

电商零售巨头搭建线下联盟 京东摘下五星电器意欲何为?

■本报记者 贾丽

近日,京东完成对五星电器股权收购的消息,引发市场关注。这是京东和实体零售企业的再次结合。国美、迪信通、联想来酷……京东正通过投资并购等各种形式不断加强自己在线下的话语权,造多样化业态,扩充同盟军。

而此次,苏宁已将家乐福八成股份、万达百货收入囊中,国美左手牵起拼多多右手牵京东,阿里、百度、腾讯等巨头也在零售圈摸索多年,从资本结盟到引入实体零售企业造平台,再到重点发展小店经济,矛头频指线下,电商零售巨头们正在掀起史上最大的联盟运动,最大程度地吸引实体零售企业入圈,市场竞争升级。

在紧张的战局中,电商零售巨头的一举一动牵动着行业神经,当下电商和零售业的渠道和格局也在暗中生变。在这一动荡的局势中,京东重金入股五星电器,并不惜代价拿下五星电器全数股权,又是欲以何为?

投资并购直指线下话语权

经过一年多的运作,近日,京东集团正式完成对五星电器54%股权的收购,加之此前拥有46%的股权,五星电器成为京东集团的全资子公司。

谈及此次收购,京东集团首席战略官廖建文在接受《证券日报》记者采访时表示:“今天看整个电商,包括京东对超级体验店等各类线下零售业态的拓展,代表着

我们对核心品类的一个大的战略布局。京东将会以更大的胸怀去拥抱行业,过去的很多竞争关系也会变成战略合作伙伴,这也是京东持续开放的表现。”

为何京东会瞄准五星电器呢?据了解,五星电器覆盖区域虽主要集中在华东地区,但实力不容小觑。

五星电器总裁潘一清透露的数据显示,截至2019年1月1日,五星电器自营店数量达到300家,而万镇通乡镇加盟店已覆盖江苏近60%的地区。在未来七年规划中,五星电器自营门店数量将增加1000家。

这样的资源,对于电商起家的京东而言,极具诱惑。“五星电器很多门店集中在江苏省,而这个区域居民收入相对较高,零售业较为发达,同时五星在三线、四线、县级等市场也都有覆盖,京东可以在购买力较强、较发达地区快速占据市场,并自由实验其线下战略,复制到全国。”易观分析流通行业分析师陈涛在接受《证券日报》记者采访时表示。

全资控股五星电器的背后,是京东想要占领线下家电市场的野心。而全资收购五星电器后,京东加快了自营线下门店在全国的扩张布局,欲加速实现“在线下再造一个京东家电”。据透露,京东电器计划线下业务3年至5年内快速联网全国城市,从而改写线下家电零售市场的格局。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任莫岱青对《证券日报》记者表示:“近年来京东一直在开拓下沉市场,其家电板块主要集中在一线、二线城市,五星电器在线下积累了低线城市资源,可

以对其进行补充。”

他认为:“京东本身就要进行线下的扩张,刚好可借助五星电器的门店进行部署,这对京东来说可以节约成本,但依然面临着门店运营经验、人员团队管理和用户接受等方面的挑战。京东未来可能还会收购或者投资类似五星电器这样的标的,因为目前京东还在进行扩张,收购或者投资这类标的的方式可以加快其扩张速度。”

对于是否还有并购计划,廖建文表示:“我们在思考如何提升我们的护城河,如何去加深我们适应行业的增长。在这个大的背景下,京东将会保持开放的心态,不断挖掘新目标。”

巨头交叠结盟“竞技”升级

实际上,近年来多个电商巨头都通过资本并购、合作等模式与零售企业展开线下的深度合作。苏宁阿里联手前者入股淘宝,腾讯京东沃尔玛打通线上与线下,国美连京东拼多多,几大商业联盟已经形成,但又在不断交织,合作网络愈加丰富,行业内的结盟现象将更加明显。

