

市值登顶之后： 特斯拉股价还能涨 10 倍？

“太好笑了 lol。”美国当地时间 6 月 11 日,特斯拉 CEO 伊隆·马斯克(Elon Musk)在社交媒体平台个人账号上发出这样一条状态。

一位粉丝留言询问马斯克这是什么意思,他回答说:“猛烈冲击(stonks)”随后还配了一张图解释,图上是股价飙升,站在一旁的卡通人露出木然的神情。这个与股票英语单词 stonk 相似的词是一句流行的网络用语,用于形容股市的荒诞。

此前的 6 月 10 日,特斯拉迎来历史一刻,股价突破 1000 美元,并超过丰田成为全球市值最高的车企。

作为一家创新不到二十年的车企,特斯拉上市十年来,最高股价较最初的发行价 17 美元已经上涨了 60 倍,市值也一路超过福特、通用、宝马、戴姆勒、大众等传统车企,现在又无限逼近市值最高的车企丰田,尽管已经司空见惯,但这仍能引起传统汽车行业的警惕与反感。

这样的股价表现让马斯克也直呼疯狂。实际上,这已经不是马斯克第一次对特斯拉的股价表现出惊讶,此前的 5 月 1 日,马斯克便在同样的平台上直白写道:“特斯拉的股价太高了。”那时,特斯拉每股约 800 美元,市值约为 1500 亿美元。

但特斯拉的部分投资者却不这么认为。有公司的坚定者多表示,特斯拉的股价和市值还有很大的上涨空间,其中最“大嘴”的莫过于亿万富豪罗恩·巴伦(Ron Baron)。在特斯拉股价涨到 1000 美元时,他在接受采访时声称,对自己持有的特斯拉股票大肆看衰,预计未来十年内还有 10 倍增长空间。

支撑特斯拉上涨的到底是什么?特斯拉已经开始上市了十个年头,但股价暴涨是过去一年才发生的。

2019 年 11 月起,特斯拉翻身了。当年 10 月底,特斯拉交出了一份盈利超过预期三季报,加之之后来在中国市场的布局与表现,特斯拉开始了新一轮强势上涨。

特别是进入 2020 年,在 Model 3 产能上升、销量超预期,上海工厂快开工交付之后,特斯拉的股价如神天之般,从 2019 年 10 月底的 300 多美元,上升到今年 2 月初的 780 美元——3 个月左右涨幅达 160%。在此期间,特斯拉市值涨幅超过大众,在全球车企中跃升至第二。

2 月 19 日,特斯拉股价一路飙升至历史新高 917 美元,随后尽管受美股大盘下跌的影响,特斯拉股价也一路下跌——连续跌透了整整一个月。3 月 18 日,特斯拉股价回到 361 美元,大约是 2019 年 12 月中旬的水平。

不过那时特斯拉已经跌出了拐点,此后股价再次进入上升通道,直至突破 1000 美元——这次特斯拉股价增长 180%,仅用了不到 3 个月的时间。

特斯拉此轮上涨与近日释放的利好消息有关。一方面,马斯克在一封邮件中透露,疫情导致了生产暂停,为大 A 汽车年产量;“暂时开始量产 Semi 半挂式电动卡车了”;另一方面,中国销量增量再有突破,有数据称 5 月特斯拉在中国销售了 11095 辆,环比增长 205%。

资本市场上的特斯拉似乎已经度过了危险期,进入了“一呼百应”的新阶段,尽管经过几个交易日特斯拉的股价有所回调,但好像并不影响广大资金对它的追捧。

一时间,国内外媒体都在讨论特斯拉如何走到了今天,以及它还有多大的上涨空间。汽车销量的表现和预期表现当然是一个方面,但不得不承认是,特斯拉在汽车制造领域之外的一些布局也逐渐清晰。

一位长期关注特斯拉的人士表示,特斯拉的股价为何能涨到现在的高点,人们没有完全达成一致结论,但个人认为,特斯拉的“百万英里”电池以及它与中国电池厂商宁德时代的合作值得关注。

其一,特斯拉已经通过大规模生产和与电池厂商的合作大幅降低了电池成本,近期搭载宁德时代磷酸铁锂的中国产 Model 3 即将上市,而磷酸铁锂电池不含钴,是大幅降低电池成本的有效路径,而电池成本的降低将有利于特斯拉进一步提升销量。



