

采取适当发展模式 关注法律风险

专家热议能源企业“走出去”战略

□本报记者 汪珺

“一带一路”国家战略正吸引着各行各业的关注目光，能源产业也不例外。9月22日，在新华网主办的“2015第五届能源高层对话”论坛上，不少与会代表指出，能源企业投资密度大、产业链长、产业覆盖面广，能源企业“走出去”，对于中国产能和资本“走出去”具有重要意义。在此过程中，需要更多的创新金融工具帮助企业在境外发展，同时企业自身也要提前做好战略规划，采取适合当地发展的经营模式，关注法律风险，讲究双赢。

“一带一路”蓝图绘就

“‘一带一路’的蓝图已经绘就，各方面的启动工作比较好，下一步要扎实推进以下工作：全面建设六大经济合作走廊和若干海上重要战略节点；着力推动八大重点领域合作；努力形成建设‘一带一路’的核心团队；建好一批具有示范效应的标志工程；发挥好各地区在‘一带一路’建设中的作用。”推进“一带一路”工作领导小组办公室负责人、发改委西部开发司巡视员欧晓理在论坛上指出。

国家能源局新能源司副司长梁志鹏表示，首先应研究哪些国家、哪些地区是重点地区，他们需要什么，信息的交流、技术的交流、诚信体系建设都非常重要。其次是在规划方面进行合作，比如电力作为



CFP图片

基础设施体系，需要长期规划。三是在金融上合作。

他同时强调，还要重视人才合作。“‘一带一路’的国家往往缺乏能源人才。我们具有优势人才，并且要把这种优势转化为合作优势。比如，在跟阿拉伯联盟国家的合作中开展人员培训，上海市政局依托上海电力学院建立新能源教育和技术交流中心，这些机构将来都可以作为

‘一带一路’的重要支点。”

能源企业快马加鞭

能源企业具有投资密度大、产业链长、产业覆盖面广的特点，在“走出去”的过程中，对于中国产能和资本“走出去”具有非常重要的意义。不少与会代表认为，在“一带一路”战略下，能源企业如何“走出去”，并在“走出去”过程中如何保

障自身权益值得重视。

中国战略与管理研究会、中央财经大学“一带一路”课题组常务副组长杨海琳表示，“一带一路”战略实施过程中，无论是“请进来”，还是“走出去”，必不可少的是资金需求。需要更多的创新金融工具帮助企业在境外发展，以及跟境外银行联合，支持民营企业的成长，提供低息贷款。

中国电力建设集团董事长、总经理晏志勇认为，“走出去”过程中应该让企业和金融真正融合在一起，解决融资成本高的问题，这同时也有助于人民币国际化进程。

作为走出去的民营企业代表，洲际油气董事长姜亮认为，相对于央企，民营企业“走出去”的过程中会面临很大的挑战。“民营企业在‘走出去’前要对战略规划好，了解当地的环境，采用适合在当地发展的经营模式。此外，企业要关注法律风险，要和当地的合作伙伴分享，讲究双赢。”

对于能源企业在“走出去”时如何保障自身的权益，国家核电技术公司总经理王中堂认为，要控制风险、加强知识产权保护的研究，把知识产权保护放在合同的重要位置。合同中要有明确的界定和保护权限。杨海琳认为，要对当地的税收政策、法律环境、企业经营的相关政策进行研究，无论是在战略上还是在经济利益上，都应该从不同角度评估项目，同时规避可能产生的潜在风险。

合计为39438.20万美元。

2014年，公司在四川、广西成功收购4个水电站合计11.9万千瓦，实现公司水电“零”的突破。根据年报，深圳能源2014年所属电厂累计实现上网电量241.4亿千瓦时。其中燃煤电厂166.1亿千瓦时，燃机电厂59.1亿千瓦时，水电1.4亿千瓦时，风力5.4亿千瓦时（含调试电量），光伏发电1.4亿千瓦时，垃圾发电8亿千瓦时。燃煤电厂依然占比较高。

根据公司“十二五”规划，公司将坚持“两个战略定位”，努力实现向低碳能源供应商的转型，通过收购可增加公司的清洁能源比重，符合公司发展规划。

财务数据方面，CPT公司2014年实现净利润637.8万美元，今年上半年实现净利润1156.5万美元。截至2015年6月30日，CPT公司资产总额为75294.30万美元，负债总额为35856.10万美元，所有者权益

