

6 管理诊所 Management Clinic

李河君呼吁建立薄膜产业基金：产能是否过剩不能“一刀切”

2015 年底，工信部公布新一年度工业行业淘汰落后和过剩产能企业名单时，钢铁、水泥、电解铝等行业一直重点提及，而光伏和风电被移出产能过剩行业，但是，光伏产业市场供需平衡的脆弱却一直被行业所忧心。

■ 王冰凝

3 月 4 日，北京出现了严重雾霾。当记者在汉能控股集团有限公司（以下简称汉能集团）见到了该集团董事长兼、十二届全国政协委员李河君时，“汉能大了，雾霾就少了”这句广告词很自然地出现在耳畔。

2015 年底，工信部公布新一年度工业行业淘汰落后和过剩产能企业名单时，钢铁、水泥、电解铝等行业一直重点提及，而光伏和风电被移出产能过剩行业，但是，光伏产业市场供需平衡的脆弱却一直被行业所忧心。

“不能一刀切地说光伏行业存在产能过剩，光伏行业本身分为晶硅发电和薄膜发电，下面还有更细的分支，而薄膜发电目前还是供不应求的。”李河君指出，如果薄膜发电被大规模投向国内市场，直接市场预计有 10 万亿，间接市场达到 30 万亿。

新一轮光伏热

虽然光伏产业并未出现在新一轮淘汰落后产能的名单中，但光伏产业在 2015 年却大大地火了一把。

来自中国光伏行业协会的数据显示，

2015 年光伏新增装机量约 15GW，同比增长 40%以上，连续 3 年全球第一，其中地面电站占比 84%，分布式电站占比 16%，而累计装机约 43GW，跃居全球第一。

受上游火热的拉动，光伏中游组件企业也随之火了一把。中国光伏行业协会数据显示，2015 年组件产量超过 43GW，同比增长 20.8%，51 家组件企业平均产能利用率为 86.7%，比 2015 年上半年提高 6 个百分点。前十名企业利润率多在两位数，对 33 家通过规范条件的企业的 2015 年经营业绩分析后（统计中排除了几家因历史包袱过重而导致亏损的企业），仅有 4 家企业亏损，平均利润率达 4.8%，明显高于电子制造业 3%的平均水平，也高于 2015 年上半年的 2 至 3 个百分点。

光伏行业的火热让众多光伏企业的业绩呈现了增长势头。根据 Wind 数据，截至 1 月 29 日，37 家太阳能发电概念股公司中有 23 家发布了 2015 年全年业绩预告，18 家实现净利同比增长，其中 15 家预计增长率超过 50%。

但值得注意的是，分化现象明显。有规模、品牌、技术的组件企业订单饱满，中小企业接单困难，大部分用于代工或为自身电站提供产品。上游多晶硅企业的日子更不好过，在全球光伏市场季节性变化下，多晶硅产品承压也较其它环节为重，价格一路下跌，多数企业仍亏损。

值得注意的是，正如李河君所言，光伏行业虽然很热，但却不能一刀切地看待是否存在产能过剩。从数据来看，中游企业分化现象明显，上游企业多数仍然亏损。

技术竞争加剧

光伏热来源于政策层面加大支持力度，



这也让光伏企业看到了更多的希望。

李河君指出，以薄膜发电为代表的新能源产业，不仅是新一轮增长的基础产业，而且是先导产业、支柱产业。以太阳能为代表的新能源，它的竞争方式不再是资源竞争，而是核心技术竞争，谁掌握了核心技术，谁就掌握了能源。薄膜发电技术因消耗材料少、理论效率高、应用领域广、市场潜力大、产业链条长，成为了全球太阳能发展的重点方向。

“我国薄膜电池成本正在快速下降。薄膜电池的转换率每提升 1 个百分点，成本会下降 5%，随着技术的进步、装备国产化以及大规模量产，成本还将大幅下降，最终实现平价上网。”李河君表示。

他建议，设立国家薄膜发电产业投资基金，通过国家注资、企业投资和社会参与的形式，为先进薄膜发电技术研究、核心装备国产化、重点示范项目建设等提供中长期资金支持；同时建议国家通过专项基金等途径加大对薄膜发电高端装备国产化、先进薄膜电池基地建设、ICI 等先进封装技术的扶持力度，