前腾讯京东战略分析师、电商天使投资人李成东在接受《证券日报》记者采访时表示:“面对电商遭遇行业天花板,阿里、京东、腾讯、百度等都在加大线下布局,近两年主流电商在家电、快消品、商超等全面铺开,并通过加大资本运作,真正掌握线下的话语权,进行全面一体化,今年更加明显。”

在扩充品类、增强线下话语权上,京东也在持续布局。近年来京东一直在加速扩大其线下版图,除了五星电器,其先后投资了国美零售、迪信通、联想来酷等线下实体,完成一轮整合,一个结合线上线下的新梯队正在形成。在苏宁、国美等家电零售商的竞争下,京东正加快线下布局,以扩充自己的门店以及供应链优势,发展线下零售业态。同时,在电商巨头推动下,零售渠道也正在变革,线上线下的新零售模式已成为各大平台的改革方向,“渠道下沉”成为电商和零售巨头共同的目标,这一战场的竞争也愈发激烈。

在陈涛看来,近两年里,电商巨头频频进行资本运作,有加固线下版图和自由度的考量,京东此次收购五星电器也是对此前资本层面运作的战略性延续。“几年前京东就已投资五星电器并对其店面进行改造,开设旗舰店,此次收购后京东将把更多的线下战略资源进行投入,使其线下战略得到持续渗透和延展。目前主流电商都在不断开拓更有潜力和增量的下沉市场,京东也是其中之一,加速对线下店面进行投资和合作,并不断推出京喜、极速版等新业务,加快布局下沉市场。”

随着电商和零售巨头们在下沉市场更多渠道布局的持续深入,优势互补、资源协同,成为它们共同的选择。在未来几年,电商零售巨头碰撞之后存在的更多可能性,广度及深度,但具体效果还有待进一步观察,还需看合作方供应链、数据开放程度。

光伏发电成本快速下降 绿色新政兴起 可再生能源替代传统能源已成全球趋势

■本报记者 于南

7月23日,国家气候战略中心原主任、中国能源研究会常务理事李俊峰在出席《证券日报》主办的《光伏产业大讲堂》时表示,疫情发生以来,全球煤炭消费、石油消费、天然气消费均有所下降,仅有可再生能源发电在1月份-3月份逆势增长了3%。根据国际能源署(IEA)报告预测,全球清洁能源(主要为风电、太阳能),将在2021年迎来大幅反弹。

李俊峰认为,全球以减碳为初衷的绿色新政兴起,如今已不仅是一个政治意愿,更是技术上可以实现的替代(针对化石能源)方案。

与李俊峰一同出席《光伏产业大讲堂》的隆基股份创始人、总裁李振国也认为,光伏加一定比例的储能,在十年之内会成为全球相当多国家和地区最便宜的能源,这意味着光伏能够在经济性上,对传统能源大规模替代。而十年后,全球新增光伏装机或将达到1000GW水平(目前为100GW)。

光伏发电成本已现“一毛钱一度”个案

以光伏为代表的可再生能源发电,于2020年上半年受到多重因素干扰,仍然脱颖而出,实现逆势增长。除了全球兴起的绿色新政外,也与其愈发展具有经济性关系密切。

最具标志性的事件是,不久前,中东某光伏项目上网电价创出了1.35美分一度电(千瓦时)的新低,其折合人民币,甚至不足“一毛钱一度电”。

而这—趋势还在发展,中国光伏行业协会披露的最新数据显示,上半年,光伏电站建设成本继续降低。受益于组件、逆变器及设备价格的下降,上半年我国光伏地面电站建设初始总投资成本已基本降至每瓦4元以下,较2019年下降

约13%。

李振国表示,降价是目前光伏产业发展的主逻辑,正因为降价,使光伏相对于传统能源的竞争力越来越强,市场的接纳程度越来越高。

也正因为看好光伏产业的竞争力,李振国做出了上述“光伏加一定比例的储能,在十年之内会成为全球相当多国家和地区最便宜的能源”,以及“十年后,全球新增光伏装机或将达到1000GW水平”的预言。

