上市公司关联方的定价定增也颇为常见。其实,此处所说的上市公司关联方并不准确。按照证监会相关规定,当PIPE的投资者为上市公司大股东或关联人、或新晋实际控制人、战略投资者时,上市公司可自主确定发行对象,发行价无需竞价形成。典型案例包括,今年8月,深国商计划向皇庭控股、皇庭投资、和瑞九鼎非公开发行股份,其中,前两者为深国商实际控制人旗下公司,和瑞九鼎为战略投资者。

2013年9月,青岛海尔(600690)公告向KKR非公开发行股票,KKR旗下的KKR中国成长基金以33.8亿元现金认购公司发行的10%的股份,锁定期为36个月,KKR成为青岛海尔的战略股东。定价定增交易的主要特点是:认购方多为关联股东或战略投资方,限售期一般为36个月。

最后一类投资方式为协议转让。在PIPE交易结构中,一般以大宗交易或战略性大宗转让为主。协议转让方面最为擅长的莫过于和君系,今年10月9日,北京世纪地和科技以19.7元/股的价格通过大宗交易方式减持国电清新2632.89万股,约占公司总股本4.94%。同样是今年7月,威创股份控股股东通过大宗交易平台减持公司股份4.99%,减持原因均为优化股权结构,该交易受让方仍是和君系旗下公司。

大比例长周期持股

多位私募基金投资人表示,PIPE区别于一般定增投资的另一个重要特点就是大比例和长周期持股,大比例持股一般均带有增持和举牌的动作,长周期过程中上市公司一般都会有诸如并购、重组等机会事件。

上述案例中,如去年进入鑫科材料的PE机构泽熙投资,其限售股份于今年9月22日解禁后,在减持了2.96%股权之后,截至三季报,泽熙投资仍持有鑫科材料7.96%,

仍为公司第二大股东。值得注意的是,也就是在这一年的时间里,完成定增的鑫科材料频频跨界影视、传媒项目,同时于今年8月推出了10转15的高送转红包。

长周期持股最为明显的是弘毅投资。2011年6月通过定增方式进入苏宁的弘毅投资,遭遇了苏宁股价的连续下挫,账面浮亏一度超过50%,同时弘毅投资选择了长达36个月的限售期。尽管如此,弘毅投资并没有打算解禁后退出的打算,还多次称如苏宁再度引资会继续跟投。事实上,在定增实施后,苏宁即开始了战略转型,涉足互联网和大数据业务,股价的轮番上涨也让弘毅投资的持股信心有了更多保障。

业内人士进一步分析,由于PIPE形式近几年才开始兴起,不少PE机构投资策略还偏谨慎,目前看长周期的特点更为明显,即通过时间

换空间;相比之下,大比例集中持股的特点还未显现,原因更多在于投资方和公司管理层的利益博弈,管理层不放手,机构的策略将更保守。

中小企业融资新宠

从投资人角度看,PIPE是一种新的投资方式,但从上市公司角度看,PIPE也成为了自身扩大融资的一种途径。为何PIPE能开始兴起?华宝证券研究认为,尽管资本市场拥有多层次的股权融资工具(定增、配股、优先股)和债权融资工具(公司债、中票、短融券),但对大部分中小上市企业来说,市场行情低迷的情况下,股权融资无人问津;债权融资所要求的严苛条件如主题信用高评级和低负债,中小企业自身无法满足。PIPE所具备的“小额、快速、低门槛”的特点可以吸引到定向的

机构投资方。

PrivateRaise数据显示,2009年,2.5亿美元以下市值的小型上市公司占据了PIPE交易80%以上份额,从行业分布看,生物技术、医药设备、能源电气等新兴行业成为PIPE业务的主要领域。

投中集团数据显示,国内PIPE单笔交易金额逐年下降。2010年,PIPE单笔交易金额为1.1亿美元,2013年底,这一指标下降至0.75亿美元,基于总量上升的前提下,说明中小企业的借PIPE融资日渐增多。2012年至今,金融、医疗健康、制造业和建材业成为PIPE交易金额最高的行业。

事实上,随着PIPE在国内资本市场的运作案例增多,不少私募基金人士也向记者表示,PIPE将会成为私募投资的重要手段,将更多通过长周期和较大比例的股权,维护和提升上市公司市值。



IC供图 翟超/制图

喜临门牵手蝶彩资管谋并购机会

证券时报记者 李小平

11月4日,喜临门(603008)与蝶彩资产管理(上海)有限公司在战略与资本市场领域进行合作,旨在对公司实施国内外产业并购和整合的思路进行梳理,提升产业运作效率,以抓住行业整合机会,促进公司快速、稳健、可持续发展。

为了寻求并购机会,今年以来,资本市场频频上演PE与上市公司结盟的故事。比如PE入股上市公司,进而通过“左手资金、右手项目”这一利益捆绑方式介入并购整合运作,典型者为硅谷天堂。

虽说知名度不及硅谷天堂,但提及蝶彩资管,投资者最先想到的便是其对重组股的精准捕捉。值得一提的是,旗下产品“蝶彩1号”

去年曾因成功埋伏长城影视而名声大震,而其选中的其他标的也以“博重组”为主。

从2014年半年报东榜数据据统计看,蝶彩资产的第二个基金产品——“宝海1期”的“押宝”成功率极高。就在10月13日,九鼎新材停牌筹划重大事项;此前,宝诚股份、江苏三友、步森股份等数家上市公司纷纷停牌或重组或实际控制人变更,这些公司股东榜上都有宝海1期入驻。

