

# 传统汽车巨头争相发力纯电动车

□本报记者 王小伟

新能源汽车市场正在迎来“前有大将,后有追兵”的新时代。除了时下火热的宝马i系和特斯拉Model S之间逐渐步入正面竞争之外,奥迪、保时捷等国际巨头也纷纷蓄势待发,准备推出纯电动SUV等多款车型与特斯拉一较高下。

有汽车业内人士对中国证券报记者表示,新能源汽车市场的真正做大,必须依赖一众传统汽车巨头的共同努力。尤其随着特斯拉日前宣布放开专利,或将加快新能源汽车市场迅速扩大的进程。业内普遍预计,随着巨头鏖战时代的到来和新能源汽车市场的蓬勃扩张,相关上市公司的订单有望获得“双维度”拓展。

## 巨头鏖战新能源汽车

传统汽车巨头奥迪日前宣布,正在考虑扩大其电动车的产品线,未来将有Q8电动版以及R8 e-tron的量产版推出。知情人士透露,奥迪R8 e-tron量产版将于2015年在欧洲市场上市。此外奥迪还将推出一款纯电动的Q8 SUV车型和特斯拉即将推出的Model X竞争。“虽然早在2012年就有传言称奥迪将向市场推出这款车,但因为续航里程仅为215公里而搁置。但据最新消息,奥迪已经将该车的续航里程提升到450公里。”

实际上,就在奥迪厉兵秣马加紧布局新能源汽车的同时,宝马、保时捷、日产等一线车企也纷纷加快了新能源汽车的推出步伐。以宝马为例,根据公司近期公布的未来十年规划,未来宝马将有20%-30%的新产品为新能源汽车。对于在核心市场中国的新能源规划,宝马集团大中华区总裁兼首席执行官曾表示,2014年9月份宝马的i3和i8都将会在中国上市。

除了推出新车型,宝马还将加大与房地产品牌合作。5月底,宝马公司对外宣布将与国家电网上海市电力公司电动汽车服务分公司以及国有房地产公司上海世博发展(集团)有限公司合作建造50多个充电站,这是宝马进行私人市场推广之前,着力进行的充电设施建设布局。

此前一直执着于混动路线的日系车企近来也出现转向迹象。以日产为例,公司6月发售第二款纯电动汽车e-NV200,先在欧洲开售,10月将在日本上市。日产首席计划官Andy Palmer表示,公司计划在2017年3月前推出四款零碳排放的电动汽车,e-NV200是第二款,但他拒绝透露e-NV200的销售目标。

真锂在线专家墨柯对中国证券报记者表示,以电动汽车为代表的新能源汽车产业要想真正发展起来,是必须依靠国际汽车巨头这些大企业集团,宝马、奔驰、保时捷等豪华汽车品牌纷纷跻身电动汽车市场,将带动新能源汽车



展厅中的特斯拉电动汽车

新华社图片

市场的迅速崛起与扩张。

## 专利放开或加速市场爆棚

实际上,多数传统汽车巨头在纯电动技术与人才等方面都拥有雄厚的储备,随着特斯拉纯电动汽车的推出,彻底干扰了这些巨头此前一直不愿意放弃传统燃油汽车这块“肥肉”的预期。随着以中国为代表的针对新能源汽车扶持政策的陆续出台,传统汽车巨头开始收紧了追赶特斯拉的步伐。

与传统汽车相比,目前全球新能源汽车的产量非常小,公开数据显示仅占全球市场份额的0.3%。6月中旬,特斯拉CEO马斯克表示,为了电动汽车技术的发展,特斯拉将开放其所有的专利。任何人出于善意想要使用特斯拉的技术,特斯拉不会对其发起专利侵权诉讼。马斯克表示,特斯拉的真正对手并不是电动汽车同行,而是传统的燃油汽车,希望借此来推动整个电动汽车行业的发展。

