

新基建新动能

十年内现6300万缺口 充电桩成新基建重点板块

■本报记者 龚梦泽

《证券日报》记者注意到,3月4日召开的中共中央政治局常务委员会召开部署了稳定经济社会运行的重点工作,其中涉及基建方面分别用了“基础设施建设”和“新型基础设施建设”词语来表达。相对于传统的“修路架桥”等方面的基础设施建设,此次会议将充电桩纳入新型基础设施建设颇引人关注。

事实上,目前我国充电桩建设远不足政府规划提出的2020年建成500万个充电桩、车桩比1:1的水平,亟待跨越式发展。今年1月份,中国电动汽车充电基础设施促进联盟(简称:充电联盟)发布了《2019-2020年度中国充电基础设施发展年报》,截至2019年12月份,全国充电基础设施累计数量为121.9万个,其中公共桩51.6万个,私人桩70.3万个。充电场站建设数量达到3.6万座。

而根据公安部统计数据,截至2019年年底新能源汽车保有量达381万辆,其中纯电动汽车保有量达310万辆,占新能源汽车总量的81.19%。若按照纯电动汽车310万辆来计算,目前我国车桩比例仅为2.6:1。

中国电动汽车百人会理事长陈清泰曾预测,到2030年中国电动车销售会突破1500万辆,保有量会突破8000万辆,届时纯电动车辆或达到6480万辆。这意味着,如果按照一辆新能源汽车对应一个充电桩的匹配要求,至2030年,我国将存在高达6300万个的充电桩缺口。

对此,有机构预测,2020年我国充电桩设备市场空间为1165亿元,2025年充电桩设备市场空间为2378亿元。“据我了解,今年国内还要分别新增15万台和30万台的公共充电桩和私人桩,但这对于新能源汽车的发展速度来讲仍是杯水车薪,这也是中央明确将充电桩列入新基建领域的原因。”资深汽车行业分析

师林示对记者表示。

充电桩行业陷入发展困境

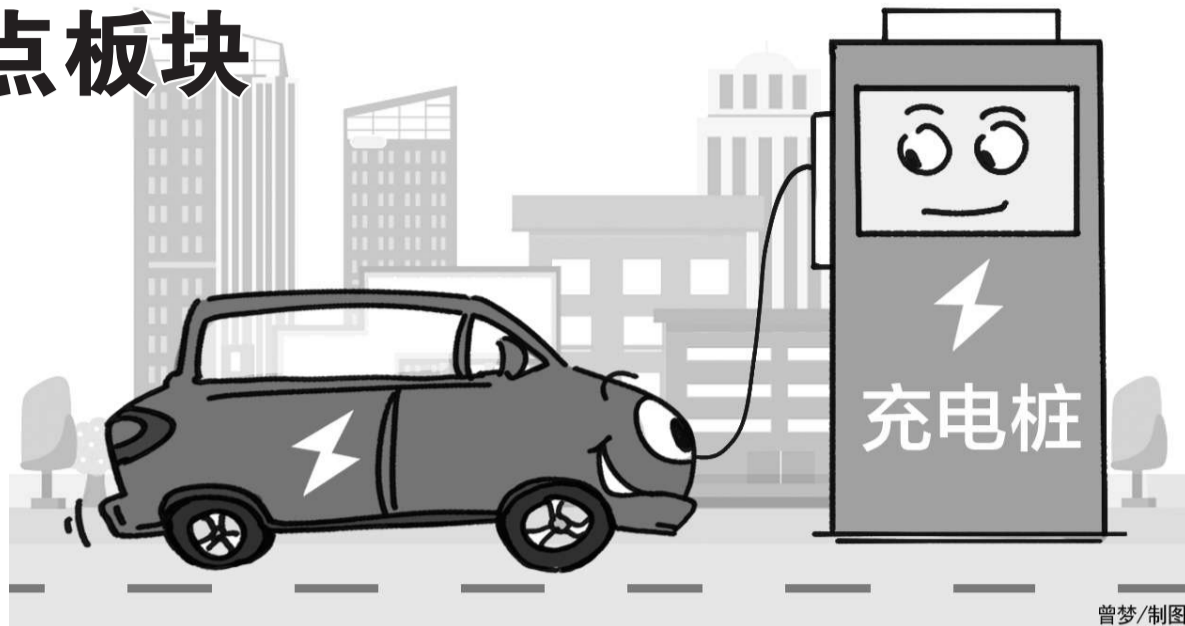
事实上,早在2014年,当国家电网向民间资本开放新能源车充电桩市场后,充电桩产业一时间人满为患,尽管充满创造力的民营资本为充电桩行业添置了“众筹建桩”“共享充电桩”等概念,但这依然没有改变建桩的高投入成本、私人用桩率低及共享观念淡薄这一事实。

