

特斯拉MODEL X即将上市 新能源SUV市场有望引爆

本报记者 任明杰

特斯拉日前宣布，其首款新能源SUV车型MODEL X的量产车近期将亮相。作为全球新能源汽车市场潮流的引领者，Model X有望再次引爆新能源汽车市场。在国内，比亚迪、长城汽车、江淮汽车、长安汽车等上市公司纷纷推出和实施了自己的新能源SUV计划。在差异化竞争日趋激烈的情况下，新能源SUV则有望成为弯道超车的一大利器。

Model X即将上市

“Model X的订单状况非常喜人。”特斯拉亚太地区财务负责人Leopold告诉中国证券报记者，Model X最早将于9月30日交付到客户手中，预计在明年二季度之前将交付客户。

据了解，Model X是特斯拉继Roadster和Model S后，面向消费者推出的第三款车型，也是特斯拉推出的首款新能源SUV车型。其车身较Model S要重，续航里程也有所缩水，单次充电可行驶230至265英里（约合370至426公里），独特的鹰翼门设计是产品的一大特色。

Model S销量的持续攀升为Model X的上市奠定了基础。2015年第二季度，特斯拉实现总收入12亿美元，同比增长39%，在全球交付11532辆Model S，创下季度交付纪录。其中，亚太地区Model S的订单量与上一季度相比几近翻番，中国地区的订单量更是持续攀升。

新能源汽车和SUV的持续火热促使特斯拉有意将两者结合起来，推出Model X这款新能源SUV车型。Leopold对中国证券报记者坦言，“新能源汽车和SUV是目前乘用车市场上最火的两个领域，所以特斯拉选择切入到这个市场。”

目前国内乘用车市场上增长放缓，新能源汽车和SUV成为数不多的两个亮点。据中汽协公布的数据，1-8月，新能源汽车生产118020辆，销售108654辆，同比分别增长2.6倍和2.7倍。其中，纯电动汽车产销分别完成74727辆和68316辆，同比分别增长2.9



IC图片

倍和3.4倍；插电式混合动力汽车产销分别完成43293辆和40338辆，同比分别增长2.1倍和2倍。1-8月，SUV销售350.74万辆，同比增长44.47%。

受Model X即将上市消息的影响，9月23日，A股市场特斯拉概念股冲高走强，智慧能源、万马股份双双涨停，赣锋锂业上涨9.65%，比亚迪、天齐锂业、新宙邦、杉杉股份均收获5%以上的涨幅。

引爆新能源SUV市场

特斯拉一向是全球新能源汽车市场潮流的引领者，Model X有望再次引爆新能源汽车市场。在国内，比亚迪、长城汽车、江淮汽车、长安汽车等上市公司纷纷推出和实施了自己的新能源SUV计划。

作为国内新能源汽车市场龙头，比亚迪推出的新能源SUV车型比亚迪唐备受市场瞩目。据比亚迪公布的新能

表现超出市场预期，9月上海地区起售有望使其进一步放量，保守估计2015年销量有望突破8000辆。

与比亚迪相比，SUV市场龙头长城汽车推出了庞大的新能源汽车计划，公司拟定增募资120亿元，其中95亿元将用于新能源汽车项目（包括动力电池系统、电机系统、变速器项目）。据悉，长城汽车将在现有畅销车型的基础上，开发打造系列化新能源汽车整车平台，并计划开展新能源汽车研发、新能源智能变速器等四大项目。长城首款面向私人消费市场的纯电动轿车将于明年推出，混动版本的新能源SUV车型也将于2017年上市。

此外，长安汽车、江淮汽车等上市公司也在着力推进新能源SUV计划。其中，长安汽车规划十年内投资180亿元，从研发、技术、供应、运营4个层面给予强力保障，将分三个阶段共向市场推出34款全新产品，其中有27款纯电动产品，SUV便有两款。江淮汽车计划推出的S20-iEV则是一款纯电动SUV，也是国内首款正向研发的SUV纯电动汽车，外观基于瑞风S2打造，将于2016年初正式上市。上汽、一汽、北汽、广汽、奇瑞、众泰等国内主流车企也在推进自己的新能源SUV计划。

弯道超车的利器

随着新车型的不断推出，竞争势必日益加剧，新能源SUV则有望成为车企在差异化竞争中实现弯道超车的一大利器。

1-8月，国内SUV销售350.74万辆，同比增速达到了44.47%。但从过往两个完整的销售年份来看，2014年，国内SUV市场整体销量为410.58万辆，同比增长36.4%，较2013年的49.4%增幅，下降13个百分点。国内SUV市场竞争加剧的态势明显。