中银国际电力设备及新能源分析师刘波分析认为,特斯拉的举动实际上描述了新能源汽车产业合作大于竞争的发展现状。在传统汽车领域,汽车行业中各个参与者对专利技术据为己有,在技术扩散方面慎之又慎,并通过专利技术体系形成行业竞争壁垒。而作为全球新能源

汽车领域炙手可热的明星企业,特斯拉将公司全部专利对外公开供新能源汽车产业所使用,一方面说明了新能源汽车产业作为汽车工业中占比非常小的新兴产业,在当前的发展阶段合作大于竞争,如何将新能源汽车产业发展壮大是各个参与者目前思考的重要问题;另外一方面是特斯拉对汽车产业未来发展新规则的一种尝试,即探索IT行业中已被证明成功的“开源模式”在传统汽车制造业中的可行性。

“专利技术的公开对于整个新能源汽车行业的进步来说肯定是利好的消息。”有汽车业内人士对中国证券报记者表示,新能源汽车产业中的参与者往往并不具有丰富的资源,特斯拉专利技术的公开,能够避免后来者在一些共性领域研发或测试的资源浪费,从而加速技术和商业模式创新;加上不少汽车巨头已经开始意识到新能源汽车市场的迅速兴起而纷纷斥资研发与生产,新能源汽车市场的蓬勃拓展进程有望大大加快。

## 产业链企业有望获益

墨柯对中国证券报记者表示,新能源汽车迎来巨头鏖战时代,对整个产业来讲肯定是利好,而对于国内产业链上市公司来讲,也有望因为特定品牌订单的增多和其他品牌客户的推广而获益。

以均胜电子为例,公司是A股上市公司中唯一为宝马i系提供汽车电子配套支持的供应商,其中BMS系统是衔接电池组和整车系统及充电机的纽带,被业内称为汽车电池的大脑。业内人士介绍,BMS会对电动汽车动力电池参数进行实时监控和短路保护,其可以估测出动力电池组的荷电状态、行驶里程和剩余电量,防止由于过充电或过放电对电池造成损伤。

公司表示,继续着重新能源动力控制系统的开发,保持技术领先地位的同时努力拓展市场份额,争取进入全球行业前三。随着新能源汽车市场的启动,不仅宝马i系有望扩大生产线,不少业内人士也看好公司拓展其他国际汽车巨头客户的可能。

此外,进入特斯拉供应链的金瑞科技与新宙邦等公司也有望随着新能源汽车市场的快速扩大而获益。

但墨柯对记者坦承,目前国内尚设有供应奥迪、保时捷等其他一线车企品牌的上市公司。“整体来看,中国在新能源汽车市场供应链中依然处于技术劣势。”但国联证券分析师则认为,一方面,特斯拉的超级充电技术、电池管理系统、汽车电子技术或能为国内企业提供借鉴,另一方面,长期来看,国内企业也将从特斯拉推动的电动汽车普及中获益。

## 2014年北斗产业专项全面启动

# 2016年北斗终端料达3000万台套

□本报记者 王荣

“到2016年实现北斗卫星导航及其兼容产品应用总量突破3000万台套,重要领域智能化应用水平显著提升,大众消费市场初具规模。”2014年北斗卫星导航产业重大应用示范发展专项做出了上述要求。2013年北斗终端社会持有量超过130万台,这意味着,到2016年北斗终端将实现逾20倍的增长。

这是发改委第三年组织该基金的申报。2012年首批专项资金规模在10亿元左右,40%资金补贴研制单位,60%补贴应用单位。分析人士指出,补贴资金总盘子没有太大的变化,但是专项基金的申报更为规范,项目更为细化。

