

凯赛生物签约山西综改区 80亿元联合打造合成生物产业园

■本报记者 郑馨悦

10月10日,山西省开发区第二期“三个一批”活动如期举行,上海凯赛生物技术股份有限公司(下称“凯赛生物”)作为引进企业与山西转型综改示范区(下称“山西综改区”)签署《合作协议》。

针对本次合作,山西综改区设立专门的平台公司“山西转型综改示范区合成生物产业投资开发有限公司”,打造“山西合成生物产业生态园区”(下称“合成生物产业园”),预计产业园包括基础设施与上下游产业链总投入达千亿元。

签约仪式上,凯赛生物董事长刘修才接受了《证券日报》记者在内的媒体小范围专访。刘修才表示,该项目为“合成生物学史上最大的项目”。

公司或子公司拟出资40.1亿元

10月11日,凯赛生物发布的公告显示,公司或子公司拟出资40.1亿元,与山西综改区管委会共同成立项目公司。后者拟以协调的国有主体、政府产业基金等主体合计出资39.9亿元。该项目可能涉及成立一个或多个控股子公司,作为该产业园核心项目的投资主体,凯赛生物在每个项目中持有不低于50.125%的股权。

据介绍,凯赛生物成立于2000年,是国际领先的合成生物与生物制造技术为一体的研发创新企业,在英美等国尚在理论研究阶段时,率先实现了生物合成技术的大规模产业化应用,并取得可观的经济效益。凯赛生物的核心产品生物法长链二元酸系列产品,在全球占据80%以上的市场份额。“生物基戊二酸”可实现替代进口“己二腈”合成的“己二胺”,打破国外石油法技术对高档尼龙80多年的垄断。2020年8月12日,凯赛生物成功登陆科创板,成为国内合成生物第一股。



10月10日,山西合成生物产业智慧园区水处理及再利用项目奠基仪式

一位不愿具名的生物医药人士在接受《证券日报》记者采访时表示,从目前的情况来看,凯赛生物的竞争力不断提升,只要把握住未来的行业发展趋势,市场前景广阔。他也提醒,该类项目投资大、周期长,风险也多,公司需要谨慎对待。

签约前夕,参与投资凯赛生物的受邀投资机构代表也对《证券日报》记者提到凯赛生物以可再生生物为原料合成材料,对传统石油、煤等原料合成材料的传统技术带来的冲击,以及它的环保性与可持续发展性,并且反复强调这一技术是革命性的技术,是在为可持续发展做贡献。

凯赛生物方面介绍,也正是出于同样的认知,山西路安集团于2015年底,通过旗下泰瑞投资斥资8.3亿元对凯赛生物进行增资,合计获得逾20%的股权,成为彼时凯赛生物第二大股东。自

此,凯赛生物与山西结下了不解之缘,凯赛生物的技术创新性和全球领先性正是处在经济高质量转型关键时期的山西所需要的。

与山西省合作水到渠成

据悉,山西省委省政府对凯赛生物项目的引进提供了强有力支持。除了建设“合成生物产业园”之外,还在配套设施方面制定优惠政策予以扶持,并提供了极为友好的营商环境,可以说是“诚意满满”。

在面记者提出的“相较其他沿海城市的区位优势,为什么最终选择山西建设生产基地”的问题时,刘修才笑称自己早已过了冲动的年纪,“与山西早在2015年就结下了深刻的缘分,彼此都有深入的了解,山西省委省政府也给予极大的重视和支持,合作是一件自然而然,水到渠成的事。”

刘修才表示,他对凯赛生物在山西的项目充满信心,“将与山西各级政府一道,在山西综改区建设一个世界级的‘合成生物材料产业园区’。”

山西综改区方面介绍,本次签约开工的“合成生物产业园”占地11.43平方公里,其中一期用地约6.61平方公里。包含凯赛生物一期项目在内的产业园一期投资约736亿元,合计总投资规模将近千亿元。全部建成投产之后,产值预计将达千亿元以上,作为主要原材料将消耗山西本地化工产品近100亿元。