把我国移动能源产业打造成具有全球竞争力的优势产业。

不久前，美国国家可再生能源实验室发布认证结果，宣布汉能海外子公司美国阿尔塔设备公司研发的碲化镱双结电池的转化率达到 31.6%，打破双结电池世界纪录。由此，目前汉能保持着单结碲化镱电池 28.8%和双结碲化镱电池 31.6%的两项世界纪录。

“其实，汉能除了保持着碲化镱的两项世界纪录之外，它的铜铟镓硒组件也有着两项世界纪录。”李河君进一步解释，一项是汉能海外子公司 Global Solar Energy 所创造的 17.2%，采用多元素共蒸发的方式；另外一项是汉能海外子公司 MiaSole 所创造的 17.3%世界纪录，采用多元素溅射的方式。

在李河君看来：“中国的企业拥有世界纪录的转化率与全球领先的技术，能够帮助中国光伏企业在激烈的市场竞争中，实现进一步扩大市场和移动能源技术的应用领域，激发中国光伏企业全新的商业模式和潜在的创新活力。”

途牛 2015 年总亏损 14.59 亿元 OTA 还在流血争市场

途牛旅游网 2 月 29 日公布了 2015 年第四季度的财报。财报显示，途牛 2015 年第四季度净收入为 19 亿元，同比增长 104.1%，但净亏损为 5.495 亿元。而途牛 2015 年总亏损达 14.59 亿元。

途牛 2015 年第四季度开设 30 家区域服务中心。此后又设 10 家区域服务中心，截至目前，途牛在全国有 170 家区域服务中心。这些区域中心可以帮助途牛加强在二三线城市的品牌认知度，获得更多客源，增加出境游出发的产品销售。“2015 年第三季度，二三线城市对 GMV 的贡献率首次超过一线城市，这表明我们将重点放在低线级城市的战略获得了成功。”途牛 CFO 杨嘉宏说。

除了运营性的投入，途牛 CEO 于敦德表示，近几个月，某些热门目的地遭遇了一些不良地外部事件，如法国 ISIS 恐怖袭击等，使途牛的这些目的地暂时受到了一定影响。

但出境游趋势性升温，让途牛也与海航联手，意图争夺更大的出境游市场份额。途牛计划在 2016 年提升设立 15-20 个海外目的地服务中心，作为对国内出发地区服务中心战略的延伸，而大交通是解决问题的关键。“我们刚与海航结成了战略联盟，这样将确保我们在旺季时依然能够应对机票供不应求的问题。”途牛网 CFO 杨嘉宏表示。

早在 2015 年 11 月 23 日，途牛宣布与海航旅游集团结盟，并获得海航旅游集团 5 亿



美元的投资。双方达成战略采购协议：海航旅游把旗下的航空、酒店、公务机等旅游资源以优惠价格卖给途牛。杨嘉宏表示：“和海航这样的集团合作，可以确保我们在任何时候都能提供包机或者开辟新的航线。机票是出境

游的瓶颈，不过一旦我们克服了这些问题，就可以不断开辟新的旅游目的地。”最新公布的财报显示，途牛网 2015 年第四季度收入增长主要来自跟团游、自助游、跟团游收入同比增长 101.4%，其中贡献最大的是日本、澳大利亚、新加坡、北美等出境旅游目的地。

近些年来，出境游市场的火爆让各大 OTA 对这块“肥肉”虎视眈眈。2 月 29 日，众信旅游收购华远，与携程联手拓展出境游市场。去年 12 月，同程也将自己 2016 年的新战略定为“全民出境”，宣布正式进军出境游市场。猴年春节期間，大数据统计显示，出境游成为中国人的首选，境外花销近 900 亿元。

（曾肖平）

供给侧改革料超预期 企业边际改善在望

■ 朱茵

“如果一味悲观，或许将错过一个伟大的时代。”申万宏源总裁助理、研究所所长陈晓升对记者表示，当前对于政治、经济、金融以及资本市场的考量，需要从一个相对客观、全面的角度着眼。供给侧改革的实际进度和后续影响或许将超预期。今年影响资本市场的核心关注变量是汇率因素，而海外金融风险 and 国内信用风险将是两个关键点。理智的机构投资者此刻正在积极寻找合适的时点。

