

# 自动驾驶立法声急 上市公司提前卡位

证券时报记者 翁健

3月3日,2016年全国两会”正式拉开帷幕。随着两会提案的公布,自动驾驶受到关注。

被称为“汽车狂人”的吉利汽车董事长李书福今年的提案也对外公布。在新能源化成为汽车行业各领域焦点的时候,这位曾主导国内汽车史上最大海外并购的吉利集团掌门人,却已将目光聚焦在汽车工业未来发展的另一革命性方向——自动驾驶。

李书福在提案中表示,自动驾驶汽车未来将成为汽车行业的发展方向。自动驾驶对中国汽车行业的发展带来了新的挑战和机遇,提前判定可能发生的问题,尽早进行立法的预案工作,已经刻不容缓。

同时,百度公司董事长李彦宏在两会提案中也不约而同地呼吁加快自动驾驶的相关立法。李彦宏表示,我国应从国家层面对无人驾驶予以重视,尽快修订和完善无人驾驶相关的法律法规,为无人驾驶汽车的研发、测试和商业化应用提供制度保障。

## 解决交通顽疾

李书福表示,自动驾驶汽车未来将成为汽车行业的发展方向,在个人、交通和社会方面都有巨大的价值。这一点,无论是在欧洲、美国,还是日本及中国等地区的行业及政府间都已形成共识。

提案显示,研究表明95%的交通事故和人的错误驾驶行为有关,自动驾驶可以从根本上纠正这一错误,真正有效降低交通事故死亡率并提高道路安全。自动驾驶也可以提高燃油经济性高达15%~20%。交通事故的降低将使交通更流畅,减少拥堵。

同时,国外一直在进行的利用自动驾驶技术实现的高速公路列队行驶研究表明,在速度不超过100公里/小时的情况下,前后车距可以有效控制在5米以内,这将进一步解决高速或城市环线道路上的交通拥堵问题。

而李彦宏表示,无人驾驶具有巨大的节能潜力,在减少交通事故、改善拥堵、提高道路及车辆利用率等方面意义深远,并可直接带动智能汽车后市场等产业的快速发展。

## 必须立法先行

目前,虽然自动驾驶行业仍处于“热车”阶段,但随着汽车及互联网技术的不断发展,汽车工业的智能化已经开始倒逼智能驾驶相关法律法规的出台。游戏规则的不完善,在不久的将来将成为自动驾驶领域发展的绊脚石。

李彦宏表示,相比技术的节节推进,



## 自动驾驶离我们有多远?

既然关于自动驾驶的立法已迫在眉睫,那自动驾驶还有多长时间才能真正走进我们的生活?国金证券分析师贺国文认为,无人驾驶汽车到2020年实现市场化已成大概率事件。

根据美国波士顿咨询集团的预测,车辆配备无人驾驶技术的成本在未来10年随着利用率提高将下降4%至10%。2025年,无人驾驶汽车创造的市场价值将达到420亿美元;2035年前,全球将有1800万辆汽车拥有部分无人驾驶功能,1200万辆汽车成为完全无人驾驶汽车,而中国将是最大的市场。

从上市公司的相关规划,也可大概勾勒出一张时间表。根据长安汽车制定的“面向2025智能汽车技术发展规划”,公司对智能汽车技术的研发分为四个阶段:2015年实现辅助驾驶,2018年实现半自动驾驶,2020年实现高度自动驾驶,2025年实现全自动驾驶。

## 上市公司提前卡位

面对汽车工业历史上又一次深度变革,国内上市公司已率先开启卡位战。银河证券的最新研究报告认为,2016年将开启无人驾驶投资元年,到2020年自动驾驶初步实现商业化,行业将迎来5到10年中长期投资机会。

目前,上市公司布局自动驾驶行业主要集中在两大领域,包括ADAS(高

级驾驶辅助系统)和传感器,以及地图导航市场。

其中,对于智能驾驶领域,主营汽车制动系统供应的亚太股份对未来已有整体规划。2015年,公司主要做相应布局,参股了前向ADAS、钛马车联网,以及集团投资的研发毫米波雷达的杭州智波公司。到2020年,公司将完成特定道路上的自动驾驶,包括视觉、雷达、控制系统、决策和执行系统等整套技术产品。

