

# 输配电价改革试点扩围

新增安徽、湖北、宁夏、云南四省区

□本报记者 欧阳春香 刘丽靓

据国家发改委15日消息，国家发改委近日印发加快推进输配电价改革的通知，部署扩大输配电价改革试点范围，将安徽、湖北、宁夏、云南省(区)列入先期输配电价改革试点范围，按“准许成本加合理收益”原则单独核定输配电价，加快推进输配电价改革。

这被认为是新电改9号文的第三个配套文件。华北电力大学能源与电力经济研究咨询中心主任曾鸣对中国证券报记者表示，输配电价改革试点范围可能继续扩大，此次试点扩围意味着输配电价试点进入全面试点阶段，后续还将出现多个电改配套文件。

## 试点扩围

通知规定，鼓励具备条件的其他地区开展改革试点，试点范围以外地区同步开展输配电价摸底测算工作，全面调查摸清电网输配电资产、成本和企业效益情况，初步测算输配电价水平，研究提出推进输配电价改革的工作思路。

通知明确，通过加快输配电价改革，建立健全对电网企业成本约束和收入监管机制，对电网企业监管由现行核定购售电两头价格、电网企业获得差价收入的间接监管，改变为以电网资产为基础对输配电收入、成本和价格全方位直接监管。同时，积极稳妥推进电价市场化，结合电力体制改革，把输配电价与



新华社图片

发售电价在形成机制上分开，分步实现公益性以外的发售电价格由市场形成。

通知要求，各地价格主管部门要确保按期完成输配电价改革试点相关工作。国家电网公司、南方电网公司、内蒙古电力公司要配合做好输配电价改革试点和摸底测算工作，确保相关工作顺利进行。

## 进入全面试点阶段

此前，深圳市、内蒙古西部率先开展了输配电价改革试点。日前，经国家发展改革委批

准，深圳市输配电价改革已正式实施，2015年深圳输配电价每千瓦时较2014年下降1.23分，深圳商业用电价格下降8.43分，工业用电及居民用电价持不变。

曾鸣认为，输配电价改革试点范围将来可能继续扩大，无疑将推动电力体制改革。此次新增的试点省份中，国网有三个，南网一个，意味着输配电价试点在全国范围内展开，进入全面试点阶段，电改也将全面推进。

曾鸣分析，选择这些省份进行试点是因为其自身的代表性。云南是水电大省，云南的试点对其他水电大省很有借鉴意义。宁夏以火电为主，是电力送出为主省份，而安徽和湖北则分别代表了华东电网和华中电网的省级电网公司。

值得注意的是，此次试点省份没有选择东北电网和华北电网。曾鸣认为，主要考虑到他们的电网结构、发用电现状，将来可从区域电网的角度进行试点。下一步继续推广试点，可以选择受电为主的省份开展。

此次发改委发布的加快推进输配电价改革的通知，被认为是新电改9号文第三个配套文件。此前，发改委已经发布了促进清洁能源多发满发，做好电力需求侧管理城市综合试点两个配套文件。

曾鸣认为，后续应该还有多个新电改配套方案，如输配电价调节实施细则，大用户交易实施细则，售电侧市场相关细则，交易机构相对独立的具体事宜，电网统筹规划具体实施细则等。

# 国投电力 一季度净利预增40%

□本报记者 欧阳春香

国投电力4月15日晚间公告，预计公司2015年第一季度实现归属于上市公司股东的净利润同比增长40%以上，去年同期净利润为8.42亿元。

国投电力表示，一季度业绩增长的主要原因包括：水电方面，得益于雅砻江水电锦屏一级水库发挥调节作用及锦屏一、二级水电站2014年新机组在本期出力，雅砻江水电发电量同比大幅增加；雅砻江水电、国投大朝山本期收到水电增值税退税。火电方面，受益于出售曲靖公司，收购湄州湾一期，火电企业布局进一步优化；参股企业同比盈利能力增强，投资收益同比增长。

国投电力2014年营业收入为329.57亿元，同比增长16.30%。归属母公司股东的净利润55.97亿元，同比增长69.32%。

# 黄山旅游去年净利增45%

□本报记者 余安然

黄山旅游4月15日晚间发布2014年年报，报告期内，公司实现营业收入148990.99万元，同比增长15.13%。其中，商品房销售实现营业收入9794.5万元，同比下降40.1%；归属于上市公司股东的净利润20924.21万元，同比增长45.5%。公司拟每10股分配现金红利0.60元。

