

市场化破局 新能源汽车销量井喷

□本报记者 刘兴龙

10月13日，中国汽车工业协会公布2014年前9月全国汽车产销数据，新能源汽车生产38522辆，销售38163辆，同比分别增长2.9倍和2.8倍。随着地方补贴、配套设施建设等政策相继落实，尤其是免征购置税的实施，新能源汽车购车成本大幅降低，市场化应用迎来新机遇。

新能源汽车销量骤增

9月份，乘用车销售情况较好，共销售169.60万辆，环比增长15.52%，同比增长6.44%。1—9月，乘用车销量同比增速继续保持10%以上，但增幅较前8月有所趋缓。在乘用车细分品种中，与上月相比，四大类品种销量均呈增长，其中基本型乘用车（轿车）增速更快。

受到政策的推动，新能源汽车出现了井喷的销售趋势。1—9月新能源汽车生产38522辆，销售38163辆，比上年同期分别增长2.9倍和2.8倍。其中，纯电动汽车产销分别完成22747辆和22258辆，插电式混合动力汽车产销分别完成15775辆和15905辆。分季度看，一季度产销量同比增长1.8倍和1.6倍，二季度产销量同比增长2.7倍和2.9倍，三季度产销量同比增长3.9倍和3.8倍。

“仅从9月份的数据来看，新能源汽车销量达到了逾9000辆，产量也在8000辆以上。”中国汽车工业协会负责人介绍，之前陆续出台的利好政策已经形成叠加释放效应，加上9月份免购置税政策的直接刺激，导致当月新能源汽车销量大幅增加。

中国证券报记者从北汽新能源公司获悉，2014年1到9月该企业累计订单达3750辆，成为北京市乃至全国纯电动汽车品类的销售冠军。北汽新能源9月销量猛增，单月订单有1867台，约占前9个月销量的50%。其中，在9月4日免购置税政策实施当天，北汽新能源一次性交付90辆E150EV。

实际上，国家对新能源车的政策性补贴和优惠措施一直都在进行。从2014年1月1日起，出台新一轮的新能源汽车补贴政策，多地政府也陆续公布了新能源补贴车型目录，以及免牌照、地方性补贴等细则，尤其是在免购置税政策实施后，更加进一步降低了购车成本。

除了成本降低外，充电设施的逐渐完善也是刺激新能源汽车市场的一大动因。全国许多地方正在联手布局新能源汽车基础设施配套建设，采取政府加



新华社图片

企业共建的模式，在充电地点选择、资本引入方面放开政策，扩大范围，力争早日完善充电设施的布局。据了解，北京市科委计划在年底完成1000个公用快速充电桩的建设以满足周边用户充电需求。此外，相关政策要求新建小区停车位配建充电桩的不低于18%。上海、深圳、合肥等城市也同样的把电动车充电桩列为新建小区的“标配”。

国内销量有望赶超美国

数据显示，2014年美国电动汽车销量一直处于旺盛的状态，8月份销量整体达到了11363辆，这是本年度第四次破万辆。2014年前8个月美国电动汽车累计销量达76799辆，同比大增28%。欧洲市场方面，知名跨国咨询公司奥纬日前发布的调查报告显示，到2030年，欧洲市场上包括插电式混合动力汽车、电动汽车等在内的新能源汽车年销量占比将从2012年的1%猛增到20%。

按照中国汽车工业协会统计的数据，9月份的新能源汽车销量已经超过9000辆，这意味着未来单月销售过万辆指日可待，届时有望超过美国的新能源汽车销售规模。

近期国家有关领导人在天津调研时表示，国家将继续出台鼓励政策支持创新发展，加快动力电池发展，推进进行业兼并重组做大做强，年底将出台2016—2020年补贴政策。调研期间，工信部部长苗圩也强调，将着力破除地方保护，未来如果任务完成不好和认定有地方保护，将取消其试点城市的资格。

“相关部门正在研究电动车市场准入政策，非汽车生产商有望获得两到三张专门的电动车生产牌照。”中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬表示，电动车生产牌照的放开可以有效刺激国内企业的竞争和发展。

值得注意的是，随着国内政策的大力扶持，新能源汽车投资热正在逐渐升温。近日，总投资185亿元的新能源汽车产业园项目落户通辽霍林郭勒市。此外，还有许多地方推出了投资额巨大的新能源汽车建设项目。对此，董扬指出：“新能源汽车过热值得