青睞受益改革企业

陈晓升表示，供给侧改革的进程不容忽视。国家在去产能、去库存、去杠杆、降成本和补短板等方面已有全方位布局。从研究人员看到的中观行业情况看，去产能等举措的执行力度和具体效果正在不断显现。身处其中

的边际改善的企业在股票市场上受到密切关注，许多投资者重拾过去 3 年一直很少关注的传统产业投资机会。相信未来一段时间，持续的政策效应将在经济层面发挥影响力。随着具体政策措施出台落实，在供给侧改革中受益的企业将不断受到投资者的关注。

他认为，新常态的理念已引导全社会开始了新布局，不断培育新的增长点和驱动力。2016 年，以“一带一路”为代表的新区战略持续推进，亚投行和丝路基金的进展可期，京津冀一体化和长江经济带等将不断取得新进展；大众创业、万众创新和各种新技术、新模式正在民众心中聚集能量；国企改革的顶层设计和群众首创精神可以为地方政府提供创新的舞台。

作为资本市场的投资者，需要关注的是“什么时候边际效应开始改善”。陈晓升表示，当政策逐步落地后，市场的供求关系就会发生转变。供给侧改革的去产能在造纸、煤炭等

行业推进力度超过预期，给龙头企业带来的正面效应日益显现。供给侧改革不仅能真正实现，而且会超市场预期地加速实现。

目前虽然部分行业的产品价格还是在下行，但投资者需要关注的是边际改善的可能。从国外的经验看，美国、韩国、日本都有优秀的钢铁企业，并且净资产收益率还能保持在较高水平。目前中国的周期性行业也在寻找新的出路，正在经历这种结构性的改变。

关注汇率因素

“汇率将是资本市场的一个核心关注变量。”陈晓升表示，此外，国内信用风险和国外金融风险将是两个关键点。

关于国内信用风险，从申万宏源了解的情况看，管理层在淘汰落后产能的同时设立了一些员工安置基金，同时对产业发展辅以信贷金融手段，对于信用风险的存在是有估

量、有准备、有应对措施的，所以预计部分市场参与者担忧的信用风险将有惊无险。

海外环境的动荡与国内市场联动，今年的投资必须关注全球经济的变动。英国可能脱欧、非洲今年经济增长下滑都可能产生重要影响。

申万宏源证券研究所今年将率先建立真正意义上的全球资产配置研究体系。中国的资产管理机构已站在全球之巅，就看哪家能尽快构建全球资产配置能力、看清结构调整的方向、看清最具革命性力量生长的地方、看清风险最有可能爆发的要害，让全社会的资源按照市场规律流向最需要的地方。

除利率、汇率之外，中国的金融改革还将在金融基础设施、金融市场制度和微观金融机构改革等方面展开。金融的微观环境也需要进一步改革的推动。

陈晓升表示，历史终将证明，一个伟大的时代总是在很多人悲观之时悄悄地开始。

康师傅净利下滑高达四成 或陷诺基亚式困局

■ 代秀辉

随着方便面被贴上不健康标签，消费群体人口红利的丧失以及 O2O 外卖模式的冲击，康师傅业绩再次遭遇滑铁卢。

2 月 22 日，康师傅控股有限公司（以下简称康师傅）发布了 2015 年业绩预告。康师傅表示，预期截至 2015 年 12 月 31 日年度未经审核的净利润将较 2014 年年度下降 35%至 40%。

至此，这也成为康师傅十多年以来最大的年度利润跌幅。

康师傅的业绩困局

事实上，康师傅业绩的颓势早在 2014 年就已显端倪。

2014 年康师傅营业额 102.38 亿美元，同比下降 6.43%；股东应占溢利 4 亿美元，同比下降 1.97%。

康师傅的业绩困局更加反映在资本市场中。

公开资料显示，2014 年初以来康师傅控股的股价几乎每个季度都在下跌。2014 年和 2015 年其复权股价分别下跌 20.13%和 36.59%。进入 2016 年以来则加速下跌，从 1 月 1 日至今，已经下跌了 35.99%，是其历史上最大的单季跌幅。