在自动驾驶领域,欧菲光目前拥有经验丰富的ADAS核心算法研发团队和强大的ADAS系统集成能力,公司团队已具备ADAS量产经验。在市场开拓上,公司ADAS产品推广将先从国内自主品牌做起,再向海外市场展开,商业模式将会采用算法+硬件模块的方式。

而对于自动驾驶,地图将是核心基础环节,高精度地图与无人驾驶技术将会紧密结合。

四维图新高级副总裁景慕寒表示,百度近期推出无人驾驶汽车,而百度的基础地图使用的是公司的地图数据。公司核心业务主要包括三个部分,地图业务、乘用车车联网业务以及商用车车联网和与企业服务相关的业务,地图业务是根本,公司未来发展方向集中在车联网方面。高精度地图是公司车联网业务的一部分。

而银江股份在回答投资者提问时表示,未来三维地图会产生大量的应用,无人驾驶是发展方向之一,因此地图的精细化也需要投入大量的资金和时间,公司已经介入了高精度地图领域,并且在尝试无人车地图信息应用开发。

## 楼市火热 万科恒大2月销售额猛增

证券时报记者 余胜良

2015年,万科A(000002)、恒大地产(03333.HK)分别夺得地产销售冠军,新年伊始,这两大巨头依然势头凶猛。

恒大地产和万科是风格颇为不同的两家公司,2月份激进的恒大地产销售金额已经基本和万科持平,显示出地产处于上升期时,激进策略更占优势。

万科昨晚发布公告,2月份销售金额160.3亿元,同比增长91%。恒大地产2月销售152.3亿元,同比大增191.2%。恒大地产销售金额增速更快,所以才能追赶地产龙头万科。

从销售均价上看,恒大地产完全是靠量大取胜。恒大地产2月份合约销售面积约为177万平方米,合约销售均价为8605元/平方米,销售面积及销售均价同比分别增148.2%及17.3%。

万科2月份销售面积119.6万平方米,同比增长58%,销售均价为1.34万元/平方米,比恒大地产销售均价贵55.75%。

恒大地产和万科一样,都擅长在非核心地段大面积拿地,两者都是快速开发快速销

售,追求周转速度,不过恒大地产地段更为偏僻,而且在二三线城市拿地更多。

2016年前两个月,两家公司都取得良好业绩,比如万科累计实现销售面积305.9万平方米,增长12.6%,销售金额416.2亿元,增长31.7%。而恒大地产累计合约销售金额约为364.7亿元,累计合约销售面积约为422.2万平方米,同比分别增长116.6%、89.9%。

万科公告还显示,1月份销售简报披露以来公司新增加项目13个,新增物流地产项目2个,其中西南地区1个,位于昆明,8个位于东南沿海和长三角,2个项目位于东北省会城市,还有北京、天津各1个项目地块,2个物流地块都位于浙江。万科一直号称聚焦住宅,此次拿物流地块还比较鲜见。

万科拿地主要集中在一二线城市,还有部分三线城市也是省会城市,最近长三角地区出现购房热和房价暴涨,地产公司又有了拿地补库存需求。

中原地产研究部统计数据显 示:1月份20大标杆房企合计拿地金额突破了441亿元,继续维持高位,房企拿地主要集中在一二线城市。

## 奥飞动漫实施定增 完善泛娱乐生态系统

证券时报记者 李曼宁

奥飞动漫(002292)3月3日晚间发布公告,以25.97元/股向四月星空股东周靖淇、董志凌等非公开发行1262.43万股,并支付现金5.76亿元,合计作价9.04亿元收购四月星空100%股权;同时募集配套资金不超过9.04亿元。此次新增的1262.43万股即将于3月8日上市。本次发行前后,公司控股股东未发生改变。

回溯该交易,标的公司四月星空为国内领先的原创动漫网络平台运营企业。收购完成后,公司自身IP矩阵体系将延伸至互联网平台动漫版权业务。

奥飞动漫表示,四月星空拥有的优秀动漫IP将陆续开

发成为动画及动漫作品,并与上市公司的品牌运营、衍生品和消费品等多条产业链相互协作,从而促进上市公司业务发展。同时,借助于四月星空的作品主要面向K12以上的消费者,上市公司也将突破K12以下年龄消费者转变成全年龄层级,从而进一步促进上市公司业务发展。