不过,在3月份经历过一轮价格调降后,近日,隆基股份公布的8月份单晶硅片最新成交价中,两款硅片产品的价格分别调涨了4%、4.2%。而业界则普遍认为,无论涨价、降价,其只反映了阶段性的市场的供需关系。

此外,在谈及受到疫情的影响时,李振国坦言,前段时期行业内较为集中的降价,确实与疫情有关,疫情导致短期内,国际市场需求不达预期或是阶段性供求失衡,因此,在本来以降价为主逻辑的大趋势下,光伏行业将本来需要两三年能够实现的价格目标,提前到两三个月。

一切以用户需求为导向 以度电成本最低为目标

近年来,随着产业技术和规模的不断发展,光伏逐渐成为全球范围内最具竞争力的电力能源之一。在这一过程中,企业采用的硅片尺寸不统一,造成光伏产业链包括硅片、电池到组件以及玻璃等辅材的制造成本上升,并对客户的产品选择、光伏系统的安装,上下游协同等造成较大困扰。

为改变这一现状,促进行业高效、规范发展,此前,隆基股份携手6家企业共同发出倡议,倡导建立几何尺寸为182mm×182mm的硅片标准(M10),并在行业标准组织中将该尺寸纳入标准规范文件,减少资源浪费,促进光伏产业的



国家气候战略中心原主任、中国能源研究会常务理事李俊峰(左),隆基股份创始人、总裁李振国(中)出席《光伏产业大讲堂》与《证券日报》记者(右)对话。

健康发展。

对此,李振国介绍,2018年的时候,我们发现客户在进行系统设计时,对组件尺寸是有一定容差的,所以稍微大点的组件,功率提高了,对客户来说是有价值的。

遵循市场需求,以及市场中已有的约100GW电池生产线,通过简单的工装改造,能够生产的最大尺寸,隆基股份主导推出了M6尺寸硅片(166mm),并在2019年正式对外发布M6产品,以及相对应的组件产品Hi-MO4。

而提及最新发布的硅片标准M10及对应的Hi-MOS组件,李振国介绍,182mm这一边界条件,是依据标准集装箱最优化的装卸尺寸所确定的。“因为182mm对应的组件宽度大概在1130mm,再加上外包装、托盘,两个组件包装箱摞在一起,刚好是进标准集装箱高柜的极限值,如果尺寸再大,就装不了两层,竖放又会影响到运输、拆包时的产品可靠性和安全性。”

“10年前,光伏组件三十多元一瓦时,一毛到两毛钱的运费不算什么,但今天组件的价格已经在1.5元/瓦的水平了,

一两毛钱的运费,就是巨大的成本,不在运输上把它优化掉,那你的竞争力就有问题。”李振国表示。

李振国说,在硅片尺寸上,隆基股份仍然会努力探索,也许再过一段时间,待行业进化到一定的程度,一些边界的打开,会让我们的优化出下一代尺寸,只是目前还没有结论,但可以肯定的是,光伏行业最核心的是度电成本最低,这是终极目标。

此外,李振国、李俊峰在《光伏产业大讲堂》中,还就以光伏为代表的可再生能源,对气候、生态的修复所发挥的作用进行了展望。而谈及光伏产业的发展,李振国结合隆基股份正在开展的BIPV(建筑光伏一体化、光伏建材)业务表示,“我们希望能够最大化、集约化地应用这种资源(光伏发电),BIPV首先是一种建筑材料,我们研究的都是住建部的防水防腐防火标准,同时他还可以发电,他的使用寿命我们也保25年-30年,隆基股份今年年底将建成了大概500兆瓦BIPV产能。我们能够在三年至四年的时间内,把这个业务发展成每年营收超过100亿元水平。”

