

证券时报副总编辑高峰对话宁沪高速总经理孙悉斌

从一段路到行业龙头 宁沪高速连续分红二十年

证券时报记者 孙亚华

宁沪高速公路是进入长江三角洲的重要通道,是我国最繁忙的公路之一。作为该高速路的承建和经营方,宁沪高速是江苏省唯一的交通基建类上市公司。公司自1997年在香港主板上市以来,从只经营一条宁沪高速公路江苏段的上市公司,发展到现在持股或间接持股18家企业的境内外两地上市三地交易(沪、港、美)的上市公司。

宁沪高速专注于高速公路主业发展,通过外购资产与自建新路保持盈利活力,资产结构清晰,资产负债率较低,营业收入和利润规模指标抢眼,资产规模和质量处于行业领先水平。基于稳定现金流,公司已连续20年不间断派发现金股利,截至2017年度末,公司已累计派发现金股利约255.73亿元,是公司上市时所募集资金的约5.5倍。

在公司高速公路收费业务营收占比七成的情况下,新修订的《收费公路管理条例》是否会影响到公司业绩?在建的路桥项目进展如何?公司服务区经营等辅业的改革有何亮点?

带着这些问题,近日,证券时报“上市公司高质量发展在行动”采访团走进宁沪高速,证券时报副总编辑高峰与宁沪高速总经理孙悉斌进行了一场深度对话,公司对热点问题进行了逐一回应。

公路收费主业稳健增长

高峰:能否对公司业务做一个整体性的介绍?

孙悉斌:公司是江苏省唯一的交通基建类上市公司,主要业务是江苏省境内收费路桥的投资、建设、运营和管理,并发展该等公路沿线的客运及其他辅助服务业。

公司自1997年在香港主板上市以来,从只经营一条宁沪高速公路江苏段的上市公司,发展到现在拥有4家全资子公司、3家控股子公司、7家直接参股联营企业、4家间接参股联营公司的境内外两地上市三地交易的上市公司;公司直接参与经营和投资的路桥项目达到16个,拥有或参股的公路通车里程接近850公里;截至2018年第三季度,公司总资产规模达到466.76亿元,归属于母公司股东的净资产约259.39亿元,集团资产负债率37.46%,加权平均净资产收益率为14.65%,公司的经营情况稳健良好。

同时,公司为推动宁沪高速沿线6个服务区经营效益和服务水平的全面提升,紧紧围绕升级改造系统化、经营业态差异化、满足需求个性化、管理经营精细化、主题文化区域化”的理念,统筹经济效益和社会效益,全面启动并完成了服务区经营模式转型升级。

高峰:公司近几年有哪些主要的新建路桥项目建设规划?这些项目对宁沪高速业绩提升效果如何?

孙悉斌:公司一直在运营好当前资产的基础上寻求优质的路桥项目,新建成的镇丹高速于2018年9月30日起正式开通运行,线路北起泰州大桥南接线大港枢纽,南接宁沪高速丹阳新区枢纽,是江苏省首条新建高速公路绿色循环低碳示范创建项目。该项目的建成,对于促进江苏沿江地区的开发,完善区域高速公路网络具有重要意义。

除了镇丹高速,近几年公司还有三个在建工程,分别是五峰山公路大桥及南北接线项目、常宜高速一期及宜长高速,三个项目均预计于2020年开通运行。其中,五峰山项目是长江三角洲高速公路网和江苏省规划“五纵九横五联”高速公路网的组成部分,也是京津地区与长江三角洲地区之间南北向交通最便捷的过江通道,在江苏省高速公路网络布局中具有重要地位。三个项目建成后,将进一步优化苏南路网,成为公司未来新的业务增长来源。

收费传统业务聚焦“交通+”

高峰:收费公路隶属于传统产业,未来如何转型?宁沪高速有怎样的战略规划?

孙悉斌:一是聚焦主业。有序推进新建路桥项目建设与投资,确保新建项目按计划完成并运营。二是在创新发展上取得新突破,聚焦“交通+”发展方向,不断强化企业创新主体地位和主导作用,提高“资本、资产、资源、资金”要素配置效率,推进“一主两翼、双轮驱动”战略实施。三是在发展质量上再获新突破,打出效益提升组合拳,打好提质增效攻坚战,稳步提升净资产收益率、成本费用利润率,有效降低资产负债率,让“质量效益”变高。

