

大气污染防治行动计划发布在即

1.7万亿元“治气”投资将全面释放

□本报记者 郭力方

中国证券报记者9日综合相关渠道信息确认,备受瞩目的《大气污染防治行动计划》将于本周正式对外发布,这也意味着《计划》拟定的1.7万亿元的大气污染治理相关投资将进入全面释放阶段。

中国证券报记者还获悉,为进一步推动跨省份跨区域大气污染防治联控工作,环保部正考虑将目前已经在北京实施的PM2.5指标控制“一票否决”考核制推广到全国19个省份。

市场分析指出,《大气污染防治行动计划》作为当前中国环保污染治理的最重要政策文件之一,其出台必将成为引领新一轮环保投资热的强力催化剂。随着年底考核的临近,大气污染防治相关板块的政策推进力度将持续加大,这也意味着相关治理公司年底前将陆续获得大量新增订单,为今年乃至明年全年的业绩爆发提供有力支撑。

“一票否决”有望推广

中国证券报记者了解,即将出台的《大气污染防治行动计划》,将在此前国务院公布的大气污染防治十条措施的基础上更加细化,对未来5年的PM2.5治理、淘汰落后产能和煤炭消费比重给出具体量化目标,并提出严惩环境违法行为、联合多部门建立并完善区域大气污染防治联防联控机制等一系列奖惩监督机制。

7月31日,环保部发布的《2013年6月份及上半年重点区域和74个城市空气质量状况》显示,今年上半年,全国74个城市平均达标天数比例为54.8%,超标天数比例为45.2%。当前各地的城市空气污染仍未明显改观。因此,政策未来将进一步加强大气污染防治的约束力度,一大体现便是空气质量指标控制方面的“一票否决”制。

9月3日,北京市环保局发布《清洁空气行动计划(2013-2017年)重点任务分解措施》,提出将PM2.5指标作为经济社会发展约束性指标,考核结果作为领导班子考核评价的重要内容,并实行“一票否决”。

中国证券报记者获悉,上述“一票否决”制将有望随着《行动计划》的落实而推广至全国19个省市区,作为领导班子考核的重要内容。环保部正在

制定的考核办法中,将引进包括PM2.5浓度、大气污染治理项目投运率、机动车黄标车淘汰率和尾气检测率等多个环保指标。此外,提出“规划年度考核”与“终期评估结果”将向国务院报告,作为地方各级政府领导班子综合评价的重要依据,实行问责制。对项目进展缓慢、大气环境污染严重的城市,实施阶段性建设项目环评限批。

两大细分板块投资热

业内专家指出,《大气污染防治行动计划》将伴随着各地政府政绩考核机制的新变化而有望相较于以往其他环保政策文件真正落到实处。而在市场分析人士看来,这也意味着《行动计划》中拟定的1.7万亿元投资将因为政策措施的落实得力而迅速释放。

去年以来旷日持久的雾霾天气席卷全国多个城市,PM2.5防治成为各地城市质量改善的首要任务。有基于此,业内普遍分析认为,《行动计划》将首要催生起围绕PM2.5污染防治的相关细分行业板块投资新机遇。具体来说,便是PM2.5污染源控制方面的工业除尘及火电、水泥和钢铁等重点行业的脱硫脱硝两大细分领域。

事实上,上述两大领域的相关治理公司已经开始从不断加码的政策力度中受益,其一大体现便是今年上半年的良好业绩表现。据Wind数据统计,在10家大气污染治理A股公司中,火电厂烟气除尘细分领域的菲达环保、三维丝等公司上半年实现归属上市公司股东净利润同比均实现100%增长;国电清新、九龙电力、永清环保等脱硫脱硝行业龙头今年上半年实现净利润同比增长也均超过50%。

上述多家公司均表示,业绩增长主要源于政策利好预期兑现,今年以来新签订单量暴涨,在手订单执行速度也在加快。菲达环保相关人士此前就对中国证券报记者表示,公司目前在手订单量已超过数十亿元,这些订单足以提供公司未来至少3年的业绩支撑。

市场分析人士表示,随着年底考核的临近,大气污染防治相关板块的政策推进力度将持续加大,这也意味着相关治理公司年底前将陆续获得大量新增订单,为今年乃至明年全年的业绩爆发提供有力支撑。



工作人员在调整PM2.5监测设备。

新华社图片

重点公司点评

三维丝 除尘高温滤料龙头

三维丝专注于从事大气粉尘污染治理,是袋式除尘器所需高性能高温滤料的专业供应商。公司主营业务为袋式除尘器核心部件高性能高温滤料的研发、生产和销售,客户主要集中在火电、水泥、垃圾焚烧和钢铁冶金等行业。