▲马斯克(左)与下访组长肖义文刚从完成自 205 三维项目竣工后,又马不停蹄赶往位于龙门磨房的枫园地块三维项目工地。他明目,摆在面前的又将是另一场艰巨战役。

中化国际:化工龙头加速“深改”步伐

■ 高少华

中化国际(控股)股份有限公司近日宣布,公司与全球知名汽车厂商宝马公司正在动力电池及相关材料、充电桩等领域探讨合作机会。作为国内化工行业龙头企业,中化国际牵手宝马拓展新能源业务,仅仅是公司当前不断加大科技创新合作案例之一。中化国际总经理刘红生表示,近年来中化国际正以“科技创新”为驱动力,将“新能源、新材料、生物产业”列为三大战略方向,通过“深改”总动员,加快完善科技创新体系,加大创新激励,促进业务快速发展和战略落地。

化工央企奏响“深改”号

中化国际是世界 500 强公司中化集团的二级公司,也是中化国际核心主业“创新型精细化工业务”的承担着。1998 年 12 月,中化国际前身“中化国际贸易股份有限公司”脱胎于中国中化集团橡胶、塑料、化工品和储运业务,并于次年 12 月在上海证券交易所上市。中化国际上市后,为贴近石化市场和主要客户,2001 年 7 月进行战略南移,总部迁到上海浦东,努力从外贸代理企业向具有市场营销能力和稳定盈利能力的化工品综合服务商转变。

自上市以来,中化国际在化工领域展开了一系列服务并购,如 2003 年收购孟山都在中国的股权类农药业务,2004 年 2006 年间收购海南橡胶、版纳橡胶两家加工企业,2007 年收购江山股份 28% 股份和马来西亚欧马橡胶工厂,2008 年收购新加坡上市公司 GMC GLOBAL LTD 的 51% 股权,2013 年收购江苏苏美化学科技有限公司,2016 年收购新加坡上市公司 Halcyon Agri (合盛)的控股权等,逐步把一家企业在全球化行业的业务布局和市场地位。

全球化工市场增速近年来逐渐放缓,贝恩公司报告指出,中国是目前全球最大的化工市场,全球化工行业约一半的增量来自中国,而且未来中国市场对特种化学品和大宗化学品需求仍将不断提升。

面对市场形势变化,2017 年 4 月中化国际明确了“打造创新型精细化工企业”的战略目标,将“新能源、新材料、生物产业”列为三大战略方向,并不时加大研发投入力度。2017 年 7 月,中化国际宁夏锂电池材料项目开工建设,正式进入锂电池材料行业;2018 年 8 月,中化国际与盛威电池、博雅汽车签署投资合作意向协议,将业务范围拓展至三元锂电池产品的研发和应用;新能源汽车、智慧出行、充电桩等领域;2019 年 10 月,中化国际年产 22 万方反渗透膜项目在宁波象山开工,这也是中化国际新能源布局上的又一重要举措。

在加大业务投资布局的同时,为鼓励员工创新,促进业务快速发展和战略落地,2018 年 9 月,中化国际发布了“深化改革”总动员,刘红生站上讲台发起“深改”总动员,向员工发出包含战略再聚焦、业务进退组合、完善科技创新体系,加大创新驱动、改考考核评价机制等九项改革举措。刘红生当时表示,中化国际深化改革的总体目标是全面转型为科技驱动的创新型企业,产业发展目标是实现“100 亿利润、

单恒伟副会长携爱心企业 向西平县捐赠 10 万只防疫口罩

6 月 15 日下午,河南省慈善总会副会长单恒伟携郑州市端方工程咨询有限公司董事长刘芳、芝华集团董事长助理张峰、西平县弥陀岭花种植合作社总经理谷恒磊,向驻马店市西平县捐赠 10 万只爱心口罩,用于西平县的教体、扶贫、民政、妇联等系统的防疫工作。

爱心企业向西平捐赠防疫物资仪式

中共西平县县委副书记、县长李喜,中共西平县委书记晋保田,中共西平县常委、统战部长乔景勇,西平县扶贫办主任刘哲、西平县教育党组书记、局长范桂乐,西平县妇女联合会主席王燕等参加捐赠仪式。

