

多地规划新能源汽车充电桩建设

□本报记者 李香才

新能源汽车的发展引来充电桩建设浪潮。截至目前,北京、上海、深圳、天津、重庆、杭州、合肥、武汉多地都提出了充电桩建设规划。国家电网将引入社会投资参与电动汽车充换电设施建设,伴随建设热潮的是充电桩接口标准亟待统一。

充电桩建设热潮

2013年9月,《北京市2013-2017年清洁空气行动计划》出台,提出到2017年底,全市新能源和清洁能源汽车应用规模力争达到20万辆。今年2月25日,北京市发改委召开新能源汽车基础设施建设发布会,介绍了《北京市示范应用新能源小客车自用充电设施建设管理细则》主要内容。根据计划,2014年北京将在全市建成1000个直流快速充电桩,实现中心城区和近郊区全覆盖,半个小时充电就能支撑普通纯电动续航里程约100公里,能够满足现阶段本市新能源小客车的充电需求。

上海计划到2015年在全市范围内布局6000个以上充电桩。上海计划在中心城区每5平方公里设1处公共充电桩,郊区每10平方公里设置1处公共充电桩。此外,上海将在中心城区和示范区优先建设公共快充网络,一辆车只需20分钟就可充电80%。截至2013年底,上海已建成电动汽车充换电站24座、充电桩2020个。在已建成充电桩中,私人安装占58%,主要位于新建居民小区;单位安装充电桩占32%;公共区域安装占10%,主要位于市郊。

根据天津市《新能源汽车推广应用实施方案》,天津将在公交、邮政快递等八大领域推广应用新能源汽车。到2015年,将有1.2万辆新能源汽车投入运行。天津将在重点区域建成66个充、换电站,在全市范围建成约6700个充电桩或充电接口,并利用已有充换电设施,基本实现城区便利化、网络化。

根据《西安市新能源汽车推广应用实施方案》,到2015年底,西安市将建设10700个充电车位,其中,建设立体充电桩4座(1600个充电车位)、地



新华社图片

面充电站42座(2100个充电车位)、分散式充电车位7000个。今后新建的各类停车场需建有30%的新能源汽车充电车位。

建设方式不尽相同

北京市新能源小客车示范应用在充电设施建设方面分为自用(个人或单位)和公用领域充电设施。自用充电设施方面将按“一车一桩”、“桩随车走”的原则,由新能源小客车生产企业或其委托的机构负责“全过程组织管理”,包括组织使用者进行充电条件确认、设施建设等,并纳入其售后服务体系。从当前新能源汽车续航里程设计,自用充电设施可以满足使用者的日常基本出行需求。公用充电设施方面,北京市将统一安排,在中心城区打造服务半径平均为5公里的充电圈,逐步建成公用领域充电设施网络服务体系。

上海市电力公司制定的充电桩用电业务管理办法,将根据新能源车车主需求最为迫切、密集的地区,结合规划按需建设充电桩。购车用户可将购买新能源车的意愿反馈给电力公司,电力公司将派员上门现场勘查,对符合条件的私人停车位或小区公共停车位设置充电桩,并给予新能源车车主

免费装表接电的服务。目前的新能源车充换电站和充电桩的投资、建设和运行均由上海市电力公司承担。

截至2013年底,上海已启动24座电动汽车充换电站建设,其中公交充换电站13座,乘用车领域已建成约2020个充电桩。为进一步发挥快充网络对电动汽车推广应用的支撑作用,上海正加速合理布局不同层次的公共快充网络。上海的做法是坚持重点区域优先试点的原则,以中心城区与重点示范区相结合,逐步形成覆盖全市主要功能区域的电动汽车公共快充及服务网络。

目前,国网天津电力公司已在车辆比较集中的地方建设了447个充电桩,这些充电桩可以为私家车、邮政车、出租车等乘用车进行充电。按照国家标准,这些公用充电桩有快充和慢充的两个接口可供选择,根据电池的容量、剩余电量不同,充电时间不同。充电桩设有计量装置,电动车充电后可直接刷卡消费。目前,国网公司建设的充电桩都建设在公共区域,为公共设施,不向个人用户出售。如果社区有充电需求的新能源车比较多,小区可以向电力部门申请安装公用充电桩。如果私家车车主自己想要安装充电桩,就必须得到所在小区的同意,在自

家的停车位上安装充电桩,这也给充电桩的推广增加了难度。

标准问题不容忽视

按照国家规划,2011年至2015年,电动汽车充电站规模达到4000座,同步大力推广建设充电桩;2016年至2020年,国网建设充电站目标为1万座,建成完整的电动汽车充电网络。然而现实情况却是,截至2013年底,国家电网已建成的充换电站400座,交流充电桩1.9万台,只完成了2015年目标的10%。