《证券日报》记者走访北京多处公共充电桩后发现,目前充电桩分为公共桩和私人桩,公共桩需要充电运营商参与运营,是可以获得盈利的领域。公共桩又分成分散式充电桩和集中式专用充电桩。其中,分散式充电桩是对社会所有电动车都开放的,集中式专用桩则只服务运营类车辆,例如:公交车、出租车、物流车等。充电运营商在分散式充电桩和专用桩两个领域分别面临不同困境。

这其中,分散式充电桩普遍存在着利用率低,成本回收难的问题。一方面,最初充电桩建桩秉承着“有桩就有车的”逻辑,导致布局极不合理;另一方面,一线城市停车位不足也限制了充电桩建设。

据记者走访时观察,目前北京地区大部分的私人充电桩仍不对外开放,存在于相对成熟和管理完善社区区内的私人桩,即便选择分享,停车收费、燃油车占位、慢充桩耗时以及共享时段冲突等诸多因素也会阻碍有需求车主使用私人桩的积极性,从而极大影响了充电桩利用率。

对此,智科技CEO丁锐认为,充电桩天然具备了很强的基础设施性质,充电运营商是一个极其“本地化”的生意,车位(地理优势)和电力(容量和规模)是决定性因素。“场地众筹无外乎就是解决有资源的人(车位和电)的一次性投入问题。而电桩共享的首要问题是个人车位的使用权和如何进入到个人用户的停



曾梦/制图

车场,不解决这个问题,充电桩共享模式无从谈起。”丁锐如是说。

此外,运营商们“重建设轻运营”趋势明显。运营商之间各自为战的态势也让彼此之间的数据难以共通,不同运营商、不同APP之间的包括充电、付款等互联互通功能依然无法实现。迄今为止,仍然没有一家公司整合了所有充电桩运营商的数据。而在记者走访的北京多座公用充电站中没有见到一款桩体广告的投放。种种迹象表明,充电桩行业基于用户流量发展各项增值服务的设想暂未实现。

至于服务运营车辆的集中式专用充电桩,虽然利润前景可观,但需要前期大笔资金投入。一位负责公交车充电站运营的企业人士告诉记者,建设一个有25个40千瓦的充电桩,服务100辆公交车的充电站,建设成本在400万元左右。

“充电桩行业真正的危险就集中在未来的1年至2年,大量的设备面临老化失修。因为各家都是自有资产,绝大多数企业不会选择整合。结果就是没有主导运营能力的运营商退出,而以物业为单位的微型运营商将成为主流并自主运营充电服务。”丁锐表示。

即便如此,较早进入行业“跑马

圈地”的充电桩运营商们,当然不想在黎明前夕倒下,都在努力撑到用户数量和盈利拐点的到来。有业内人士告诉记者,一些大而广的全国性充电桩运营商,进来了就不能退,因为已经砸了几个亿甚至几十个亿在里面,只能不停地往前走。

破解发展障碍需多方着力

事实上,充电桩本质还是一门需要规模效应才能实现利润的生意。充电桩行业发展至今,已形成自己的梯队。

据记者不完全统计,截止到2019年年底,全国充电运营企业所运营充电桩数量超过1万个的共有8家,分别为:特来电运营15.2万个、星星充电运营13.0万个、国家电网运营8.8万个、云快充运营4.0万个、依威能源运营2.5万个、上汽安悦运营1.8万个、中国普天运营1.4万个、深圳电网运营1.3万个。这8家运营商占总量的90.2%,其余的运营商占总量的9.8%。