天津促进新能源汽车推广

□本报记者 李香才

天津市科委近日制定了《关于促进我市新能源汽车推广应用的若干政策》，鼓励支持单位和个人购买和使用新能源汽车。其中，对于购买新能源汽车的消费者，天津市财政将参照中央财政，以1:1的比例对其进行补贴，双方的最高补贴额度可达11.4万元。

政策规定，公交领域购置新能源汽车所需资金除中央财政定额补贴外，市和相关区县财政统筹安排资金支持；其他领域购置新能源汽车由市和相关区县财政按照与中央财政补贴1:1的比例给予补贴。各领域新能源汽车推广车型及数量根据实际情况实行

担忧，一些地方存在盲目发展的情况。并且，由于主要税收来自于生产，一些地方热衷于上大规模的投资项目。但是，新能源项目的建设投产和实现效益并不容易，巨额资金的重复性投资并不是推动新能源汽车发展的好方式。”

自主品牌销量回升

2014年9月，中国品牌乘用车市场占有率环比和同比均呈小幅提升，共销售65.36万辆，环比增长19.89%，同比增长6.98%，占乘用车销售总量的38.54%，占有率比上月提升1.41个百分点，比上年同期提升0.2个百分点。这是自主品牌近一年来首次实现同比市场份额的提升。

“一两个月的销量数据还看不到趋势性的变化，自主品牌是否已经触底反弹目前还很难说清。”董扬认为，此次自主品牌市场份额增长，主要是由于汽车销量的季节性变化。9月是中国汽车市场的传统旺季，大部分汽车品牌都处在上升期，自主品牌也随之出现回升的势头。

在发布会上，董扬呼吁自主企业及媒体加大对中国自主品牌的正向宣传力度。他表示，目前自主品牌在研发方面进步巨大，研发流程已从模仿式的逆向研发转为自主的正向研发，各项技术指标已经达到先进水平。同时，董扬表示，政府机构也应担负起责任，“所有花纳税人钱的机构都应支持自主，用自主的车。”中国汽车工业协会计划发挥积极作用，搭建企业与媒体交流的平台，具体计划目前已在制定中。

动态调整。

值得注意的是，新能源汽车不受总量控制，可以免摇号上牌，尤其是9月新能源汽车免征购置税以来，其申领数量急涨。据统计，9月共发放新能源汽车指标227个，大大超过前八个月申领数量的总和。

政策还规定，加强新能源汽车充电设施的统一规划和建设。天津市市场监管委支持机动车安全技术检验机构加快建立符合新能源汽车技术特性的专业化检测线。鼓励金融机构对以融资方式购置新能源汽车的单位和个人给予贷款支持和利率优惠。新增和更新的环卫车辆，新能源汽车比例不低于30%。住宅小区物业管理单位允许住户在所属停车位(库)申请安装充电桩。

房贷利率七折难现 市场预期回暖

□本报记者 于萍

信贷口径放松，让房地产市场预期发生悄然变化。尽管央行重提最低七折的首套房贷款下限，但中国证券报记者从多家银行处了解到，实际执行过程中基本难以出现七折利率。尽管如此，对于首套房认定新标准的出台，让改善型购房需求得到释放，市场预期也随着信贷政策的松动而回暖，楼市成交量有望回升。

七折优惠难现

国庆假期前，央行一纸文件令房贷政策突发变化。其中对拥有一套住房并已结清相应购房贷款的家庭，为改善居住条件再次申请贷款购买普通商品住房，银行业金融机构执行首套房贷款政策。此外，央行文件中提及最低七折的首套房贷款下限。

该文件出台后，已有包括建行、中行、兴业银行在内的多家银行正式发文落实住房政策新规。从各银行执行上看，对于首套房的认定已经从“名下无房且无贷款记录”的旧标准，放宽至“贷款已结清”等新标准上。

此外，一些银行在落实实施细则上，也对首套房贷款的态度更加积极。兴业银行相关人士告诉中国证券报记者，该行已拟定相关贯彻落实实施细则，将于近日正式实施。兴业银行还提出，在具体执行上，优先配置信贷资源，并要求分行建立个人住房贷款审批“绿色通道”，加快信贷投放，优先满足居民家庭贷款购买首套普通自住住房和改善型普通自住房的信贷需求。

“央行对于首套房认定的政策影响非常大，将使改善型客户全面回归。而且，对于银行来说，这部分客户也是优质客户。”中原地首席分析师张大伟认为，贷款七折利率将很难出现，但预期后续将有可能出现九折左右的首套房利率，购房者的压力将明显降低。

