

跨界造车前赴后继 产业链加速融合

近年来,家电企业、锂电池企业、互联网企业纷纷跨界造车。业内人士指出,汽车产业电动化、智能化、共享化的三大趋势是跨界造车的主要动力,汽车产业链将加速融合。

造车热潮迭起

传统汽车企业产销进入平稳期,新的势力却在迅速崛起。互联网企业、家电汽车、锂电池企业等纷纷跨界加入造车大军,大有颠覆传统汽车产业之势,特别是互联网造车,去年以来不断引发业内的争议。

谷歌的无人驾驶汽车已经进行了百万公里以上的路测,有望在 2020 年实现商业化,并于 2025 年实现量产。百度无人驾驶也完成了城市、环路及高速道路混合路况下的全自动驾驶,其计划 3 年内实现自动驾驶汽车的商用化,5 年内实现量产。

家电企业是加入造车大军的一支重要力量。3 月 6 日,格力电器公告称,正在筹划发行股份购买资产事项,交易标的为珠海银隆新能源有限公司。格力电器董事长董明珠近日表示,收购新能源企业,就是要造汽车。

家电企业进入造车领域早有先例。1997 年,春兰集团斥资 7.3 亿元收购当时亏损的南京东风汽车集团公司所属的专业汽车制造总厂,改名为“南京春兰汽车制造有限公司”,开启了家电企业涉足汽车领域的先河。2003 年,奥克斯通过收购股权的方式,收购沈阳双马汽车,获得 SUV 和皮卡生产许可。波导、夏新、新飞、山东小鸭等家电企业也前赴后继地进入汽车领域。

杉杉股份在人们印象中是服装生产企业,但根据工信部公布的《车辆生产企业及产品公告》(第 283 批),在拟发布的新增车辆生产企业名单中,宁波杉杉汽车有限公司赫然在列,备注为“新设立专用车生产企业”。资料显示,杉杉汽车为杉杉股份参股公司旗下子公司。

实际上,杉杉股份早已开始由服装产业向锂电池产业转型。2001 年,杉杉股份收购控股股东杉杉集团旗下上海杉杉科技有限公司,正式进军新材料领域,主营锂离子电池负极材料等。公司表示,2015 年向锂离子电池材料下游新能源汽车业务进行拓展,布局动力电池模组及系统集成、动力总成、新能源汽车及车辆运营等业务,并在当年实现了销售充电,充电桩的投资运营项目也已落地。

河南煤矿安全监察局党组书记、局长严寅初强调:

煤矿安全监察责任要时刻记在心里扛在肩上

本报讯(记者 任二敏) 近日,河南煤矿安全监察局党组书记、局长严寅初分别在局务会议和局长办公会议上,两次传达贯彻省政府安全生产工作专题会议精神,学习陈润儿省长重要讲话,要求机关各处室、局属各单位要增强危机感、紧迫感、使命感、责任感,采取有效措施,坚决遏制煤矿重特大事故发生。

严寅初指出,4 月 5 日,陈润儿省长主持召开省政府安全生产工作专题会议,专题听取全省安全生产工作情况汇报,副省长张维宁、许甘露出席会议,省安监局、工信委、煤管办和我局等 9 家单位主要负责参加了会议,充分体现了省委、省政府对安全生产工作的高度重视,更加坚定了我们做好煤矿安全监察工作的决心和信心。

严寅初强调,要认真学习贯彻陈润儿省长重要讲话精神,对煤矿安全监察工作再部署再落实。要进一步牢固树立安全生产红线意识,时刻把安全生产摆在第一位,用安全发展理念指导和推动煤矿安全监察工作。要协助地方党委政府落实领导责任,充分发挥国家监察职能作用,加强与地方政府煤矿安全监管部门的沟通协调,形成监管监察工作合力。要充分利用集中监察执法、高位监察、高层对话、警示教育、安全约谈等多种监察手段,切实推动企业落实安全生产主体责任,不断提升安全风险和事故隐患排查管控能力,坚决遏制煤矿事故多发势头。严格责任追究,对隐患排查治理不认真、不到位的企业及责任人员要倒查追责,对发生煤矿生产安全事故的企业要依法依规严厉追责。