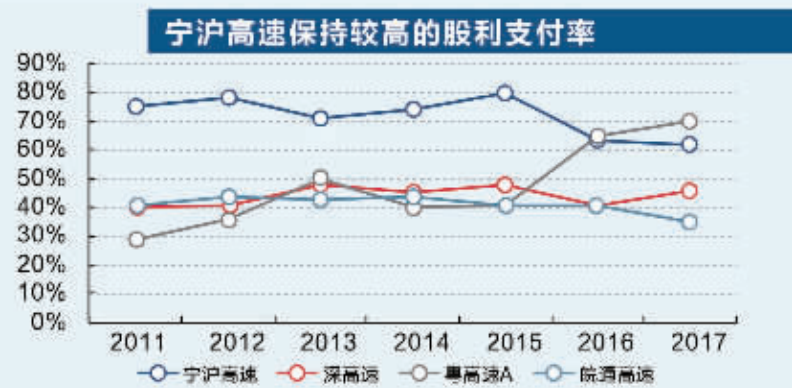
高峰:宁沪高速将如何应对“互联网+”或“+互联网”时代的挑战?

孙悉斌:公司紧跟“互联网+”时代步伐,落



证券时报副总编辑高峰(右)对话宁沪高速总经理孙悉斌

胡坚伟/摄 周靖宇/制图



资料来源:长江证券研究所

地落实“一张网”“一片云”“一条码”。

一是运营管理“一张网”,通过智能化和信息化手段,建立“一路三方”联合指挥调度系统,并推广“云值机”项目,实现收费服务、运营保障、协同指挥的并网融合,形成资源共享、业务共抓、协同共进的“一张网”管理架构,确保路网调度指挥高效统一。

二是智慧出行“一片云”,开展三项业务上云工作,完成了沪宁路主干线视频监控、可变情报板和指挥调度语音电话云端部署,推进收费系统走上“云端”,实现事故处置现场可视化,并将路网视频监控向社会开放,让驾乘人员更好地了解路况。

三是快捷支付“一条码”,试行“移动支付”方式,支持银联云闪付、微信、支付宝等多家主流支付方式,全力推进沪宁路各收费站移动支付全覆盖;探索“无感支付”方式,研究通过车牌和手机信令比对,实现无感收费,从而减少收费站通过时间,实现重要节点的快速通行。

加快推进辅业转型升级

高峰:配套服务改革也是一个系统工程,比如高速沿线服务区租赁、油品销售、餐饮、商品零售及其他相关业务,公司在服务区经营模式改革方面会有哪些动作?

孙悉斌:公司为推动宁沪高速沿线6个服务区经营效益和服务水平的全面提升,紧紧围绕“升级改造系统化、经营业态差异化、满足需求个性化、管理经营精细化、主题文化区域化”的理念,统筹经济效益和社会效益,采用“外包+监管”与“平台拓展”的模式,全面启动并完成了服务区经营模式转型升级,使道路区位优势与民营企业经营模式产生合力,实现和谐共赢。梅村、仙人山与黄栗墅服务区已经完成升级改造并正式对外营业。服务区转型升级后,经营情况稳步上升,并获得了社会的广泛关注,提升了公司的社会形象,挖掘了公司的潜在价值。目前,世界首个恐龙主题体验式服务区芳茂山服务区已经进入试营业阶段,以“一街三园、梦里水乡、诗画江南”为主题的阳澄湖服务区升级改造正在加快推进,未来可能会成为公司新的业务亮点。

油品方面,公司抓住成品油市场环境变化的机会积极与供油单位进行业务谈判,引入竞争机制,实现市场化采购,油品盈利空间显著增长。未来,公司将进一步深入挖掘油品客户资源,关注市场动态,在油品利润方面进一步寻求突破。

外部机遇与挑战

高峰:交通格局正在急速变化,比如高铁乘客越来越多,对高速公路的客流是否会形成持续分流?未来汽车在交通格局中的地位会如何演变?

孙悉斌:对比两种出行方式,公司认为不同的交通方式有不同的服务功能,也有各自的客户需求。高铁由于建设成本高、营运成本高,导致了它的票价相对较高,其效益优势还没有完全显现;高速公路兼具出行方便性与机动性,在运输半径和便捷性上,也具有不可替代的优势,能够保持较强的竞争力。从区域内看,沪宁城际高铁与京沪高铁已经相继通车,到目前为止并没有对公路的车流量产生明显的分流影响,竞争格局基本保持稳定。

高峰:《收费公路管理条例》修订征求意见稿最终颁布后,会对收费公路产生哪些方面的

影响?

