

“互联网+”加速融入能源行业

本报记者 郭力方

近日有媒体报道称,国内首座数字化热电厂北京朝阳区东北热电厂今年夏天将投入运营,该电厂首创将互联网、大数据技术运用到传统电力行业,运用大数据进行生产管理。

当前“互联网+”时代风起,新一轮电改启航,市场纷纷预期“能源互联网”概念正加速在中国落地。业内人士指出,从中短期来看,这一市场“蓝海”的风口在于新电改实施的配售电侧市场化,通过引入互联网促进万亿元售电侧市场加速开启。同时,清洁能源电力分布式接入电网加速替代传统能源,催生储能等新兴产业崛起。

变革能源利用方式

近年来,“能源互联网”成为热点。今年政府工作报告中首次提出将制定“互联网+”行动计划,而新一轮电改方案的发布,更是激起了业界对于能源互联网的期待。

上述将投入运营的国内首座数字化热电厂,区别于传统热电厂的最大特征在于将互联网、大数据技术运用到传统的电力行业,运用大数据进行生产管理。这种能源生产方式其更大的意义在于能源利用方式上的变革。

国家能源局原副局长吴吟在近期召开的一次会议上表示,能源互联网更深层内涵是将各种一次能源,特别是可再生能源转化成二次能源电力,通过分布式采集和使用的交互形式,结合互联网平台技术,实现公众实时的能源互联和共享。

国网能源研究院首席专家冯庆东对中国证券报记者表示,事实上,能源互联网在欧美多个国家已经“开花结果”。以德国为例,德国近年来推出E-Energy计划,投资1.4亿欧元,利用4年时间使得整个能源供应系统实现全面的数字化联网,以及计算机控制和监测。通过这种方式,目前德国1000多家电力公司中,其可再生能源发电在整体能源消费量中占比达到25%。这一数字高出中国一倍多。

吴吟指出,能源互联网得以实现的一个根本是各种能源利用形式的有效互联,除了目前占主导地位的电力之外,未来包括热力、冷源或者天然气等均将纳入到能源传输的“大网”之中。



新华社图片

申万宏源证券研究员认为,能源互联网将重构现有的能源交易体系,大幅提升能源的生产及使用效率,实现能源消费量交易的融合。

促进新能源发展

近日,国家公布新电改“9号文”正式启动停滞多年的电力体制改革进程。“9号文”最大的亮点当属电网“三放开”原则,而售电侧放开则有望打开万亿元的售电业务产业化市场空间。

申万宏源证券认为,电网的售电业务上游承载发电、输配电和分布式等多维供给,下游承接工商业、居民和园区等多维度用户,其作为未来整个能源交易的数据交换中心,通过互联网技术手段推进能源流、信息流和业务流的融合势在必行。

而进一步的分析则指出,未来电网售电侧将通过培育多个售电主体引入竞争机制,这种背景下,拥有互联网融合技术优势的售电公司将更具市场竞争优势。这也倒逼售电公司加大对能源互联网技术的投资。

冯庆东表示,相比智能电网,能源互联网含义更广泛,其投资空间远比智能电网广阔。智能电网对于分布式发电的消纳能力限制于

局部,而能源互联网通过大电网与微电网的技术融合,使得分布式发电的消纳范围大大扩大。这对于当前受制于电网安全性顾虑而裹足不前的风电、光伏和天然气等分布式能源有望在能源互联网时代实现质的飞跃。

众多券商在研报中指出,能源互联网将激发分布式能源大发展,带动电力储能市场爆发式发展。冯庆东指出,能源互联网化要发挥作用,足够的能量存储空间是基础,电力的潮流控制、分布式电源及微网将实现广泛运用。据中联协预计,到2020年全国发电总装机将达1600GW,如果其中储能发电装机占比设定为5%~10%,届时储能装机容量将达80GW~160GW。以目前国内锂离子电池储能系统的综合初始投资成本为600万元/千瓦计算,到2020年,若储能装机全部以锂电池储能项目计,其投资规模可达4800亿~9600亿元。

上市公司积极布局

伴随着“互联网+”的发展,不少企业已提早布局能源互联网业务,其中不乏上市公司身影。

积成电子近来频频发力能源互联业务。

公司投资1亿元设立积成能源公司,重点投资智慧能源产业、智能微电网及新能源、工业节能和节能服务等领域。公司多年在智能电网、智慧水务、智慧燃气以及节能信息化等领域积累了丰富的技术、品牌和资源优势。

在分布式光伏逆变器市场占据主力地位的阳光电源,去年以来通过与三星SDI合作,布局储能业务;公司储能变流器能在独立的系统环境下(即并网系统、孤岛系统、混合系统中)提供削峰填谷、应急独立逆变功能、灵活接受电网的调度指令、动静态电网支撑以及无功功率补偿等。市场分析认为,其逆变器的技术潜力将在储能业务领域更具发展空间。

