

社会资本投建充电设施迎来大机遇

——专访上海赛特康集团总裁庞雷

证券时报记者 姜云起

近日,财政部等四部委出台《关于新能源汽车充电设施建设奖励的通知》(下称《通知》),充电设施建设在新能源汽车产销高歌猛进的同时,有望迎来新一轮发展。

在全国退出城市充电桩投资后,全国已有一小部分社会资本开始试水充电设施投资。其中,上海赛特康新能源科技有限公司日前在上海建成了全国首个民营智能光伏电站。奖励政策出台后,社会资本将迎来怎样的机遇,又将遇到哪些挑战?带着这些问题,证券时报记者对赛特康集团总裁庞雷进行了专访。

提升社会资本投资热情

《通知》明确,京津冀、长三角、珠三角地区城市或城市群到2015年新能源汽车推广数量若达1万辆-1.5万辆,国家将给予5000万元的奖励资金;达1.5万辆-2万辆的奖励资金是7000万元;大于2.5万辆是1.2亿元。庞雷表示,此次奖励政策的力度可谓超出预期。简单的将奖励金额摊薄至每一个充电桩,已接近一个充电桩的售价,势必能激发社会资本投资充电设施的热情。

不过庞雷认为,在这种情况下就需

要防范投资过热的风险出现,一窝蜂进入充电设施领域或将带来不小的弊端。最好的方法是政府通过制定规划进行引导,确保充电设施投资合理且有序。

在美国,几年前也曾出现过资本大举进入这一领域的情况,但之后出现混乱导致后遗症很多。充电设施占用的是公共资源,而公共资源又非常稀缺,所以需要出台相应的规划来避免重复、不科学的充电设施建设。同时还应当建立行业的准入政策,包括技术标准的准入、资金规模的准入、售后服务保障的机制等。最后交由专业的公司负责运营。”庞雷说。

多种渠道引入社会资本

据记者了解,目前有意愿投资充电桩的企业并不少,皆是看准新能源汽车将成为未来汽车产业发展的方向。

庞雷认为,想要投资充电桩需要具备五个条件。一是从企业自身硬件条件来说,要有能对标国际国内主流车系的标准和技术,一套成熟的软硬件运营后台,以及完善的售后服务保障体系;二是有清晰、可持续、共赢的商业模式;三是有明确的方法解决落地难的问题;四是有良好的和政府协调的能力;五是有充裕的资金作保障。在这五个条件中,第一、第二条

最为重要。因为如果政府出台了相应的规划,那么落地问题就能较好的解决,但企业自身需要拥有较强的实力才能承接项目的建设。另外,充电桩的盈利需要有个过程,没有那么快,达到一定的平衡点后才能盈利,因此资金也很关键。”庞雷表示。

而一旦充电设施的规划形成,就意味着公共充电设施终将是有限的。那么是否有办法鼓励更多企业参与其中,互相取长补短产生合力呢?庞雷提出三种方式。首先可以通过基金的模式,大家作为投资人有钱出钱有力出力。还可以通过众筹的模式,比如德国的光伏电站很多就运用了众筹,让草根阶层的资本也能参与充电设施的发展。最后还可以成立产业联盟共同投资、建设、运营。”庞雷透露,明年1月上海将成立一只由政府引导基金、银行和社会资本三方合资的基金用于充电桩建设。记者注意到,在赛特康的充电桩还有一辆特斯拉正在充电。站内的充电桩已经能匹配特斯拉的标准,所以未来在充电桩基金成立之后,特斯拉是否还需要“单打独斗”建自己的充电桩就值得商榷了。”庞雷说。

跳出充电收益看充电

企业投资充电设施最关心的还有

商业模式问题。作为“先吃螃蟹的人”之一,赛特康集团充电桩的做法是“两条腿”走路:一方面收取充电服务费,另一方面引入汽车分时租赁。据悉,与一些报道中多地充电设施遭闲置的景象不同,该电站目前已处于满负荷运作,经常有附近的新能源汽车排队来充电。

庞雷将这种成功归结于两点。一是选址得当;二是技术符合市场需求。他介绍,该站内的充电桩可以给各种不同标准的新能源汽车充电,而充电的速度又介于快充与慢充之间,大约每40分钟充100公里。快充在高速上更有意义,而在城市里车主在充电的时候可以选择去周边购物、健身,因此“中充”的模式更适合他们。”