新冠疫苗研制进入加速跑 9家企业组成第一攻关方阵

■本报见习记者 郭冀川

“复星医药获德国BioNTech SE授权的新冠病毒mRNA疫苗BNT162b1,在收到国家药监局临床批件后不到一周时间就启动了泰州的临床基地。”复星医药集团高级副总裁、全球研发中心总裁兼首席医学官回爱民博士对《证券日报》记者表示,临床试验的启动是一个新的起点,复星医药与合作者、合作者以及监管机构密切配合,在保障受试者安全及权益的前提下,积极推进,尽快推出安全有效的疫苗产品从而最终战胜疫情。

近期新冠疫苗研发有了诸多新进展,一方面多家企业进入新冠疫苗临床阶段,另一方面武汉生物研究所已经启动三期临床试验,走在全球疫苗研发的前列。近日工信部新闻发言人黄利斌表示,我国现有13家企业陆续开展了新冠疫苗产能建设,其中9家企业已经获批开展临床试验。

中国国际科技促进会医工结合分会副秘书长谭亚楠在接受《证券日报》记者采访时表示,进入临床阶段可以视为疫苗研发的一次跨越,这些企业也形成了疫苗研发的第一梯队。

目前有五种新冠疫苗研发路线,其中灭活疫苗是最传统的经典技术路线,它通过在体外培养新冠病毒,然后将其灭活,使之没有毒性。北京科兴、武汉生物研究所、北京生物制品研究所、中国科学院医学生物学研究所,共四家企业和科研机构已经通过此研发路线,进入到临床试验阶段。

重组蛋白疫苗路线上,智飞龙科马与三叶草生物两家公司已开展一期临床试验。重组蛋白疫苗也称基因工程重组亚单位疫苗,它是通过基因工程方法,大量生产新冠病毒最有可能是抗原的S蛋白,把它注射到人体,刺激人体产生抗体。

核酸疫苗包括了mRNA疫苗和DNA疫苗,解放军军事医学研究院和复星医

药两家已在国内开始了mRNA疫苗一期临床。回爱民介绍,传统疫苗主要是体液免疫,mRNA疫苗除了体液免疫还有比较强的细胞免疫。此外,mRNA疫苗是一个核酸序列片段,不含病毒微生物成分,它在人体内相对安全,它的生产工艺也便于快速标准化,产能比较大。

腺病毒载体疫苗是用经过改造后无害的腺病毒作为载体,装入新冠病毒的S蛋白基因,制成腺病毒载体疫苗,刺激人体产生抗体。康希诺生物和军事科学院陈薇院士团队合作研发的腺病毒载体新型冠状病毒疫苗,目前处于二期临床试验阶段。

减毒流感病毒载体疫苗是用已批准上市的减毒流感病毒作为载体,携带新冠病毒的S蛋白,共同刺激人体产生针对两种病毒的抗体。目前尚未有企业通过此研究路径进入临床阶段,如华兰生物参与了由厦门大学李学、香港大学联合开发的“基于流感减毒载体的新型

冠状病毒鼻喷减毒疫苗的研发”项目,该项目已报国家科技部。

华夏幸福研究院医疗研究员王瑞妍对《证券日报》记者介绍,一般疫苗研发需要多年时间进行临床研究与测试,但因为疫情汹涌,在技术与临床条件允许的情况下,研究机构纷纷加快疫苗研发进程,并且国家也大力支持各条研发路线,不管是传统的灭活疫苗还是新型的mRNA疫苗,都在新冠疫苗这条赛道上竞速。

王瑞妍说:“国内还有很多企业进行新冠病毒疫苗的研究,但临床审批可以说是一道重要的门槛,超过了才有可能竞速最终的疫苗研发上市机会,国内还有不少企业进行新冠病毒疫苗的研发,但也往往止步于此了。一期、二期临床试验会比较快,而三期临床试验需要较长的时间,这又是一道门槛,一旦跨过了,新冠疫苗将进入上市审批阶段,鉴于国内政策和各个企业的疫苗生产准备工作,上市速度会十分快速。”



