

在能源互联网市场形成初期，互联将是一种简单的结合，而企业的主要盈利模式，将是提供设备、搭建平台提供服务等。当进入第二阶段后，企业可以通过互联互通，将互联网的“共享”和“众包”概念融入，并在不断积累大数据的基础上，在信用和金融延伸服务中寻找新的盈利点。

能概股：低调拼模式 高调做市场

文·本刊记者 张越月

在国人追捧和疑惑并存的心态中，“互联网+”在2015年贯穿始终地上演了一个近乎疯狂的故事：但凡与其有关联的概念，均能引起投资者的热切关注。

这其中，有一类被投资者遗忘许久的“高冷”股——能源互联网概念股，因为政府工作报告对“能源”和“互联网”两个关键词的8次提及，引得各路资本亦步亦趋。

2015年4月17日，国家能源局召开的能源互联网工作会议传出消息，国家能源互联网行动计划即将制定，并力争三个月左右完成。就在此次会议前三天，阳光电源发布公告称，已经实施非公开定增预案，计划募资33亿元，用于“年产500万千瓦光伏逆变成套装备”

等项目，被视作对于政策的超前响应。

到了2015年6月，当《“互联网+”行动指导意见》敲定了智慧能源等11个重点领域发展目标任务以及相关支持措施时，A股能源互联网概念已达到初具规模的17家公司，有7成左右宣布，将通过定增，加码能源互联网业务。

2015年8月，能源互联网概念的公司即便仅有20家左右，却仍受到多家券商的推荐。

但是，资本市场不是一个“空对空”的市场，如果只有好故事，没有好回报，再强的概念也会失宠。况且就在不久之后，竞争对手将随着能源互联网在进入国家顶层设计，扩充为包括阿里巴巴、腾讯和百度等在内的超强阵容。

已经入局能源互联网概念的企业，凭借什么优势与之抗衡进而脱颖而出？

毋庸置疑，在能源互联网概念股从2016年的政策红利中获益，最终实现精准落地，让投资变成真正的收益的过程中，除了自身价值的发挥，如何建立和完成盈利模式的构建也相当关键。

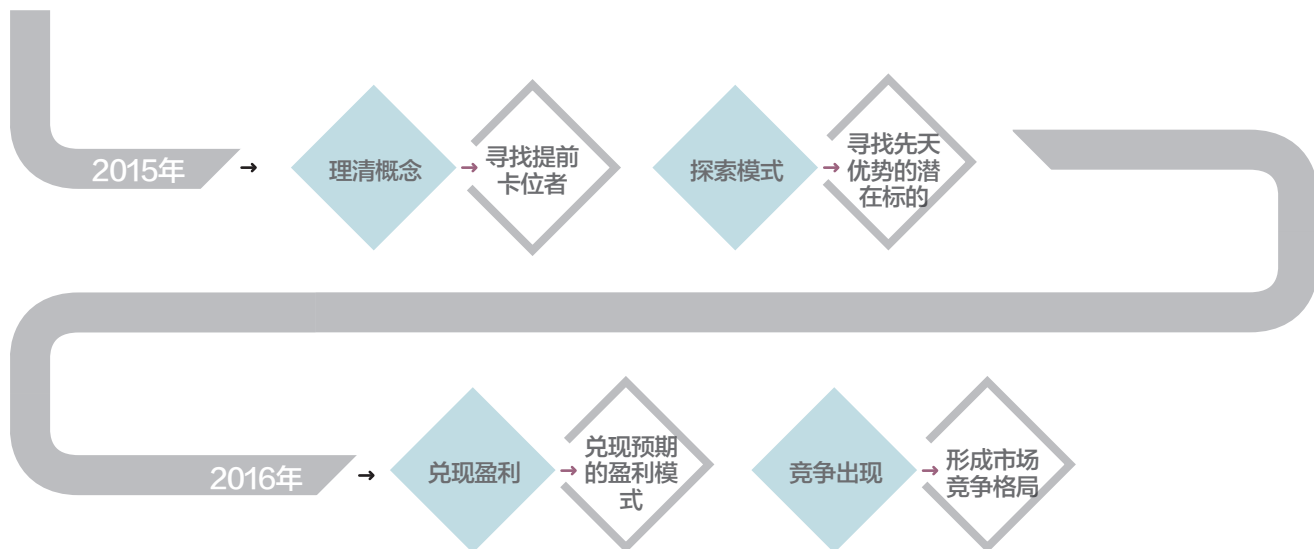
小而全

与诸多热门的概念相比，能源互联网概念股并不算“热门”，但走势可圈可点。

整体来说，如果从2014年12月10日算起，其指数始终领跑沪深300。即便在2015年5月，A股涨幅为59%时，能源互联网概念的涨幅也达到180%，到2015年8月，沪深300跌幅-6.08%，

能源互联网概念股的现状

■ 阶段 □ 说明



能源互联网仍保持28%的涨幅。

之所以取得这样的成绩，一个原因是这些企业良好的先天条件。

当前，市场中属于能源互联网概念的股票仅有20支左右，仅从数量上看，其很难与移动支付、网络安全等动辄近百支的热门概念相比，但数量少并不意味着环节不全。民生证券在2015年5月发布的研报《能源互联网下的投资机会》中，曾根据能源互联网的结构，将其未来产业链划归三类企业：基础设施类、电子信息类和能源服务类。而这20家企业，不仅基本囊括了上述产业链的各个环节，多数还是这些行业的龙头企业。