公司目前的核心产品工业烟

粉尘除尘器核心部件高性能高温滤料,在行业内的技术区分度较高,且其应用效果与国家对于工业粉尘排放标准的要求更加切合,其未来市场应用的空间广受业界看好。据预计,到今年年底,仅电力行业除尘所形成的高性能高温滤料市场规模就可达将近

100亿元。

今年上半年,公司实现归属于上市公司股东的净利润966万元,同比增长11倍。公司称,主要原因在于销售收入增长及费用得到有效控制。上半年,公司实现销售收入16,961万元,较上年同期增长31%,产品综合毛利率为28.2%。

菲达环保 工业除尘老牌巨头

大气污染防治“铁马加鞭”,各板块尽享政策利好,其中,最被看好的当属大气烟粉尘治理市场,有分析称到“十二五”末期其市场规模可达近400亿元。

工业烟粉尘治理的两大技术路线——袋式除尘和静电除尘一直处于市场争议中,菲达环保称,静电除尘技术的春天远未逝去。工业粉尘治理的最大市场在于拥有8.2亿千瓦装机规模的火电行业,在此

领域,静电除尘的市场地位已处于绝对优势。另外,“十二五”期间,钢铁、水泥和有色金属冶炼等行业领域也将由于大气污染防治限值的提高而催生除尘市场空间,这意味着国内除尘行业未来的竞争将延伸至钢铁等领域。菲达环保在保持火电厂除尘改造市场竞争优势之外,也已开始着手向钢铁及化工等行业拓展业务。目前公司订单量充足,伴随着募投项目稳步推进,公司

明后两年业绩快速增长均有保障。

公司今年上半年实现净利润1067.04万元,同比增长107.4%。净利润增加主要系营业收入增加及公司营业总成本管控出成效所致。公司称,国家对环境治理宏观政策的影响以及对污染排放企业标准的要求提升,国内新建大机组(600MW)以上项目和改造项目迅速增长,这为公司产品业务的增长争得契机,合同订单较上年同期增长较快。

雪迪龙 订单持续增长

针对我国大气污染防治的综合治理,首先要建立完善的环境监测体系,这也就意味着环境检测仪器和设备将迎来发展的黄金期。雪迪龙近年来通过与国外知名仪器仪表公司合作研发,已形成了覆盖火电厂脱硫脱硝领域的多系列产品。

今年上半年,公司实现净利润3510万元,同比增长21.67%。公司

预计前三季度可实现净利润5760-7405万元,同比增长5%-35%之间。2013年是火电脱硝大年,并且环保检查趋于频繁,公司订单增长强劲,三季度业绩或进入提速期。

2013年脱硝市场开始爆发,并将持续至2015年。截至今年6月底,公司脱硝新签订单1.5-1.6亿元,已超过2012年全年脱硝订单量,预计全年脱硝订单将达3亿

元。同时,公司上半年脱硫新签订单6000-7000万元,同比增长20%,超出市场预期,主要是新装机组需求所致。

下半年,环保部不断组织脱硝检查,企业安装动力强烈。公司预计2013年下半年,脱硫、脱硝产品会继续在收入中占较大比重,公司依托国家对环保产业重视的东风,会继续将环保产业做强做好。(郭力方)

多部委加紧备战新一轮新能源汽车推广

□本报记者 王小伟

中国证券报记者日前从多处获悉,中国民生银行、科技部、工信部等多部委正在加紧“备战”新一轮新能源汽车的推广方案。多位业内人士分析指出,随着近来油价的持续高企,中国正在迎来新能源汽车推广的最佳窗口期。

科技部部长万钢日前表示,国务院已正式批复新一轮的新能源汽车示范推广方案,科技部、工信部等四部委正在制定实施细则。在总结第一阶段推广的经验、问题和不足之处的基础上,新一轮的新能源汽车推广国家支持政策,将激发企业技术创新和地方推动新能源汽车市场的积极性,使已形成的产业基础、政策机制和市场环境持续发挥作用。

全国汽车标准委电动车辆分委会副主任陈全世对中国证券报记者表示,上一轮新能源汽车补贴政策较为成功,而新一轮推广政策将对其进行完善,或将淡化试点城市,在所有地级以上城市推广混合动力汽车。随着太阳能、风能和智能电网的发展,建议继续大力拓展混合动力客车尤其是插电式混合动力客车的推广。

据悉,新一轮新能源汽车示范推广方案将以新能源汽车为主

开展示范,以试点城市为核心建立试点区域,扩大辐射范围,加大电动汽车的推广。同时,改变原有的财政资金补贴方式,加快补贴资金的落实力度。此外,还将对充电站的建设进行财政支持。