严寅初要求,当前正处于煤炭企业转型升级、调结构去产能,强力推进供给侧改革的关键时期,全局同志要进一步牢固树立政治意识、大局意识和责任意识,时刻牢记煤矿安全监察工作责任,准确把握煤矿安全监察工作定位,认真贯彻省委、省政府关于加强煤矿安全工作的系列重大决策部署,敢于担当、敢于负责、尽职尽责、攻坚克难,为推进全省煤矿安全生产形势稳定好转,为河南经济社会发展创造良好的安全环境做出积极贡献。



创新成驱动力

电动化、智能化、共享化被认为是汽车业发展的三大趋势,这也为互联网等企业跨界造车提供了可能。

企业掀起造车热潮,特别是对新能源汽车的追逐,主要是看好新能源汽车高速增长的广阔前景。来自中国汽车工业协会的数据显示,2016 年 1-3 月,我国新能源汽车产销量分别为 62663 辆和 58125 辆,同比分别增长 1.1 倍和 1 倍。其中,纯电动汽车产销量分别为 46348 辆和 42131 辆,同比均增长 1.4 倍;插电式混合动力汽车产销量分别为 16315 辆和 15994 辆,同比分别增长 46%和 43%。

与传统汽车不同,电池、电机、电控是新能源汽车特别是电动汽车的核心,这也决定了在电池、电机、电控领域建立起产业优势的企业有能力向下游延伸产业链,进入到整车制造领域。除了杉杉股份,多氟多也于去年进入整车制造领域。

2015 年,多氟多通过并购河北红星汽车制造有限公司,打通新能源汽车全产业链。河北红星汽车公司于 2015 年 10 月底启动生产,各项生产工作有序开展,凌云-L、卡萨-L 两款研发车型,在车身结构、车联网系统开

发、四驱系统控制方面实现了突破。面包车和物流车两款新能源汽车,被列入工信部“机动车辆生产公告和推荐车型目录”(第 75 批和第 76 批)。目前,公司正在积极申报新能源汽车推荐车型。

汽车智能化则为互联网企业、电子企业、电信企业等参与造车提供了可能。长安汽车副总裁李伟表示,在开发无人驾驶汽车方面,长安汽车与博世、华为、360、高德地图、百度等众多企业建立了多方面的合作关系。在长安无人驾驶汽车身上能看到很多合作伙伴的影子:博世提供执行系统的技术、摄像头和毫米波雷达以及背后的算法;清华大学也参与到算法的研发过程中,并在中央处理系统的研发上给长安汽车以支持;长安无人驾驶汽车使用的高精度地图结构则来源于百度。

按照惯例,无人驾驶分为四个阶段:辅助驾驶阶段、半自动驾驶阶段、高度自动驾驶阶段和无人驾驶阶段。与主流车企渐进式的技术路线与产业化的方案不同,谷歌、百度为代表的互联网巨头直接选择攻关无人驾驶,以充分发挥其在人工智能深度学习和高精度地图上的优势。

共享化贯穿于整个汽车的产业链。广汽研究院院长黄向东表示,从研发到制造,从销售到服务到使用,各个环节都应该实现共享化,

“在研发与生产领域的共享化方面,我们推出了 GCPMA 战略,架构跨平台模块化理念。”

产业链加速融合

多方参与和产业链融合,将加快汽车产业的升级换代。对于传统车企而言,强强联合、合作造车成为最为现实的选择。

以乐视汽车为例,乐视与豪华跑车制造商阿斯顿·马丁展开合作,共同打造新型互联网智能电动汽车。阿斯顿·马丁将成为第一代乐视超级汽车的代工生产商。而乐视将向阿斯顿·马丁开放自主研发的电动动力总成和乐视车联网系统,帮助阿斯顿·马丁打造电动汽车车型。

江淮汽车则与蔚来汽车达成战略合作框架协议,双方将在新能源汽车、智能网联汽车产业链等方面展开合作,预计整体合作规模达到百亿元。由江淮独家代工蔚来汽车的首款量产车型预计将于 2017 年底上市,预期产销规模能达到 5 万辆。