“康师傅业绩缩水是多方面原因造成的，其一，康师傅主打产品方便面和饮料行业近年来发展面临困境，行业整体盈利水平降低；其二，快消品更新换代快，消费升级迫使康师傅加速产品高端化转型，但是高端产品的市场还没有完全打开；其三，康师傅产品安全事故频发，一定程度上影响了康师傅业绩。”中投顾问食品行业研究员梁铭宣分析。

来自 O2O 外卖模式的蚕食

业内人士分析，虽然康师傅业绩大幅缩水有自身原因，但更根本的原因则是互联网背景下的 O2O 外卖模式正在逐渐蚕食并替代方便面市场，而方便面行业老大的康师傅不可避免地被波及。

公开资料显示，自 2013 年以来，伴随着互联网 O2O 模式的兴起，餐饮外卖市场井喷式发展，美团外卖、百度外卖、饿了么等外卖平台纷纷涌现。据艾瑞发布《2015 年中国外卖 O2O 行业发展报告》显示，2014 年我国餐饮外卖市场规模已超过 1600 亿元，占整体餐饮消费的比例为 5.8%。

“新的健康的饮食方式正在逐渐替代方便面这种不健康的饮食方式。”食品饮料行业战略定位专家徐雄俊对记者说。

“如果康师傅依然墨守成规，不思进取，不排除会遭遇诺基亚一样没落的命运。”徐雄俊认为，一方面，当下的方便面市场就像一个七八十岁的老人，人生的高峰已过转而走向衰老期；另一方面，消费者已经不再像十几年前那样对方便面充满新奇，而是已经意识到方便面的不健康，消费群体正在萎缩。

升级换代方能求生 如何自救引关注

在朱丹蓬、徐雄俊等业内人士看来，虽然方便面业务正在不断萎缩，但康师傅却很难放弃方便面业务。

“目前统一的方便面业务已经转向高端市场，但康师傅却是落后一些。因此康师傅一定要进行换代升级，这其中包括品牌的定位要升级，产品的定位要升级，消费群的定位要升级。”朱丹蓬解释。

与此同时，在徐雄俊看来，康师傅也应该学着适应新的市场变化，积极拥抱“互联网+”，推出一些更多新型的、健康的产品。“进一步升级换代，做一些符合社会潮流的食品饮料产业或非食品饮料产业。比如可以做食品饮料的电商，做物流，不要让自己拘泥于传统的方便面领域。”

供给侧改革牛肉面样本：破解兰州牛肉面蹲着吃尴尬

■ 聂建江 白丽萍

由于过去大多数牛肉面馆经营环境较差、产品和服务单一，“蹲在门口吃面”曾经是兰州牛肉面特有的风景。近两年来人们却发现，一批批装修雅致、价格低廉、文化气息浓厚的牛肉面馆悄然涌现，并快速向全国推进。从破解“蹲着吃面”带来的改革命题开始，诸多市场要素参与，拉开了牛肉面的“供给侧改革”序幕。

“街边小店”华丽转身

每天早晨六点到晚上十点，兰州市永昌路的“阿拉兰牛肉面”馆一直都坐满了顾客。这家店面与传统牛肉面馆截然不同：店内装修雅致，整齐有序，地面一尘不染，工作人员彬彬有礼，除了牛肉面，还有灰豆子、酿皮等其他小吃和软儿梨、杏皮水等绿色饮料。每逢周末，这里还有兰州方言相声演出。这家面馆每天可以卖出 1800 多碗面，顾客可以在这里用餐，也可以会友、休闲。

这样“高大上”的牛肉面餐馆在兰州已经

不是新鲜事，近两年，在兰州市的大街小巷，一批“新牛肉面馆”如雨后春笋般出现。“茶楼风格”、“咖啡馆风格”、“乡村风格”、“工厂风格”的牛肉面馆让人倍感新鲜。用餐环境越来越好、产品供应越来越多元，价格依然保持一碗面 7 元的水平。

