

8.9亿千瓦发电 机组获并网许可

国家电监会昨日发布的《并网发电企业2012年许可制度执行情况监管报告》显示，目前全国接入地区调度及以上发电企业共计6790家，装机容量约10.25亿千瓦，约占全国总装机容量的95%。其中，持有电力业务许可证的企业5304家，取得许可的机组总容量达到8.89亿千瓦。

这份报告也披露了目前发电企业在依法持证经营方面存在的问题。551家已并网发电企业未按要求提出许可申请，主要集中在自备电厂和小水电企业；476家发电企业因自身存在审批（核准）、环保、财务、验收等问题，不符合许可条件无法取得许可证；51家持证企业发生许可变更事项未及时提出申请或不符合条件无法变更；15家持证企业关停后未按要求办理许可证注销手续；部分电网企业未严格落实许可制度，在与发电企业签订并网调度协议环节，未核实许可证。

（魏书光）

红酒电商酒美网 进军葡萄酒投资市场

国内最大的红酒电商酒美网昨日正式宣布进军葡萄酒投资市场，其CEO吕意德称最快将于2014年上市。

这意味着酒美网由此成为国内首家横跨葡萄酒消费和投资两大领域的电子商务公司。酒美网对于葡萄酒投资市场的渗透主要借助于一个名为世界顶级名庄葡萄酒投资联席委员会的机构来完成，该机构成员由中法两国葡萄酒投资及品鉴领域的知名人士组成，包括埃德蒙罗斯柴尔德亚洲私人投资有限公司CEO禄洪、深圳创新投资公司总裁李万寿、雷布哈酒业公司名誉主席白马庄老庄主雷布哈等。

吕意德在接受证券时报记者采访时称，酒美网日前完成的B轮1亿元人民币融资由深圳创新投资公司领投，但另外一家投资公司名称未予披露；酒美网此次获得的融资有一部分将投向与上述葡萄酒投资有关的上游资源整合及相关的下游服务。他还透露，酒美网今年可以达到收支平衡，最快将于2014年上市。

酒美网于2008年2月上线，首创进口葡萄酒直购平台模式，前身是一家法国葡萄酒进口贸易商，主要经营法国波尔多地区的城堡葡萄酒产品。该公司首轮融资为8000万人民币，2011年9月由深圳市创新投资集团和北京临空创业投资有限公司共同投资。

（尹振茂）

獐子岛 精品扇贝尝试论个销售

入冬以来，在天津王顶堤海鲜批发市场，昔日按箱批发的獐子岛（002069）虾夷扇贝，现在开始论个销售，实现“精品精卖”。

为了更好地服务客户、提升獐子岛活品虾夷扇贝的品牌价值，自今年11月1日开始，獐子岛率先在天津对特大、大中规格的潜水虾夷扇贝实行“精品精卖”的销售模式，尝试在市场上探索“精品海鲜”的市场战略。

獐子岛活品营销中心负责人表示，在天津王顶堤海鲜批发市场，獐子岛的大中规格潜水虾夷扇贝虽然按单个销售，在价格上高于其他同类产品，但产品饱满度好、鲜活度高，通过精品精卖，把公司的高品质扇贝提升到一个更高端的市场。

从经销商反馈的信息来看，刚开始的时候大家有些不接受，因为扇贝在市场上一直都是论斤卖，经过半个月的磨合大伙都逐步接受了。更重要的是，“精品精卖”模式也为经销商带来了更多的效益。以前，一箱扇贝能挣几十块钱，现在一箱能挣上百元。

（嵇海）

南风化工实际控制人变更

南风化工（000737）公告，公司2012年12月11日接到第一大股东中盐运城盐化集团有限公司（中盐运化）的通知，山西省国资委下发文件，同意将中盐运化国有产权整体划转山西焦煤集团有限公司。

运城市人民政府与山西焦煤集团于12月10日在太原市签订了《关于中盐运城盐化集团有限公司国有股权无偿划转协议》，将运城市人民政府持有的中盐运化100%的国有股权无偿划转给山西焦煤，并将“中盐运城盐化集团有限公司”更名为“山西焦煤运城盐化集团有限责任公司”。中盐运化是南风化工的控股股东，持有南风化工股份1.41亿股，占公司总股本的25.69%。