携手ENGIE集团

重庆燃气开发分布式能源项目

□本报记者 王荣

重庆燃气9月22日晚间发布公告，公司控股股东重庆能投与ENGIE集团签订了战略合作协议，双方将就推动和开发分布式能源项目展开合作。

同日，重庆燃气与ENGIE、涪陵新区管委会签订了在涪陵工业园新区开发分布式能源项目的战略合作协议。该项目将为工业园区内客户以及附近客户提供制热（蒸汽）和制冷服务。该项目将成为涪陵工业园内唯一指定的分布式能源项目，新成立的项目公司拥有向园区客户提供蒸汽和制冷的独家权益。

资料显示，ENGIE集团的前身为苏伊士环能集团，业务覆盖发电、天然气和能源服务三大板块。

中法能源服务有限责任公司是重庆能投旗下发展分布式能源业务的主要平台。重庆燃气表示，本次合作将完善公司在分布式能源业务方面的战略布局。

保税科技拟在张家港设投资基金

□本报记者 王荣

保税科技9月22日晚间发布公告，公司全资子公司上海保税股权投资基金有限公司拟设立全资子公司上海保税张家港保税区股权投资基金有限公司，注册资本3亿元。

公司表示，上海保税基金希望通过在张家港保税区内设立全资子公司进行股权投资业务为切入点，寻找有竞争力的相关

项目，完善保税科技的产业结构，为保税科技走向规模化、提高抗风险能力和核心竞争力，实现做大做强，同时也支持促进地方经济的发展。

保税科技同时公告，收到江苏省国资委对于公司非公开发行股票的同意批复。保税科技本次拟发行股票不超过2839.1万股，募集资金用于收购张家港保税区长江时代投资发展有限公司的固

体仓储类资产及偿还银行贷款。

格力电器发布多款新品

□本报记者 常仙鹤

自主创新之路。

格力电器同时发布多款新产品。包括面板可以个性化定制的油画的新一代空调机、格力自主研发的1000冷吨磁悬浮离心机组，采用磁悬浮轴承的离心压缩机具有无油、无机械摩擦、损耗低、维护费用低、可进一步提升能效等优点。冰箱方面，晶弘新一代冰箱采用瞬冷冻技术使冰晶粒子瞬间冷冻，解决零度以下水结冰的问题。

《“中国制造2025”调研报告》是《经济国家周刊》受工信部委托，围绕“中国制造2025”的专题调研成果。根据报告披露，目前我国制造业存在大而不强、自主创新能力差等问题，同时指出制造企业应抓住机遇、联合发展，实现超越。

格力电器董事长董明珠在论坛上表示，中国企业缺乏核心技术，未来要做大做强必须要走

对于上半年营业收入下滑的问题，董明珠介绍，主要是两方面原因，一是材料价格有所上涨，一是销售上实施了主动降价策略。

“未来，格力仍将专注于提高空调性能，同时进一步推进多元化战略。”

上汽集团计划推出高端电动CUV产品

□本报记者 徐金忠

9月22日，在由新华社上海分社、上海国资委、新华每日电讯联合主办的全媒体访谈活动上，上汽集团总裁陈志鑫表示，上汽集团正在自主品牌、新能源汽车、互联网汽车等多领域探索创新。在新能源汽车领域，上汽将继续巩固扩大在插电强混技术路线上优势，计划推出高端电动CUV（跨界休旅车）产品。

通过创新应对行业变化

陈志鑫表示，自主创新与合资合作并举是上汽集团的一项长期战略，上汽将持续推进自主品牌领域的不断创新。

陈志鑫坦言，相比国际汽车巨头上百年、十几代产品的技术积累，包括上汽在内的国内车企存在差距。上汽既不能

照搬照抄合资企业的技术和模式，也不能起门来自己搞，只有在开放条件下、集成全球优势资源来搞自主创新。上汽通过收购英国罗孚产品知识产权，在全球招聘技术研发人才，并在英国设立了研发中心，对创新过程和创新成果获得“自主掌控力”。

对于汽车行业出现的新情况和新挑战，陈志鑫认为，从汽车市场与行业环境看，创新对企业实现可持续发展的重要性正在日益凸显。

一方面，国内汽车市场环境正在发生深刻的变化，中国已经连续6年成为全球最大的汽车产销国，去年国内汽车市场的销量超过2400万辆。这么大的基数，很难再保持过去每年两位数的增长速度。随着经济进入“新常态”，中国汽车市场也将进入“高基数、中低速增长”的新常态。另一

方面，以移动互联网为代表的新一代信息技术、新能源技术、智能制造技术层出不穷，并逐步改变着传统的汽车产业生态圈。面对这样的行业环境，不创新就难以主动适应竞争格局的变化。

推进“新能源+互联网+X”

据陈志鑫介绍，今后一段时期上汽的战略定位是：成为全球布局、跨国经营，具有国际竞争力和品牌影响力的世界著名汽车公司，从主要依赖制造业的传统企业，加快转向为消费者提供全方位产品和服务的综合供应商。