从排名比较靠前的充电桩企业的商业模式看,他们走的是一条轻资产的路线。特来电摒弃了传统的重资产投建方式,提出了“共建共享”的轻资产运营模式,正式从充电

桩投建型企业转型为充电网运营公司。

特来电相关负责人对《证券日报》记者表示,“共建共享”模式有三种运营方式:第一,特来电与社会各界共建充电桩,社会资金负责投资、特来电负责运营,双方按照投资比例共享收益;第二,对于盈利能力强的场站由社会资金进行投资,特来电负责设计、建设和运维;第三,鼓励社会各界为特来电寻找和链接电动汽车热点城市的优质充电场站资源,由特来电投资建设,每个站点建成后给予相关人员补贴。

星星充电副总裁郑勇一在接受《证券日报》记者采访时表示,随着新能源汽车电容量和吞吐能力的提升,未来单位面积、单位小时的收益将不断提升。迎来盈利拐点后,行业将发生一系列模式创新,从而带动提供场地和供电合作方的积极性,拉动销量形成良性循环。

“在没有更好盈利模式实现开源的情况下,通过节流降低成本也是一种可行的模式。若要化解充电桩市场整体冰山,还要依靠住建部门、电力部门、运营企业等多方共同参与,将充电桩市场面临的问题抽丝剥茧,逐一解决,才能保障新能源汽车稳定发展。”他表示。

深耕天线技术领域 通宇通讯搭乘5G东风驶入快车道

■本报记者 赵琳

发力5G建设,广东走在前列。

日前召开的2020年广东省信息通信行业工作会议上,广东省通信管理局局长苏小林表示:广东预计将在今年三季度末完成5万座5G基站建设,力争全年建设6万座,全省5G用户数达到2000万。

基站的建设离不开基站天线的配套。

专业从事通信天线及射频器件产品的研发、生产及销售的通宇通讯,基站天线主要客户为国内外通信系统运营商与设备供应商。

通宇通讯董秘段铸告诉《证券日报》记者:“最近明显能感觉到,来自设备商的5G订单变多了,交付压力也相应增大了。”

段铸表示:“对于基站天线整个产业链来说,5G既是机遇也是挑战。5G天线将向一体化方向演进,只有在研发上与设备商密切合作,才能分得一杯羹,市场占有率也才能得以提升;如果没有和设备商的捆绑,恐怕连5G产业链的门槛都没有。”

法进入。”

与大型设备商密切合作

2019年6月份,随着国内5G牌照的发放,国内正式进入5G商用元年。近期,中共中央政治局和工信部又多次强调推动和加快5G网络建设。“5G在目前被赋予了特殊的意义,成为疫情过后经济尽快恢复的主力军。国家重点提及5G建设,无疑会促使5G产业进程的加速。”段铸对《证券日报》记者表示,“可以预期,5G的招标也会加快,这对于整个行业来说是极大的利好。目前公司的5G天线开始批量出货,未来有望随之提升。”

近年来,通宇通讯在不断夯实4G“低频重耕”“网络补盲”的同时,早已对5G进行了前瞻性的布局,并大力开拓5G客户。2017年,公司作为首家天线研发企业加入中国移动5G联合创新实验中心;2018年8月份,公司中标工信部的“2018年工业强基工程”分包1“5G中高频通信大规模MIMO天线”项目。截至2018年年底,公司拥有5G相关专利已授权83

项,5G产品营业收入3331.07万元。

目前,通宇通讯已形成通信天线、射频器件、光模块等丰富的产品线,开发出系列基站天线、基站用双工器、合路器、塔顶放大器、系列微波天线、光传输模块等产品,可满足目前国内外2G至5G等多网络制式的多样化产品需求,在移动通信天线领域具备较强的市场竞争力。公司主要客户包括中国移动、中国电信、中国联通等移动通信运营商,以及爱立信、中兴通讯和华为等通信设备集成商。