根据公告,江淮汽车与蔚来汽车的合作将集中在五个方面,包括共同研发、制造、推广新能源汽车和智能网联汽车产品;形成高智能化、高自动化、高集成化的制造体系能力;加强核心关键部件技术合作,打造一流的供应链能力体系;利用互联网的时代特征,构建客户体验平台;整合研发资源,构建团队等。

另据了解,上汽集团与阿里联手打造的首款量产互联网汽车“荣威 RX5”,将在北京车展亮相。去年 3 月,上汽集团与阿里巴巴集团共同宣布,将合资设立 10 亿元的“互联网汽车基金”,推进“互联网汽车”开发和运营平台建设,共同打造“跑在互联网上的汽车”。

此外,长安汽车与百度将在汽车智能化领域开展深度合作。在人车互联方面,百度将为长安提供 CarLife、MyCar 和 CoDrive 三大技术平台;自动驾驶方面,百度将为长安无人驾驶汽车提供高精度百度地图以及其他应用产品。

长安汽车也在尝试与 IT 巨头谷歌建立合作关系。据中国证券报记者获悉,今年 1 月份,长安汽车副总裁刘波、工程研究总院副院长何举刚、工程研究总院总工程师黎子生等一行高管拜访了硅谷四家科技公司,其中便包括谷歌无人驾驶汽车部门,并表达了与谷歌在无人驾驶汽车方面寻求合作的可能。

(来源:中国证券报)

上市公司现金分红“宫心计”:高比例分红暗藏玄机



如果你认为宫心计只存在于女人之间,那么就大错特错了,上市公司高现金分红的背后,各有各的脸谱,各怀各的小九九,特别是在年报披露季,分红之声一浪高过一浪,颇有“你方唱罢我登场”的味道,不亚于一台精彩绝伦的宫斗大戏。

据统计,截至 4 月 19 日,A 股市场上总计有 1473 家上市公司发布了分红方案,其中有 1421 家上市公司发布了包括现金分红在内的分红方案,金额总计达 6561 亿元。这让不少投资者感到兴奋,当大家都在感慨 A 股“铁公鸡”越来越少的时候,投资者一定要擦亮双眼,仔细辨别这高分红背后的逻辑,细细琢磨每家高现金分红背后的奥秘,或许能品出不同的滋味。

蓝筹股强势分红

统计数据显示,在上述拟派发现金红利的 1421 家上市公司中,来自主板的上市公司有 708 家,中小板的公司 421 家,创业板的公司 292 家。

值得注意的是,有 70 家上市公司的现金分红金额超过 10 亿元,这包括了工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、交通银行等在内的 8 家上市公司现金派息金额超 100 亿元。其中工商银行现金分红的金额约为 831 亿元,位居目前上市公司现金分红总额榜首。

除了银行股以外,一些传统蓝筹股也显示出了满满的“诚意”,贵州茅台以每股派息 6.171 元的分红预案夺人眼球,被称为“最土豪”的上市公司。同时,宇通客车、双汇发展、美的集团等 9 家公司的每股现金分红也达到 1 元及以上水平。而最受市场关注的“两桶油”,则在中期已实施分红的基础上再度出手,这也使得中石化、中石油 2015 年累计分红总金额达到 181 亿元和 160 亿元。此外,中国神华、中国中车、华能国际、万科 A 也都在分红的土豪榜上名列前茅。

这些大盘蓝筹的强势分红,背后有着坚强的业绩基础。A 股最贵的个股贵州茅台 2015 年净利润 155 亿元,分红则是拿出了其一半的利润,公司拟每 10 股派现 61.71 元,共分配利润超 77.52 亿元;美的集团 2015 年 127 亿元的净利润,现金分红分掉了四成,拟每 10 股派现 12 元,并以资本公积金每 10 股转增 5 股;宇通客车去年净利润 35.35 亿元,按其总股本和每股 1.5 元的分红方案来计算,股利支付率超过 90%,可谓 A 股良心。