SUV市场的高速增长也使各大车企纷纷加大了新车型推出力度。从2015年下半年来看，仅以自主品牌为例，40个乘用车型中，SUV便占据了半壁江山，包括东南汽车、东风风神、吉利汽车、绅宝、比亚迪、幻速、昌河、众泰、江淮、哈弗在内的13个自主品牌将推出20款SUV。

竞争加剧也使各大车企更加注重细分市场的竞争，代表未来趋势的新能源SUV则更是兵家必争之地。以通过发力小型SUV实现快速攀升的江淮汽车为例，其去年推出的SUV主打车型瑞风S3上市一年来已斩获小型SUV市场6次月度销量冠军、2次季度销量冠军、1次半年销量冠军。在9月4日的成都车展上，江淮汽车再次发布了小型SUV新车型瑞风S2。在SUV的带领下，江淮汽车的汽车总销量实现逆势增长，前8个月累计销售各类整车38.03万辆，同比增长21.32%。

同时，新能源SUV将带来的自主品牌和合资品牌的格局的变化也是未来的一大看点。今年1-8月份，中国自主品牌的SUV销量达到184.92万辆，同比增长83.4%，市场份额一跃达到52.7%，提高11.2个百分点。而在1-8月份国内SUV销量排名中，前五名除了大众途观之外，哈弗H6、瑞风S3、CS35、CS75均是自主品牌SUV车型。不过，合资品牌在通过价格下探，攻占小型SUV市场等手段试图抢夺自主品牌份额，新能源SUV领域将成为胜负手。在日前举行的法兰克福车展上，包括大众在内的车企便推出了一系列极具竞争力的新能源SUV新车型。

浪潮集团有望与思科深层合作

在信息安全上升到国家战略的大背景下，又一顶级外资设备商有望选择与中国本土企业合作。中国证券报记者来自浪潮集团人士处获悉，浪潮集团与全球第一大网络设备商思科洽谈已久的，有望近期落定并对外宣布。

根据浪潮集团官方披露，集团董事长兼CEO孙丕恕将出席当地时间9月23日在西雅图召开的第八届中美互联网论坛并作主题发言，阐述浪潮在大数据推动智慧城市建设方面的见解和实践。

该人士介绍，浪潮和思科的合作不会满足于以浪潮集团代销思科网络设备的浅层次合作，未来会有更深层次合作，不排除在国内合资建厂，实现国产化。

浪潮与思科的合作，将是IT国产化趋势下一个典型案例。此前，联想对IBM X86业务的并购引起业内广泛关注。“棱镜门”事件后，出于信息安全考虑，国内客户更多选择国产服务器、数据库，外资厂商在华市场推广受阻。以服务器业务为例，在国产化趋势的背景下，国产厂商在X86服务器市场整体份额大幅增长，中国服务器产业在走过了跟随、压制后，进入超越、领先的发展期。浪潮信息2015年中报数据显示，其天梭K1系统已经在金融、能源、交通、公安、财税等关键行业实现了成功应用；2015年第一季度市场占有率达到21%，继续蝉联中国市场第一；在过去的5个季度中，公司3个季度获得中国市场第一。

上述人士介绍，作为全球路由器、交换机以及网络设备销量第一的厂商，思科在全球网络设备领域具有举足轻重的地位。但在中国信息安全大背景下，网络设备市场与存储、计算领域呈现相同的市场趋势，正在遭受着国产化趋势的冲击。此次思科与浪潮集团的合作正是寻求在中国市场突围的出路。

对于浪潮集团而言，在IT系统的三个重要环节计算、存储和网络设备领域，其已经实现了在计算、存储市场的布局并已经具备了相当的市场份额，此次将触角延伸至网络设备领域，不仅是补齐其业务短板的重大举措，并将对现有的存储、计算业务产生较大的促进作用。

不过，上述人士表示，目前浪潮与思科的合作停留在浪潮集团层面，并不涉及下属上市公司。（康书伟）

星网锐捷

认购Connected公司可转债

星网锐捷9月23日晚公告，公司拟与Connected Holdings, LLC公司（简称“Connected”）签订《2020年系列三可转换债券购买协议》，星网锐捷拟以自有资金200万美元认购Connected公司发行的5年期可转债。

Connected公司是一家注册于美国的提供M2M物联网智能服务的初创公司，为客户提供包括后台运营管理、通信网关与行业应用的整体解决方案。

根据公告，债券到期日为2020年9月30日。在2016年12月31日、2018年9月30日、或债券到期日、或Connected公司发出提前还款通知后20日内，按照协议约定的转换价可进行转股。如果公司未转股且所有转换选择权届满，则向公司额外赠送Connected公司股票15000股。