上汽正在积极推进“新能源+互联网+X”的转型之路。在新能源方面，上汽已完成第一代产品的技术积累，正在推进下一代新能源产品的整车和零部件的集成开发。陈志鑫表示，上汽将继续巩固扩大在插

电强混技术路线上优势，上汽自主品牌全系列都将逐步配备插电强混技术；在电动汽车领域，上汽将推出更有竞争力的产品，计划推出具有世界一流水平的高端电动CUV产品，充分展现上汽在新能源技术上的领先实力。

在互联网方面，去年7月份，上汽与阿里集团开展战略合作，携手创造具有互联网属性的汽车产品。今年3月，公司与阿里集团合资设立10亿元的“互联网汽车基金”，以资本为纽带，连接各自优势资源，共同打造“跑在互联网上的汽车”。明年年底前，上汽互联网汽车产品将投放市场。

“X”方面是上汽在前瞻性技术方面的布局。在产业链后端，上汽重点抓好商业模式创新，包括汽车后市场、汽车金融等领域创新。

1-7月洗衣机销售量增长4.11%

个百分点达到23%。

上半年，小天鹅实现营业收入61.02亿元，同比增长22.67%，归属于母公司股东的净利润4.31亿元，同比增长36.14%。惠而浦（中国）上半年实现营业收入27.77亿元，同比增长7.65%；净利润2.03亿元，同比增长3.25%。具体业务品种中，洗衣机的增长好于冰箱。此外，上半年TCL洗衣机销售突破150万台，同比增长9.8%。这些公司洗衣机业务的增长主要得益于中高端产品占比提升。

在9月22日举行的2015年中国洗衣机行业高峰论坛上，国家信息中心信息资源部发布的今年1-7月份洗衣机市场监测数据显示，销售量与销售额分别同比增长4.11%和4.37%，在空、冰、洗三大白电类品种中表现较好。

对于白电行业今年不多的亮点，国家信息中心资源开发部副主任蔡莹认为，洗衣机市场整体规模这几年相对平稳，消费

需求受整体经济环境影响的负面影响相对较小；同时产品结构性变化与更新换代水平提升，洗衣机整体市场保持平稳上行的基本态势；洗衣机生产企业提供差异化产品，服务水平相对较高。例如，超大容量波轮洗衣机、超小迷你洗衣机等个性化、细分化产品，满足了不同消费需求。

值得关注的是，洗衣机在一级市场的销售占比已达到51.4%，随着增量需求在一二级市场逐渐放缓，越来越多的厂商对三四级市场的挖掘更加深入。从今年1-7月份的整体数据来看，企业尤其对四级市场的抢滩更为激烈。数据显示，四级市场销售量同比增长34.97%，增幅远高于一二三级市场。

线上市场发展迅猛

线上渠道是家电企业绕不开的重要渠道，洗衣机领域也不例外。奥维云网提供的数据显示，2015年1-8月，洗衣机线上市场零售量规模达到399.6万台，同比增长

80.9%，零售额达到53.0亿元，同比增长87.0%。2015年洗衣机线上市场份额将达到20.6%。

和其他大电品类（彩电、冰箱、空调）相比，洗衣机线上市场发展迅猛，稳居大家电第二位。从今年一些重点促销节日看，“618”、“818”、“双11”洗衣机市场均交出超水平成绩单。

同时，随着各大电商平台强化和主流洗衣机品牌的合作力度，优化产品采购结构，洗衣机线上市场不再是偏低端层次。从数据上看，1-8月份，滚筒洗衣机的份额持续推进，零售量份额达到30.1%；双缸、波轮和滚筒的均价虽然下降，但波轮市场份额结构上移，主销容量段由2014年的4.6KG-5.0KG和5.6KG-6.0KG上移至5.1KG-5.5KG和6.6KG-7.0KG；滚筒市场份额段同样向大容量迈进，主销容量段5.6KG-6.0KG份额下降，容积段在6.6KG-7.0KG的份额上升。

9月22日，在由新华社《经济国家周刊》、瞭望智库、珠海格力电器在珠海联合主办的“中国制造2025”高峰论坛暨“中国制造2025”调研报告发布会上，《“中国制造2025”调研报告》发布，格力电器同时发布了格力画时代空调、磁悬浮离心机组、晶弘瞬冷冻冰箱以及TOSOT零耗材空气净化器四款新品。

《“中国制造2025”调研报告》是《经济国家周刊》受工信部委托，围绕“中国制造2025”的专题调研成果。根据报告披露，目前我国制造业存在大而不强、自主创新能力差等问题，同时指出制造企业应抓住机遇、联合发展，实现超越。