山西焦煤集团组建于2001年10月，属山西省国有独资企业，是国家规划的14个大型煤炭基地骨干企业之一，是中国最大的炼焦煤生产企业和炼焦煤市场的主供应商。

（靳书阳）

中国光伏产业联盟秘书长王勃华：

今年中国光伏专用设备订单减少逾八成



中国光伏产业联盟秘书长王勃华

许岩/摄

证券时报记者 许岩

昨日，中国光伏产业联盟秘书长王勃华透露，受光伏行业不景气影响，预计今年中国光伏专用设备的订单将减少80%以上，而国内光伏装备市场预计将超过4.5GW。

王勃华是在“Intersolar China”光伏研讨会上作出上述表示的。他还指出，不仅中国市场的订单减少，全球光伏设备的销售额今年都将下降。2011年全球光伏设备销售收入128亿美元，2012年会下降至57亿美元。2011年，中国在该领域的销售额为20亿美元。

全球光伏设备主要由亚洲提供，但相应的收益却较少。”王勃华指出，全球光伏设备的市场

中国光伏市场严寒中孕育希望

证券时报记者 许岩

凛冬已至，这与我国太阳能光伏发展何其相似。受大环境影响，今年北京下半年的光伏展会全部取消，每年规模庞大的“Intersolar China”光伏博览会变成研讨会。但研讨会上国内外专家和企业对光伏产业的信心并未动摇。多数参会专家表示，国家多项政策支持扶持，光伏企业应该根据自身调整好企业战略，成为光伏行业未来的整合者。

在业内人士看来，国家鼓励分布式电网发展，这是趋势所在。国家发改委能源研究所研究员王斯成表示，现在全球发电主

要为分布式光伏发电，而中国恰恰相反，以大电网为主。他预计2020年分布式发电将占总发电量的54%。

民生证券行业分析师王海生表示，国家近期频繁出台政策，大力补贴国内光伏应用。但国内市场在全球占比较小，产业基本面的恶化并不会因此缓解。而随着补贴政策的不断加强和产品价格的进一步下跌，下游电站开发商将迎来一个灿烂的春天。

王斯成列举数据，在欧洲，电网对居民的零售电价大约在0.2~0.25欧元/kWh，而光伏发电的合理电价大约在0.10~0.15欧元/kWh，用光伏发电的电比用电网的电还要便

宜，达到了平价消费的水平。

随着技术进步和产业发展，光伏发电成本有了明显下降，中国东部的合理电价大约为1.3元/kWh年满发1100小时。中国东部平均白天工商业用电价格在0.925元，如果光伏成本再下降30%，即可以达到平价消费的水平。”王斯成说。

王斯成指出，中国虽然目前还没有达到光伏平价消费的阶段，但在今后2~3年内就有可能在工商业用户建筑上实现光伏的平价消费，因此研究制订中国光伏平价消费政策是很有必要的。

王斯成强调，“达到了平价消费意味着不再需要政府的补贴，但是却仍然需要合理的政策。目前在

欧洲，对于居民用户安装光伏发电系统存在着三种政策：“上网电价”政策、净电量结算政策和自消费政策。当光伏电价高于电网电价的情况下，欧洲普遍采用“上网电价”政策；而当光伏电价低于电网电价时，则可以选择后两种政策，各国的情况各有不同。”

从目前中国太阳能行业的政策、技术、资金等方面看，中国的光伏太阳能行业前景可期，尽管存在低价竞争和国外双反调查等挑战，但在未来两年中国光伏太阳能行业可能会再次转好。”王斯成信心满满地表示。

在企业看来，更希望国家尽快出台分布式电网的相关措施。晶科能源

总裁陈康平就指出，希望国家尽快出台相关配套措施细则，同时确保资金按时发放，希望并网及配套工程同步发展。陈康平还从企业自身分析怎样应对市场变化。他指出，目前光伏市场需求已经逐渐从唯价竞争转化为多角度竞争，同时企业也要多样化经营，向电站下游发展。同时还要多资金渠道，引进民间资本。

对此王海生指出，国内光伏电站开发市场机遇的获益者，拥有稳健的现金流，能在即将到来的寒冬入场整合；同时，具备电站项目的强大开发和销售能力和前期固定资产投入低、折旧和债务负担轻。这样的企业，非常可能平安度过严冬，而成为光伏行业未来的整合者。

■记者观察 | Observation |

警惕家族公司萧墙之祸的风险

证券时报记者 仁际宇

随着中小板创业板的迅速壮大，A股上市公司中家族企业的数量也在急剧膨胀。如果说上市公司面临的原始股东风险主要来自创业伙伴的分道扬镳的话，那么家族式企业的原始股东风险则主要来自家庭成员间的感情分裂，而近年来这种情况频发考验着上市公司原始股东的智慧。