星网锐捷主营企业级网络通讯系统设备及终端设备的研发、生产和销售。此次对Connected公司战略投资，未来可在车联网智能终端市场以及在美洲及欧洲市场获得新的渠道合作伙伴，支撑公司深入海外市场探索。（汪珺）

青岛航空筹划上市

中国证券报记者了解到，青岛航空8月共执行航班548班，运输旅客10.4万人次，客座率达91%，连续两个月实现盈利，一改过去因开航初期投资巨大所导致的账面持续亏损局面。根据规划，转型后的青岛航空正积极筹备上市工作，目标是2020年实现上市。

9月15日，青岛航空开通青岛—昆明航线，将昆明设为首个过夜基地，而据青岛航空市场部人员介绍，青岛航空还将于年内设立烟台过夜基地，逐步延伸航线触角。目前，青岛航空已开通至北京、成都、哈尔滨、海拉尔、长沙、南京、银川、贵阳、南宁、西安、兰州、敦煌、乌鲁木齐、泉州、昆明等航线，航线网络涉及东北、西南、华南、西北等地区，航线布局进一步清晰。

据青岛航空介绍，下半年，青岛航空将继续引进3架飞机，在扩充机队规模的同时，更加注重航线结构的品质，配合区域经济大环境的发展，不断优化航线布局。

随着两大国有股东的陆续退出，青岛航空将由一家混合所有制企业顺利过渡为全资民营航空企业，管理机制将更加灵活，这也为筹备上市做好了铺垫。当前，青岛航空正按照上市的要求积极筹备，计划于2020年实现上市目标。（李香才）

青岛海尔卡萨帝前8月销售额增45%

9月23日，在白电行业整体下滑的背景下，青岛海尔卡萨帝今年1-8月销售额同比增长45%，高端家电渐成引领之势。

行业数据显示，高端家电的快速增长已成为家电行业领域内的一匹黑马。上半年，不少白电企业业绩出现不同程度的下滑，高端品牌卡萨帝却在1-8月份实现了45%的增幅，实现超越行业的快速增长。

在卡萨帝万元以上冰箱、七千元以上洗衣机市场份额第一的基础上，公司又发布了搭载离子净化科技、干湿自控科技和BNT温自平衡的卡萨帝云鼎空调，全球首创的气悬浮无油科技鼎级云珍冰箱，以及“一机双筒”双子云裳洗衣机。

业内专家表示，在家电市场健康化、高端化结构升级的大背景下，卡萨帝的全套系的高端家电解决方案，将引领未来生活方式的变革。（董文杰）

永利带业拟1美元收购北京三五汽配

永利带业9月23日晚间发布公告称，公司全资子公司青岛英东模塑科技有限公司的控股子公司搭塑（香港）有限公司（下称“香港搭塑”）拟购买株式会社三五持有的北京三五汽车配件有限公司（下称“三五汽配”）100%股权。三五汽配目前处于资不抵债的情况，经双方协商，三五汽配100%股权转让价款为1美元。

三五汽配主要从事研发和生产汽车组合仪表和专用高强度紧固件及其他汽车电子设备系统、汽车专用塑料配件、模具、喷涂。

财务数据显示，截至2015年7月31日，三五汽配资产总额为9456.7万元人民币，负债总额为9771.1万元人民币，净资产为-314.4万元人民币。今年前7月的净利润为-1372.1万元。

对于收购目的，永利带业表示，通过收购三五汽配，可以直接进入现代汽车总成供货体系，实现从汽车塑料零件到总成供货的突破；与公司其他子公司协同发展，提升汽车塑料零部件的供货资质。

公司表示，股权收购完成后，将面临人员磨合、业务开发和管理机制建立等问题，在业务快速发展过程中，如不能有效解决上述问题，将可能对公司的运营造成不利影响。为了应对上述风险，公司将利用股东资源的优势、专业的管理经验以及丰富的技术积累与运营经验，提升管理水平与市场竞争力。（官平）

环保行业迎来快速增长期

本报记者 欧阳春香

■

据Wind数据统计，截至9月23日，已有10家环保上市公司发布三季报业绩预告。多数公司预喜，凯迪电力和清新环境净利润同比最大增幅分别达120%和80%。

生态文明建设是“十三五”规划的重

点方向。《生态文明体制改革总体方案》日前印发，意味着生态文明体制改革的顶层设计出台。在今年新环保法、“水十条”等国家多项重磅环保政策催化下，环保上市公司迎来了业绩快速增长期。