单恒伟现任中国经济社会文化

联协副会长、河南省慈善总会副会长,是河南省安阳市、新乡市、禹义市、卫辉市、新乡县、青海省西州等全国二十多个地州市、州、县委书记、政府顾问、政协委员、文化使者,并被中轴文化交流中心、泛华集团、一汽凌源汽车制造有限公司、方正国际软件公司、中青旅集团、河南大桥石化集团、雏鹰集团、孟电集团、成益置业集团、碧源控股集团、开封港东集团、郑州华商科技有限公司等近二十家企业聘为首席顾问或高级顾问。十多年来,单恒伟副会长倾力于慈善公益事业并一直在为之努力,共筹集慈善款物数亿元。自今年疫情发生以来,单恒伟向河南省教体等部门和地方募集捐赠防疫口罩超过了 500 万只。

6 月 15 日下午,河南省慈善总会副会长单恒伟携郑州市端方工程咨询有限公司董事长刘芳、芝华集团董事长助理张峰、西平县弥陀岭花种植合作社总经理谷恒磊,向驻马店市西平县捐赠 10 万只爱心口罩,用于西平县的教体、扶贫、民政、妇联等系统的防疫工作。

中共西平县县委副书记、县长李喜,中共西平县委书记晋保田,中共西平县常委、统战部长乔景勇,西平县扶贫办主任刘哲、西平县教育党组书记、局长范桂乐,西平县妇女联合会主席王燕等参加捐赠仪式。

单恒伟现任中国经济社会文化联协副会长、河南省慈善总会副会长,是河南省安阳市、新乡市、禹义市、卫辉市、新乡县、青海省西州等全国二十多个地州市、州、县委书记、政府顾问、政协委员、文化使者,并被中轴文化交流中心、泛华集团、一汽凌源汽车制造有限公司、方正国际软件公司、中青旅集团、河南大桥石化集团、雏鹰集团、孟电集团、成益置业集团、碧源控股集团、开封港东集团、郑州华商科技有限公司等近二十家企业聘为首席顾问或高级顾问。十多年来,单恒伟副会长倾力于慈善公益事业并一直在为之努力,共筹集慈善款物数亿元。自今年疫情发生以来,单恒伟向河南省教体等部门和地方募集捐赠防疫口罩超过了 500 万只。

6 月 15 日,下访组长肖义文刚从完成自 205 三维项目竣工后,又马不停蹄赶往位于龙门磨房的枫园地块三维项目工地。他明目,摆在面前的又将是另一场艰巨战役。

当晚该队队长吴守鑫组织召开生产交流会,肖义文表态称“不定”、“老肖,给你配备了张洪涛和翟两位下访组长助理,这有一大帮子弟和你并肩作战,你没问题的。”队长吴守鑫看出了他的心思,一席话消除了他的担心和忧虑,激发了他的斗志。

白天,肖义文奔忙在工地,掌握地形、交通、人烟、风险等,为精细准备下访组做准备。他深入特殊工地地段,做好思想工作,消除季节工上的艰难情绪。同时,组织人员,修建了进入工人仅有的 3 条机耕道,以便进工地的车辆通行。他花了整整一个多月,跑遍了工区大小小的道路,对工区内的峡谷、陡崖,无人区加以指掌。



据刘红生介绍,为支持科技驱动的精细化工企业建设战略,促进业务快速发展,中化国际近年来从短期、现金型的激励入手,逐步向中长期、股权型激励探索,已经形成了“立体”、“多元”层次丰富的激励体系。公司激励重点主要围绕现有“业务成长”和“科技、创新项目发展”两个方向进行设计。

其中,2017 年中化国际推行了“GIS”奖励计划(利润增长分享奖),如果公司利润高于上年和过去三年平均值,可基于利润的增长额提取一定比例,分享给作出贡献的核心骨干员工;2018 年,中化国际开展了核心岗位“二级市场股票增持”计划;2019 年,设计、实施了上市公司“限制性股票激励计划”,搭建核心骨干员工与公司发展的长期绑定机制。

除此之外,在科技与创新激励方面,为成功转型为科技驱动的精细化工企业,中化国际急需在这些领域建立有科技含量的产品,培育有成长性的创新业务,为此中化国际设置了创新激励基金,计划三年内投入 2 亿元资金,用于奖励科技和创新项目的里程碑达成和产业转化成果。公司还开展科技企业岗位分红和项目分红,并积极探索科研人员持股。