围绕以IP为核心的泛娱乐生态系统”战略,奥飞动漫2015年实施了多笔重大投资,如参股顺荣三七、入股阅书城和灵龙集团、投资诺亦腾和TVR等虚拟现实公司等,公司进一步完善了自身IP矩阵体系。

日前,奥飞动漫发布2015年度业绩快报。公司全年实现营业收入25.91亿元,同比增长6.65%;归属于上市公司股东净利润4.88亿元,同比增长14.1%。

# 豫能控股:投资煤炭储配交易中心 构建煤炭交易线上线下新业态

豫能控股是河南省唯一省级资本控股的电力上市公司,通过两轮重组和资产注入,公司的火电装机容量已由上市之初的40万千瓦上升到了目前的430万千瓦。2015年底,豫能控股又披露了重大资产重组预案,拟收购大股东河南投资集团持有的鹤壁同力97.15%股权、鹤壁丰鹤50.00%股权和华能沁北35.00%股权,重组完成后,公司控股和参股的总装机容量将达到1050万千瓦。在总装机容量迅速攀升的同时,豫能控股的经营业绩也在高歌猛进,净利润从2013年的4300万元增长到了2015年的5.55亿元以上,若新一轮资产重组完成,公司2016年的净利润有望取得进一步突破。

电力主业盈利能力的持续增长,也为豫能控股的战略转型提供了有力的财力支持。从公司披露的对外投资公告可以看出,公司已将煤炭物流和交易中心列为重点转型方向。2015年4月,豫能控股出资2亿元独资设立了河南煤炭储配交易中心有限公司,拟在鹤壁市鹤山区建设煤炭储配交易中心;同年8月又以现金出资1亿元,对河南煤炭储配交易中心有限公司增资,增资后,河南煤炭储配交易中心注册资本达到3亿元。同年该项目还获得了国开基金5000万

元支持。2016年1月,豫能控股又以煤储中心为平台投资中南铁路上游的兴县铁路煤炭集运专用线,通过煤炭集运站,进一步掌控煤炭资源。

有业内人士认为,豫能控股作为河南最大的火力发电企业之一,每年对煤炭的需求巨大,这对储配交易中心成立初期的培育发展至关重要。新的煤炭交易模式在发展初期可依托公司旗下发电厂用煤的刚性需求进行,新模式成功后,在提高交易效率、降低交易成本、保证交易完成方面取得明显效益后,可以在其他园区进行复制,开发更多的客户,形成交易中心名下若干园区组成的园区群。

## 乘政策东风 煤炭储配交易中心成立

2014年1月,国家发展改革委、国家能源局发布《煤炭物流发展规划》提出,到2020年煤炭物流整体运行效率明显提高,铁路煤运通道年运输能力将达到30亿吨;重点建设11个大型煤炭储配基地和30个年流通规模2000万吨级物流园区;培育一批大型现代煤炭物流企业,其中年综合物流营业收入达到500亿元的企业10个;建设若干个煤炭交易市场。另据调查数据显示,2014年全国和河南

省煤炭交易环节的市场总量分别在5600亿元和600亿元左右,存在巨大的市场空间。

正是基于政策的支持及对煤炭物流交易产业广阔市场空间的认可,豫能控股才愿投巨资建立鹤壁建煤炭储配交易中心。按照规划,鹤壁建煤炭储配交易中心分两期建设,其中一期项目预计总投资6.738亿元,建设工期约12个月,建设内容包括煤炭储配交易中心铁路专用线(煤炭储配交易中心至汤鹤铁路段)、卸车系统、煤炭储配交易中心至电厂的管带输煤系统,主要是为公司所管理的电厂提供定制化电煤,其余煤量供给周边用户;二期项目总投资估算为4.2622亿元,预计建设工期11个月,将建设园区平台和电子商务平台,实现线下实体和线上虚拟市场的有机结合,具体内容包括煤炭储配交易中心园区建设、智能系统建设(智慧园区),配套建设交易大厅、物流服务中心等服务保证体系和电商平台等。