孙悉斌:去年12月20日交通运输部发布了《收费公路管理条例(修订草案征求意见稿)》,草案征求意见稿总体来讲旨在维护行业稳定发展、维护投资人合理回报,对于公司影响较为积极。

草案意见稿中对经营性高速收费期限的规定更加灵活,经营性收费公路经营期限由原来的不超过25年延长至不超过30年,并规定对于投资规模大、回报周期长的公路可以超过30年;确认了经营性高速公路养护管理收费制度,也就是说,高速经营到期后,依然要对公路养护进行收费,这对于公司的可持续经营将产生正向影响。

让投资者更好分享发展成果

高峰:多年持续高分红是宁沪高速在资本市场的显著特征,也得到了投资者的广泛认可,未来公司在分红安排上有什么想法?

孙悉斌:服务社会、回馈社会始终是公司坚守的使命,上市以来,公司坚持以高分红率回报股东,让投资者更好地分享公司发展的成果,引导投资者树立长期投资和理性投资理念,实现资本的良性循环。自1997年上市以来,公司已连续20年不间断派发现金股利,截至2017年度末,公司已累计派发现金股利约人民币255.73亿元,是公司上市时所募集资金的约5.5倍。

未来,公司董事会一方面会充分考虑后续业务拓展和投资需求,以实现更加持续稳健的

发展,持续为投资者带来高额回报;另一方面,公司将会充分考虑维持投资者长期持股的信心,不会出现派息率或派息金额大幅下降情况。希望能够在保障经营利润的同时,稳步提升派息金额,使公司业务发展成果与投资者共享。

高峰:作为企业的管理者,您眼中的宁沪高速是一家什么样的公司?

孙悉斌:公司的愿景和使命是成为一家优秀的现代服务业公司,为公众享受美好生活提供更优质的服务。在当前阶段,公司努力为公众创造更加安全畅通、舒适愉悦的高速公路出行体验,助推现代化交通运输体系建设,为“交通强国”和“交通强国”战略贡献力量,是社会满意、上级满意、股东满意的一流国企,是在新时代有新担当新作为的上市路桥新标杆。

高峰:中国经济正在由高速增长转向高质量发展,宁沪高速在“高质量发展”方面有哪些值得分享的经验?

孙悉斌:关于高质量发展,我认为一是要与时俱进、开放创新,以思想大解放引领发展高质量;二是要对标先进、比学赶超,以问题为导向推动短板变长板;三是要寻求突破、奋勇争先,以坚如磐石的政治定力、低调高效的执行能力,推陈出新的发展活力推动公司更好更快发展。

将深入推进改革创新

高峰:公司目前现金流充沛,以往诸多投资都取得了不错的稳健收益,未来公司在投资业务上

有何规划及风控措施?

孙悉斌:未来,公司将聚焦主业,在立足主营业务稳定增长、着力推进路桥项目投资建设的基础上,通过股权投资,进一步放大资本功能,拓宽投融资渠道,优化业务结构,挖掘资本效益。

在风险控制方面,公司建立了全面风险管理体系,以“事前有把关、事中有控制、事后有审核”为原则,使风险管控覆盖公司战略、财务、市场、运营、政策和法律等各个环节,确保投融资项目能够合法、高效、健康、有序地实施。

高峰:2019年公司有何具体规划?

孙悉斌:在2019年,公司将更稳更实迈好高质量发展步伐,有序推进各项工作。一是深入推进改革创新,发展质量力争新突破。继续弘扬“将改革进行到底”的奋斗精神,认真落实国企深化改革战略部署,按照优化结构、资源协同、提升效益的原则,扎实推进供给侧结构性改革,推动企业改革不断深化;二是抓紧抓实第一要务,服务水平再上新台阶。切实肩负道路畅通的重要使命,多措并举提升道路通行能力,并聚焦“交通+”发展方向,大力推进智能化交通建设,积极推广云技术、移动支付等方式,为公众出行提供更优质的服务;三是持续优化公司治理,企业价值实现新提升。打出效益提升“组合拳”,打好提质增效攻坚战,有效提高“资本、资产、资源、资金”要素配置效率,稳步提升净资产收益率、成本费用利润率,推动公司治理结构不断完善,企业价值不断提升。

宁沪高速:现实版的“未来之路”

见习记者 臧晓松

如果有一天,无人驾驶汽车能开上高速路,那这条路也许就包括宁沪高速——这当然是我们的“高速畅想曲”,短期内不会出现,但宁沪高速确实已经提前探索,以应对可能出现的无人驾驶时代。