## 发展目标更明确

不同于前两批专项,2014年北斗卫星导航产业重大应用示范发展专项目标更为明确,并将目标进行了拆解。其中,北斗室内外位置服务

基础平台建设和应用示范、行业重大应用示范、区域重大应用示范列为重点支持领域。

室内外位置服务基础平台建设和应用示范方面,专项要求,覆盖室内建筑物面积不少于1亿平方米,定位精度水平方向优于3米,高程方向优于1米。重点支持电力授时、公安警务、建筑安全监测、海关物流监管、保险综合应用、海洋开发利用、林业生态保护、消费电子8个行业领域的示范应用。其中,消费电子领域示范推广终端总规模不低于2000万台(单个项目开发与应用规模不低于500万台),其他领域推广应用的终端规模不低于5万台。

专项还为各个行业的组织实施者以及重点支持领域做出了规范。例如,由工信部组织实施消费电子应用,重点支持北斗智能手机研发与应用,建设技术标准和产品检测体系,推动北斗系统成为智能手机标准配置;电力系统由国家电网公司组织实施,重点支持新建(或改造)110KV变电站北斗兼容授时设备,在边远地区

电力传输线路部署北斗高精度位置监测设备;公安调度指挥应用由公安部组织实施,重点支持公安边防、反恐维稳、禁毒缉私等领域北斗应用系统建设及警用北斗智能终端推广应用等。

在有关区域开展城市综合应用示范,在消防救援、智能公共交通、民生关爱、城市物流配送、市政精细管理、地下管网安全、精准农业、智慧旅游等领域,推进北斗卫星导航系统多元化、市场化、规模化应用。区域应用类项目推广应用的终端规模要求不低于5万台。

## 拉动产业链发展

北斗产业的发展离不开政策的助推。此前,交通运输部要求旅游包车、大客车、危险品运输车辆需要更新车载终端的,应安装北斗兼容车载终端,使得北斗产业规模化发展得以起步。

根据中国卫星导航定位协会4月份发布的2013年度《中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书》,截至2013年底,我国北斗终端社会持有量

已超过130万套。现阶段我国涉足卫星导航与位置服务产业的企事业单位数量超过11000家,从业人员数量接近33万人。按照专项提出的目标,到2016年,北斗终端应用总量突破3000万台套,增长22倍。

业内专家介绍,受车载北斗导航系统需求放量影响,上游相关企业芯片出货量一度出现断货的情况,预计2014年国内卫星导航芯片产值仍有显著增长。

业内专家指出,北斗的应用市场分为特殊(安全)应用市场、行业应用市场、大众个人应用市场。行业应用、特殊市场(军用、警用、应急等)正迸发出巨大的市场需求,其中,汽车前装、后装用户及终端数量保持稳定增长。在大众应用市场中,随着智能手机销量的快速增长,带导航功能的终端用户数量有望激增。

此次专项将消费电子领域的北斗终端作为主要发展目标,这预示着,到2016年北斗终端将在大众引用领域大量普及,届时北斗产业或将真正可以与GPS抗衡。

同时,2013年以来,业绩对赌方案中利润奖励的案例开始增多。在西南证券统计的30多个IT行业重组案例中,11家作出了业绩奖励的约定,累计实现利润超过承诺利润的将提取一定比例奖励给交易对方。其中3个案例将超额利润的30%奖励给交易对方,4个案例将超额利润的40-50%奖励给交易对方,4个案例超额利润70%以上奖励给交易对方。

以大唐电信收购要玩娱乐100%股权为例,交易合同约定,在承诺年度内要玩娱乐累积实际净利润总额高于累积预测净利润总额,则大唐电信将在承诺年度届满后给予利润承诺人相当于超额利润30%的奖励,但奖励总额不超过10000万元。2014年3月,中国证监会核准了本次交易。

业绩奖励实质是对标的公司估值作出的一定调整,避免对标的公司的估值结果低于其实际价值。IT企业的核心竞争力之一为管理和研发团队,对赌中加入超额利润的奖励条款,对标的企业核心团队的激励作用较大,可以降低收购完成后原管理团队人员流失的风险,交易双方的利益都在稳定经营中得到最大化。