牛肉面是兰州的特色饮食，也曾是典型的“过日子经济”：开店卖面为了赚钱生活，吃牛肉面也是为了填饱肚子。几年前，很多牛肉面餐馆依然是“夫妻店”、“父子店”，店面小、环境不佳，“蹲在门口吃面”、“排长队吃面”曾经是兰州牛肉面行业特有的景象。

随着人们消费需求的提高，牛肉面一度陷入“美味绝伦但拿不出手”的尴尬境地。一些市民说，因为档次比较低，以前家里来了重要客人都不好意思请去吃街边店的牛肉面，一些高档酒店也乘机把牛肉面卖到了几十块钱一碗的高价。

“蹲着吃面”是一道风景，业内人士却从中发现了行业发展的困境。“这是典型的供给侧问题。”兰州市商务局副局长王绍荣说，消费者有较高的消费需求，但消费供给却长期

在低端徘徊。

传统产业吸引“新经济元素”

兰州市内牛肉面馆的总量长期保持在 1600 家，业内的分析认为，数量稳定充足，但能够提供良好就餐环境、丰富产品和优质服务“的质量供给”严重短缺，不能抓紧市场需求实施升级换代，兰州牛肉面永远只能“过日子”，不能成产业。

行业有改革共识，环境有改革利好：近年来，餐饮行业遭遇重大调整，高档餐饮企业无力维系，中低端餐饮迎来春天；创业创新政策使一批青年人投向牛肉面行业，带来新鲜血液；新技术把牛肉面从实体店搬到了互联网上……看似波澜不惊的牛肉面行业正在吸引资金、人才、创意、云计算、互联网等诸多“新经济元素”。

2014 年秋天，计算机专业博士后邓毓博辞去了兰州大学教师的工作，创办互联网牛肉面品牌“牛大坊”，5 人的初创团队中有 2 名博士后、1 名博士和 2 名硕士。2015 年他的

“网络牛肉面”卖出 20 万份，他的计划是用“云供应链”整合牛肉面产业各个环节，让兰州牛肉面开遍全国，甚至开到国外，比肩肯德基等“洋快餐”。

高档餐饮企业的资金、人才等要素也在流向牛肉面行业。“云峰餐饮”曾是兰州市一家高档餐饮企业，2014 年，这家企业开始转型，重新配置资金、人才，开起了兰州市面积最大的牛肉面馆，企业负责人冯慧介绍说，2015 年牛肉面的收入已经占到企业总收入的四成。

一些牛肉面企业在本土完成升级，向外快速扩张。统计显示，5 年前，全国的兰州牛肉面馆仅有几千家，如今国内的标准化的兰州牛肉面馆已经达到 2.6 万家。部分企业瞄准“一带一路”构想带来的商机，已经走出国门，把牛肉面馆开到了“丝绸之路”沿线国家。兰州市商务局的数据表明，截至目前，兰州市的牛肉面餐饮企业已达到 1200 多家，年营业额 20 多亿元。小小一碗面，蕴藏无限潜力。

“千亿大产业”呼之欲出

“看是一碗面，实则一条链，上游是面粉、牛肉、蔬菜、调料等原料生产，中游是产品加工销售，下游是服务和衍生产品，把牛肉面做上去，一个大产业拿下来。”兰州市商务局副局长王绍荣说。

据兰州市牛肉面协会介绍，牛肉面馆要提质改造，牛肉面的上下游各个链条同样要跟得上：原料要保证质量、安全，工作人员的技能、素质要满足市场的新需要，餐厨具要保证效率、卫生。

牛肉面的全产业链“供给侧改革”正在推进：在甘肃武威市、甘谷县等地，一批围绕着牛肉面进行优质小麦和蔬菜种植、面粉加工的产业基地正在加紧建设；牛肉面餐厨具加工改造也涌现出一批有实力的企业；兰州市的职业院校近几年已累计完成 13 万人次的高级技能和管理人员培训，并输送到全国；牛肉面与文化旅游结合也正在开花结果，以牛肉面为基础的纪录片、微电影、动漫创作的企业各显神通。