多数公司延续高增长

在已经发布三季报业绩预告的环保公司中，7家预增，2家预减，1家不确定。预增公司集中在生物质发电、大气治理领域。其中，凯迪电力、清新环境、神雾环保预计前三季度净利润均大幅增长。

今年以来，环保行业业绩显著提升。

上半年，环保板块净利润同比增长43.2%，48家上市公司中近八成公司净利润同比增长，只有11家公司净利润同比下滑。从细分板块来看，固废、水处理、大气、监测、生物质板块继续延续高增长状态，分别增长52.4%、45.7%、63.7%、47.2%和73.0%。

将迎多重政策利好

分析认为，在国家稳增长背景下，发改委、财政部大力推进PPP项目建设，各地加大了环保资金投入力度，是环保上市公司前三季度业绩高增长的主要原因。

下半年，环保行业将迎来多重政策催化剂。近期，国家推出“1+6”生态文明改革组合拳，环境督查方案、环境赔偿方案等配套措施将陆续推出。此外，环境保护“十三五”规划、“土十条”等下半年也有望有实质政策出台。

环保部环境规划院副院长王金南认

为，随着推进生态文明建设的若干意见，生态文明体制改革总体方案，大气、水和土壤行动计划，以及环境保护“十三五”规划纲要的陆续出台，意味着环境领域改革的总体设计已经搭建完成。环保市场的进一步打开主要体现在三个领域：环境基础设施的投入、环境服务业和农村的环境市场。

此外，PPP模式仍将是环保行业的重要热点，财政部第二批PPP示范项目公布在即，板块投资主线将从PPP预期转向订单落地。

民生证券分析师认为，基于板块投资主线将从PPP预期转向订单落地的判断，具有资金、技术优势的细分行业龙头，以及政府资源丰富的区域环保平台承接PPP项目的竞争优势明显；另外近期市场调整较深，后续市场将“去伪存真”，高增长确定性强的公司有望走出独立行情。

丰成制盐计划登陆新三板

山东与江苏地区稳居行业三甲之列，是工业盐的区域龙头企业。

丰成制盐人士介绍，丰成制盐的采卤工艺采用先进的水力压裂开采工艺。制盐生产中产生的冷凝水、密封水等全部含盐水通过回水管道送至盐矿，盐矿通过采卤泵注入井下采卤，卤水通过输卤管道送至制盐生产，实现制盐、盐矿用水闭路循环，达到水的零排放。制盐生产系统则采用国内先进的五效蒸发制盐、母液回收分离盐硝工艺，具备自动化程度高、能源循环利用等特点。

前述人士表示，丰成制盐现有盐矿埋藏浅，开采成本低，生产工艺方面通过盐硝联产和热电联产，可提高蒸发热经济，降低生产成本，公司生产成本比同行业低17%。此外，公司客户主要集中于山东及江苏等公司邻近地区，地缘优势大，运输成本较同区域企业低20%。

拓展日化消费盐业务

随着盐业改革深化，未来社会资本若想投资盐业领域，可能只能投资已取得行业经营许可的企业。作为行业牌照与经营许可齐全的专业制盐企业，丰成制盐将在登陆新三板后，向日化盐等高附加值的领域拓展。

2014年我国盐业营业收入358亿元，但尚有许多附加值高的业务尚未完全发展。以浴盐为例，中国市场的浴盐产品处于消费的启蒙期。在日本市场，浴盐、沐浴露市场占有率为96.2%；而在国内市场，浴盐、沐浴露市场占有率为34.7%。不过中国市场浴盐的增长率高达162.6%，增长空间可观。

市场调查显示，国内浴盐较少涉足高档领域。丰成制盐将生产中高档的浴盐产品，产品毛利可观。丰成制盐高层表

示，未来企业将抓住核心优势发展盐产品，获得相对稳定的利润空间。浴盐的主要成分是盐，属于制盐企业的专营产品，从经济角度考虑，制盐企业的主要原料成本要低于化妆品生产商，产品将更具竞争力。

据悉，丰成制盐挂牌前计划募资1.5亿元，主要用于通过技改扩大企业产能、深层研发井矿盐的衍生产品、提高产品质量、拓展销路，开拓日化消费盐市场等。公司拟建设40万吨浴盐、含盐清洁用品、保健用品；积极拓展渠道和优质客户，促进岩盐资源的科学开发与合理利用，推动盐业研发，提升市场竞争力。

此外，食盐市场化改革的推进将为公司带来新的增长点。随着食盐市场化改革的推进，开放食盐管制将给民营制盐企业带来发展机遇。