

# 多地加速推进“一带一路”战略

□本报记者 李香才

国家“一带一路”战略正在稳步推进，各地相继推出地方版的对接措施。分析人士指出，未来各地方如何融入并借力“一带一路”战略从而实现自身的发展，将是各地方政府重点关注的方向。

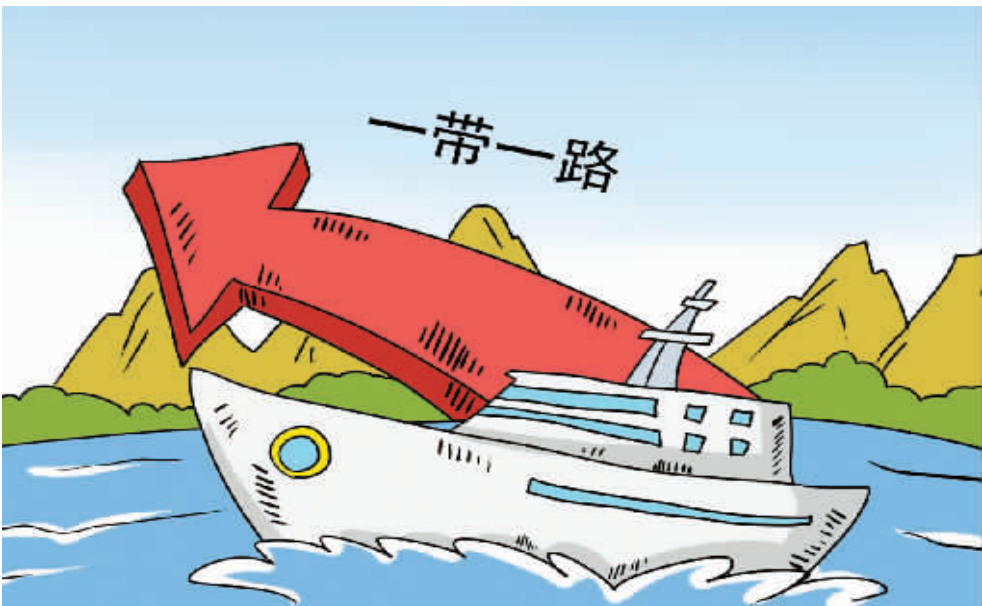
## 加紧布局“一带一路”

西北地区在“一带一路”战略中意义重大。国家提出要推进宁夏内陆开放型经济试验区建设，陕西、甘肃、宁夏、青海要形成面向中亚、南亚、西亚国家的通道、商贸物流枢纽、重要产业和人文交流基地。在这一背景下，宁夏提出将借助与阿联酋开放第三、第四、第五航权作为契机，以3000公里内能够辐射中亚、中东、东南亚各国的空中走廊节点优势为平台，把宁夏推向“一带一路”战略支点的重要位置。

宁夏提出，今后将在金融市场开放、金融机构发展、金融产品创新、本市跨境结算等方面，加强与阿拉伯国家的合作，建设中阿金融合作示范区。不但要把阿拉伯国家的资金引进来，宁夏还计划通过建设银川、石嘴山、中卫三大物流枢纽，为国内外货物东联西出、西来东去提供全面物流服务，提升宁夏作为战略支点的外引内联作用。

地处西南地区的广西具备与东盟国家陆海相邻的独特优势，国家提出，广西要构建面向东盟区域的国际通道，打造西南、中南地区开放发展新的战略支点，形成21世纪海上丝绸之路与丝绸之路经济带有机衔接的重要门户。今年以来，广西与“一带一路”国家贸易明显增多。据南宁海关统计，今年1至4月，广西对“一带一路”国家进出口贸易总额518.5亿元，比去年同期增长20.4%，高出同期广西外贸整体增幅8.1个百分点，占同期广西外贸进出口总额的61.7%。

上海地处“一带一路”和长江经济带两大战略交汇点，中国证券报记者了解到，上海已经初步形成了对接“一带一路”战略实施方



CFP图片

案。“一带一路”沿线国家有64个重要经贸节点城市，其中13个是上海的友好城市，上海正积极与这些城市建立经贸战略合作伙伴关系。2014年底，上海已与阿联酋的阿布扎比签订经贸战略合作伙伴关系备忘录，启动金融、能源、农产品产销等领域的5个重点合作项目。