此前，A股上市公司原始股东之间的矛盾主要以创业伙伴半路拆伙的现象出现。其中中华海药业创始人陈保华和周明华之间的矛盾、美达股份曾经的掌控者梁伟东、梁广义和梁少勋之间的纷争早已广为投资者所熟知。但这类纷争往往有一个焦点，即对上市公司控制权的争夺，一旦分出胜负，失败的一方往往难以继续对上市公司施加重大影响，也会对上市公司发展带来不利影响。

但有家庭、血缘关联的股东关

系在上市公司层面的破裂则可能造成更为严重的后果，不仅因为血缘关系无法割裂，也因为血亲和姻亲的分裂往往伴随着资产的分割，从而导致上市公司股东格局发生变化。

随着中小板创业板公司数量剧增，上市公司控股方中的“父子兵”、“兄弟连”和“夫妻店”的情况越来越多。近几年来，上市公司实际控制人、高管出现婚变的消息一直不绝于耳。如沃华医药实际控制人的离婚风波、蓝色光标实际控制人之一的孙陶然与妻子胡凌华离婚、梅安森董事、副总经理程岩与妻子王燕华离婚……如果将统计的范围稍稍扩大，香港上市的龙湖地产主席吴亚军与蔡奎离婚也引起资本市场的骚动。

当然，血缘、姻亲之间出现关系破裂的形式不仅仅只有离婚一种。而发达市场的先例也值得引起重视，在香港资本市场上，

家族企业出现因私人关系变化导致治理危机的例子并不在少数。其中，掌握著名地产公司新鸿基的郭氏三兄弟就曾多次被爆出不和，郭氏兄弟矛盾甚至引发新鸿基高层剧烈的人事变动。

而A股上市公司中的家族企业面临新老交替、婚姻破裂等棘手难题也只是时间问题。为了减轻上市公司对股东的依赖，逐步实现由家族管理向职业经理人管理的转变。另一个需要关注的问题是，目前在个别涉及股东股权分割的案件中，股权是否属于婚姻关系双方的共同财产在法律界内部尚有不同意见。为避免争议，上市公司控股方对血缘和姻亲的持股方式也有必要做好妥善安排。

淘宝“双十二” 不拼交易拼创新

根据往年经验，“双十二”的成交量会比“双十一”低，但其营销会更有针对性。对小卖家而言，双十二是不同年份的承接点，既可以藉此消化当年的积存商品，也可以有针对性地测试新品，为来年销售做准备。

而对淘宝网而言，其思考的重点已转向如何构建电子商务的新秩序。淘宝网总裁姜鹏指出，过去的9年，淘宝网虽繁荣但略显嘈杂，大踏步前进却缺乏安全感。希望借助今年的双十二，进行一次电子商务SNS化的新秩序试验。

此次双十二营销活动的负责人、淘宝网市场总监夏季表示，淘宝网要将营销活动的主导权彻底交给卖家，除了单纯的商品交易外，希望通过卖家与卖家之间的“联合营销”，在其之间分享互动，培养出鲜明的SNS特征来。所谓SNS，指的是社会网络交往以及相

关的服务。

据了解，此次双十二，消费者将不再被动等待商家上架货品和打折，而是能够通过淘宝网技术平台直接向卖家发出求购信号。这也是阿里巴巴集团一直倡导的未来电子商务大方向——从消费者到商家（C2B）。截至目前，买家求优惠数已达到1500万次，响应数已过千万。

阿里巴巴集团首席战略官曾鸣认为，过去的大型促销活动考验的是卖家的备货能力、物流发货及客服能力等。而这次更多是比拼创意，小卖家也有机会。“一定程度上这是在试图重建淘宝卖家环境。”曾鸣说。

作为印证，今年的淘宝双十二报名方式，已由此前的层层筛选，首次改为面向全网卖家推出“零门槛报名入口”。截至目前已有90万商家报名，超过千万件的商品进入双十二的活动后台。

（朱凯）

易宝瞄准航旅直销市场

据第三方调查数据显示，2012年第三季度中国支付行业互联网支付业务交易规模达9418亿元，同比增长53%，环比增速下降至7.5%。其中以网购、航空、网游为代表的传统优势领域渗透率已明显见顶，难以再提供较大的增量支撑。然而，易宝在2013年依然重金布局航旅市场。

易宝在2012年的重点是航空的直销领域。整体来说，2012年我们发展的速度还不错，在整个直销支付中能够占到三分之一左右的份额，在直销业内排名第一。”易宝支付航旅线负责人宁福生如是告诉证券时报记者。

据了解，明年易宝会在航旅直销方面增加更大的力度，近期会给商户推出借记卡的快捷支付产品。

（汪砚）