中国人民银行研究局副局长易诚表示,要完成“十二五”节能环保发展目标,我国每年在发展可再生能源方面的投入资金或将达到5000亿到1万亿元。金融将继续

发挥在扶持中国低碳经济发展方面的引导作用,优化市场融资结构,加大对绿色环保领域和薄弱环节的金融支持,推动我国经济可持续发展。今后除了继续加强金融对绿色环保领域的产业扶持政策引导之外,建议在个人金融消费领域出台绿色消费信贷扶持政策,支持混合动力汽车、节能家电等产品的消费信贷,鼓励绿色消费方式。

麦肯锡预测

2020年中国或贡献全球车市一半以上新增利润

□本报记者 苏雪燕

全球管理咨询公司麦肯锡发布最新报告预测,未来7年,全球汽车市场利润有望增长近50%,新兴市场的利润增速将远远超过成熟市场。麦肯锡预计,到2020年,新兴市场将占汽车业总利润的三分之二左右,其中中国将贡献全球新增利润的一半以上,即130亿欧元。

麦肯锡在这份名为《展望2020:挑战和机遇共存的全球汽车企业》的报告中指出,纵观全球,汽车业已经从经济危机中复

原,2012年行业总利润达到540亿欧元,远高于经济危机前一年即2007年的410亿欧元,而未来盈利增长预期进一步向好。到2020年,全球整车行业利润可再增加250亿欧元至790亿欧元,其中大部分利润增长来自于稳定的销售增长,预计年增长率为3.8%。

随着销售量和市场份额向新兴市场倾斜,汽车业的经济重心也在继续迁移。”麦肯锡全球资深董事高旭说,“一个主要的增长机会来自小型车。新兴市场的增长以及进一步的城市化进程,将

带动小型车以年销量增幅5%至6%的速度增长,在2020年销售量有望超过3000万辆。”

专家指出,中国已然是全球最大的汽车市场,2012年的汽车销量达到了1900万辆,虽然新车的销售速度开始放缓,但汽车销售绝对值仍然很客观。麦肯锡报告强调,在中国市场,汽车销售后市场的前景更诱人,这包括配件、服务、二手车销售和汽车金融等。为此,经销商需要提升售后服务能力,在新车销售和售后业务开发之间达到更好的平衡。

稀土收储本周或将落定

业内人士称计划收储量在1万吨

中国证券报从业内人士处获悉,本周将有稀土收储的正式消息,周一部分稀土贸易商已经推迟报价,稀土价格或将再次上涨。

受此预期影响,9日稀土市场以僵持为主,需求清淡持续,厂家出货意愿也偏低,市场成交较为冷清。分析师表示,一旦稀土收储落实,将减少市场上的稀土供应,稀土价格将稳中有升。

包钢稀土下属企业中层人士透露,此次计划收储稀土1万吨,其中,计划收储氧化镨钕4000吨,氧化镨、氧化钕各500吨,氧化铈1200吨,氧化铈300吨。

多位业内人士也向中国证券报记者确认了此说法。据介绍,除

了上面提到的品种外,还计划收储氧化铈、氧化铈各500吨,氧化钇2500吨。

不过,由于稀土收储并未正式发文,收储的具体品种和收储量仍存在不同版本的说法,收储价格、参与收储的企业也不能最终确定。

上述业内人士称,有稀土企业透露本次收储企业可能达到5家。

2012年,五矿集团、包钢稀土、中色股份参与稀土收储。今年,这3家企业能否继续参与收储,以及五矿稀土、盛和资源、厦门钨业、广晟有色是否参与,仍难确定。(钟志敏)

江特电机拓展稀土永磁电机产业

江特电机公告,公司9月8日与紫荆控股有限公司、龙岩工贸发展集团有限公司签订《项目合作投资框架协议》,拟在福建(龙岩)稀土工业园区组建紫荆稀土产业有限公司,从事稀土原材料、稀土功能材料及稀土永磁电机研发和生产。合资公司计划5年内,分期投入资金20亿元,形成年产3000吨稀土NdFeB烧结永磁体和年产300万台稀土永磁电机的产业链,年销售额在50亿元以上。

三方决定紫荆稀土产业有限公司与其他公司合作的方式是先行组建两家分公司,预计总投资5亿元。首先,将组建紫荆永磁材料公司,建设年产3000吨稀土NdFeB烧结永磁体项目,总投资3亿元。永磁材料公司股权比例按出资额为,紫荆稀土产业有限公司持股50%,紫荆控股有限公司持股20%,江特电机持股30%。另外,还将组建紫荆永磁电机公司,

重点开发、生产、销售应用于机器人、数控设备、纺织机械等自动化设备的稀土永磁电机,项目总投资预计2亿元。永磁电机公司股权比例按出资额为,江特电机持股55%、紫荆稀土产业有限公司持股45%。根据计划,紫荆稀土产业有限公司还将开发建设电机控制器、稀土催化、新型电机等项目。