据段铸表示,5G时代设备商在基站天线市场的话语权提升,与设备商紧密合作的传统天线厂商竞争优势将逐步凸显。

“5G将会带来整个产业链集中度的提高,只有在研发上与设备商密切合作才能脱颖而出,我们现在的策略也是与大型设备商密切合作。”段铸告诉《证券日报》记者,“通宇通讯是爱立信和中兴的战略合作伙伴,他们的基站天线是和我们,以及其他几家顶级的天线厂商共同研发,配合完成的。我们现在的策略其实很简单,就是紧紧抓住这几个

大的设备商,做好研发、技术的对接,使产品不断更新迭代。我们相信,在这样的策略下,通宇一定能牢牢把握住5G带来的机遇。”

双轮驱动迎来发展良机

事实上,除天线领域外,5G时代对射频器件同样提出更高的要求,滤波器向陶瓷介质方向发展,在光模块领域,则由现有的主流10G向25G和100G发展。而这两个领域,通宇通讯也都进行了战略布局。

公司在射频滤波器业务已打好基础,并与陶瓷滤波器厂家江嘉科技达成了收购意向,未来将成为基站AFU一站式供应商。“随着光纤在通信领域的大规模使用,光模块将进入到一个新的应用领域,拥有巨大的需求潜力。目前,光模块在通信市场上的客户与我们的客户是高度重叠的,包括像中兴、爱立信这样的大型设备商以及全球的通信运营商。未来,我们希望能够在这一领域不断扩展,给上市公司带来更多新的利润增长点。”

通宇通讯前瞻性的战略布局得

益于公司对行业趋势发展的深刻认识,使产品不断更新迭代。我们通信行业是一个专业程度非常高的行业,既是资金密集型,又是技术密集型。对于这个行业来说,技术是第一生产力。只有不断地更新迭代,才能够紧紧跟上行业发展的趋势,否则只会被市场淘汰。”

一直以来,通宇通讯将研发作为立身之本,从4G到5G的切换时期,公司更是加大研发投入,来应对天线形态和技术发生较大变化的挑战。2018年公司研发投入1.16亿元,同比增长13.93%;今年上半年公司研发投入6814.67万元,同比增长19.24%。目前,公司研发的TD-SCDMA电调智能天线已达到国际先进水平;在宽频及超宽频天线方面,实现了LTE800(698-960MHz)和LTE2600(1710-2690MHz)的系列化产品研发及产业化,整体上产品推出进度与国际领先公司同步。

段铸表示:“未来三年,我们面临着非常好的发展机遇,一方面是国内市场大规模建设5G;另一方面海外4G市场持续爆发,在这种双轮驱动的市场中通宇大有可为。”

车联网基础建设升级潮将至 均胜电子相关业务有望加速发展

■本报记者 吴奕莹

近期,在A股市场上,以5G、云计算、车联网等为代表的“新基建”概念股行情火爆。此前,国家发改委、科技部、交通部等11部委联合印发《智能汽车创新发展战略》使得车联网“5G网络技术的主要应用场景”提法再度被夯实。

均胜电子旗下均胜车联网在5G车联网V2X产品、车载信息系统(IVI)、虚拟增强现实等技术领域已拥有很深的技术积淀。并持续广泛参与行业标准和应用场景的制定或定义,处于行业细分领域的头部地位。

据相关业内人士分析:“随着5G、人工智能等技术的发展及居民需求水平的提升,智能汽车将在生活中扮演更加重要的角色,车联网基础建设升级潮将至,均胜电子这类业务有望迎来快速发展。”

展。”

车联网市场迎来新机遇

该相关业内人士对《证券日报》记者表示:“得益于5G技术日渐成熟以及国家政策的加持,车联网市场或将借此迎来新机会。全国多地此前已开始参与打造车联网产业链,比如北京、上海、宁波、成都等地均有车联网业态布局,例如产品研制、场景测试等。”

规模最大的一次是去年在上海举办的C-V2X“四跨”活动,“跨芯片模组、跨终端、跨整车和跨安全平台”的V2X“朋友圈”充分展示了车路协同的全链条技术实力。

作为C-V2X“朋友圈”成员,均胜车联网为整个产业链提供安全可靠的产品。在过去三年里,均胜车联网一直积极参与V2X行业标准制定及下一代应用场景的定义。

华泰证券研究员王林在研报中分析,V2X是自动驾驶感知层的不可替代环节,实现了信息丰富性、信号短、路面状况、行人,以及非视距的全方位信息为自动驾驶提供决策判断。并预计在车内装备中,2020年前后车联网设备市场规模超过210亿元。