合成生物产业园的核心区域将交由凯赛生物建设智慧工厂,并会引进产业链下游的相关企业,形成产业链集群,实现规模效应,努力在转型发展上蹚出一条新路来。同时还将建立山西合成生物研究院,长期保持产业园核心技术竞争力,并实现核心技术的可持续升级迭代。

“双节”网购现报复性消费 迎战“双11”电商巨头忙抢位

■本报记者 贾丽

“十一”黄金周刚过,各大电商之间的较量持续进行,并筹划即将到来的“双11”电商盛宴。

数据显示,随着线上消费潜力被进一步释放,京东到家平台上多数三线、四线城市销售额同比增长超500%;苏宁各门店整体客流大幅度增长至58%,苏宁易购线上订单同比增长157%;拼多多实现实物商品订单量同比增长81.5%。

“受疫情影响较为严重的地区,在今年双节假期中,消费的复苏力度较强。”“双11”大战再提前。预计跨境和生鲜电商在下半年会出现快速复苏和增长。”电商天使投资人、前京东电商战略分析师李成东在接受《证券日报》记者采访时表示。

“报复性消费” 助推黄金周销量猛增

今年“金九银十”传统旺季出现新特色,电商产业再现火爆。

数据显示,旅游生活、家装家电、食品饮料等五大板块今年双节期间齐发力,拉动节日消费增长,其中食品生鲜

线上化趋势明显。

网经社电子商务研究中心特约研究员、新零售顾问黎代云表示,这次双节,线上平台齐发力,销售爆发,一方面得益于疫情过后的消费力释放,“报复性消费”;另一方面电商平台各自做了大量促销活动,以及利用直播带货等刺激购买欲望。双节期间的旅游、餐饮、购物等线下市场也迎来爆发,预示着消费者的消费信心逐渐恢复。

今年双节电商平台的销量猛增,与市场恢复密切相关。以湖北省为例,节日期间整体消费金额超过去年“十一”30%以上,消费结构也已恢复到疫前水平。全国家用电器品类同比增幅达131%。据“京东到家”数据,随着低线城市线上消费潜力被进一步释放,平台上多数三线、四线城市销售额同比增长超500%。苏宁易购、国美订单量的涨幅均超100%。

“今年以来,电商增长较为明显。纵观每年大型的购物节,电商平台的销量都会出现明显增长,不过今年有一个特色,就是直播的兴旺带动了人气和销量的同步增长。今年,每个平台将大量的资源投入到直播中。同时,电商行业还出现另一个新现象,很多电商平台将促销活动放到日常运营

中。之前‘618’和‘双11’较平常的电商平台交易波峰波谷差距很大,但目前‘消谷’现象显著,差距缩小,以后依旧会呈现这样的趋势。”易观研究总监、高级分析师陈涛在接受《证券日报》记者采访时表示。

网经社电子商务研究中心特约研究员、海南职业技术学院经管学院刘俊斌副教授认为,针对双节效应,很多商家都开展了针对性的优惠促销活动,助推了销量的增长。另外,物美价廉符合当前消费的趋势。

新零售专家、前万菱集团电商副总裁袁子阳在接受《证券日报》记者采访时表示:“疫情导致整个经济消费出现萎缩,为了进一步促销,电商促销力度比往年力度更大,这种状态将持续全年。商业模式的变化会导致行业格局的变化,苏宁、国美正在快速布局线上。技术的变化推动了整个零售商业模式的变化,商业模式的变化导致了竞争格局的变化。”

“双11”再提前 战局已在酝酿

国庆中秋八天长假,各大电商多个动作带动销量猛增。而早在节前,苏宁

易购就突发公告提前启动“双11”大促,拉开今年“双11”大战。淘宝、抖音、京东、天猫、拼多多等各大电商也已发布“双11”招商规则。

网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青认为,苏宁易购此举可谓是有史以来提前启动“双11”最早的一次,有意与天猫、京东、拼多多多的“错峰”对抗,提前抢位。电商巨头们“双11”之战也将启动,竞争加剧。