黄山旅游表示，2014年公司景区游客数增加，带动景区门票、索道、酒店及旅游服务等收入。

# 碧水源加码净水器业务

□本报记者 王锦

“目前公司的净水器业务还处于起步阶段，但公司对于该业务非常重视，市场发展前景非常好。”碧水源净水科技有限公司总经理梁辉4月15日对中国证券报记者表示。

4月15日，碧水源发布首款智能纳滤净水机产品D506。梁辉介绍，该款净水机已在京东商城上开展众筹，众筹首日销售额达到500万元，目前已经超过650万元，“市场反应较好，伴随纳滤产品的推出，预计今年公司净水器业务规模将大幅增加，去年公司实际销售净水器30万台左右。”

碧水源相关人士介绍，我国净水机产量数年间以42%~50%的速度增长，未来市场规模将超过3000亿元。2013年水家电整体零售额达到186亿元，同比增速高达79.5%。当前国内家用净水机普及率不到10%，据国务院发展研究中心市场经济研究所调查，未来五年，净水机市场需求量达1亿台，市场规模达到4000亿元，市场潜力巨大。

碧水源自2010年开始涉足净水器业务。根据碧水源年报，2010年至2013年，其净水器销售收入分别为169.23万元、1899.55万元、3131.15万元、8155.96万元，增长快速。2014年上半年净水器销售收入为3032.41万元。

碧水源此前表示，将加强在家用及商用净水领域的开拓和发展，大力推动针对个人消费者的净水器业务快速增长，力争在两年内该业务成为业绩快速增长的另一个引擎。

今年3月份在接受机构调研时，碧水源董事会秘书何愿平表示，公司家用净水器每天出货量达到1000台以上，预计未来很快可以达到2000台。梁辉称，公司净水器业务销售将采用新的O2O模式，今年目标至少在全国开1000家线下店。

# 恒大集团 将实施无理由退房

□本报记者 游沙

4月15日，记者从广州恒大中心了解到，从4月16日起，恒大全国所有楼盘住宅全面实施无理由退房。恒大集团表示，住宅也是商品，理应获得“包退”承诺，企业发展到一定阶段，要承担更多的社会责任。

据悉，凡购买恒大楼盘住宅的客户，履行《楼宇认购书》和《商品房买卖合同》的各项义务，并且无任何违约行为，则自签署《商品房买卖合同》及《理由退房协议书》之日起，至办理入住手续前均可无理由退房。

“希望更多同行都加入无理由退房阵营，让住宅包退成为市场常态。”恒大地产总裁夏海钧表示，中国房地产市场高峰时有五六万家房地产开发企业，现在还有两三万家。市场竞争、行业洗牌再洗掉两万多家，剩几百几千家很正常。行业整体素质将提高，为老百姓提供性价比更高的产品和服务。

# 电煤市场年中有望好转

□本报记者 欧阳春香

4月15日，最新一期的环渤海动力煤价格指数显示，5500大卡动力煤价格报收于450元/吨，较此前一报告期下降9元/吨。2015年以来，价格指数累计下跌75元/吨。汾渭能源价格中心主任曾浩4月15日表示，上半年煤炭价格很难出现反转，预计电煤市场5~6月份后会有好转，焦煤市场三季度可能好转。

曾浩分析，动力煤价格跌至9年来新低，原因是经济增速放缓，钢铁及火电对煤炭需求低迷，煤炭产能过剩情况持续恶化，国际煤价低迷。国家及各地推出的税费减免等救市政策，在降低了煤炭生产成本的同时，也进一步打开了煤价下跌的空间。

不过，曾浩表示，随着国内煤炭价格进一步下降，中国煤炭有望实现大量出口。如果中国的煤炭出口关税和增值税能够取消或下调，出口份额将逐渐增长，东南亚、日韩都是未来潜在的出口市场。

同日，普氏能源和汾渭能源共同推出了中国煤炭指数(CCI)冶金煤指数，为国内炼焦煤市场提供一个新的跨市套利模式参考。

## 电信运营商加大资本开支 4G产业链有望持续景气

□本报记者 王荣

随着FDD-LTE牌照的发放，中国电信和中国联通发力4G网络建设，为其流量经营提供管道支持。2015年，三大运营商整体资本开支将增长9%。产业链上的上市公司将持续受益。