今年5月27日,国家电网公司在北京召开开放分布式电源并网工程、电动汽车充换电站设施市场发布会。国网相关人士表示,国网将全面开放分布式电源并网工程,以及慢充、快充等各类电动汽车充换电设施市场。根据国家电网公司《关于做好电动汽车充换电设施用电报装服务工作的意见》,对于个人自建充电桩,需要满足个人有固定车位、小区物业同意等条件,自建充电桩享受5毛钱一度居民电价。这也意味着充电桩建设将放开,即国家电网公司明确支持社会资本参与慢充、快充等各类电动汽车充换电设施市场。

不过业内人士介绍,社会资本进入这一领域有诸多顾虑,建设投入回报周期成为一个主要问题。另外,即便社会资本愿意进入,操作起来也有困难,国内充电桩标准并不统一,不同品牌之间的充电设施并不能完全通用,给推广带来制约。

实际上,工信部2011年12月公布了有关电动汽车充电接口和通信协议方面的几项国家标准,这些标准被认为是电动汽车领域的基础性法规,不过这些标准并未对充电桩关键技术参数做出规定。

地方方面,北京拟挑选部分住宅小区作为电动车充电桩安装试点,并计划制定统一的安装规范。据介绍,该项目初期会从新旧小区中挑选20-50个作为电动车充电桩试点,然后主要针对电动车的个人用户,与物业及供电部门进行协调,以便进行通用充电桩的安装测试,并最终根据试点的安装情况总结出一套规范的安装流程规范以及住宅建设建议。

新海宜多项业务进入收获期

□本报记者 姚轩杰

新海宜日前公告,其孙公司苏州新海宜信息技术有限公司获得2.6亿元通信产品订单;而就在上个月,新海宜两次公告中标LED订单,合计金额1.4亿元。公司在竞标中屡有斩获,前期布局产业进入收获期。

公司LED芯片业务迎来爆发式增长。公司LED业务去年收入2844万元,今年仅5月份公布的订单就超过1.4亿元。目前LED行业受益照明市场启动,需求迅速增长,盈利能力得到提升,行业正迎来飞速发展阶段,预期公司LED业务存在超预期发展的可能。

公司现有的9台炉子实现满产,另外11台设备有望三季度前完成投产。20台设备全部达产后,年产值可达4亿-5亿元。目前公司订单充沛,产品供不应求;未来,公司将根据市场情况进一步扩大产能,公司的LED业务收入正迎来爆发式增长。

公司通信业务稳定增长。受益于“宽带中国”建设的持续推进和国内4G大规模建网,公司光通信配套业务如基站配线柜、基站之间光缆连接器等产品将面临

旺盛的市场需求;同时,公司还将积极推进通信业务的结构优化调整,提升盈利能力。预计今明两年通信业务收入将保持稳定增长态势,利润回升。

软件业务方面,公司去年收购易思博软件剩余26.37%的股权时,与中小股东达成了《利润补偿协议》,协议要求易思博2013年、2014年、2015年扣非后的净利润分别不低于4191万元、585万元、7758万元。手游业务方面公司目前已经实现了手游“自主研发+代理运营+孵化”的发展模式,独特的孵化模式将自身与中小游戏开发团队的利益紧密捆绑,预计2014年公司手游可以孵化10-20款,上线3-5款;明年孵化40款,实现10款上线。目前手游业务正处于爆发期,公司与国内三大运营商建立良好的合作关系,同时与国内互联网巨头奇虎360也有比较好的关系,加上自身的游戏推广平台,公司下游发行渠道实力强,手游业务有望带来意外的惊喜。

公司配股将于近期实施,大股东将投入约1.6亿元金额进行认购,避免股权被稀释,彰显对未来发展信心。

颠覆传统

民生银行全面启动分行转型

□本报记者 于萍

中国证券报记者日前了解到,民生银行已经全面启动分行转型,此次转型以“做强分行、做大支行”为目标,分行承担起业务规划、销售策划、集中营销等职能,支行主要从事售后服务。业内人士称,在中国经济增速放缓、银行经营风险增大的背景下,民生银行率先启动分行业务转型,从流程再造着手控制风险,将有助于提升其小微金融业务。

一般说来,传统上银行的发动机都在支行,支行牌子小、团队少、素质跟不上,并且信息不匹配。而在民生银行董事长董文标看来,商业银行只有调整组织架构,减少管理层级,才能加快市场响应速度,提高决策效率和服务水平。