有券商研究员认为,能源大数据采集是实现互联网融入能源领域的第一步,具备能源工业大数据基础的上市公司将更加容易把握能源互联网时代的节奏。在此方面,创业板公司安科瑞近几年积累了深厚的工业互联网大数据资产,特别是在智能电力监控、电能管理及电气安全等领域。

国泰君安证券分析师对记者表示,过去几年,互联网对消费行业的改造诞生了BAT这样的行业巨舰,而能源行业与互联网的融合值得期待。

拟17亿元收购宇星科技 上风高科进军环保产业

本报记者 高晓娟

上风高科3月30日晚间公告,将以现金和发行股份相结合的方式,收购宇星科技发展(深圳)有限公司100%股权,交易对价合计17亿元,同时配套募资4.25亿元。根据方案,拟向交易对方以现金支付对价38163.81万元,占全部对价的22.45%;向交易对方发行股份支付对价131836.19万元,占全部对价的77.55%。

主营业务转型

据了解,宇星科技是我国环保监测领域的综合性服务龙头企业,逐步发展成为环保领域以及水利领域的全产业链服务提供商。

宇星科技提供各类气体、水质、水文环境监测产品,在环境监测领域形成了较强的竞争优势。根据2014年中国品牌价值榜,宇星科技的品牌价值高达21.28亿元。

上风高科此前业务主要集中在风机领域。近几年来,国家政策不断向环保市场透露利好信号,根据新《环保法》规定,重点排污单位应当按照有关规定和监测规范安装使用监测设备,保证监测设备正常运行,保存原始监测记录。受此影响,环境监测仪器设备市场呈现快速增长态势。上风高科收购宇星科技,是公司进军环保产业重要一步棋。收购完成后,上风高科主业将升级为“风机+环保”双轮驱动。

数据显示,截至2014年12月31日,宇星

科技的净资产为16.95亿元,2013年、2014年销售收入分别为10.4亿元和7.63亿元。与同类公司相比,宇星科技的产品线较为丰富,并在多个领域取得较好的经营业绩。

管理团队参与认购

根据公告,上风高科在此次交易过程中设置了业绩承诺及补偿安排。交易对方承诺,宇星科技2015年度、2016年度、2017年度经审计的扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润分别不低于1.2亿元、1.56亿元、2.10亿元。

值得注意的是,上风高科对于应收账款采取严格的风险防范措施。交易对方承诺,如截至2017年12月31日,宇星科技在评估

基准日(2014年12月31日)的应收账款净值及其他应收款净值合计额尚未全部收回,则补偿义务人承诺在2017年的《专项审核报告》出具后15日内购回上述应收账款及其他应收款并一次性支付全部对价,相关权利和义务一并转移给补偿义务人。

此外,上风高科大股东和管理层通过认购配套融资的方式,支持公司环保转型。公司拟分别向上风高科控股股东盈峰控股、实际控制人、上风高科管理团队和宇星科技核心高管非公开发行股份1490.54万股、2289.95万股、233.74万股和304.88万股,募集配套资金分别为14666.89万元、22533.11万元、2300万元和3000万元,合计42500万元。

山西汾酒去年净利降逾六成

第四季度营收正增长

本报记者 王锦

山西汾酒3月30日晚公布2014年年度报告,报告期内公司营业收入39.16亿元,同比降35.67%;归属于上市公司股东的净利润3.55亿元,同比降62.96%。尽管全年业绩仍大幅下滑,不过公司去年四季度单季营收正增长、净利润大幅减亏的情况显示出一定回暖迹象。

四季度营收“转正”

在年报中,山西汾酒解释,去年营业收入减少主要系本期商品销售结构变化以及销量减少所致。报告期内,公司完成成品酒生产量37898KL,较上年减少7.67%;商品酒销售量38651KL,较上年减少0.64%;实

现销售收入39.16亿元,较上年减少35.67%。销售收入减少主要受白酒行业深度调整影响,公司中高端产品销量下滑所致。

去年公司白酒产品毛利率比上年同期减少7.59个百分点至68.95%,配制酒毛利率比上年同期减少7.83个百分点至48.32%。期末预收账款余额3.89亿元,比年初的3.78亿元略增3%。

需要注意的是,尽管全年业绩仍负增长,不过与其他部分酒企类似,自去年四季度起山西汾酒呈现业绩“回暖”趋势。

去年第四季度,山西汾酒营业收入呈现正增长,单季度实现营业收入9.07亿元,同比增长15.90%;净利润亏损4282万元,但相比上年同期的亏损额2.25亿元大幅减亏。