在监管层的引导和 A 股价值投资观念

的逐步深化下,近几年来,中国股市的现金分红呈上升状态。2014 年上市公司现金分红总额超过 7000 亿元,按照今年这个势头,到 4 月底,2015 年的现金红利有望超过去年水平。分析人士指出,蓝筹股大手笔分红,特别是“中”字头央企、国企分红在 A 股市场上起着带头作用,他们需要给国有股东适当的回报率,而那些行业龙头,如地产股、消费股,它们自身发展达到成熟期,无论从原始利润积累还是业绩增长层面都有着回报股东的动力。

但即便如此,A 股整体分红水平和发达国家相比还有一定的差距。美国上市公司的现金红利占公司净利润的比例,上个世纪 70 年代约为 30%~40%;到了 80 年代,提高到 40%~50%;现在不少美国上市公司税后利润的 50%~70%都用于支付红利。可见,价值投资在 A 股还有不少的路要走。

高比例分红暗藏玄机

不同于处于经营成熟期的蓝筹股派现,一些刚扭亏或者业绩并不理想的企业,今年也现身现金分红行列,在高调博眼球的同时让人不得不去剖析其背后的分红逻辑。

如某机械行业上市公司 2015 年业绩明显下滑,但从 3 月末公布的预案看,每股分红 0.15 元,股利支付率高达 6886.64%,最终现金分红金额达 11.5 亿元,而该公司 2015 年度净利润为 8346.74 万元,该现金分红总额达同期净利润的 13.77 倍。除此之外,还有多家机械行业上市公司推出了超高比例的分红预案。

如此“超高比例分红”引发了市场的各类

猜测。有人说,机械行业业绩下滑,短期内要以去库存为主,手中的现金以及未分配利润在经营业务减少的时候只能用于分红了;有人说,分红作为一个利好消息,很有可能被庄家利用,庄家利用分红利好来炒作拉升股价,当股价运行至高位再将手中筹码减持抛给散户;也有人说,部分上市公司在弱周期内分红是为了达到部分政策上的优惠,譬如上交所正式对外发布实施《上海证券交易所上市公司现金分红指引》,鼓励上市公司进行现金分红,《指引》表示,进行稳定可持续的高分红上市公司将在再融资以及并购重组等市场准入中获得“绿色通道”待遇。

说了这么多分红的案例,也有雷打不动多年不分红的“铁公鸡”。比如金圆股份,这家上市公司截至 4 月 20 日仍未有分红预案公布,自其 1993 年上市至今坚持着 0 现金分红的记录。

可见,分红与否、分红多少都是个问题,上市公司在分红时需要考虑到股东回报、企业未来发展运营资金以及市值管理等多项因素,投资者在挑选个股时也需要区别对待,慎重分析,切不可看见高分红就认为一定会有高回报。

海通证券相关研报指出,现金分红的利弊与公司发展所处的阶段有关。如果公司正处于高速增长期,那么分红会分流公司的发展资金,使公司发展潜力无法完全释放,使公司盈利以至投资者回报都不能达到最优;但对于处于低增长或负增长阶段的公司,盈利再投资收益不能高于投资者的机会成本的话,应该把可分配利润以现金分红形式回报股东。

(来源:证券时报)

洋快餐中国寻找新跑道: 特许加盟成趋势

继 3 月中旬传出要出售部分股权后,百胜的分拆计划再有新动向。19 日,有消息称中国主权财富基金中投公司支持的财团表达了要收购百胜中国业务 100%股权的意向。

消息一出,震动了整个餐饮圈,连同此前麦当劳的引进战略投资者计划,两大资产标的已经成为投资界最炙手可热的新目标。“PE 都很喜欢这些标的,因为中国大陆很有这样的餐饮资产出售,运营好而且规模很大,但最终决定权还是在百胜那边,看究竟是分拆上市还是出售。”20 日,一位香港投行人士对记者表示。

中投顾问酒店餐饮行业研究员严明航认为,洋快餐在中国市场的策略都作出重大调整,主要是因为中国快餐市场发生变化。“近几年,由于中式快餐的崛起,洋快餐在中国市场的增速放缓,中国市场业绩一定程度上拖累了整个集团的业绩。”严明航说。