中国电信2015年干线光缆线路工程(第一批)光缆采购项目招标结果已经出炉，包括光缆、光缆接头盒和硅芯管。据悉，广东电信将以百兆光纤宽带为骨干网匹配百兆4G制式网络。

## 资本开支整体增长9%

受移动用户渗透率饱和、语音业务遭到OTT厂商侵袭等影响，电信运营商收入增速放缓，业绩开始下滑。2014年，三大运营商合计实现收入12497亿元，同比持平；合计实现净利润

1309亿元，同比下降8%。

但值得注意的是，流量收入持续增长，2014年移动宽带收入达1506亿元，同比增长43%，目前体量虽小但空间巨大，将成为运营商未来的主要增长点。分析人士指出，在此背景下，运营商将加大对网络的投资，以满足日益增长的流量需求，同时拓展流量经营，实现流量数据的价值挖掘。

年报显示，2015年，三大电信运营商资本开支整体将增长9%，达到4075亿元。其中，中国移动为197亿元，同比下降6%；中国电信约1078亿元，同比增长40%；中国联通约1000亿元，同比增长18%。中国联通和中国电信资本开支大幅度增加，中国移动的资本开支也保持在相对高位水平。

分析三大运营商的资本开支发现，4G投

资高达1532亿元，同比增长22%，IT支撑及新业务投入大幅增长36%至360亿元，成为运营商投资增幅最大领域。

## 产业链持续景气

三大运营商加大资本开支，产业链上的上市公司将最先受益。

中国电信2015年干线光缆线路工程(第一批)光缆采购项目中，包括光缆、光缆接头盒和硅芯管等。核心的干线光缆由烽火通信和中天科技中标，硅芯管和光缆接头盒中标厂商分别是凯乐科技及中天科技。

作为4G设备招标的主要受益者，中兴通讯2014年收入814.7亿元，同比上升13.6%。其中运营商网络板块实现营业收入467.7亿元，同比上升14.9%。公司称，主要原因是4G系统

设备、路由器及交换机、光通信系统等产品营业收入上升所致。

大富科技一季度业绩环比上升，公司2014年第四季度实现归属于上市公司股东的净利润为3300万元，出现了单季最低值。公司预计，2015年一季度将扭转局面，走出低谷，业绩环比上涨幅度将超过100%。

除了基础设施投入，招商证券分析师指出，在流量爆发的背景下，运营商将加大对智能管道、流量大数据等领域的建设，信令、BSS、OSS以及运营商大数据相关子行业的企业将受益。

移动通信网优公司世纪鼎利预计，2015年一季度净利润为1717万~1816万元，同比大幅增长420%~450%。2014年，公司实现营收4.47亿元，同比增长27.3%，归属于母公司所有者净利润4386万元，成功扭亏。

碧水源此前表示，将加强在家用及商用净水领域的开拓和发展，大力推动针对个人消费者的净水器业务快速增长，力争在两年内该业务成为业绩快速增长的另一个引擎。

今年3月份在接受机构调研时，碧水源董事会秘书何愿平表示，公司家用净水器每天出货量达到1000台以上，预计未来很快可以达到2000台。梁辉称，公司净水器业务销售将采用新的O2O模式，今年目标至少在全国开1000家线下店。

## 广汽集团合营公司将投资27亿元扩产

□本报记者 欧阳春香

广汽集团4月15日晚间公告，合营公司广汽丰田汽车有限公司将于近期推进第三生产线的建设，预计总投资额约27亿元，项目选址

在广汽丰田位于广州市南沙区第一、二生产线附近地区，新生产线将融入最新生产技术和TPS，预计2017年内投入运作，首期产能将达10万台，并导入新车型进行生产。

按照广汽集团去年发布的2020年中期规

划，广汽丰田将启动“微笑战略”，计划至2020年形成10款以上车型的产品阵容，产品覆盖所有主流细分市场，形成逾800家经销商的销售网络，挑战年产销100万辆。

广汽集团目前的主要盈利来源为广汽本

田、广汽丰田。2014年公司投资收益42亿元，仅增长5.37%，其中广汽、广汽营收分别为598亿元、538亿元，同比分别增长2.3%、2.8%，贡献权益净利润分别为13亿元、20亿元，同比增