据了解,目前各大电商平台都已投入到接下来“双11”大战的准备中。

一位电商平台负责人告诉《证券日报》记者:“通常我们都会对促销节点进行全年策划,进行预热,提前一个多月打响促销战,但是今年受疫情影响,对节点进行了调整,将资源向直播方式、旅游领域进行了侧重投入。现在全体人员都投入到‘双11’的准备中。”

“双节人们消费情绪高涨,尤其各大平台均有保价到‘双11’承诺,避开接下来‘双11’高峰快速‘堵车’现象。双节促销中跨境进口商品表现并未十分突出,在接下来‘双11’中或会逆势上扬。”网经社电子商务研究中心特约研究员吴旻认为。

火花思维获“竞品”猿辅导投资 涨价式营销被指不可持续

■本报记者 许洁

10月12日,火花思维CEO罗剑在全员内部信中宣布,公司已完成E2轮1亿美元融资。天眼查APP显示,本轮融资由腾讯领投,凯雷投资集团旗下基金和猿辅导跟投。事实上,火花思维的E1轮融资于8月26日刚刚结束,此次融资完成后,火花思维的累积融资额已达4.4亿美元。

同行猿辅导参与投资

天眼查APP显示,火花思维定位于3岁-10岁在线儿童思维训练,通过一对多的线上互动直播小班课,以及强交互的游戏环节来培养学生的思维能力、专注力等核心基础能力。

现阶段,火花思维在线课程集中在幼小衔接数学思维训练,分为空间思维和图形、计算能力和逻辑推理三大模块。现阶段已经完成了幼小衔接30个课时的制作,团队计划在下一阶段将内容完善到3年水平。

从官网的课程介绍来看,无论是课程还是对应的用户群体,火花思维与猿辅导都有重合,可以说是存在一定的竞品关系。

对于投资火花思维的目的,猿辅导内部人士对《证券日报》记者表示:“感谢关注,但我们没有更多可以回应的。”

国信证券高级研究员张立超对《证券日报》记者表示:“猿辅导选择跟投火花思维,是看到火花思维在小班互动直播引导式教学品牌建设运营方面的技术、品牌、口碑等沉淀优势,而猿辅导在传统大班课、AI互动课方面有着先发优势,因此双方具备初步合作的空间。相对于另起炉灶,选择外部跟投显然起效更快且有助于双方功能互补,合作价值或远远大于竞争。”

动画视频是把双刃剑

事实上,在数学思维这一赛道上不乏巨头玩家。不久前,字节跳动高调宣布,收购数理思维品牌“你拍一”。火花思维加码的AI课,猿辅导旗下的斑马系列也在发力。

但火花思维CEO罗剑对媒体表示,相较其他科目,数理思维更难做。首先,机构需要给用户解释什么叫数学思维,于是就会面对类似“你到底是

教数学,还是教思维”的疑问。其次,思维赛道门槛很高,“研发一个数理思维课程,如果动画交互做得不好,怎么在市场上卖?但是当我们把行业进入门槛抬高后,后端的开发成本自然而然就变高了。”

从课程特色来看,火花思维的课件主要以动画视频为主,对于年幼的孩子会有较强的吸引力。

“火花思维将动画片、游戏等多媒体形式融入其课程设计理念,能够满足少年儿童特别是幼儿寓教于乐的特点,有助于其脑力的开发。国外的一些机构如迪士尼等也选择将动画片融入主流视听教学当中,目前已成为在线教育发展的一种趋势。”张立超表示。

但也有业内人士表示:“火花思维的游戏和动画偏多会影响孩子的学习,也有孩子出现‘只玩不学’的学习状态,如果在这方面比较介意的家长需要谨慎选择。”