去年,百胜全球销售收入 131.05 亿美元,同比下滑 1%;而麦当劳 2015 年的销售额为 254.13 亿美元,同比减少 7%,纯利润为 45.293 亿美元,下滑 5%。

而对于出售传闻,美国百胜餐饮回复记者称,公司“将在适当的时间提供更新信息,暂不会就传言或猜测置评”。

各路资本抢夺

去年 10 月 20 日,百胜餐饮集团宣布分拆中国业务,百胜中国将成为百胜集团在中国大陆的特许加盟商,并计划在香港上市,分拆计划预计在 2016 年底前完成。

但在今年 3 月中旬,百胜突然被爆出正在考虑向包括 KKR、Baring Private Equity Asia 和几家中国基金出售股权,拟出售的股份比例为 19.9%。不到一个月后,百胜出售股权的消息再次升温,而此次传闻要出售的股权更可能高达 100%。

据外媒引述知情人士称,中投公司支持的财团正寻求全资收购百胜中国业务,其估值可能为 70 亿-80 亿美元。此外,淡马锡和 Primavera Capital 也在竞购相关股份,KKR、Baring 等机构也正进行尽职调查。

上述香港投行人士告诉记者,百胜最终是选择分拆上市还是分拆出售还是未知之数,但因为出售会涉及大额税务,所以估计百胜也不太想往这个方向走。

无独有偶,不久前披露要在中国内地和香港地区等市场引入战略投资者的麦当劳,也被爆出已经引来了包括贝恩资本、安博凯、TPG 资本以及华润集团的竞购。

在过去几年,华润集团先后收购了太平洋咖啡(Pacific Coffee)以及英国大型连锁超市 Tesco。今年,华润提出要在资本运作方面,让价值管理、投资管理、产业基金三大战略相互支持,积极获取海外优质资源或资产。目前,麦当劳对竞购传闻不做回应。

严明航认为,分拆方式可以使百胜中国与集团总部独立运作,中国市场的波动不会反映在集团总部的业绩上,市值也相对能维持稳定,但对中国市场的控制能力会有所减弱。

“相较之下,麦当劳选择引入合作伙伴也能够实现轻资产运营,并实现进一步扩张,但门店业绩仍能在总部财务上有所反映。”严明航说。而上述香港投行人士认为,由于餐饮行业现金流充裕,因此就算是投资基金接盘也不一定急于上市套现,“每年收取现金回报也是业内普遍的做法”。

加速发展特许经营

据记者了解,中国市场已成为百胜集团第一大市场,占据了整个集团过半收入,而麦当劳则将中国列入高成长市场之列。

目前,百胜集团在中国大陆拥有约 5000 家肯德基餐厅、1500 家必胜客、300 家必胜宅急送、15 家东方既白和 250 余家小肥羊餐厅,其中超过 90%均是直营。而截至去年底,麦当劳在中国拥有约 2200 家餐厅,其中约 35%是特许经营。

不管是分拆、出售还是引入战略投资人,两大洋快餐巨头都把未来发展方向指向了特许经营。此前,麦当劳在 3 月 31 的声明中再次强调 95%是该公司特许经营的长期目标。

为此,从去年开始,麦当劳对全球各市场的所有权结构进行评估,目的是减少直营餐厅的数量,让更多餐厅由当地的被特许人持有和管理。目前,除了中国市场以外,麦当劳也宣布在台湾地区和日本市场引进战略投资者。根据百胜此前的分拆计划,百胜集团最终将成为一家特许经营商,其门店网络中的特许加盟店占比计划在 2017 年底前达到至少 95%。

相关数据显示,去年中国快餐企业的门店数、餐位数、营业面积较 2014 年分别增长 7.1%、10%及 7.5%,营业额平均增长 11%,但盈利能力只增长 2%。

“但目前市场竞争格局变动主要体现在中式快餐与洋快餐之间。”严明航预计,未来将会有更多洋快餐品牌进入中国市场,但短时间内竞争格局不会有太大改变。

(来源:21 世纪经济报道 作者:叶碧华 廖可茵)