## “十三五”能源规划编制工作会议召开

□本报记者 欧阳春香

国家能源局网站6月25日消息,国家能源局近日召开全国“十三五”能源规划工作会议,部署动员“十三五”能源规划编制工作。

国家发展改革委副主任、国家能源局局长吴新雄要求,科学编制“十三五”能源规划,坚持“节约、清洁、安全”的发展方针,落实“节能优先、立足国内、绿色低碳、创新驱动”四大战略,围绕加快建立安全、清洁、高效、可持续的现代能源体系的目标任务,认真研究准确把握“十三五”能源规划的重大问题。

“十三五”能源规划的主要内容将从全国能源发展的基本情况和面临的形势出发,对“十三五”国家能源需求进行科学预测,提出新形势下的我国能源发展的基本思路,在重点产业和重点区域进行研究的基础上,通过加强国际能源合作、节能减排和科技创新等,确保能源产业发展对环境保护和社会影响的贡献,形成促进我国能源产业科学发展的政策和措施。

## 神华调低动力煤价格

□本报记者 王小伟

神华6月25日宣布,从6月26日零时起(至7月底)下调动力煤价格,其中5800和5500大卡下调20元/吨,5200大卡下调15元/吨,5000大卡以下下调10元/吨。业内人士表示,提前调价在煤炭业内极为少见,神华此举,表明煤炭市场销售压力极大。

安迅思信息旺能源相关分析师对记者介绍说,由于下游需求不旺,市场普遍预期神华将在6月底降价,因此采购积极性低迷,导致北方港口煤炭库存持续攀升。

一位华东地区的电企人士介绍,神华此次提前宣布降价,主要是因为其上半年的销售任务没有完成。其中单在江苏地区就差16万吨的任务没有完成,其他地区的销售情况也比较严峻。

在此次调价之后,神华各卡数动力煤的北方港口平仓价格为:5500大卡510元/吨,5200大卡470.6元/吨,5000大卡456元/吨,4800大卡433.2元/吨,4500大卡399元/吨。

一位大型电企的负责人表示,神华原来表示不会在6月底前调价。但是由于6月沿海地区普遍降雨天气较多,火电厂发电需求不旺;加上6月中上旬市场盛传神华将再度大幅降价,下游用户拉货的意愿大幅降低,导致秦皇岛港和黄骅港的煤炭库存持续攀升。截至6月25日,秦皇岛港的煤炭库存为726万吨,环比上月大幅增加19.8%;而黄骅港的煤炭库存为239万吨,环比上月大幅增加37.4%。

市场人士普遍认为,此次神华再次大幅降价,预料其他煤企将跟随降价,市场价格将继续探底。

## 携手“酒快到”老白干酒进军O2O

□本报记者 王锦

6月25日,老白干酒宣布同仙仙网及其旗下O2O平台“酒快到”签署全面战略合作协议,老白干酒将与仙仙网展开深度合作,并计划携河北全省范围内的近万家终端店入驻“酒快到”。

老白干酒副总经理兼营销有限公司总经理张春生表示,在行业调整持续深入的当下,酒企都在不断调整产品结构,实施营销变革与创新,而电商渠道已成为酒企渠道创新的主要方向之一,“希望通过此次合作拉动1亿元左右的销售。”

据介绍,本次合作“酒快到”凭借互联网技术,帮助老白干酒及其终端商实现线上线下的互动;“酒快到”也可以借助老白干在河北区域市场完善的经销网络,加强在当地市场的终端网络覆盖,并有效提升“酒快到”在当地的品牌影响力。

据了解,6月9日开始,“酒快到”APP在北京、上海、广州、石家庄等11个大城市启动试运行,目前用户量已突破4万。“酒快到”APP目标是于年底前覆盖20万家酒类终端,实现全国2000多个县市的布局。