行业继续深度调整

对于2015年,山西汾酒表示,白酒行业仍将深度调整,个性化、多样化产品需求增长,白酒销售方式多元化,传统渠道、移动互联、个性定制多渠道并存,市场竞争依然激烈,行业集中度继续提升。2015年,公司将围绕“拓宽营销模式、创新体制机制、促进管理优化、稳定企业发展”的经营方针,坚持重点突破,努力实现业绩平稳增长。

根据中信建投证券的调研,春节前后汾酒市场销售良好,其中,次高端青花30年下滑趋势得到遏制,中高端青花20年、陈酿20年以及老白汾10年恢复比较好,同比增长较快;低端玻汾在省内仍维持去年增长态势。新品甲等老白汾和青花15年目前仍在招商、铺市的

布局阶段,销售情况一般,由于新品未纳入2015年销售任务指标,预计进展比较慢。

山西汾酒相关负责人此前也对中国证券报记者表示,春节前后公司销售情况较好,是否具备可持续性还需要看4、5月份的销售数据,“去年汾酒受行业调整业绩影响较大,但利空也得到了集中释放,公司今年能够轻装上阵。”

除了业绩弹性之外,业界还指出,此前在国企改革方面已有“小试”的山西汾酒具有国企改革预期。在年报中,山西汾酒也表示,创新体制机制方面,将按照市场化机制,积极探索企业改革体制机制设计的基本模式与实现路径,进行营销组织架构改革,选择与优质经销商或资源型投资商开展深度合作,重构战略合作关系。

医疗卫生服务体系规划纲要发布

个人健康数据将互联互通

本报记者 戴小河

《关于印发全国医疗卫生服务体系规划纲要(2015—2020年)通知》3月30日发布。规划明确,合理确定全国2020年医疗卫生资源总量标准;科学布局公立医疗卫生机构;大力发展战略性新兴产业;着力加强医疗卫生人才队伍建设;强化上下联动与分工协作。

规划要求,开展健康中国云服务计划,

积极应用移动互联网+、物联网、云计算、可穿戴设备等新技术,推动惠及全民的健康信息和服务和智慧医疗服务,推动健康大数据的应用,逐步转变服务模式,提高服务能力和管理水平。

加强人口健康信息化建设,到2020年,实现全员人口信息、电子健康档案和电子病历三大数据库基本覆盖全国人口并信息动态更新。全面建成互联互通的国家、省、市、

县四级人口健康信息平台,实现公共卫生、计划生育、医疗服务、医疗保障、药品供应、综合管理等业务应用系统的互联互通和业务协同。

积极推动移动互联网、远程医疗服务等发展。普及应用居民健康卡,积极推进居民健康卡与社会保障卡、金融IC卡、市民服务卡等公共服务卡的应用集成,实现就医“一卡通”。依托国家电子政务网,构建与互联

网安全隔离,联通各级平台和各级各类卫生计生机构,高效、安全、稳定的信息网络。建立完善人口健康信息化标准规范体系,加强信息安全防护体系建设。实现各级医疗服务、医疗保障与公共卫生服务的信息共享与业务协同。

业内人士认为,这一规划将对医疗信息化、远程医疗行业产生深远影响,利好海南海药、卫宁软件、万达信息等公司。

万科去年销售额2151亿元 同比增长25.9%

万科于3月30日晚间披露2014年全年业绩。转型元年,万科销售业绩仍实现逆势增长,营业收入为1463.9亿元,净利润157.5亿元,同比分别增长8.1%和4.2%。同期,在持有的货币资金大幅增加和负债率进一步降低的情况下,万科资金面状况达到近年来最佳水平。

披露年报的同时,万科首次披露未来十年的业务版图构想:“三好住宅”+“城市配套服务商”。

“白银时代,住宅开发依然是巨大而且可持续的产业,未来十年住宅仍是万科最具优势的业务”,万科总裁郁亮指出,万科在未来仍会继续加大在度假物业、服务式公寓等新业务方面的尝试,“我们希望在十年后,新业务能取得和住宅并驾齐驱的地位。”

根据万科披露的数据,2014年,万科实现销售额2151.3亿元,同比增长25.9%,在全国商品房市场的占有率为2.09%提升至2.82%。截至2014年底,万科合并报表范围内已售未结算资源的合同金额大幅上升,增至1946.0亿元。(徐学成)

华夏控股

增持中科金财4.95%股份

中科金财3月30日晚间公告,公司接到战略合作方华夏幸福控股的通知,华夏幸福控股通过深交所大宗交易系统增持了公司股份1570万股,占公司现有总股本的4.95%。

3月26日,中科金财和华夏幸福均公告,双方以及公司控股股东华夏控股、廊坊银行签署战略合作协议,拟联合打造互联网金融产业园、助力企业融资途径创新、联合打造互联网银行生态圈等。