中化国际相关负责人介绍,依托新的激励体系,中化国际下属航天集团 2.5—2 羧苯胶膜项目、双敏汽车环氧氯丙烷等一此项目先后获重大项目奖励。中化国际农化事业部项目开发新型杀螨剂 9625 产品品牌名为“宝卓”,取得显著经济效益,按照约定的项目收益分享比例,两年来项目团队累计享受收益分享奖金约 200 万元。

“目前,中化国际多元化的激励体系已经建立,并且已在多方面取得明显成效。”刘红生表示,“通过成立了公司与核心员工的利益绑定机制,形成了员工分享公司收益的机制,员工敬业度显著提升;二是通过激励机制的实施,中化国际的科技创新能力不断提升,2018—2019 年底累计申请发明专利 351 件,有效增强了公司竞争力,储备了新的利润增长点。

▲图为河南省慈善总会副会长单恒伟(左六)在捐赠仪式上。

▲单恒伟副会长完成项目充满信心,表示一定坚持到项目结束。

▲司机组长王勇检查车辆使用情况。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

据刘红生介绍,为支持科技驱动的精细化工企业建设战略,促进业务快速发展,中化国际近年来从短期、现金型的激励入手,逐步向中长期、股权型激励探索,已经形成了“立体”、“多元”层次丰富的激励体系。公司激励重点主要围绕现有“业务成长”和“科技、创新项目发展”两个方向进行设计。

其中,2017 年中化国际推行了“GIS”奖励计划(利润增长分享奖),如果公司利润高于上年和过去三年平均值,可基于利润的增长额提取一定比例,分享给作出贡献的核心骨干员工;2018 年,中化国际开展了核心岗位“二级市场股票增持”计划;2019 年,设计、实施了上市公司“限制性股票激励计划”,搭建核心骨干员工与公司发展的长期绑定机制。

除此之外,在科技与创新激励方面,为成功转型为科技驱动的精细化工企业,中化国际急需在这些领域建立有科技含量的产品,培育有成长性的创新业务,为此中化国际设置了创新激励基金,计划三年内投入 2 亿元资金,用于奖励科技和创新项目的里程碑达成和产业转化成果。公司还开展科技企业岗位分红和项目分红,并积极探索科研人员持股。

中化国际相关负责人介绍,依托新的激励体系,中化国际下属航天集团 2.5—2 羧苯胶膜项目、双敏汽车环氧氯丙烷等一此项目先后获重大项目奖励。中化国际农化事业部项目开发新型杀螨剂 9625 产品品牌名为“宝卓”,取得显著经济效益,按照约定的项目收益分享比例,两年来项目团队累计享受收益分享奖金约 200 万元。

“目前,中化国际多元化的激励体系已经建立,并且已在多方面取得明显成效。”刘红生表示,“通过成立了公司与核心员工的利益绑定机制,形成了员工分享公司收益的机制,员工敬业度显著提升;二是通过激励机制的实施,中化国际的科技创新能力不断提升,2018—2019 年底累计申请发明专利 351 件,有效增强了公司竞争力,储备了新的利润增长点。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

融基础设施建设成果的检验。广州市商务局对外贸易发展处处长刘青说:“广交会体量巨大,但今日中国中国经济发展的广度和深度可以确保平台的稳定性。”

作为本届广交会技术服务商,腾讯只有 2 个月时间搭建网上平台,比常规时间少了 4 个月。“时间紧任务重,但该有的功能一个都不能少。”腾讯广交会项目产品负责人董凯说,“为了达到远程如见面的效果,我们使用了即时通讯、视频会议、实时直播等多种技术手段,还原线下会展场景特点,突破时间、空间带来的限制。”

手指轻轻滑动,就可以以 360 度“逛”遍展厅每个角落,产品细节清晰可见,还有在线导购讲解,仿佛置身实景图之中。为提升企业参展效果,位于广州开发区的广东康云多维视觉智能科技有限公司首席运营官谢维恩一直带领业务团队为多个参展企业量身定制云展台。

“疫情之下,企业上云已迫在眉睫,而云计算、大数据和人工智能等技术的发展为企业数字化转型提供了有力支撑。”谢维恩表示,“网上广交会”可谓全社会、全球参与的一次“云试验”。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。

▲肖义文(左)与下访组长交流日常工作。