宁沪高速总经理孙悉斌透露,已经在常州设立无人驾驶试验场。未来宁沪路进行智慧扩容时,也会考虑预留专用的无人驾驶车道,在确保安全性的前提下,进一步提升快速通行的能力。

智慧支付一条码,智慧出行一片云。拥抱“互联网+”的宁沪高速,看起来更像是一家“未来企业”的现实版。在充分利用银联闪付、微信和支付宝扫码支付的基础上,对“无杆收费站”的探索,也在很大程度上呼应了广大驾驶者的诉求。一切的一切,都是为了让高速公路更加“高速”。

道路畅通,心情舒畅,直到你来到了高速服务区……

去年7月份,《一个没资格叫高速服务区的地方》的“吐槽”文章在微信朋友圈热传。在不少人的出行经历中,高速服务区常被当成吐槽的对象:小吃普普通通、厕所破破旧旧,在长途车迟迟不启动的漫长等待中,百无聊赖,只想马上离开。

而这篇文章中,作者却是“虚晃一枪”,通篇都是为宁沪高速无锡梅村服务区点赞:外观像是大型购物中心,里面有DQ冰淇淋、汉堡王、免费WIFI、小型儿童游乐场、咖啡店……

照理说,一篇服务区的“表扬稿”很难赢得网友的芳心,但这篇文章却收获了“10万+”。网友的眼睛是雪亮的,“暗夜里的黑猫”跟帖说:年初去绍兴游玩,回来的路上不小心“撞入”这个服务区,立刻被惊艳了。“HSU”则点赞:冬天去的,厕所洗手池的水是热的。还有一位名叫“jack”的网友这么说:作为新无锡人,对梅村服务区的评价就是,服务区中的劳斯莱斯,沪宁线的靓丽风景。

记者也注意到网上热传的这样一组数据:2018年,凭借年4700万元的租金收入加上自营加油品利润,梅村服务区将成为全国首个净利润超过1亿元的服务区。也正是这篇文章,这些数据,促使我们前往宁沪高速,探寻他们的高质量发展之路。

一花独秀不是春,百花齐放春满园。就在去年12月30日,宁沪高速芳茂山恐龙主题服务区试营业,餐饮三巨头必胜客、汉堡王、肯德基齐聚一堂,国内品牌小杨生煎、真真老老、泰香源、莱根纷纷至沓来。常州本土企业大娘水饺、银丝面强势来袭,服务区甚至还通过VR光影科技、9D电影互动游乐等形式,将常州恐龙主题文化、恐龙文旅产品融入到饮食、购物、娱乐等各种经营业态,满足了顾客“吃喝玩乐购”的全方位需求。

这样高大上的服务区,冲击着我们的视觉神经,颠覆了大家对服务区的传统认知。服务区的变化,背后是宁沪高速经营理念的变化,从自主经营到制定“外包+监管”和平台拓展经营模式,宁沪高速的“放手”,充分释放了市场的“无形之手”。在股权投资方面,资本功能进一步放大,投融资渠道

进一步拓宽,逐步培育出新的利润增长点。其中梅村服务区外包6年合计租金总额2.8亿元,黄栗墅服务区外包6年租金总额1.3亿元,仙人山服务区外包6年租金总额1.4亿元。阳澄湖服务区外包9年租金总额1.85亿元,芳茂山服务区外包8年租金总额1.85亿元,棠庄服务区外包8年租金总额1.6亿元。

在经营上的“放手”,让“老破小”变得高大上、让出行者愿意驻足欣赏,让服务区真正实现了“高质量服务”,宁沪高速甚至准备办成“开放式服务区”,让附近居民也能前来消费购物,这给全国服务区的提档升级提供了现实样本。

近日,上海交通大学中国企业发展研究院发布了上市公司竞争力百强排行榜,宁沪高速荣登第48位。高排名背后,反映出的是宁沪高速“超前的务实”。作为中国公路行业中资产质量最佳的上市公司之一,宁沪高速旗下还拥有宁常高速、镇溧高速、锡宜高速、无锡环太湖公路、锡澄高速、广靖高速、江阴大桥、苏嘉杭、常嘉高速等位于江苏省内收费路桥的全部或部分权益。直接参与经营和投资的路桥项目达到16个,拥有或参股的公路通车里程达到近850公里,为未来的高质量发展提供了充足的后劲。

上市超20年,以5.5倍的规模回馈了股东,宁沪高速年年分红,分红绝对值金额稳步提升。正如孙悉斌所说,希望让股东感受到公司的发展、分享到公司发展的成果。

这不就是投资者最希望看到的吗?

采访札记

高管面对面