## 上海股交中心挂牌企业突破千家

□本报记者 高改芳

6月24日,来自全国16个省26个地市的74家中小微企业集体登陆上海股交中心报价系统。据不完全统计,上海股交中心一月内新增挂牌企业134家。至此上海股交中心挂牌企业突破千家大关,挂牌数量达1085家。

威海市中小企业局局长蔡琳带领该市第一批三家企业来上海股交中心挂牌。据介绍,威海幸福门旅游文化经营管理有限公司在上海股交中心举办了Q板挂牌仪式。这是威海市首家以旅游地运营为主业在Q板挂牌的中小企业,也是威海市第二家在上海股交中心Q板挂牌的企业。

# IT行业上市公司并购呈现三大趋势

□西南证券 夏华旺 钟凯

技术更新换代太快,新产品层出不穷,IT行业是一个靠并购寻求生存的市场。近几年,国内大型IT企业通过并购快速进入新技术的最前沿,甚至对细分行业的领头企业展开竞争性并购。

根据西南证券统计,2013年上市公司并购重组通过审核的项目达到86个,其中17个项目的收购标的来自信息技术行业,在所有行业中排名第一。2013年至今,IT行业已过会和正在进行的上市公司重组案例达30多个。以重组数量而论,IT行业已经超越医药行业和采掘业,成为并购市场的最大热门。同时,IT行业上市公司并购出现三大趋势,即市场自然形成了相对公允的P/E倍数、高溢价收购逐渐获得认同、业绩补偿和奖励相结合案例增多。

西南证券梳理了2013年到今年4月底IT行业并购重组的交易数据,大致找到了行业的定价趋势。在2013年到今年4月底30多家上市公司收购IT企业的案例中,标的资产估值针对其申报前一年净利润的平均市盈率约为19倍,针

对申报当年承诺利润的平均估值市盈率约为13倍,针对未来三年平均承诺利润的平均市盈率约为9倍。

并购交易双方在掌握了并购市场上的一般定价情况后,谈判磋商的进程会大大缩短。假设某标的公司2014年预测将实现约5000万元净利润,未来三年的净利润总和将达到2亿元。据此计算,公司估值可以达到6亿元左右。既然大多并购案例都处在这个估值区间,交易各方基本能接受这样的价格。

IT企业是典型的轻资产公司,经营场所以租赁为主,不需要采购大型机器设备。在并购重组案例中,交易标的净资产以千万元的金额计算,但交易价格一般以数亿计,交易价格相对于净资产账面值的溢价通常超过20倍。一个技术性问题被抛了出来:相比净资产账面值,交易价格对应的增值率是否合理?

在重组交易中,通常以收益法评估结果为定价依据。收益法实质上就是假设企业持续经营的前提下,对标的企业未来收益的现时量化。

IT行业重组中交易标的一般拥有细分行业

内领先的核心技术、专利或客户网络资源等无形资产,这部分资产价值在账面上体现并不充分,但是对公司的盈利能力会形成长期影响,是公司的核心价值所在,也是评估增值的源泉所在。

随着交易案例增多,投资者开始接受类似的高溢价收购。在收益法的评估原理中,标的公司的净资产账面值和其100%股权的公允价值有着本质区别,毕竟上市公司收购的不是静态的企业资产,而是一个能够持续带来利润的动态企业。

然而,标的公司未来能否实现收益法评估中的预测利润,上市公司的股东心里没底。在国内并购重组中,一般会要求交易各方签署盈利预测补偿协议,约定由其承担未来业绩未达标的责任,以解决信息不对称的问题,更好的保护上市公司利益。

通过对IT行业重组案例的梳理,产业并购在采用收益法评估值作价后,普遍要求三年以上的业绩承诺,这既是当前并购重组监管审核的硬性要求,同时也符合买卖双方博弈的市场逻辑,相应的股份锁定期一般为三年,基本围绕3:3:4的解锁比例分批解锁。