## 机遇与挑战并存

赛迪方略城市经济顾问有限公司地区经济研究中心谢嘉劼认为，“一带一路”为国内各地区产业经济的持续快速发展提供了发展机遇。一方面，在“一带一路”的合作框架下，中国将与沿线各国在新一代信息技术、生物、新能源、新材料等新兴产业领域展开深度合作，加速各要素的高效流动，促进地区新兴产业经济的培育。另一方面，沿线各国在基础设施建设等方面具有巨大的潜在需求，这为国内的产品、服务“走出去”提供了广阔的市场空间，同时还有助于消化过剩的产能。

“一带一路”赋予了国内各地区新的战略定位。在“一带一路”良好开局之后，各地方政府纷纷跃跃欲试，但因基础能力、区位条件各不相同，其任务和作用会有所差异。谢嘉劼表示，“一带一路”的战略构想中，产品、服务、资本、技术等领域将实现互联互通，从而加速建立一个充分开放与竞争的广阔市场。在市场竞争日趋激烈的背景下，无论是企业还是政府管理部门，都应当主动适应发展趋势，以扩大开放倒逼深层次改革，创新开放型经济体制机制。

资金融通是“一带一路”建设的重要支撑，今后我国将深化与沿线国家的金融合作。企业走出去，资金支持尤为重要，“一带一路”战略的实施将给国内的金融机构及生产企业提供更多的资金融通渠道。各地也在推出金融扶持政策，助力本地企业走出去。比如，广西提出，未来将扩大跨境人民币贷款规模，吸引境外人民币资金回流广西。推动丝路基金支持广西重大基建和产业项目，促进与东南亚的能源

# 水电开发有望提速

□本报记者 欧阳春香

国家能源局副局长刘琦在5月19日召开的2015年世界水电大会上表示，水电作为当前技术最成熟、开发最经济、调度最灵活的清洁可再生资源，已经成为各国能源发展的优先选择。未来全球的水电建设将展开一轮新的高潮。据国际行业预测，预计至2050年，全球水电装机将由目前的10亿千瓦“翻一番”达到20亿千瓦。

## 总体开发程度较低

据介绍，全球水电装机容量已经超过10亿千瓦，年发电量超过3.7万亿千瓦时。目前，全球近1/5的电力来自水力发电，有24个国家90%以上的电力需求由水力发电提供，有55个国家水电比例达到50%以上。

刘琦表示，中国水电形成了包括规划、设计、施工、装备制造、输变电等在内的全产业链整合能力；中国先后与80多个国家建立了水电

规划、建设和投资的长期合作关系，成为推动世界水电发展的重要力量。

为缓解能源需求压力，保持经济增长，应对气候变化，国际社会普遍加大了推动水电可持续发展的政策支持力度，在各新兴经济体国家基础设施建设中展开了新一轮水电建设热潮。据国际行业预测，到2050年，全球水电装机将由目前的10亿千瓦“翻一番”达到20亿千瓦。中国大坝协会理事长汪恕诚说，至2014年底，中国水电总装机达3.018亿千瓦，占全国非化石能源装机容量的67%，2014年水电机组发电量为1.07万亿千瓦时。但与发达国家相比，我国水电总体开发程度还比较低，特别是西南地区还有相当大的发展空间。中国的水资源和水电开发都需要进一步吸收和借鉴国际上的先进理念和经验，推行环境友好的大坝建设和水电开发。

## 完善水电投资环境

受环保压力、经济成本等因素影响，近年来

我国水电发展较为缓慢。2014年以来，相对于水电装机和发电量的快速增长，我国水电的投资额和新开工的数量却在明显下降。

中电联4月底发布的2015年一季度全国电力供需形势分析预测报告指出，一季度水电发电量高速增长，水电投资则连续3年同比下降，不足2012年同期（水电完成投资最多）的一半。