金科股份20亿元进军新能源产业

□本报记者 周渝

金科股份公告，公司拟以自有资金出资成立全资子公司金科新能源有限公司，注册资本金为20亿元，投资重点为光伏、风能及页岩气等新能源产业。

据了解，目前金科股份主营业务收入95%以上来自房地产开发及相关业务，产业相对比较单一。此次投资新能源产业，一方面是公司拓展新产业，开拓新利润点的需要，另一方面是公司产业结构多元化，降低产业集中的风

中国证券报记者在对多家商业银行的采访中发现，目前各家银行对于首套房利率仍按照基准利率执行。“七折利率说的是下限，实际上能够获得基准利率就已经很不错了。”某商业银行的信贷负责人告诉中国证券报记者，即使是银行自己的员工，现在也不可能拿到七折利率的内部优惠。“资金并不是很宽裕，银行整体还是惜贷的。”该人士直言。

市场预期生变

此次信贷政策松绑，市场供求和买卖双方的情绪已经出现微妙变化。市场人士认为，未来需求也将受到信贷政策松绑的刺激而开始释放，四季度市场成交量将回升。

根据伟业我爱我家市场研究院的监测，10月上旬，北京市二手房市场新增房源较9月同期增长了19.6%，市场新增客源较9月同期增长了9.4%。考虑到网签比实际成交有滞后的情况，从10月上旬的合同签订量（含未网签）来看，通过我爱我家达成的二手房买卖合同签订量比9月上旬大幅增长了91.8%；成交均价也出现了小幅反弹，达到28962元/平方米，比9月均价上涨1.7%，比去年同期下滑5.5%。

伟业我爱我家集团副总裁胡景晖表示，受信贷新政和北京市调整普宅标准两大利好的影响，北京楼市表现出了一定程度的向好迹象，具体表现为二手房市场看房量出现一定程度的增加，二手房业主议价意愿降低，实际成交均价止跌企稳。

胡景晖认为，随着各银行对于房贷新政落地实施和普宅标准调整所释放出的改善型需求入市，四季度楼市有望复苏回暖，走出此前9个月的低迷局面。

张大伟也认为，信贷政策松绑后，起码可以增加30%的可购房人群，而这部分人群恰好都是之前被政策抑制的意愿购房人群，对市场的信号意义非常大。

美亚光电牵手“春雨医生”

□本报记者 刘兴龙

美亚光电10月13日晚公告，公司与北京春雨天下软件有限公司签订战略合作框架协议，联手打造安徽省移动数字化分级诊疗平台以及牙科远程诊疗平台。

北京春雨天下软件有限公司手机客户端“春雨掌上医生”于2011年11月份上线，是一款“自查+问诊”的健康诊疗类手机客户端。截至2014年9月，春雨医生APP

已有2900万激活用户、超过40000名签约医生。

美亚光电表示，双方将通过在资本、技术、数据、线上线下等层面的合作，在互联网医疗与大数据领域进行探索。

双方协议，在安徽省移动数字化分级诊疗平台之上，着重发挥美亚光电在牙科领域的领先优势，拟打造领先的牙科远程诊疗平台。该平台涵盖四方面：牙科远程影像会诊；O2O导诊；大数据分析；营销平台。

佳都科技拟定增募资12亿元

加码智慧城市业务

□本报记者 黎宇文

佳都科技10月13日晚间公布非公开发行预案。公司拟向中新融鑫、国华人寿、华安资产、银华资本、刘伟5位特定对象，以12.98元/股的价格发行约9245万股，筹集资金12亿元用于补充营运资金。其中，刘伟为公司实际控制人，拟出资1亿元，认购770.42万股。

在轨道交通智能化及智能安

防核心业务领域，公司预计将获得更多BT项目订单。BT模式下的项目投资规模大、资金回笼周期长，需要大量前期铺垫资金。公司拟通过本次非公开发行，满足承接BT项目的资金需求；满足公司行业内兼并或产业投资的资金需求，从而进一步增强公司资本实力和市场影响力，提升盈利能力和抗风险能力，提高行业整合能力。

青岛双星前三季净利预增250%

□本报记者 董文杰

青岛双星前三季度业绩大幅增。公司10月14日披露三季度业绩预告，预计1—9月实现归属上市公司股东净利润4037.1万—4155.90万元，同比增长240%—250%。

公司称，报告期内公司净利润

加速电商化 推进购物中心模式 加快便利店建设

新华百货艰难转型“三部曲”