均胜车联网相关负责人介绍:“V2X产品是想打通‘车机’与外界的数据隔阂,联通路上各个‘信息孤岛’,让车联网技术带来本质上的效率提高。随着车联网行业标准与规范逐步形成,各类支持车联网运作的车辆设备和道路设施将陆续推出,这次发布的《智能汽车创新发展战略》再次为中国标准智能汽车发展指明方向。”

该负责人还表示:“公司的V2X车载单元产品集成高精地图、高精定位、高精摄像头、V2X等融合算法,融合结果将用于L3级以上的自

动驾驶,项目于2021年初落地后,或将成为全球首个5G-V2X量产项目。”

有望深入与特斯拉合作

特斯拉是自动驾驶商业化引领者,独辟蹊径推动智能化发展。特斯拉于2014年10月份推出Autopilot1.0首次实现自动驾驶系统商业化,目前正在向L3级别迈进。

据相关业内人士分析:“由于当下新技术路线未成熟,深耕智能出行服务解决方案的全球化供应商当前仍有机会抢先一步切入特斯拉在智能网联技术领域。结合5G车联网的发展,国内车联网技术的统一标准仍在制定,这些方面的技术在汽车智能网联趋势中具有较高附加值。”

“根据特斯拉的商业模式判断,

拥有车联网和自动驾驶基因的公司未来或更能获得特斯拉青睐。”该业内人士补充道。

均胜车联网在5G车联网V2X产品、车载信息系统(IVI)、虚拟增强现实等技术领域已拥有很深的技术积淀。同时公司具备丰富的生态平台资源,并持续广泛参与行业标准和场景的制定或定义,处于行业细分领域的头部地位。

同时,均胜电子坚持全球化战略,目前已经在美洲区、亚洲区(含中国区)和欧洲、中东和非洲地区均拥有完整的生产经营体系,涵盖汽车安全系统、智能驾驶、高端功能件等业务,能满足包括特斯拉在内的全球主流车商需求,实现对客户就近供货。

目前,均胜电子已列入国产特斯拉供应链,旗下均胜安全系统中国获得了特斯拉中国的定点生产函。

苹果“降频门”赔款差异化 律师建议中国消费者起诉

■本报记者 谢若琳

苹果故意让旧款手机越用越慢?

耗时2年的苹果“降频门”终于尘埃落定。苹果公司与集体诉讼等用户和解,根据美国法庭的公开文件,购买iPhone7以及更老型号的苹果手机用户有资格获得赔偿,赔偿总额不低于3.1亿美元(折合人民币约21.52亿元),消费者平均获赔金额约为25美元(折合人民币约174元)。

值得一提的是,这笔赔偿与中国手机用户无关。北京市中同律师事务所合伙人赵铭在接受《证券日报》记者采访时表示,海外用户在美国进行的是集体诉讼,最终双方和解而达成赔偿,因此赔偿针对的是美国的用户。

他认为,苹果手机的中国消费者可以借鉴国外用户的做法,通过集体诉讼的方式起诉苹果公司。

“降频门”事件,最早发现于2017年,当时有用户发现自己的iPhone无缘无故地变得卡顿,将该问题发布在论坛上,随后有同样反映的用户越来越多。于是,有声音质疑,苹果为了提升新款iPhone的销量,故意使得旧款iPhone卡顿。