格力电器董事长董明珠在论坛上表示，中国企业缺乏核心技术，未来要做大做强必须要走

赢鼎教育专注在线教育领域

赢鼎将高考报考咨询作为主营业务方向。

在王海涛看来，高考报考自身和外延都有广泛的价值和意义，是高等教育后职业生涯的提前选择，且高考报考对其他产业也具有跨界整合作用。高考报考是未来人才分类的一个入口、基础教育和高等教育的分界点，对个人未来的人生规划产生重要影响。除了高考报考产品，赢鼎还有留学产品、游学产品、艺考产品等。

赢鼎80%的咨询服务来自线上，但王海涛认为，O2O才是在线教育的解决方案。互联网在运营模式中发挥了强大力量，整合了中间相对繁琐复杂的过程，围绕客户需求提供整体服务。

这套商业模式在2011年成型，公司首先是做刚性市场；以高考报考为核心的教育全方位聚合平台；并在学生与企业之间

建立社群关系，要做高考报考领域最大教育机构。例如，在职业规划方面，和企业联做人才定制服务。

建立平台型商业模式

赢鼎教育利用“专业选择及高考报考”作为入口产品，建设学员、教育行业、用人企业、公司多方共赢的生态系统。

王海涛介绍，公司建立B-B-T-C的商业模式，开拓服务网络、完善服务能力，成为高考报考领域的第一品牌，建立覆盖全国的由公司-加盟商-专业咨询师-学生及家长组成的服务链条，为学生及家长提供优质服务。

王海涛指出，通过搜集学生及家长的需求，与教育服务提供商谈判，提供定制化产品等，公司从中获得适当的利润，实现学

生、商家、公司三方共赢。“在提升会员的忠诚度及粘性同时，获得更多的教育需求，并进一步提升了公司平台的服务能力及议价能力，实现商业模式的良性循环。”

目前公司的教育行业价值平台已初具雏形，新东方、宽高教育、清华紫光等知名合作伙伴纷纷进入，借助公司覆盖全国的分销网络合作招生。

王海涛表示，公司关注会员的终身教育及成长，满足人才成长过程中的所有教育需求。学生进一步深造后将面临更多选择，需要采购更多教育服务及相关产品。公司整合各类服务及商品的提供商，为学员提供一站式、质优价廉的解决方案。

上半年，公司实现营业收入4941.32万元，同比增长769.42%；净利润3180.57万元，同比增长2033.54%。

阳光股份拟出售两地产公司股权

□本报记者 李香才

权，阳光股份及下属子公司不再持有这两家公司股权。

因阳光股份董事长唐军在华远地产担任董事职务，华远置业系华远地产的全资子公司，此次交易构成关联交易事项。

根据公告，华阳阳光主要在天津市津南区辛庄镇内津南（桂）2011-37号、2011-40号、2011-44号宗地内从事房地产开发、建设与经营管理。阳阳辉主要在天津市津南区辛庄镇内津南（桂）2011-41号、2011-43号宗地内从事房地产开发、建设与经营管理。

深圳能源拟收购CPT公司

加码水电资产

□本报记者 李香才

合计为39438.20万美元。

2014年，公司在四川、广西成功收购4个水电站合计11.9万千瓦，实现公司水电“零”的突破。根据年报，深圳能源2014年所属电厂累计实现上网电量241.4亿千瓦时。其中燃煤电厂166.1亿千瓦时，燃机电厂59.1亿千瓦时，水电1.4亿千瓦时，风力5.4亿千瓦时（含调试电量），光伏发电1.4亿千瓦时，垃圾发电8亿千瓦时。燃煤电厂依然占比较高。

根据公司“十二五”规划，公司将坚持“两个战略定位”，努力实现向低碳能源供应商的转型，通过收购可增加公司的清洁能源比重，符合公司发展规划。

财务数据方面，CPT公司2014年实现净利润637.8万美元，今年上半年实现净利润1156.5万美元。截至2015年6月30日，CPT公司资产总额为75294.30万美元，负债总额为35856.10万美元，所有者权益

进行第一次增资2亿元。增资后，ENGIE集团持股40%，重庆能投持股60%。双方将继续推进弹子石CBD项目和陈家桥医院项目的发展；重庆能投和ENGIE集团同意中法能源服务有限公司对弹子石能源站进行回购，回购价格为1.66亿元。

ENGIE将对弹子石项目第二、第三期的技术方案进行优化并实施，未来中法能源服务有限责任公司的投资额为10亿元。

资料显示，ENGIE集团的前身为苏伊士环能集团，业务覆盖发电、天然气和能源服务三大板块。

中法