□本报记者 王小伟

随着以万达为代表的兴起百货业态对年轻消费群体不断“攻城略地”，加上限制“三公消费”等对奢侈品零售带来的巨大冲击，新华百货开始艰难转型。

面对百货、超市、电器三大业态均遭遇的严峻挑战，公司董事长曲奎向中国证券报记者详细阐释了公司未来的转型脉络。新华百货将从三个维度加快步伐：电器销售方面加快电商化脚步，百货零售方面将采用“万达式”购物中心模式，而超市业务方面则加快“小而美”的快速便利店建设。

行业发展面临困境

零售行业的消费下滑和渠道竞争日益激烈，正成为新华百货发展面临的两大困境。在日前举行的中上协上门服务周之走进宁夏活动中，公司总经理张凤琴对记者坦言，“国八条”和“反三公”消费对公司经营产生了较大影响。公司此前销售火爆的储值卡、购物卡等产品销量下降；黄金、珠宝类等礼品和奢侈品的购买量也出现较大幅度减少。

公开资料显示，从2004年开始，新华百货营业收入连续10年保持增长，从2004年的16亿元增长到2013年超过66亿元。2014年上半年，公司实现营业收入34亿元，净利润两亿元。公司表示，零售行业面临消费复苏不畅、渠道竞争激烈等因素制约，行业景气度继续低位运行。作为主打西北地区的零售类企业，该区域市场整体表现亦不甚理想，竞争态势持续加剧，公司面临较大的增长压力。

针对零售行业所遭遇的冲击，曲奎表示，“购物卡销售方面，公司将通过消

费者散客的购买提升销售量；此外，随着销售旺季的到来，公司还将通过一系列的营销活动带动销售。”

除了促进销量，新华百货还将从成本节约方面带动利润提升。曲奎说：“今后很长时间内，零售行业都将面临低迷状态，这就需要新华百货在经营模式上进行转变。公司将加大自营力度，代理品牌也将逐步变成自营，减少中间成本，降低价格。在品牌引进方面，积极引进国际国内热点流行品牌，减少政策对销售的影响。”

此外，新华百货对旗下不少资产进行了剥离。今年4月30日，公司公告称拟将持有的宁夏寰美乳业发展有限公司45%股权转让给上达乳业投资（香港）有限公司，交易价格为3亿元。“现金交易之外，公司通过较低价格受让股权获得一块升值潜力较大的土地。”曲奎表示。

三大业态“齐步走”

随着互联网时代的到来，新华百货的百货、超市、电器三大业态都面临着来自电商的冲击。曲奎表示，电商带来的冲击有继续放大的趋势，但实体店不会被取代，二者之间应该是互为补充。“但在这种平衡的过程中，实体店会非常痛苦。新华百货目前已在京东开设网上商城，未来会做更多尝试。”

记者在京东商城官方网站看到，“新百旗舰店”店铺内家电、电子、电器等产品覆盖面较全，且服务评价达到了9.7分。曲奎介绍说，新百电器在京东上目前的销售额大约是10000元/天，公司会不断扩大这方面工作。

不过，曲奎表示，从现有情况看，中国大部分电商还没有找到清晰的盈利

路径。以阿里巴巴为例，其更像一个平台，本身不做商品；而京东虽然在做商品，但是从报表上看，商品销售这部分业务还没有盈利。因此电商的投入方面需要慎重。

对于新华百货和控股股东的同业竞争问题，公司董秘李宝生进行了澄清。李宝生称，根据“实质重于形式”的原则，在宁夏等地区新开设的标有“物美”LOGO标示的店铺，实际上大股东没投入一分钱，全部由上市公司投资设立。按照谁投资谁受益的原则，这些商场与物美并没有任何关系。公司控股股东已明确表示“物美商标”无偿提供给新华百货使用，新华百货方面为此已向宁夏证监局等监管部门进行汇报并获得批准。

而来自外界的竞争者似乎更为强悍。记者从业内获悉，华润、北京华联、王府井等零售业巨头都有进军宁夏市场的打算，尤其是以万达为代表的兴起商业业态不断在宁夏等地区攻城略地，侵蚀着新华百货既有的地盘。

银川当地人士介绍说，万达在银川有两个大型购物中心，一站式购物吸引了很多年轻人。“百货业方面，万达模式代表着实体店的方向。”曲奎说，我们要学习万达的经营模式，不能单纯做传统百货店，要向购物中心模式改造，增加餐饮、娱乐功能。今后新华百货在新开店方面，将直接采用购物中心模式。

在超市业务方面，曲奎透露说，将发挥连超的完整性优势，在建设“大而美”卖场之余，也加紧“小而美”的快速便利店建设步伐。“电商对百货业务的冲击力最强，而超市之所以能够抵御冲击力，很大程度上是因为生鲜业务，大众生鲜依然需要超市。”