当时,苹果回应称,老款iPhone的卡顿是因电池老化导致,性能限制能够减缓电池的损耗和使用寿命。

显然,官方回复没能服众。2017年12月份,有消费者提出集体诉讼,也被称为“历史上最大的消费者欺诈案之一”。

对此,2017年12月28日,苹果发布公开信致歉,并将iPhone6及更高版本的电池更换价格降至29美元。

这并未平息消费者的怒火。截至近日,苹果公司才与诉讼的消费者和解。根据双方的和解协议,苹果公司同意支付赔偿金,但否认存在不当行为。

不过,苹果公司仍需向消费者支付每部iPhone25美元的赔偿金,这一金额可能随着符合索赔条件的iPhone数量进行上下浮动,最低总支出为3.1亿美元。

此项和解的适用范围包括基于iOS10.2.1或更高版本操作系统运行的iPhone6,iPhone 6Plus,iPhone 6s,iPhone 6sPlus,iPhone7,iPhone 7Plus或iPhone SE的美国用户,还涵盖了2017年12月21日之前基于iOS11.2或更高版本操作系统运行的iPhone7和iPhone 7Plus的美国用户。

与此同时,苹果公司因“降频门”也在法国面临官司。法国消费者保护机构上月证实,苹果公司已同意就类似集体诉讼向消费者赔偿2500万欧元(约合人民币近2亿元)。

关于中国用户的权益。赵铭表示,苹果手机人为降速,侵害了消费者那些权益。根据《中华人民共和国消费者权益保护法》,苹果公司未告知且未取得用户同意的情况下,擅自通过系统升级降低用户手机性能,侵犯了中国消费者的知情权。

2018年上海市消费者协会曾经为此事向苹果公司发函,要求苹果公司对降频门做一个解释,后来苹果公司予以了回复。但截至目前,我国还未有个人、集体或各地消协通过向法院向苹果公司提起民事诉讼。

配股和收购双线拓展 天风证券启动内外延扩张

■本报记者 李万晨曈

天风证券将于3月10日启动配股,配股比例为10配3,募集资金不超过55.94亿元。

天风证券2018年10月份上市,此次再融资,有望进一步增厚公司资本,优化业务布局,有业内人士向《证券日报》记者表示:“证监会在去年年底明确表示,将多渠道充实证券公司资本,支持证券公司在境内外多渠道、多形式融资,优化融资结构,增强资本实力支持行业做优做强,叠加新三板深化改革、再融资松绑等利好,天风证券此次配股在证券业发展风口上尤为突出。”

根据安排,天风证券将于3月10日启动配股,配股比例为10配3,配股价格为3.6元/股,价格相当于公告前一日收盘价的4.8折,相当于公告前一日均价的5.1折,是公告前20日均价的5.4折,相关业内人士称:“这是一个很有吸引力的价格,表示天风对老股东们是充分负责的。”

2019年二级市场显著回暖,科创板注册制改革落地,券商经纪、投行、自营等业务均得到提振,整体业绩表现较好。此次配股,将使天风证券进一步向头部券商迈进。公告显示,本次不超过55.94亿元募集资金,将用于包括大力发展私募基金管理业务、拓展国际业务,并积极考虑和择机实施外延收购等增资及优化布局方面、财富管理业务、适度增加证券自营规模和研究业务等。公告称,此次配股将有助于公司补充资本实力,有助于公司抓住风口实现跨越式发展。上述业内人士称:“这符合证监会打造航母级证券公司的政策思路。”

在增厚资本、优化业务布局的同时,另一方面天风证券外延并购取得新进展。天风证券于3月9日公告收购恒泰证券20.43%股份获得证监会核准。这意味着完成过户后,天风证券将成为恒泰证券第一大股东,这是证券行业继中信证券收购广州证券之后,又一起重大并购案。

由于恒泰证券为港股上市公司,若天风证券取得恒泰证券的控制权,可一并获得境外融资渠道;且目前恒泰证券持有新华基金59%的股权,而天风证券旗下没有公募基金业务牌照,参股恒泰证券可弥补天风证券在公募业务上的短板。券商非银研究员对记者表示:“天风和恒泰在很多方面都是互补的,此次收购完成后,天风证券竞争力有望得到明显增强。”

市场相关人士认为,未来恒泰证券的管理层或将进一步调整,这意味着天风证券的收购动作有望获得进一步进展。若借鉴美国经验,由于证券行业竞争趋于同质化,兼并收购与行业整合的趋势将延续,资源日益向头部券商聚拢,龙头券商的投资价值值得重点关注。

本版主编 袁元 责编 刘斯成 制作 朱玉霞 E-mail:zlmzx@zqrb.net 电话 010-83251785