

医疗服务产业获两大重磅政策支持

□本报记者 戴小河

国务院总理李克强8月27日主持召开国务院常务会议，确定加快发展商业健康保险，助力医改、提高群众医疗保障水平；部署推进养老服务等重大工程建设。同日，国家卫生计生委、商务部联合发出通知，决定在北京市、天津市、上海市、江苏省、福建省、广东省、海南省7省(市)开展设立外资独资医院试点工作。

政策力图提高医疗服务质量

国务院常务会议认为，深化医改要政府和市场“两手并用”。用改革的办法调动社会力量，发展商业健康保险，与基本医保形成合力，有助于提高群众医疗保障水平、满足多层次健康需求，推进健康服务业发展、扩大就业，促进经济结构调整和民生改善。

会议确定，一要全面推进商业保险机构受托承办城乡居民大病保险，从城镇居民医保基金、新农合基金中划出一定比例或额度作为保险资金，建立城乡居民大病保险制度，提高大病患者医疗报销比例。目前这项制度试点已取得成效，要抓紧向全国推开。二要加大政府购买服务力度，引入竞争机制，支持商业保险机构参与各类医疗保险经办服务。鼓励医疗机构成为商业保险定点医疗机构，降低不合理医疗费用支出。三要丰富商业健康保险产品，开发面向老年人、残疾人等的保险产品。加快发展医疗责任等执业保险，提高覆盖面。四要加大政策支持，完善企业为职工支付补充医疗保险费的企业



CFP图片

所得税政策，鼓励社会资本设立健康保险公司，支持商业保险机构新办医疗、社区养老、体检等机构。五要加强监管，规范商业健康保险市场秩序，查处违法违规行为，确保有序竞争。

同日，国家卫生计生委、商务部联合发出通知，决定在北京市、天津市、上海市、江苏

省、福建省、广东省、海南省7省(市)开展设立外资独资医院试点工作。通知指出，将外资独资医院的设置审批权限下放到省级。省级卫生计生行政部门和商务主管部门要按照逐步开放、风险可控的原则，自行制订本省(市)设立外资独资医院的试点实施方案。

国务院医改办专家胡善联告诉中国证券

报记者，上述两大政策的题中之意在于提高医疗服务质量，拓宽就医渠道，缓解医患矛盾。同时，商业健康保险的介入也有利于民营医院的发展。

必须破除“以药养医”顽疾

商业健康保险看似美丽，但业内专家对它的未来却深感忧虑，破除“以药养医”顽疾是商业健康保险的前提，这一障碍不除，商业健康险的发展难有大作为。

胡善联解释称，保险公司与医院存在着不同的利益诉求：我国商业健康保险的发展离不开医疗系统的配合。然而，当面对被保险人时，医院与保险公司存在着不同的利益诉求。医院存在扩大医疗费用的趋势，而保险公司希望能够控制医疗费用。在现行的买单式商业健康保险模式下，保险公司和医疗机构之间是两个互不相干的实体，双方不存在任何形式的合作关系，从而得不到医院配合。

就目前的状况来看，中国的大多数医院利润都来源于药品收入。在这种背景下，医院有利益驱动，就可能利用自己处于信息不对称的优势地位，给患者开一些不必要的药品，甚至与病患同谋，形成“一人加入健康保险，全家人都不用看病买药”的情形。某些医院甚至允许病人“挂床”医疗，导致了健康保险的赔付率大幅度提高。

“破除以药养医的模式是前提，其次要让保险公司拥有与医药机构谈判的主动权，才能在一定程度上控制医疗费用上涨，提高保险公司的风险管理能力。”胡善联表示。

中兴通讯携手前海金控成立金融租赁公司

□本报记者 谢卫国

8月27日，中兴通讯集团财务有限公司与深圳市前海金融控股有限公司签署合作协议，成立由商务部监管的外商投资融资租赁公司。中兴通讯首席财务官兼执行副总裁韦在胜在接受中国证券报记者采访时表示，此次与前海金控在通讯设备战略合作，将有利于公司做大金融租赁业务，助推中兴通讯ICT主业发展。

据悉，前海金控是深圳市前海深港现代服务业合作区管理局100%控股的公司，中兴通讯集团财务公司则是2011年7月经银监会批准成立的非银行金融机构。目前，中兴通讯集团财务公司由中兴通讯100%控股，注册资金