江特电机称,公司现有电动汽车驱动电机和电梯电机等电机已批量使用稀土永磁材料,根据市场发展需求,公司将开发应用于机器人、数控设备、纺织机械等自动化设备的稀土永磁电机。

业内人士指出,稀土永磁电机最显著的性能特点是轻量化、高性能化、高效节能。我国稀土资源丰富,随着稀土永磁电机性能的提高和驱动、控制系统的完善以及成本的降低,稀土永磁电机将越来越多地替代传统电机,应用前景看好。(李香才)

腾讯云全面开放

腾讯云业务9日宣布面向整个互联网行业全面开放。腾讯云定位于服务应用开发者的公有云平台,覆盖了计算云、数据云、个人云三个层面,产品包括云服务器、云数据库、NoSQL高速存储等。

腾讯公司高级执行副总裁汤道生表示,云已经是互联网的基础设施。在云服务出现之前,服务器的运营与维护往往构成创业的一道重要瓶颈,甚至影响到创业的成败;有了云服务,创业环境大为改善,极大降低了创业者的成本。

在腾讯云官网可以看到,云服务器产品方面,以1核CPU的配置为例(可达Xeon2.5GHz处理能力),费用仅为1.30元/天,还可免费获得8GB系统盘;而在个人云方面目前尚未商业化。

腾讯云总经理陈磊称,腾讯云的每个产品都在腾讯核心业务中经过反复验证和长期使用;客户可以免费测试每一个产品。腾讯云承诺,客户在5分钟内可得到任何需求响应。

互联网三巨头中,阿里早在2009年9月就开始布局云计算业务,先后推出阿里云搜索、阿里云手机,且并购了万网;百度则于2012年8月斥资47.08亿元开始建设百度云计算(阳泉)中心,之后更是大举进军云计算领域,目前百度云个人用户量已达7000万户。如此看来,在云服务方面,三大巨头免不了一番争夺。

分析人士指出,相比于其他两家,腾讯的优势是海量的用户和开发者。(王荣)

顺应白酒消费低度化、时尚化趋势

五粮液再推三款低度酒战略新品

继7月份推出“五粮特曲”、“五粮头曲”等腰部产品之后,8日五粮液又推出五粮液低度酒系列35度、39度、42度三款新品。

五粮液董事长刘中国表示,本次推出的低度五粮液酒,是顺应白酒消费低度化、时尚化趋势的举措,有利于公司开拓年轻消费群体,推动中国白酒在产品度数上与国际酒品接轨,提升五粮液在国内外市场的竞争力。

要在这轮调整期中立于不败,关键在于创新。”五粮液集团董事长唐桥在致辞中表示,五粮液要在发展观念、增长模式、营销体制、产品技术等方面进行创新,以适应市场变化和消费者需求等变化。公司采取一系列举措来加速营销转型和升级:优化营销渠道,减少销售环节,降低产品流通环节成本,提高产品性价比;坚持以全价位、全产品线布局的理念,扩大公司产品市场空间,吸引

更多消费者青睐。”

今年3月,五粮液明确提出“做精做细高端品牌,做强做大中高端品牌,做稳做实低价位品牌”的发展思路,着力打造五粮液、六和液、五粮春、五粮醇和绵柔尖庄等五大战略品牌,以实现全价位产品覆盖,更好地满足消费者需求。

五粮液低度系列的推出将进一步充实五粮液品牌在产品层面的内涵和提升五粮液的品牌力。中国证券报记者了解到,开发低度酒对基酒品质、生产工艺要求更加苛刻。从某种意义上讲,优质基酒是好酒的命脉,更是低度好酒的灵魂。而五粮液拥有的规模优势、领先的酿造工艺、优于国标的质控体系,为五粮液开发和生产出高品质的低度酒提供了坚实的基础。

三款五粮液低度酒预计将在9月份全面上市,35度、39度、42度五粮液的市场建议零售价分别为509元、559元和609元。(靳军)

民生加银资管

领跑交易所专项资管份额交易业务

2013年9月5日,民生加银资管公司率先实现了专项资管计划份额交易所份额转让挂牌交易。这是民生加银资管继资产管理业务实现行业规模第一后,再一次在专项资管计划交易份额转让业务上领跑行业产品创新。

据了解,上交所推出资产管理计划份额转让是对整个资产管理行业发展的重大变革:首先资产流动性是资产管理业务的核心,实现份额可转让响应了投资者转让变现、调整资产配置流动性需求;

其次为资管计划份额的大额转让提供了新的解决方式;三是促进工具性金融产品的创新,推动份额交易成为股权、债权、收益权类资产灵活有效的交易型工具,也为今后在专项资产管理计划的产品创新打开了广阔的空间。

民生加银资管公司表示,将响应市场需求,通过推动资管计划上市交易,盘活存量资产,解决投资人资产流动性需求,实现安全性、收益性、流动性的有机统一。(于萍)