其中的基础设施，主要指光伏电站、风电站等分布式微电网、储能设

备、特高压及能源路由器、新能源汽车充电桩。在目前的概念股中，近年涉足新能源电站开发林洋电子和科华恒盛等可以归入这类公司。兴业证券电力行业分析师苏晨指出，基础设施领域是产业链中较为成熟的一个，未来，这类公司或将形成两个方向发展，第一部分向售电主体发展，第二部分则可向售电服务性市场的发展。

第二类是电子信息类，包括大数据分析、云计算、配电网自动化等满足技术需求的企业。目前，擅长管理软件的远光软件、在智能管控方面的经验丰富的开元仪器等企业，均属于这类“金矿挖掘过程中的工具提供者”。

对于这类企业，尽管目前企业刚刚开始布局，但前景被看好。一位电力技

术行业分析师表示，多层次电力交易平台的建立，意味着对软件服务存在巨大的潜在需求。同时，这类企业还可将通过建立大数平台、开发直面用户的软件系统等方式进入新能源运维、售电服务等新领域。

第三类则是能源服务类企业。随着售电市场的发展，很多新能源运营商也将成为独立的售电主体，比如深耕智能逆变器和储能的阳光电源、大力发展新能源汽车充电桩以及新能源汽车租赁业务的彩虹精化。

对于此类企业，民生证券分析师指出，在硬件环节布局搭建平台体系的同时，这些企业或将挖掘维持电力系统平稳安全运营下所派生出来的辅助服务，从单一的产品商扩展转型能源综合服务

能源互联网概念的走势情况



数据来源：东方财富网，截至2015年12月14日

商。

懂借力

一位互联网金融业的投资人曾说，这个市场并不缺钱，问题是要把资金流向更有效率、更有吸引力的市场。反过来说，一家公司要让自身成为“更有效率”的一群，就是要懂得如何借力。

如果翻看能源互联网20家企业在过去一年的表现，可以发现，其中多数都可划入“借力”高人之流。除了前文提及的至少7成企业在《“互联网+”行动指导意见》发布时，已经借资本市场的红利，公布定增方案。部分企业还借力政策出台的时机，在投资项目非主业、产品尚无着落和A股剧烈动荡的前

提下，完成了定增计划。

比如前文提及的国内不间断电源企业科华恒盛，从其2014年年报上可以看出，这家公司的业务其实有三大块——不间断电源UPS、IDC数据中心和新能源。其中，与能源互联网关系最大的新能源，并非主营业务。2015年年初，科华恒盛抛出增发方案，拟非公开发行不超过1.14亿股，募集资金总额不超过21亿元。其中，15亿元将用于建设山东40MW农光互补光伏发电等七个光伏发电项目。

然而，在A股市场动荡的情况下，这项定增迟迟没有实现，外界也一度对“非主营业务”的定增前景不太看好。直到年底，能源互联网顶层设计即将出

台的新闻出现，科华恒盛借助市场对于能源互联网的期待值提升的时机，最终以16亿元完成计划。

另外一些企业，会寻找具有新闻点的企业合作，让自身的曝光度和关注度在短期内急剧升温，甚至让市场感觉到自身颠覆行业的可能性。

最明显的例子就是阳光电源与阿里云的合作。阳光电源在逆变器行业已经很成熟，但数据一直是其短板。而与阿里的合作，阳光能源先是搭上了中国最大的电商企业的好名声，让阳光能源的股价在2015年5月底达到史上最高的47.86元。另外从未来发展的角度看，逆变器和大数据的结合，也将给阳光电源的业务拓展带来诸多可能。



>> 2015年12月8日，上海陆家嘴，首个能源互联网主题指数型证券投资基金（LOF）发布。

就像东方证券在2015年6月发布的研报中所指，未来，阳光电源公司与阿里云的合作将拓展至光伏项目的电费结算，形成供应链金融。另外，依托这些大数据，有望能将光伏电站这种非标准化的资产进行评分进而标准化，而标准化的资产则有望以比原先低得多的资金成本进行资产证券化。

看执行

具备强大自身和善于借力这两大优势，是否意味着，能源互联网概念股在2016年的前景将顺风顺水？实际上，最关键的问题仍将考量企业——盈利模式。

业内人士指出，2015年，能源互

联网经过多次的政策确定和券商推荐，已经明确了基本概念，完成了初步的卡位。同时，企业也在自身的业务基础之上，寻求新的潜在标的，对商业模式进行了探索两个阶段。2016年，这一市场即将进入盈利模式兑现的阶段，这或将是令人瞩目和关键的地方。

华北电力大学能源与电力经济研究中心主任曾鸣认为，能源互联网的发展将经历三个阶段：能源本身互联、信息互联网与能源行业相互促进，以及能源与信息深度融合。国信证券指出，在能源互联网市场形成初期，能源互联是一种简单的结合，而企业的主要盈利模式，将是提供设备、搭建平台提供服务和购售电等。当进入第二阶段后，企业

可以通过互联互通，将互联网的“共享”和“众包”概念融入，并在不断积累大数据的基础上，在信用和金融延伸服务中寻找新的盈利点。

对于能源互联网概念的企业，在顶层设计落地初期，除了加强自身的“造血”能力，更重要的是实践目前初步确定的盈利模式，在积极执行中检验模式是否适合，不断调整，寻找到最适合自身发展的方向。

苏晨认为，2016年，能源互联网概念下企业的盈利模式能否顺利兑现，将与其执行力密切相关，只有高执行力的企业才能将享有高溢价，而相关行业和真正的成长股，或也将随着市场竞争格局逐渐露出水面。■