10亿元人民币，是国内通信设备商中唯一拥有融资租赁业务资质的财务公司。

中兴通讯集团财务公司总经理张帆告诉中国证券报记者，财务公司陆续操作了深圳联通和腾讯互联网数据中心经营租赁交易等电信资产租赁项目。租赁公司成立之后，财务公司将把集团产业链上的融资租赁资产全部置入其中，以实现双方在产业金融方面的深入拓展。

前海金控总经理李强在接受中国证券报记者采访时称，外商投资融资租赁公司系前海金控与非金融企业在前海开展的首个金融租赁项目。选择与中兴通讯合作，主要是因为中兴是通讯产业的优秀代表，公司发展得很好，同时前海方面也想利用租赁平台推进产

融结合。通过租赁公司运作来引导行业规模发展，同时了解行业诉求，以提供政策支持和营商环境，发挥金融支持实体发展的表率作用，引领前海合作区内100多家融资租赁公司健康发展。

据了解，租赁公司先期注册资本是2亿元，业务规模可以做到20亿元。中兴通讯股权占比30%。未来租赁公司还将引入战略投资者，进一步提高注册资本。

事实上，海外ICT租赁市场已经发展了几十年，规模达到了几千亿美元，目前主要是IBM和思科在做。其中，美国、日本等发达国家租赁资产占比高达20-30%，而国内占比不到5%。

韦在胜表示，ICT行业存在巨大的租赁市

场，以前电信运营商和部分IT企业，都是自建机房，随着租赁形式出现，电信运营商和虚拟运营商将转变观念，更多是提出解决方案，通过采购服务的方式，来实现快速扩张。

他特别谈到，此前，中兴在海外做的通讯租赁项目，由于种种原因，不得不与某些港企合作。“现在，与前海金控成立合资租赁公司后，通过前海的金融政策，一些国际租赁市场业务，我们可以自己做了。”韦在胜说，“目前，公司有一些新项目在谈，年底就会有结果。”他认为，市场空间很大。

“中兴通讯不仅是一个技术类公司，还是一个金融服务类公司。公司已经提出面向未来的M-ICT(移动互联)战略，金融将是其发展的巨大的推动因素。”韦在胜如是说。

肉鸡行业进入周期性底部

圣农发展联手KKR抄底

□本报记者 任明杰

随着圣农发展拟定增引入KKR，公司抄底肉鸡行业战备的号角吹响。此次定增，除了解决圣农发展在流动资金方面的燃眉之急外，KKR的适时加入也令圣农发展在行业整合方面得到巨大支持。

联手抄底

根据圣农发展8月26日晚间公布的非公开发行定增预案，拟以12.30元/股的价格向KKR Poultry（KKR中国成长基金全资子公司）增发2亿股，募集资金24.6亿元用于偿还10亿元银行贷款及补充流动资金。增发完成后，KKR将持有公司18.0%股权（按增发后股本计算），锁定期为三年。同时，公司与KKR签订战略合作协议，将在产业链延伸、海外业务拓展以及并购等方面进行深度合作。

圣农发展指出，受2012年“速成鸡”、“药残鸡”事件及2013年初“H7N9流感”事件的影响，国内白羽肉鸡行业经历了近两年的低迷。目前，规模较小、环保投入少、抗风险能力

较差的白羽肉鸡养殖企业正在退出市场，规模大、环保基础好、质量管理规范的大型白羽肉鸡企业正迎来一个新的发展机遇。

供给的加速收缩也使行业向上弹性不断提升。中信证券指出，在周期底部，行业于2013年3-4月份、7-8月份、10-12月份完成三次规模较大的去产能动作，2014年去产能过程继续加速，白羽肉鸡联盟4月、6月连续两次协议淘汰在产祖代鸡，幅度达到30%。截至2014年第31周，全国祖代鸡存栏在154万套左右，已经较去年高峰期下滑25%。

“根据历史经验，每次周期底部都是圣农发展行业抄底扩大市场份额的好机会。不过，经过一系列的全产业链布局，目前圣农发展盘子已经非常大，而且这两年的行业低迷时间之长、对行业的打击之大前所未有，圣农发展面临的资金压力也是非常大，这次单要靠自己的能力抄底难度很大。而KKR也有抄底肉鸡产业方面的诉求，圣农发展各方面的条件也符合KKR的要求，最终促成了这次合作。”上述接近交易的人士告诉中国证券报记者。