推出涨价式营销活动

“即将全面涨价”“优惠倒计时”,在火花思维的海报中不乏这些字眼,这被外界称为“涨价式营销”。

有媒体报道,“十一”期间,火花思维针对旗下数理思维AI推出了1699元的优惠价。而活动截止日期为10月10日,结束后将涨至1999元。

这已经不是火花思维第一次推出“涨价”营销活动。9月17日-9月30日,火花思维推出88元开学季课程包。而本次活动推出的数理思维AI课在9月22日-9月30日期间仅售1399元。也就是说,“十一”优惠价已是上涨过一波的价格。

对此,张立超称:“涨价营销更多的只是短期策略,打的是心理预期牌,长期来看并不可持续,在线教育机构需要将更多的精力放在课程质量、平台技术、口碑运营方面,而非单纯的为一时业绩选择涨价等激进的刺激手段。”

在线下培训和补习班市场稳定的情况下,在线教育机构如何说服家长把孩子留在家上网课,不能仅靠低价和广告。

“秋季开学后,孩子的培训教育开始转为线下。我还是喜欢线下课,因为线下更能学到一些东西。”一位家长对《证券日报》记者表示,这意味着,当疫情防控进入常态化之后,教育培训市场还将面临很大变动。

建设机械子公司26亿元三地布局 智能装备维修再制造生产基地

■本报记者 殷高峰

塔机租赁龙头建设机械近日再次加码业务布局。

建设机械日前发布公告称,为适应行业发展和产业布局需要,提高生产再制造能力,提升服务效率与质量,公司全资子公司庞源租赁拟分别在湖南省株洲市、湖北省武汉市、河北省文安县投资建设智能装备维修再制造生产基地,投资金额分别为5.96亿元、10.07亿元、10.02亿元,合计26.05亿元。

建设机械表示,上述项目的建设,将有助于加快庞源租赁在全国各地的基地建设和技改升级,在提高生产再制造能力、提升服务效率与质量、深耕市场空间、扩大领先优势的同时,满足环保监管要求、改善员工生产与生活环境,体现以人为本、绿色发展理念。另一方面也将有效提升公司技术创新能力,全面提高各类产品研发、制造、再制造技术水平和产品装配的质量及生产效率,并形成国际先进的高性能塔式起重机械研发、智能制造、再制造、租赁服务管理、培训等产业高度融合发展的综合项目,有力地促进企业经济效益和社会效益的共同提高,从而保障企业高质量发展。

“在国家大力推动装配式建筑的背景下,塔机租赁市场的需求在未来一段时间内会进一步加大。”西安工程大学管理学院副教授王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示。

王铁山表示,装配式建筑相较于传统建筑方式具有明显的环保、节能、效率优势,从海外产业发展经验看,其普及程度非常高,有丰富的经验可以借鉴,将会成为我国建筑业产业升级的重要手段。“产业链相关环节都将迎来发展机遇。”

对此,建设机械也表示,近年来,在国家提出大力推广装配式建筑以来,中大塔机市场供不应求,尤其是根据国务院和住建部相关规划,2020

年全国装配式建筑占新建建筑的比例达到15%以上,到2026年这一比例将达到30%,与之对应的大中型塔机需求约为9.21万台,而目前我国可用于装配式建筑的大中型塔机保有量不足2万台,对中型塔机的需求缺口超过7万台,其中,100吨米以上的中型塔机需求量将快速增加。

但值得注意的是,是塔吊行业龙头庞源租赁在国内市场占有率不足4%。

建设机械表示,按照公司未来发展目标,每年均需新增大量设备采购才能保证租赁业务的发展需求,而塔机设备的转场维护和发运,物流成本最低的经济运输半径是在500公里以内,加之塔机租赁与生产属于特种行业,多种因素都决定了在全国各地中心城市和经济发达地区设点布局,建设高标准的维护保养与生产再制造基地,才能更好应对未来市场竞争,不断扩大领先优势。