3月底全国6000千瓦及以上水电装机同比增长8.0%，全国主要发电企业常规水电在建规模萎缩至2750万千瓦。全国规模以上电厂水电发电量同比增长17.0%，设备利用小时609小时，是2006年以来同期最高，同比增加58小时。

“弃水”也成为水电发展的一大难题。相关单位预测，今年四川和云南“弃水”电量可能分别超过100亿和300亿千瓦时。中电联副秘书长欧阳昌裕建议，应“提高年度新开工规模中水电和核电比重，既能够拉动和稳定经济增长，又能够有效规避当前供需宽松困局”。

2014年下半年开始，政策层面对水电领域

发展开始出现加速迹象。《关于完善抽水蓄能电站价格形成机制有关问题的通知》2014年8月发布，宣布对抽水蓄能电站实行两部制电价。2014年10月，政府核准投资项目目录放下了部分水电项目审批权，抽水蓄能电站核准权下放至省级政府。

国家能源局今年1月初下发《关于鼓励社会资本投资水电站的指导意见》，鼓励和引导社会资本投资，规范和完善水电投资环境。意见提出了完善社会资本投资的四项政策措施，包括完善水电开发政策、推进水电价格市场化、研究流域梯级效益补偿机制以及根据电力市场化进程逐步完善水电价格机制和项目投资回报机制。

中国水力发电工程学会副秘书长张博庭表示，能否利用中央水利发展与改革的政策红利解决我国大型水电（尤其是龙头水库）市场化开发投资回报难的新课题，将是我国能源结构调整和实现社会可持续发展的关键所在。

的建设，有效整合了充电桩建设中各种资源。

北汽新能源营销公司总经理张勇表示，首批8个公共充电站投入运营，只是北汽新能源“441”充电业务战略规划的第一步。今后，北汽新能源将聚焦“北、上、广、深”等核心城市的公共充电骨干网建设，加强加油站、停车场、商超、酒店、大型社区的充电设施建设，为消费者提供更多便利的充电选择。

可以衍生产品，我们要充分挖掘干细胞价值，通过专利技术的应用谋求企业发展。”

有了技术支持，干细胞的产业化才是公司未来的蓝海。目前公司已有两款医疗器械产品在申请产品注册号，预计最快可在年内上市。同时，赛莱拉在广州国际生物岛的总部及拥有自主产权的科技园已经启用，将为公司带来上百亿的产值。此外，公司干细胞药物也进入研发阶段。

同时，由赛莱拉牵头发起的广东省干细胞与再生医学协会在2015年正式成立。这是国内首个干细胞协会，赛莱拉当选为会长单位，陈海佳担任首届会长，广东省主要的三甲医院、高等院校都成为了协会的会员单位。

陈海佳表示，国内普通民众和医疗行业对干细胞的了解还在初级阶段，协会将发挥起对干细胞的宣传认识功能。目前国内干细胞企业虽有百余家，却没有统一的产业标准，协会将牵头建立起国内的行业标准，使干细胞产业能够规范有序地发展。

“有了核心技术和产业平台的支撑，同时建立好行业标准及打开医院渠道，未来赛莱拉有望实现100亿产值目标。”陈海佳表示。

## 长百集团拟参股收购海外油气资产

□本报记者 尹哲辉

长百集团5月19日发布公告，拟以不超过1000万美元资金参股并购加拿大油气田资产。公司股票5月20日复牌。

据了解，长白集团拟与产业并购基金共同出资设立公司，对加拿大油气田资产并购，公司出资额不超过1000万美元，其余资金由产业并购基金募集解决，全部交易金额预计不超过2亿美元。

公司表示，该事项正处于论证阶段，待论证完成后，公司将召开董事会审议并公告该对外投资事项。尽管此次并购公司出资额偏低，但根据该项目运营情况，当其发展潜能显现的时候，公司不排除进一步收购其权益的可能性。

不久前，长白集团完成了资产重组及发行股份收购资产相关事宜，由百货零售业向新能源企业转变，主营业务转向天然气（包括压缩天然气CNG和液化天然气LNG）的生产和销售，以及开发、制造和销售天然气储运设备和天然气汽车改装设备。有分析师认为，此次拟收购海外油气资源，将助力公司向产业链上游延展，进一步完善公司的天然气产业布局，对于公司长远发展具有重要战略意义。