或许是受到硅谷天堂的影响,蝶彩资管近期的投资模式也在变,10月13日,秀强股份(300160)停牌筹划重大事项。而就在两日前,秀强股份刚公告蝶彩资管受让1000万股公司股份完成过户登记。此前的9月3日,秀强股份公

告,控股股东新星投资与蝶彩资管签订战略合作协议,新星投资拟通过协议转让股份方式引进战略合作伙伴。

根据协议约定,蝶彩资管提供的顾问服务包括:行业动态等研究分析报告、担任收购与兼并等资本领域的顾问、进行并购标的筛选、提供资本市场咨询服务与资本市场战略规划等。此次合作总金额为300万元,喜临门分三年支付给,即每年支付100万元财务顾问费用。

喜临门表示,此次协议的签署将有助于公司对实施国内外产业并购和整合的思路进行梳理。蝶彩资产将在全球范围内为公司物色优质并购标的,提升公司产业运作效率,抓住行业整合机会,促进公司快速、稳健、可持续发展。

十六届工博会昨开幕 智慧生活成形

见习记者 姜云起

证券时报记者 张昊昱

昨日,第十六届中国国际工业博览会在上海举行。展会上,智慧城市成为关注的焦点,无论是智慧城市、智慧医疗还是物联网、车联网甚至是工业机器人,都向观众展示出成型的解决方案。“智慧”的生活已不再停留于概念上,而是能应用于现实中,相关的产业正逐渐进入人到前期愿景的兑现期。

智慧城市近在咫尺

在万达信息的展台上证券时报记者看到,公司开发的一款手机APP应用能支持用户网上预约挂号,查看体检报告并提醒用户何时就医,另一旁则是为医院定制的一套系统。据悉,万达信息已建成上海的“医联平台”,包含三十余家上海的三甲医院,通过这套系统,医生能从数据库中直接调取患者过往的

就诊记录,护士则可以及时了解住院病人的体征情况进行护理。

万达信息咨询部部门经理涂晓莉表示,智慧医疗提高了患者整个看病过程的效率,同时有助于医院缓解目前超负荷的人流。

事实上,并非只有看病将变得容易。现场,工作人员还展示了“健康云”的运作流程。通过手机APP,用户在家或者社区的卫生服务站测量血压血糖后上传,后台就会对用户的健康状况进行分析并进行指导。“养老云”则为独居老人提供上门的卫生、社区服务。

作为未来世界的两大发展方向,新能源汽车和智慧城市自然少不了交集。展会上,上汽集团就展示了“智能驾驶”和“分时租赁”两项在新能源汽车上的智能应用。

工作人员告诉记者,目前的“智能驾驶”是1.0版本,已经能实现短距离的自动驾驶、泊车功能。想象一下,车主开车回家后,在自己楼下下车,通过手机APP选择车

库中的停车位,车辆就会自动驶向那里泊车,车主无需前往。而若是想使用车辆,也只需通过手机发出指令,车辆就会自动从停车位驶到车主所在的位置。

而在“分时租赁”的模式下,手机APP告知用户附近哪里有可租用的新能源车。用户从一处借车,在目的地附近的租赁点换车付费,大大降低其使用新能源汽车代步的门槛。

产业发展方兴未艾

从智慧城市整个行业的角度看,涉及的内容包罗万象。从交通到物流,医院到校园,城市中尚存在大量元素未经智能化的改造,这也为智慧城市产业未来的发展提供了广阔的空间。

产业链上,智慧城市的上游是各种设备的设计者、生产者和安装者,中游是软件开发、信息集成及传输,大型计算与云计算。下游则是网

络提供商和服务运营商。根据机构预测,十二五期间我国智慧城市IT投资规模近万亿元,每年都保持两位数的增长且在不断提高。但即使这样,仍有许多城市在推出智慧城市规划后尚未实施,因此行业后期发展潜力巨大。

不过值得注意的是,许多智慧城市的项目都由政府主导,而在建设的初期部分项目则需要企业进行垫资,这就对企业的资金状况提出了较高要求。此外,研发也需要投入大量资金,在规模化建设之前,这些成本的回收周期比较长。

万达信息智慧城市运营事业部总监丁笑尘给记者举了个例子,公司在四川某城市建设的一套智能安防系统初期投资与研发的费用在7亿元左右,每年从当地政府得到的收入大约为3000万元,收回投资则要20余年。

但随着项目的增多,前期的投入将会被摊薄,形成一定规模之后投入产出比的问题将得到解决。”丁

笑尘说。

工业机器人未来市场广阔

此外,工博会上的机器人展吸引了国内外众多的机器人产业链企业参展,其中不少重量级企业更是选择在本届展会上首次发布新产品。据主办方统计,去年参加工博会机器人展的企业数量为101家,而今年增加到了108家。

工业机器人未来最大的市场无疑在中国。“库卡机器人(上海)有限公司关键技术经理吴月海对证券时报记者表示,随着人力成本的上升和机器人价格的不断下降,使用工业机器人替代人工的经济性日益凸显。据了解,目前一台常用的机器人售价通常在十几万到二十万不等,使用一到两年即可回收人工成本。

在今年的展会会场布局中,ABB、发那科、库卡、安川机电这工业机器人行业的四大巨头紧挨在一起,各家都带来了旗下最新的产品。