董文标称,这次就是要把发动机转移到分行,发动机点火由分行点,支行主要负责售后服务。分行有整合各种资源的能力,把资源整合起来给支行,这个支行就瞬间变强大。

作为民生银行系统内第一家

启动转型的分行,该行南京分行的转型一方面是业务发起方式变革。民生银行南京分行行长胡庆华指出,现在由分行来对小微行业做出具体的规划,而对于一线销售人员来说,只要执行规划就可以,避免了盲目选择行业和领域的现象。

对于经济下行周期中不良贷款上升的压力,胡庆华表示,小微业务中容易出现的问题是“散单”。“散单”指的是一线工作人员自己“跑”来的贷款。他表示南京分行未来要杜绝散单,通过规划先行,批量地开发贷款。目前,民生银行南京分行的小微业务不良率为零。截至一季度末,民生银行全行小微贷款的不良率也仅为0.64%。

同时,民生银行分行业务重新定位。在胡庆华看来,分行转型要打通公司业务和零售业务两翼。公司业务的一翼是区域特色的产业链金融、供应链金融,民生银行有区域特色,有产业链和供应链。零售业务的一翼就是“两小”——小微金融和小区金融。

宝莱特可穿戴新品月底发布

□本报记者 戴小河

宝莱特提前嗅到了个人健康管理这块大蛋糕。中国证券报记者获悉,宝莱特预计于6月底召开新品发布会,届时由宝莱特研发的可穿戴设备将揭开庐山真面目。

在年度开发者大会(WWDC)上,苹果发布的iOS 8系统新增了Health健康管理软件,同时提供了相应的工具包HealthKit,为期待已久的iWatch等可穿戴设备铺平了道路。

可穿戴新品月底发布

中国证券报记者获悉,宝莱特预计于6月底召开新品发布会,届时由宝莱特自主研发的婴儿监护贴片将上市销售,这也是宝莱特在可穿戴领域的又一

探索。

据了解,该贴片贴在婴儿身上便可监测其皮肤温度的变化情况,贴片会将监测信息发送到父母的智能手机或平板电脑上。若婴儿体温超出正常水平,与贴片相配套的手机APP便会自动报警。通过配套的APP应用,父母还可以对报警条件进行定制。

该产品将由专业代理商通过医院推荐销售,前期可能会采取免费赠送的策略。此外,根据该产品传回的实时数据,父母还可以与医生进行互动交流,将来医生可以向婴儿父母收取咨询费,这也将是一项新的婴儿健康管理的商业模式。

宝莱特此前在插件式监护仪、掌上监护仪等普通监护设备领域积累了较为雄厚的技术基础,其监护设备正沿着智

能型和便携性两大趋势发展。

国家卫计委相关人士向中国证券报记者透露,近期卫计委邀请了移动医疗领域的专家前来授课,卫计委对这一领域的研究发展高度重视,管理层在这一领域的思路相当开放前卫,未来移动医疗前景可期。

巨头布局个人健康管理

苹果在个人健康管理市场的布局可谓紧锣密鼓,其最新发布的iOS 8系统包含新推出的健康信息监测管理应用Health,同时提供了相应的工具包HealthKit,该软件可整合耐克、Fitbit、Jawbone等其他第三方健康软件数据,允许医疗机构接受或传输用户数据,这为期待已久的iWatch等可穿戴设备铺平了道路。

个人健康管理正成为科技巨头的角逐之地,谷歌已经率先推出了面向可穿戴设备的Android Wear操作系统,而微软正在研发智能手表设备。可穿戴设备领域将是巨头们的下一个重要战场。

移动医疗产业的探索最近也在美国获得突破。美国个人健康管理移动医疗公司WellDoc研发的基于手机APP和云端大数据收集的糖尿病管理平台,日前顺利通过FDA审评,这也是首个获FDA批准的可帮助医生优化开具处方的手机应用。国家卫计委相关人士向中国证券报记者表示,WellDoc首获FDA审批通过有两层意义,一是对CFDA在移动医疗设备的审批上有借鉴意义;二是其盈利模式对国内的移动医疗公司有参考价值。

低价药采购方式明确

□本报记者 戴小河

国家卫计委6月5日下发低价药采购管理工作通知,对低价药实施分类管理,基层医疗机构使用的常用低价药,由省级汇总采购需求,实行集中采购、集中支付;而公立医院使用的低价药则由医院直接与挂网企业议价成交。药企可以借助该政策通过薄利多销的策略实现稳定收益。