同时庞雷认为充电设施盈利其实有很大的想象空间。充电收益只是其中一种方法,也可以广告收入,还可以通过分时租赁的模式,把充电设施和租车结合起来。”庞雷表示,在工业4.0时代,人与物之间的互联将更加紧密。消费者将更加关注个性化的服务,而通过网络这些服务也能由充电站来满足。据其测算,目前充电桩的投资的年化收益率已经可以达到13%,并非很多人愁的无利可图。

要跳出充电收益看充电,只有这样才能有好的商业模式。”庞雷说。

广药集团发布千亿战略 医疗健康项目落地

证券时报记者 水菁

11月26日,广药集团总经理陈茅在2014年广药白云山战略合作研讨会”上首次公布“千亿俱乐部”战略,他表示公司将用三年时间成为千亿级企业。

陈茅表示,2015年是广药集团千亿战略的首年,公司将加快外延扩张步伐,将在大南药、大健康和大商业领域开展多起并购合作,并在医疗健康、电子商务和资本财务三大新业态领域有更多的突破。2020年,广药集团目标是实现销售收入超过1500亿元,成为集制药、医疗、健康产品、健康服务和商贸物流为一体的世界级医药健康产业综合体。

据悉,近几年来广药集团一直高速发展,连续三年荣登国家工信部中国医药工业信息中心对外公布的“中国医药工业百强榜”第一名。位列2014年中国500强排行榜第219位。2014年预计完成销售收入650亿元左右,提前一年实现“十二五”规划的600亿元目标。

会议现场,广药白云山还同时签下5个合作项目。其中,广州白云山医疗健康产业投资有限公司与广东文明投资有限公司签订了《组建广州白云山医院有限公司合作框架协议》,双方

将共同投资管理广州白云山医院,据悉这是今年8月广州白云山医疗健康产业公司成立以来,在医疗健康领域的首个落地项目。

同时,广州白云山化学药科技有限公司与浙江昂利康制药有限公司签订了《建设头孢类无菌原料药生产基地合作框架协议》,双方计划合作建设一条年产头孢类无菌原料药550吨的生产线以及一条年产无菌L-精氨酸200吨的生产线,首期投资约为1亿元,达产后年产值将达到5亿元。

另外,为重点推广首个中国“韩哥”——白云山金戈,继与全国药品零售巨头海王星辰和大参林签约之后,广州白云山制药总厂又与全国最大的药房连锁之一辽宁成大方圆连锁签订了《战略合作协议》,同时还开辟了电商渠道,将与知名电商“1号店”合作,以加快金戈的销售和推广。

为了更好地保护王老吉的正宗秘方,会上还进行了王老吉秘方封存仪式,国家级非物质文化遗产王老吉凉茶传承人郑荣波将王老吉秘方与中国银行广东省分行,对秘方予以封存保护。

据悉,王老吉去年按快消口径实现销售150亿元,今年将实现200亿元销售。

豫光金铅 循环经济将成主要盈利点

证券时报记者 李彦

在近日的一场投资者交流活动中,豫光金铅(600531)董事长杨安国表示,公司未来将加大对所属行业上下游的延伸,坚持发展循环经济,使企业有更好的发展。近年来,有色冶炼行业持续低迷,豫光金铅作为行业龙头,不免也受到较大影响。

公司属冶炼企业,与资源是分不开的。”杨安国表示,公司原来在上海资源开采方面作了相应的工作,包括对矿山的购买、联合开采等措施,取得了不错的效果。今后公司将加大对上游资源开采的投入力度,从而进一步降低生产成本。

据了解,豫光金铅从2000年开始做回收废旧蓄电池的工作,目前本部有两条废旧蓄电池回收系统。他表示,公司将在其他合适的地方建立新的回收点,以满足公司对原料的需求。

杨安国称,正常情况下,公司的盈利点主要在综合回收、循环经济上。因其产出产品附加值较高,目前豫光金铅有十几种回收产品,如合金、氧化锌、硫酸等。他同时表示,循环经济得到了国家的政策支持,废旧蓄电池循环回收系统目前返还50%的增值税。

值得一提的是,豫光金铅的循环回收系统在环境保护方面是企业经营的一个亮点。企业相关负责人告诉记者,公司通过不断的科研创新,开发出了“豫光炼铅法”等一系列新技术,做到对原料“吃干榨净”,达到污染零排放。