## 江淮汽车：

## 将互联网嵌入制造过程

□本报记者 余安然

在江淮汽车“中国品牌”传播活动上，公司董事长安进向中国证券报记者表示，公司从一个名不见经传的小企业发展成为坚持自主品牌的大集团，都是得益于坚持创新。公司正从“中国制造”向“中国品牌”升级转变。

对于创新的发力点，安进称，首先要是在节能减排上发力，实现技术引领。“创新最终的体现是价值，实现价值的过程又会强化创新能力。”当前，互联网化步入火热阶段，这也给制造业带来新的商业模式。对汽车等制造业而言，要把互联网的能力嵌入到制造过程中，为制造业所用。

“传统产业要不断地运用互联网技术，向客户提供更多的使用价值。”安进说，“创新的源泉在于公司要知道未来客户的需求，要讲究方向。”同时要坚守于自己可以做好的事情，而不是随波逐流，不断随大潮去转型。“如果方向正确，大可不必急功近利。要用创新的办法把产品做得更好。”

## 福瑞股份布局慢性肝病健康管理O2O

□本报记者 戴小河

5月18日，福瑞股份宣布，作为公司O2O慢性肝病健康管理战略的重要一环，基于移动端的爱肝一生APP正式上线，将积极探路“互联网+肝病健康管理”的未来空间。

据悉，爱肝一生APP分为患者端和医生端两个版本。肝病患者通过APP在选定主管医生并加入疾病管理计划后，能获得线下面诊与线上互动相结合的综合医疗服务，还可以得到量身定制的复诊提醒和随访服务。

## 爱肝一生App上线

此次，福瑞股份借助移动终端APP进入移动医疗领域，将借力“互联网+”分享移动医疗上千亿的市场蛋糕。数据显示，国内移动医疗市场规模2014年超过30亿元，预计到2017年达到200亿元。而2017年全球移动医疗健康市场规模将达到1400亿元。

据福瑞股份总经理林欣介绍，“爱肝一生”APP的首期目标是发展十万名线下会员。

业内专家认为，传统的慢性病诊疗模式存在就诊等待时间长、诊疗缺乏连贯性、诊疗结束后缺乏管理等问题。而个性化肝病APP的应用为提高肝病诊治效率、慢性肝病筛查与长期管理理顺了路径。这正是传统肝病医疗服务模式变革的敏感点。

林欣介绍，爱肝一生APP将和福瑞遍布全国的爱肝一生健康管理中心配套协同使用。此外，“爱肝一生”也将与各大医院肝病科室及肝病医生建立O2O战略合作，进行医疗资源的最佳匹配。

## 寻找肝病医疗“风口”

“爱肝一生”APP通过化解传统肝病诊疗模式的“痛点”，打通医院、医生、患者三方的边界，同时也找到了移动医疗的“风口”。

目前国内已有2000余个相似的APP，难以找到合适的盈利模式。对此，林欣认为，移动医疗的核心仍在于医生资源，线下就诊是治疗疾病的重要步骤。移动医疗是一个资源依赖性行业，具备良好的行业资源优势的公司具备先发优势。福瑞股份积累了丰富的线下渠道、医生、患者、药品和器械等资源。

公司自2013年初开始在全国范围内通过与肝病医院或二级医院肝病科室合作，已建设了50余家“爱肝一生健康管理中心”。同时，线上的PC端医患互动管理系统在2013年已经成型，并在现有的爱肝一生中心中使用。

方正证券医疗分析师崔文亮表示，福瑞股份积累了44万肝病患者、3000多名医生的资源，建成了分布全国的地面服务网点。APP推出后将极大地改善提升现有患者与医生资源之间的互动性，提高患者体验和黏性。

林欣表示，福瑞股份将通过全国设立地面服务终端、上线个性化互动APP，再加上已有的药品销售和诊断器械，建立完整的O2O肝病管理服务模式，串联成完整的肝病医疗平台。

# 北汽新能源首批自建公共充电桩投入使用

□本报记者 刘兴龙

北汽新能源近日宣布，首批由车企主导建设的公共充电设施正式投入运营。此次投入运营共61个公共充电桩，实现了对商城、居民小区、科技园、宾馆酒店和写字楼等不同类型物业的广泛覆盖。