得到左膀右臂

近几年来，KKR对中国农业可谓情有独钟。今年6月6日，KKR便和霸菱亚洲、厚朴基金以及博裕资本联合组成财团与中粮肉食结成战略合作伙伴，并将与中粮肉食的现有股东共同对公司进行投资，在华建设并管理大型现代化生猪养殖场及肉食品加工厂。

资料显示，KKR是一家全球领先的投资机构，管理多种资产投资类别。截至2014年6月30日，KKR集团管理资产总额约980亿美元。KKR集团在中国先后投资了中国现代牧业控股有限公司、中粮肉食投资有限公司、亚洲牧业控股有限公司等企业，拥有畜牧行业成功的战略投资和产业运作经验，并持续致力于推动中国畜牧行业的发展和中国的食品安全保障。

在这种背景下，圣农发展引入KKR无疑在行业整合方面得到了左膀右臂。

圣农发展指出，KKR集团愿与公司通力合作，凭借其对行业的深刻理解和成功运作经验，利用其全球资源，为中国的肉鸡养殖和加工业的产业链整合与发展以及安全的鸡肉

生产与供应做出贡献。近年来，公司的重要客户中如肯德基、麦当劳、铭基、双汇等带有国际化背景的客户越来越多，合作愈加紧密，国际资源、国际视野对公司未来发展愈加重要。公司拟通过非公开发行股票引入战略投资者，本次发行完成后，KKR集团将为公司业务发展战略、运营能力和核心运营指标、激励制度和管理绩效考核机制、资本市场与市值管理、资本结构优化与资金运用、海外业务拓展与并购、产业链延伸与整合等方面提供重要支持。

“作为获取动物蛋白最有效的肉类之一，市场对优质鸡肉制品将会继续保持较为旺盛的需求。我们非常荣幸引进世界一流的投资公司KKR作为长期战略投资者，促进企业发展再上新台阶。向国内消费者提供最优质可靠的食品是我们共同的意愿。我们希望充分利用KKR丰富的全球资源和管理专业知识，进一步提升圣农的发展潜力，增强公司的市场领导地位，以满足国内消费者对健康优质鸡肉制品日益增长的需求。”圣农董事长傅光明表示。

惠政策。湖北省在《关于促进经济稳定发展的若干意见》也提出稳定房地产投资。湖北要求，武汉等大城市要根据市场变化，采取有效措施，促进开发投资和市场销售持续稳定增长；部分中小城市要通过优化投资结构，盘活存量、稳定市场。江西省在《关于促进经济平

稳增长若干措施》中也指出将促进房地产市场平稳健康发展。落实首套房贷款优惠政策，适当降低二套房首付比例。多地文件中提出，要稳定市场预期，提振购房者信心促进房地产健康发展。

业内人士指出，面对经济增速下行，督查稳增长措施落实情况或将向更多地方扩散，尤其是一些经济增速排名靠后的地方，以及前期提出稳增长相关措施的地方。督查一方面有利于前期稳增长措施的落实，对于效果不佳的地方或将进一步提出更加具体的微刺激政策。

新能源电池技术路线选择有多种可能

□本报实习记者 徐金忠

8月27日，2014第六届中国电池技术创新(上海)论坛举行。第六届国际电池工业展览会8月26日至28日也在上海举行。主办方介绍，展览会吸引了中、美、日、韩等30多个国家的500多家企业参展。

在新能源汽车备受各方高度关注的背景下，包括铅酸电池、锂电池在内的整个电池行业受到资本热捧。今年上半年，我国新能源汽车产量实现十倍增长，相应电池市场也得到拉动。中国证券报记者在调查采访中发

发现，目前电池行业对发展可重复利用、绿色环保等电池的意见相当统一，但在具体的技术路线选择上有不同的方向，将孕育中国电池行业创新的多种可能。

新能源电池战略明确

宏观政策层面对新能源战略下发展电池行业的政策定位已经非常明确。近期有消息称，为推动我国新能源汽车产业的发展，工信部将组织制订动力电池发展思路，并有望从产业政策、财政补贴、税收优惠等方面予以大力扶持。其他全国性、地方性的利好政策也在不断推出。今年5月，上海发布了《上海市鼓励购买和使用新能源汽车暂行办法》，明确提出，生产企业每回收一套新能源汽车动力电池，上海市给予1000元的补助。