华夏幸福控股此次增持中科金财1570万股,价格为63.10元/股,共耗资9.9亿元。中科金财称,战略合作方华夏幸福控股增持公司股份有利于双方更好地整合彼此的优势资源,加快落实公司在互联网银行、资产管理、资产证券化、产业链融资、供应链融资等领域业务的推进速度,符合公司长远发展的战略定位。

值得注意的是,中科金财同日还公告,公司第二大股东陈绪华于3月27日通过深圳证券交易所大宗交易系统减持公司无限售流通股1570万股,占公司总股本的4.95%,减持价格同样为63.10元/股。减持后,陈绪华尚持有中科金财6.34%股份。(王锦)

珠江啤酒去年净利增46%

受益于财务费用大幅下降,在行业增速放缓的背景下,珠江啤酒净利润大幅增长。公司3月30日晚公布的年报显示,公司2014年实现营业收入35.24亿元,同比增长5.21%;实现净利润6039.45万元,同比增长46.45%;公司拟每10股派发现金红利0.3元。

公司表示,2014年对经销商的供销制度进行了调整,使得经营性现金流改善,有效降低了财务费用。2014年,公司财务费用由6606.72万元下降至247.37万元,同比下降96.26%。

2014年,公司完成啤酒销量116.99万吨,同比增长5.02%。湛江新增易拉罐线项目投产,湖南、梅州、广西、南沙五大项目正按计划有序推进。公司第三产业全年完成营业收入4394万元,同比增长5.99%;实现利润总额2072万元,同比增长91.84%。珠江·琶醍啤酒文化创意艺术区被认定为国家AAA级旅游景区。

品牌建设方面,2014年,公司整合线上和线下资源,加强珠江纯生、珠江一度、珠江啤酒三大品类的品牌管理和推广;建立珠江啤酒官方旗舰店等电子商务平台、珠江啤酒微博微信互动平台,“珠江纯生啤酒派对”走出广州,影响力扩展到珠三角。(黎宇文)

杭钢股份“一体四轮”战略转型

杭钢股份3月30日晚发布重大资产重组预案,公司将出售半山基地的主要钢铁资产,并与杭钢集团持有的宁波钢铁60.29%股权和紫光环保22.32%股份中的等值部分进行置换。同时,杭钢股份将向杭钢集团及其他交易对方以5.28元/股的价格发行股份,购买其各自持有的宁波钢铁、紫光环保、再生资源和再生科技的相应股权,并募集配套资金28亿元,用于金属贸易电商平台、IDC建设项目建设、紫光环保污水处理项目、宁波钢铁节能环保项目等。

杭钢股份半山基地将于2015年底关停。通过本次重大资产重组,杭钢集团承接杭钢股份拟关停的资产及关停资产涉及的人员。同时,向上市公司注入宁波钢铁、紫光环保、再生资源和再生科技的相应股权,改善上市公司的经营状况,增强上市公司的盈利能力和发展潜力。

本次置入的宁波钢铁建设规模为年产钢400万吨,宁波钢铁地处天然优质良港附近,有着优越的地理位置,物流便利,铁矿石物流成本低于同行业。此次置入的紫光环保污水处理业务发展空间广阔。紫光环保在污水处理、供水、污泥处理等领域积累了大量的先进技术与项目管理经验,现有污水处理规模为79.1万吨/天,在建污水处理能力20万吨/天,自来水供水规模2.5万吨/天,业务遍及浙江、江苏、湖北、安徽、河南等多个省市。

此外,杭钢集团把再生资源业务作为新杭钢股份产业平台的重要补充,亦纳入本次重组范围。

通过本次重组,杭钢股份将实现钢铁为基础,环保、金属贸易电商平台、IDC及再生资源四轮共同驱动发展的新产业格局。(高晓娟)

五龙公司减持天虹商场

年报“窗口期”刚过,天虹商场便遭到其二股东的减持,公司3月30日晚间公告,收到公司股东五龙贸易有限公司的通知,其在2014年7月7日—2015年3月27日期间通过深圳证券交易所交易系统以大宗交易的方式累计减持公司股份变动比例达5%,持股比例由38.75%减少至33.75%。

其中,五龙公司2014年7月7日减持均价为961.0元/股,2015年3月27日减持均价为1490元/股,两次减持约套现4亿元。

本次减持后,五龙公司仍持有天虹商场33.75%股份,仍为第二大股东。在当日披露的简式权益报告书中,五龙公司称,减持是基于自身资金需求,不排除在未来12个月内继续减持在公司拥有权益的股份。