出席本次启动仪式的北京市科委负责人肯

定了北汽新能源在公共充电设施建设方面取得的成绩，“充电问题是阻碍纯电动汽车普及的核心问题之一，也得到了政府高度重视。北汽新能源作为国内纯电动汽车的龙头企业，在充电设施建设方面走在了行业前列，成功探索出车企自建公共充电桩的模式。”

由作为车企的北汽新能源主导建设公共充电桩，最引人注目之处就在于其创造了全新的

商业模式，形成了一条通过众筹建桩方式实现多方共赢的完整生态链。恒誉汽车租赁副总经理范永跃表示：在北汽新能源推出的“众筹建桩”模式中，企业或个人都可通过提供场地或资金的方式进行合作，共同建设公共充电桩，共享运营收益。参与众筹的企业和个人，可以在这个模式中扮演投资方、充电服务运营方、场地资源方中的一个或两个角色，共同推进公共充电桩

# 赛莱拉瞄准干细胞全产业链

## 启动做市交易

赛莱拉在新三板挂牌的第一年，便交出了一份靓丽的答卷。2014年，公司实现营业收入5474.83万元，同比增长129.69%；实现净利润1244.55万元，同比增长17.26%。其中，干细胞美容化妆品实现销售收入4892.64万元，医学美容服务销售收入582.22万元。

医学美容服务是公司2014年新增的业务。2014年9月，公司坐落于广州国际生物岛的“赛莱拉医学美容中心”正式对外营业，利用干细胞前沿技术为客户提供医学美容服务，效果明显优于传统的美容服务，受到了消费者青睐。目前医学美容中心订单排期已近饱和，公司近期将扩建医学美容中心，并进一步完善服务项目。

目前，赛莱拉已经开展干细胞储存、干细胞美容护肤品和医学美容服务项目。公司董秘透露，这三个干细胞应用领域只是干细胞产业的冰山一角，公司干细胞技术还将拓展应用到免疫细胞、基因检测、精准医疗、健康管理等大健康领域，形成全产业链优势。

挂牌新三板以来，赛莱拉在2015年3月和5月份分别进行了两轮融资。其中，第一轮融资以

5.76元/股发行近300万股；第二轮融资6.16元/股发行400万股。两轮增资扩股后，公司总股本为6504.25万股。

业内人士分析，以公司2014年净利润1244.55万元计算，第二轮再融资6.16元/股的价格对应的估值仅30倍出头。相比A股同类型公司，赛莱拉做市后的估值具有较大增长空间。

## 发力技术研发

陈海佳对干细胞产业未来的发展趋势和前景有着灵敏的嗅觉。赛莱拉自成立之日起就致力于成为干细胞领域全产业链企业。

在干细胞领域，赛莱拉拥有国内首家干细胞研究与储存院士工作站，并在广州国际生物岛建设了人类干细胞库，以及符合GMP标准、全面通过ISO认证的细胞制备中心。在这一平台上，承担了多项国家及省市科研项目。目前干细胞存储业务已经全面开展。

在干细胞技术研发方面，公司将打造干细胞技术专利池。去年底以来，已有60多项干细胞技术获得发明专利受理。预计2015年底，赛莱拉专利数将达到300项。

公司副总经理葛啸虎表示，“每一种技术都



□本报记者 黎宇文

5月下旬，广州赛莱拉干细胞科技股份有限公司正式启动做市商交易，首批参与公司做市交易的券商为广发证券、国泰君安和中金证券。赛莱拉是首家在新三板挂牌的干细胞公司，也是国内同行业少数同时拥有“院士工作站”和“国家博士后科研工作站”的企业之一，在干细胞应用于大健康领域研究上取得了突破。

新三板挂牌后，公司已进行了两轮融资，并实施了员工持股计划。公司董事长陈海佳在接受中国证券报记者专访时表示：“科研团队、研发平台和全产业链运作是赛莱拉在干细胞领域脱颖而出的核心竞争力。公司将以干细胞技术为支撑，更好地服务大健康产业。”