随着国家环保力度的加大,一些环保要求不达标的企业将会被淘汰,恶性竞争将逐步减少。

苏宁云商联手航天信息推电子发票

见习记者 倪天歌

11月26日,航天信息(600271)与苏宁云商(002024)在北京签署战略合作协议,正式宣布双方将在电子发票、线下金融收单、供应链金融等领域开展全方位的合作。电子发票业务将是未来双方合作的重点。据悉,苏宁云商于2012年8月开始启动电子发票试点项目,今年9月18日开出了首张可供报销入账的电子发票。

此前的11月16日,国务院办公厅发布《关于促进内贸流通健康发展的若干意见》,明确提出要“加快推进电子发票应用,完善电子会计凭证报销,登记入账及归档保管等配套措施”。这是国家层面首次公开发文推广电子发票。业内人士分析称,电子发票区域性的全面推广试点有望在近期启动。在政策利好下,各大电商纷纷瞄准电子发票业务。

苏宁易购于2012年8月启动电子发票试点项目,成为发改委等八部委选定的电子发票试点项目的承办单位。从去年8月至今,苏宁已累计开出了1200万张电子发票。

有很多人都是购物之后发票随手一放,需要的时候又找不到了。从消费者的角度讲,电子发票的好处,一方面是能保护消费者的权益,另一方面也方便使用,网上随时可以查询。”苏宁云商项目负责人介绍,需要时,只要到相应网站输入购物时绑定的手机号,就会查到当时的购买信息,找到电子发票。”

苏宁云商集团副董事长孙为民介绍:目前,苏宁是国内唯一一家能够在线下实体店开具电子发票的零售企业,这意味着不仅大大降低了企业经营的成本,还可以帮助企业实现零成本的在线交易信息标准化管理。”据孙为民测算,2014年1月至10月,苏宁



共开出了上亿张发票,如果全部开具电子发票,可以节约数千万元人力物力成本。

对于此次与航天信息的合作,苏宁方面称,双方电子发票业务的推广

首批拟在全国选取13个省市进行试点,范围从沿海的上海、广东,一直到内地的陕西、贵州等,具有广泛的代表性和典型性,将为下一步的全国普及应用积累实践经验。

金正大:巩固龙头地位,推动产业升级

——成为世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商

2014年是金正大(002470)上市以来的第四个年头。四年的时间里,金正大已经成长为名副其实的国内复合肥行业的领军企业,特别是在硝基肥、水溶肥等新型复合肥领域更是“独树一帜”。上市四年间,金正大的营收规模从2010年上市当年的54亿元增长到了2013年的120亿元,这个数字在2014年仍保持较快增长,公司2014年仅前三季度的营业收入就达到了111亿元,同比增长9.04%。不仅如此,金正大还是A股市场为数不多的上市后每年净利润能够保持20%以上增长的企业。

虽然在在肥料领域已经做得非常成功,但金正大并不满足现状。今年以来,公司又提出在继续巩固其肥料产业优势地位的基础上,将产业链向更广泛、更高层次的“植物营养”和“植业解决方案”等领域延伸,致力于将上市公司打造成为世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商。

现代农业加速发展 下游需求不断延伸

近年来随着高附加值经济作物的广泛种植以及现代农业各种新型种植栽培技术例如温室大棚、无土栽培、水

培的广泛应用,特别是有机农业、绿色农业的出现以及食品安全等问题对农业提出了更高的要求,农业生产者对传统肥料之外的植物营养产品产生了迫切的需求,植物营养需求表现出了非常强劲的增长势头。

从技术方面来讲,施肥应与其他高产栽培措施紧密结合,才能发挥出应有的增持效益。此外,在肥料养分之间,也应该氮磷钾以及其他中微量元素相互配合施用,这样才能产生养分之间的综合促进作用,要想最大程度地提升农作物的产量和质量,除了要在传统肥料方面下功夫外,系统的植物营养解决方案也很重要。

现阶段,植物营养产业还主要是为设施农业、节水农业、精准农业、高效园艺、经济农作物等配套的产业,产品主要包括矿物精细肥料和生物有机营养液、土壤改良剂等。随着植物营养产业的普及和产品成本的下降,未来有望在大田作物等大规模渗透,市场前景非常广阔。

与此同时,农业发展新趋势带来种植户对高效种植、增产增收乃至整体一揽子服务的需求,迫切需要区别于传统的农化服务的“一体化、定制化、团队化”相结合的种植业整体解决方案服务。

顺应行业趋势 积极推动产业升级

对金正大来说,成为世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商,既有时势所造,也是自身所需,是在对客户需求和自身核心能力准确把握基础之上对公司长期发展方向的诠释。