根据公告,建设机械此次拟投资建设的湖南省株洲市、湖北省武汉市、河北省文安县的三个智能装备维修再制造生产基地的建设周期均为两年,第3年开始投产,第5年达产。其中湖南株洲的基地建成达产后再制造塔机能力为240台及塔机出租业务300台,达产后年营业收入预计可达2.5亿元。湖北武汉的基地建成达产后再制造塔机能力为500台及塔机出租业务500台,达产后年营业收入预计可达4.37亿元。河北文山的基地建成达产后再制造塔机能力为500台及塔机出租业务300台,达产后年营业收入预计可达4.37亿元。

除了此次在三地布局,建设机械今年已经在江苏苏州、广东广州、新疆乌鲁木齐、河南长葛以及浙江杭州湾等多地布局再制造生产基地。

建设机械称,再制造生产基地的落成,将会全面提高公司各类产品研发、制造、再制造技术水平,增强塔机租赁服务管理和提升培训体系,进一步增强公司综合实力。

建投能源中标两公司股权 进一步扩大火电业务规模

■本报见习记者 张晓玉

建投能源近日披露中标阳煤集团寿阳博奇发电有限责任公司(简称:寿阳公司)30%股权、阳泉煤业集团西上庄公司50%股权。

据了解,寿阳公司控股股东为阳泉煤业(集团)有限责任公司(简称:阳煤集团),西上庄公司控股股东为阳泉煤业(集团)股份有限公司(简称:阳泉煤业),阳煤集团控股股东为山西省国有资本投资运营有限公司,持股比例为59.78%,阳泉煤业控股股东为阳泉煤业,持股比例为58.34%,两者实际控制人均为山西省人民政府国有资产监督管理委员会。

用及销售;西上庄公司经营范围为低热值煤炭项目筹建、销售粉煤灰、石膏。

接受《证券日报》记者采访的产业经济学者、中关村发展集团高级专家董晓宇博士谈道:“目前国内煤电一体化趋势在加强,建投能源收购寿阳项目和西上庄项目,正是适应煤电领域专业化重组改革的需要,进一步扩大火电业务规模,提高电力市场份额,同时与产煤大省山西建立产业链条关系,在获取动力煤方面奠定良好合作基础。同时,发电电源在河北省外,减少河北省区域大气污染物排放及煤炭消耗,既能满足当前河北省电力供应增长需求,也是对京津冀大气治理效果的巩固和再提升。”

因项目尚处于建设期,寿阳公司2019年营业收入为0元,净利润亏损40.24万元,资产总计15.26亿元,负债总计9.17亿元。2020年1-7月,公司营业收入和净利润均为0元,资产总计

18.77亿元,负债总计12.68亿元。同样因项目尚处于建设期,西上庄公司2019年营业收入为0元,净利润亏损4504.97万元,资产总计11.54亿元,负债总计7.78亿元。2020年1-7月,公司营业收入和净利润分别为0元和1.39万元,资产总计14.25亿元,负债总计2.83亿元。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示:“如果不是看重对方的盈利能力,比如利润和营收,那么就是看重对方企业的资产和市场份额。寿阳公司和西上庄公司为河北点对网送电项目,这对于建投能源深耕河北电力能源市场具有吸引力。”

从上半年业绩来看,建投能源尽管营业收入下降,但净利润依然保持了增长。公司上半年实现营业收入66.13亿元,同比减少5.06%;实现归属于上市公司

股东的净利润5.05亿元,同比增长28.70%。

建投能源表示,本次参与竞买寿阳公司30%股权和西上庄公司50%股权,符合国家相关产业政策,亦符合公司着力开发外送电业务的发展战略。寿阳项目和西上庄项目建成后将对网向河北送电,可有效缓解河北省电力供应紧张局势,减少河北省区域大气污染物排放及煤炭消耗。公司投资两个项目,将增强公司抵御风险能力,有利于推动公司可持续发展。

在董晓宇看来,此次收购将增强建投能源火电业务发电能力,对于扩产能、上规模、提水平产生直接推动作用,有利于促进公司可持续发展。对资产出让方来说,出让两个项目,可以直接发电输送河北,有利于盘活资产,提高利用率,也为下一步的深度合作提供了更多想象空间。