在27日举行的电池技术创新论坛上，不论是理论界还是实业界都认为发展新能源电池是国家实施新能源战略的必由之路。中国科学院院士何祚庥认为，大力发展“水能+风能+太阳能+抽水储能电站”是完全彻底解决当前中国能源问题的唯一选择。电池行业需要得到相应发展，包括储能电池、新能源汽车电池等。

事实上，目前国内新能源电池领域已经取得快速发展。工信部数据显示，今年上半年，我国锂离子电池行业(包括电池、正负极材料、隔膜、电解液及专用设备)保持稳定发展，全行业总产值接近400亿元人民币，产业格局和新技术应用出现亮点。

多种技术路线均有可能

在行业整体景气的情况下，行业内多种技术路线并存，将孕育行业的多种可能。

中国证券报记者在调查采访中发现，作为成熟技术的铅酸蓄电池仍在市场中寻找到拓展空间，尽管受到锂电池蓬勃发展的部分压缩，但成熟稳定的技术与日益提升的环保标准，给行业中的龙头企业带来了发展机遇。参加展会的上市公司猛狮科技表示，铅酸电池运作稳定，安全性相对较好，目前行业并不需要担心锂电池的挤压，目前公司铅酸蓄电池订单充足。上海海宝特种电源有限公司董事长沈维新则认为，在经历整顿之后，铅酸蓄电池行业的发展已经渐趋合理，但目前行业仍需在环保、许可生产等方面下工夫，行业的快速发展仍面临多重问题。

抛开电池类型之争，仅在锂离子电池领域就有多重技术路线。上海交通大学教授杨立分析认为，目前在锂电池领域技术路线颇多，从锂离子电池的正负极材料及电池电解液等方面来看，目前国内外已经有多重技术路线。在他看来，技术路线的多元化有利于创新的突显。

这也在实业中得到验证。以参展商浙江巨化凯蓝新材料有限公司为例，公司方面透露，已研制成功高品质的六氟磷酸锂电解质，质量有望赶超行业领军的企业。据悉，该电解质能保证高温循环测试下的电池不会形变。此外，公司正在研究实验锂电池电解液含氟添加剂，预计将取得较好效果。

江铜集团启动“三自”试点改革

□本报记者 于萍

作为江西省首批第一家深化改革试点企业，江铜集团“三自”试点改革近期启动。“三自”试点，即自主拓展、自主决策、自主经营。江铜集团在项目投资、产权管理、收入分配、财务管理等方面，被省国资委授予更多的决策权和自主权。

按照江铜集团设定的改革总体方向和目标，江铜集团正在有序实施集团总部机关改革，精简职能部门12个，分流人员240人；实施劳动用工、薪酬分配、管理人员竞聘等三项制度改革，推行中长期激励。实施内部资源重组，将13家业务相同或类似的所属企业合并成6家；创新集团公司管控方式，探索混合所有制改革，提升公司整体业绩。

据了解，江铜集团公司按照“发展矿山、巩固冶炼、精深加工、相关多元”战略方针，计划到2015年实现阴极铜产能150万吨，销售收入2500亿元，利税140亿元；到2020年实现阴极铜产能200万吨，销售收入3500亿元，利税200亿元。

奔驰长轴距C级车在中国上市

□本报记者 刘兴龙

北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司近日宣布，全新长轴距C级车正式登陆中国市场，上市车型为C200L和C260L轿车与运动轿车，价格分别为36.9万和47.9万元。梅赛德斯-奔驰率先将全LED大灯、手写触摸板、智能驾驶、智能互联等用于更高级别车型的先进配置标配于全新长轴距C级车上。

北汽集团董事长、北京奔驰汽车有限公司董事长徐和谊表示：“全新长轴距C级车是北京奔驰极具战略意义的重要车型，也是北京奔驰继新发动机工厂、研发中心等项目实施以来，首辆完成整车下线的新车型。”

“中国市场对于梅赛德斯-奔驰的C级车来说至关重要。国产C级轿车自2008年亮相以来，已成为梅赛德斯-奔驰在华发展进程的核心产品，在中国市场已交付逾16万辆，成功将中国培养成C级车全球第二大市场。”北京梅赛德斯-奔驰销售服务有限公司总裁兼首席执行官倪恺称。