据了解,金正大打造“植物营养专家”的核心是开展集优质产品、先进工艺与先进植物营养技术于一体的研发、引进、整合、推广与应用。在继续保持公司肥料产业优势地位的前提下,随着客户结构与客户需求的转变,公司的产品、技术与服务的内涵将由单纯的肥料向更为广阔的植物营养领域拓展。

成为“种植业解决方案提供商”,金正大就要在发展肥料产业、成为植物营养专家的基础上,基于种植户整体种植需求,为种植户提供更为集成、经济、高效、便捷的种植业整体解决方案。从长远来看,金正大还需要以保障种植业安全、促进农民持续增收、推动种植业持续发展为核心,统筹一系列的附加产品与服务,采取灵活方式适度介入农业金融、农产品加工、农业合作社等领域,形成更加完备的种植业解决方案,提升客户黏度。

按照金正大的战略思路,将公司打造成为世界领先的植物营养专家是金正大近期发展的核心目标,而成为世界领先的种植业解决方案提供商则是金正大的中长期发展目标。

要顺利实现上述目标,金正大必须整合全球资源,通过并购、战略合作、聘请顶级专家等各种方式,充分利用世界各地的高校、科研机构、企业等方面的资源,使自己的在植物营养和种植解决方案领域的技术水平始终走在行业前列。

实际上,金正大今年以来一系列的对外合作均体现出了公司整合全球资源,力争成为世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商的决心与构想。

今年4月初,金正大公告了与挪威阿坤纳斯公司签署的《合作协议》。资料显示,阿坤纳斯公司是世界一流的微生物产品和技术提供商,专注于提高农业生产率,以及提升传统肥效和降低环境压力,是HYT微生物产品和技术专利研发者和所有者。通过与挪威阿坤纳斯公司的合作,有助于金正大引进新产品和新技术,提升公司在植物营养领域的技术水平。

今年6月份,金正大与亚伯拉罕·利夫纳特有限公司就建立全面战略合作伙伴关系及设立合资公司开展相关

工作签署的《合作协议》。依据协议内容,双方将在新型肥料、灌溉、种子、生物杀虫剂、作物增壮剂、先进农业设备及其他农业科技领域,共同搭建商业平台,开展全方位合作。与利夫纳特公司的合作将有利于金正大吸收先进的农业理念、创新科技与推广模式,提升公司在国际合作方面的整体实力。

今年以来,金正大还与挪威生命科学大学、中国农业大学等顶尖高校或科研机构确定了战略合作伙伴关系。通过与挪威生命科学大学的合作,双方未来将加强在新型肥料、影响氮循环的微生物学方面、农业及微生物技术发展方面的基础性研究和合作;与中国农业大学继续深化合作关系后,金正大还将与中国农业大学在新型肥料研发与示范推广,包括水溶肥及水肥一体化技术、农业生物技术、作物养分综合管理等方面展开合作,有助于提升公司在植物营养和提供植业解决方案方面的整体实力。

再融资助力金正大 二次“腾飞”

依据公告,金正大募资20.6亿元的非公开增发项目已经于11月21日完成发行工作。增发方案显示,金正大本次非公开增发20.6亿元的募集资金其

中12.30亿元将用于贵州项目,4.30亿元将用于农化服务中心项目,剩余募集资金用于补充流动资金。募投项目的建设将有助于公司实现产品升级,进一步拓宽经营渠道,提升公司的竞争优势。

金正大本次非公开增发的两个募投项目均具有非常好的经济效益。依据公告,贵州项目建成后将形成年产60万吨硝基复合肥及40万吨水溶性肥产能,平均每年新增销售收入50.39亿元,新增利润总额8亿元左右,净利润6.78亿元;农化服务中心项目全部实施后,将在全国新建100家农化服务中心,建成后平均每年新增销售收入34.36亿元,新增净利润2.64亿元和税后净利润1.29亿元。

值得关注的是,若本次增发的两个募投项目达到预期经济效果,未来合计每年新增净利润超过8亿元,是金正大2013年实际净利润6.64亿元的1.2倍,相当于再造一个金正大。

业内人士认为,本次再融资项目的实施,有助于进一步优化金正大的资本结构,大幅增强上市公司的资金实力和盈利能力,为公司最终实现成为“世界领先的植物营养专家和种植业解决方案提供商”的愿景奠定坚实的基础。(深圳市怀新企业投资顾问有限公司)(CIS)