专家视角

宽严相济说退市

■聂无逸

与退市相比,上市带来的显然是皆大欢喜的多赢局面。因此,在依法治市的前提下,如何让退市规则变得更有温度、更能让相关方容易接受、更加富有可操作性,已经成为不容轻忽的改革取向。

笔者认为,解决退市问题的钥匙往往就来自问题自身。法治的问题交还给法治,市场的问题交还给市场。与其一味依靠外在的行政干预,不如更多地依赖规则的制定者来说,这无疑提出了更高的要求。

退市改革应更多地从历史角度看问题。在退市的尺度把握上,监管者要不忘初心、通盘考虑,实现社会效益函数的最大化。

笔者认为,即使进入资本市场发展的新时代,监管目标多元化的特征仍将长期保留下去。不仅如此,境外的资本市场从初始自发阶段进入政府管理阶段,同样也面临着监管目标多元化的发展倾向。例如,近年来新三板主动摘牌的企业已经有数千家之多,挂牌总数已经从2017年最高点的11600多家下降到现在的8500多家。如果要对新三板的发展做市场效率评价,至少在退市数量和比例方面可以同纳斯达克一较高下了,但是近年来新三板市场交易清淡、融资功能萎缩,服务实体经济的能力不及预期,市场各方均忧心如焚。这也是新三板加快改革的具体背景。

随着注册制的全面推进,监管部门尤其是各家交易所应更加深刻地理理解监管与服务的双重定位,在退市规则设计时进一步突出服务广大投资者的基本站位,在具体策略上尽可能赋予市场参与者更多的自由选择权。笔者坚信,只要相关制度设计到位,就不会形成业界所担心的市场紊乱、价格扭曲和监管套利。

与境外退市制度做横向比较,更要秉持尊重历史的态度。唯此才有可能总结出切合实际的治理经验。国外的市场治理经验不是凭空产生的,而是基于特定时空背景,带着先行者的血泪教训。不仅如此,国外的上市和退市规则也在与时俱进,工业化时代的退市规则与信息时代的退市规则就各不相同,创新型经济体与制造业经济体或贸易型经济体的退市规则也不一样,国际化程度不同的经济体的退市规则也各有特点。

总的来说,境外退市规则的变化趋势是与所处的多层次资本市场的内在特质彼此呼应、紧密联系的。特别是对于涉及“五大安全”的“坏公司”要给出明确的量化指标,提高强制退市的可操作性。相对于“坏公司”来说,“差公司”的情况就更为复杂。毕竟无论是市场交易指标还是财务指标,都是动态变化的数据,据此实行退市在一定程度存在公信力不足的问题。建议在规则设计上,对退市的缓冲时间继续赋予较大的弹性,保留其恢复上市的便利机会。

第三,市场效率来自竞争。监管部门要向证券交易所充分放权,鼓励交易所制订差异化的退市政策,提高交易所对上市公司的主动服务能力。退市难与上市难的根源能出一辙,本质上是上市资源供给不足造成的制度性短缺。依照沪深股市在资本市场体系中的顶端定位,即使全面推广注册制,A股上市的制度性短缺也无法在短期内予以消除。如何在有限的市场容量之下提高市场运行效率,笔者认为一方面要通过严格退市规则,有序实现市场出清;另一方面交易所可以自行决定是否保留和扩大ST公司的运行规模,并对ST公司实施特殊的管理模式。交易所可以在市场交易、再融资和兼并重组等方面出台专门的细则,大幅压缩制度套利的空间,引导更多的“差公司”从强制退市转向主动退市,从而全面实现宽严相济、流转自如的改革预期。(作者系银河证券研究院战略研究员)

本栏文章仅代表作者个人观点 不代表本报观点

本版主编 沈明 责编 孙华 制作 张玉萍 E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785