5月8日,发改委公布了低价药品清单,入选清单的药品在化药3元以下、中药5元以下的日均消费标准下可由药企自主定价。

国家卫计委的《通知》还规定,要增强医疗机构在采购中的参与度,发挥批量采购优势,优先采购通过新版GMP认证的生产企业的药品,并规定将常用低价药使用纳入医院绩效考核内容,配套完善短缺药预警机制,对用

量小、市场供应短缺的药品试点国家定点生产。

“低价药门槛较低,但市场接受度高,有利于企业借助销售低价药提高在市场上的知名度,而且上市公司有强大的资金实力对低价药进行规模化生产,低价药是薄利多销,通过走量同样能够给医药公司带来稳定的收益。”中投顾问医药行业研究员许玲妮表示。

一家医药上市公司董事长告诉中国证券报记者,《通知》规定的采购方式与之前的市场传闻基本一致。入选低价药清单的题中之意不在于提价,而是低价药清单中的部分产品可以不参与地方招标,直接进入医院采购行列,这对于产品放量有些帮助。

目前被选入低价药清单的上市公司产品有天士力的复方丹参滴丸,中新

药业的清咽滴丸、速效救心丸,精华制药的王氏保赤丸,通化东宝的镇痛宁胶囊,桂林三金的蛤蚧定喘胶囊、三七活血胶囊、三金片,白云山的消渴丸、乳核散结片、障眼明片,云南白药的云南白药酊、云南白药散剂,天龙药业的双黄连合剂,千金药业的妇科千金片等独家品种。

对于市场预期强烈的“药企可对低价药进行自主定价实现量价齐升”的观点。海通证券则认为,大部分低价药的价格是在长期的市场竞争中形成的,市场化定价不会改变药企的竞争格局。如华润双鹤的降压0号等少部分独家品种或者准独家品种理论上具有提价空间,但有些品种的销售重心大部分已经下沉到OTC渠道,不适用医院渠道“高价药”好卖的逻辑,如果大幅提价存在“价涨量缩”的风险。

广日股份 入选军队物资供应商

□本报记者 常仙鹤

广日股份6月5日晚间公告,公司全资子公司广州广日电气设备有限公司成为军队物资采购2014年第三批入围供应商。广日电气在入围供应商中属一级生产型企业,可入围物资为电线电缆和照明器材。

第三批入围供应商共173家,其中同批次入围同时供应电线电缆和照明器材的一级生产企业只有两家。

就在今年4月份,广日股份全资子公司广日电梯已经进入军队物资供应商库,而且广日电梯是唯一一家供应电梯的一级生产型企业。

根据公开资料,全军物资供应商库在全军物资采购范围内共享使用,军队物资供应商资质未设定有效期限。据有关规定,军队物资采购机构采用除公开招标之外的采购方式组织采购时,必须从军队物资供应商库中选择参加采购活动的供应商;单包采购金额不少于500万元的,选择一级供应商。广日股份两家子公司均入选一级供应商。

□本报记者 傅嘉

中国并购市场出现阶段性放缓。清科研究中心最新报告显示,5月中国并购市场共完成100起并购交易,其中披露金额的有93起,涉及金额约为42.04亿美元。与4月相比,5月中国市场并购交易案例数下降29.1%,总金额下降73.78%,与去年同期相比,案例数上升44.9%,金额上升24.2%。

其中,郭广昌旗下的复星国际收购“Cares-Companhia”、“Multicare-Seguros”、“Fidelidade-Companhia”三家葡萄牙保险公司各80.0%股权,涉及总金额约14.22亿美元,占披露总金额33.83%,占并购并购披露总金额的76.6%,在5月并购案例中位居榜首。此次收购完成后,保险业务将成为复星国际的核心业务。

从行业情况看,5月完成的并购案例主要分布在房地产、金融、电子及光电设备、化工原料及加工、生物技术/医疗健康、机械制造、电信及增值服务、清洁能源、能源及矿产等18个一级行业。其中,房地产行业并购案例数量排第一,共完成11起案例;金融行业排在第二,共完成10起案例;电子及光电设备和化工原料及化工并列第三,各完成9起案例。

随着并购市场的降温,PE/VC的并购退出案例出现缩水。4月有VC/PE支持的并购案例共有51起,而5月份仅有8起,涉及到A股上市公司包括复兴医药、天保基建、格林美、三一重工等。5月29日,复星医药以18.66亿元人民币成功收购奥鸿药业28.2%股权,新疆博泽股权投资有限合伙企业退出奥鸿药业。