速分别为-23%、8.2%。

## 中科招商将推出互联网PE平台

□本报记者 李香才

从年初的4.95亿元现金定增，到3月推出50.4亿元定增计划，4月公布35.1亿元定增计划，中科招商分三步完成定向增发募集90亿元的融资计划。第一次定增价格为10.83元/股，后两次定增价格均为18元/股。15日中科招商最高价达到108.99元/股，最终收于60元/股。按照18元/股的定增价格计算，参与定增投资人浮盈超2倍。

公司负责人在接受中国证券报记者采访时表示，将继续推进三基工程、三创平台建设，在此基础上构建产业链联动机制，逐渐形成生态的中科招商。公司目前正在研发互联网PE平台，今年有望推出。

## 跨界融合互联网

中科招商董事长单祥双对中国证券报记者表示，中科招商一直在研究如何通过要素集成、系统支持、高效服务来支持创新创业企业发展。过去是单纯提供资本支持，后来发现仅提供资本支持远远不够，还要提供人才、管理、产业、技术、市场、资源等诸多要素的支持。从2013年开始，公司打造三基工程，即“设基金、建基地、兴基地”全新的商业模式，以及三创平台，即“创新、创业、创富”的全新的品牌管理理念，从纯PE机构向平台型

集团转型。地方政府的三基工程、大学三基工程、龙头企业的三基工程构成了中科招商三基工程的主体，通过不断完善产业链和价值链，培育高成长产业集群，进而打造庞大的产业生态，探索推动科技创新创业、服务国家战略新兴产业的新模式。

中国证券报记者从中科招商了解到，中科招商合伙人、中科大发起人兼总经理刘继军此前主要负责大学三基工程方面的工作，近期公司进行了调整，刘继军将统筹中科招商各个领域三基工程。刘继军对中国证券报记者表示，大学三基工程、龙头企业三基工程受到地方政府高度重视，在推进大学三基工程的过程中，形成了政府、大学、企业的三螺旋，使得三基资源相互促进。

刘继军认为，一般天使投资人更关注项目，而中科招商更加关注创新创业的源头，也就是创业人才的培养，这也是中科招商区别于其他PE机构的重要方面。目前中科招商已经形成了大学三基工程、龙头企业三基工程受到地方政府高度重视，在推进大学三基工程的过程中，形成了政府、大学、企业的三螺旋，使得三基资源相互促进。

在“互联网+”浪潮中，中科招商也在探

索与互联网的融合。单祥双对中国证券报记者表示，目前正在研发互联网PE平台，今年有望推出。刘继军详细描述了中科招商互联网PE平台的构架，中科招商有庞大的LP集群，设立互联网PE平台初衷是为投资人和创业者服务，这与一般的互联网金融领域项目有明显区别。

而实际上，为突破传统PE行业的困境和局

三板的完善和发展。

## 90亿元定增计划分三步完成

中科招商的50.4亿元定增计划吸引了大业信托·新三板1号投资集合资金信托计划、银河新三板1号基金、中融鼎新·白羊新三板1号基金、北信瑞丰基金新三板1号资产配置计划等新三板基金参与。

市场传言原“公募一哥”王亚伟可能参与了此次中科招商的定增，认购股票总额达到数亿元。根据中科招商披露，中铁宝盈宝鑫7号特定客户资产管理计划和大业信托·新三板1号投资集合资金信托计划的认购规模位居第一和第二，认购金额分别为49986万元和44028万元，二者皆为信托公司通道产品。中铁宝盈宝鑫7号是宝盈基金专户公司一只通道产品，根据公开资料，中铁宝盈宝鑫7号与王亚伟曾有合作，而王亚伟与外贸信托也曾有过合作。此外，大业信托·新三板1号投资集合资金信托计划于2015年4月成立，与中科招商此次定增方案推出时间十分接近，可能是为此次定增专门推出的产品。从此次32位认购者中分析，王亚伟借这两个产品参与定增的可能性较大。

50.4亿元定增计划的投资人刚刚敲定，中科招商随即又推出35.1亿元的定增计划，拟以18元/股的价格，向不超过15名特定投资人定向增发股份不超过1.95亿股。

单祥双表示，本次50.4亿元定增由于受资金额度和出资主体数量双重限制，未能满足投资者的认购需求。接下来开展的35.1亿元定增主要是为满足既符合增资条件又打了定金的部分投资者的投资需求，同时拟引进与中科招商有重大战略协同效应的大型机构。