由此可见,鹤壁煤炭储配交易中心作为豫能控股进入和发展煤炭流通(交易)产业的载体,包括上游资源的掌控、园区平台建设、电商平台建设、电厂运煤通道建设等主要内容。该交易中心将以鹤壁煤炭物流园区

和电子商务平台为支撑,通过供应链管理和资源整合,提供煤炭交易的一站式服务、标准化服务、电子化服务,建立以交易服务为核心,信息服务为基础,物流服务为保障,金融服务为延伸的四位一体交易综合服务体系,降低煤炭交易成本,提高煤炭交易效率,实现煤炭交易的便利化和煤炭资源的证券化,重新构建煤炭交易的新业态、新模式。

## 鹤壁区域优势凸显 煤炭物流园区落地

豫能控股的煤炭物流园选址鹤壁,最重要的是鹤壁的交通及煤炭资源优势。一方面,鹤壁煤炭物流园可以通过汤鹤铁路与晋中南铁路、京广铁路连接互通,具有明显的铁路交通区位优势。另一方面,作为连接我国东西部的重要煤炭资源运输通道,晋中南铁路上游煤炭资源质优价廉。晋中南铁路几乎穿越山西各主要煤产区,可辐射陕西府谷、榆林、神木等煤炭主产区,距离瓦塘、兴县北、离石、柳林等站台距离近,优质长焰煤产量在8000万吨/年以上,且按照从吕梁地区运煤测算,铁路运费较目前的汽车运费便宜100元/吨。而豫能控股在豫北地区又有集中的电源点布局,其自身具有

千万吨级的煤炭需求,这种市场组合目前在国内还较为少见,尤其是在晋中南铁路沿线,更是仅此一家,这是一个巨大的优势。尤其重要的是,能够帮助解决公司自有三家电厂的刚性采购需求及周边巨大的煤炭客户需求,在降低自身采购成本的同时为上市公司创造新的利润增长点。

## 基于大数据的供应链金融 打造全新煤炭电商平台

近年来,随着“互联网+”战略的深入推进,传统企业不断触网,煤炭电商平台如过江之鲫般涌现,但是由于许多企业缺乏在煤炭交易中的规模优势和主动优势,仅从供应链的某个环节入手提供服务,未能打造整合整个煤炭交易链条、实现交易重构的煤炭电商平台。

豫能控股全新的煤炭电商平台,基于供应链管理和平台经济的理念,结合已有物流园区实体平台,商业模式具有不可复制的优势明显,其他煤炭电商平台难以造成冲击。

首先,物流园区的客户以及公司内部电厂将成为煤炭电商平台最早、初期最主要的客户来源,且煤炭交易量较大,为电子商务平台获取客户及引入交易流量打下良好的基础。其次,豫能控股属于国有控股上市公

司,其资金及信誉的优势将为公司打造供应链金融带来极大优势。

目前煤价陷入“跌跌不休”的泥潭,煤企自身现金流不断恶化,银行等低成本融资渠道已基本对煤炭行业关闭,煤企融资成本普遍偏高,在目前国内金融体系还不能满足煤企融资需求的情况下,互联网金融是比较好的融资渠道补充。

随着业务的不断扩大,煤炭电商会形成、积累庞大的煤炭交易环节的相关数据。这些海量数据,一方面将成为电商平台的重要资产和盈利模式,有利于未来大数据业务的开展。另一方面,可甄别风险评测信用额度进而发放贷款,解决企业资金短缺、融资成本高问题。

此外,公司可搭建煤款支付的三方监管体系,在保障煤款支付安全的同时,利用煤矿、电厂利率差为客户提供增值服务。并进一步争取第三方支付牌照,实现公司电厂煤款的统一支付和沉淀资金的高效利用。

从长远看,通过对煤炭供应链的掌控,取得周边市场的煤炭定价权,利用煤炭交易数据发展大数据业务,促进煤炭标准化和证券化交易,重塑煤炭交易模式,并成为一种新型服务产业,符合公司发展服务业的战略定位。

(苏夏)(CIS)