

国家能源局: 争取风电优先上网

国家能源局新能源司司长王骏昨日在2013年北京国际风能大会上表示,能源局正在完善风电相关政策,其中包括电力系统运行管理方面的改革,争取实现风电优先上网、全额收购,并争取在2-3年内解决风电领域的弃风限电问题。

中国风电尽管自去年发展速度放缓,然而成绩依旧亮眼。2012年底中国以75.32吉瓦成为全球风电累计装机容量最大的国家。年新增装机方面,中国风电以12.96吉瓦位列全球第二。中国风电出口到了11个国家,总出口量430兆瓦,并以389.6兆瓦的海上风电装机总量排名全球第二。到2013年底,中国并网运行的风电装机将达到7500万千瓦,发电量将达到1400亿千瓦时。

面对中国风电产业的蓬勃发展,业内传出重新评估和调整风电价格的消息。然而中国可再生能源学会风能专业委员会秘书长秦海岩却认为,中国的风电价格目前还不具备下调基础。

秦海岩认为,在盈利能力下降的同时,种种因素造成了风电项目开发成本的节节攀升。秦海岩提出风电电价调整的前提是必须解决一些长期困扰风电发展的老大难问题。他强调,要改善弃风限电严重的现象、加快可再生能源附加基金结算速度、鼓励银行扩大对风电企业的融资力度、杜绝地方政府的乱收费现象等,保证风电项目收益的稳定性,才有重新评估和调整电价的基础。(王砚)

一汽红旗抢食SUV市场

车市步入金九银十销售旺季,其中运动型多用途车(SUV)以绝对增长优势领跑乘用车市场。证券时报记者日前获悉,针对市场景气攀升局面,一汽轿车(000800)旗下红旗品牌计划推出单车利润空间较大的SUV及商务车型,以进一步完善红旗系列车型布局。

记者从红旗方面了解到,红旗品牌前期投入研发费用52亿元,建设了H系列的专属整车平台,项目团队达到1600人。根据规划,红旗复兴的首款产品H7采用以政务市场为先导、开拓私人市场的市场导入策略,初步建立起了红旗品牌的豪华车管理和运营体系。

据一汽集团董事长徐建一透露,十二五期间将投入105亿元,不断丰富产品系列。未来5年,红旗将投放两款SUV、一款商务车和一款中型礼宾客车,同时将加快H平台混合动力车型的商品化开发。

另有消息指出,与红旗H7剑指高端轿车市场相比,红旗首批推出的SUV或主要满足大众消费,将在2016年左右正式推向市场,此外混合动力红旗H7正在开发中。

今年以来车市行情持续上扬,其中SUV子行业表现最为抢眼。根据中汽协、乘联会等行业不同口径的数据显示,9月SUV产销增幅在乘用车市场遥遥领先,同比增幅在60%-75%之间。记者注意到,海马汽车、江淮汽车、吉利汽车、长城汽车、长安汽车等多家车企均受益于SUV车型的强劲表现。

此外,一汽轿车也得益于全新SUV车型奔腾X80等产品的销售增长。公司日前披露三季报业绩报告显示,随着公司产品结构调整和营销的不断创新,预计前三季度公司产品销量和营业收入稳步提升,分别同比增长约22.9%和15.7%。(郑昱)

四川长虹 明年停产停售非智能电视

继15日发布“家庭互联网”产品形态后,四川长虹(600839)在16日再次组织媒体沙龙会,总经理刘体斌等公司高管直接对话数十家媒体及机构等,深入阐述长虹的“家庭互联网”战略。公司现场表示,明年将停产停售非智能电视。

刘体斌表示,长虹将积极拥抱互联网,不断在产品和技术上实现突破,不仅要体现出长虹产品的广度、深度、高度和速度,还要在内容上下功夫,满足用户的体验感。

副总经理、董秘谭明献坦言,长虹目前在资金、资产利用效益指标上与同行存在差距,因此,长虹只能大刀阔斧地进行改革。改革将主要体现在三个方面:一是顺应科技革命与互联网时代的到来;二是强化内部改革;三是提升企业的活力。

据透露,长虹今后不排除把一些严重亏损的企业剥离上市公司;在资本运作方面,已发起设立产业基金,与IBM、浪潮、文思海辉等公司共同设立了大数据分析竞争力中心,未来还将围绕智能战略进行系列投资布局。

长虹总经理助理、多媒体产业集团总经理叶洪林透露,明年长虹将全面停止非智能电视的生产与销售。随着智能电视销量的增加,相信未来基于软件平台的利润贡献会有所增加。(何顺刚 刘昆明)

金融IC卡发行已达3.4亿张

证券时报记者 郑昱

年初客户需办理金融芯片(IC)卡还会有20万的资金额度要求,现在我们接到通知,已经可以免费办理了。”深圳一家中国银行大堂经理告诉记者,现在该网点新发银行卡均为芯片卡,不再为客户办理磁条卡。

下半年以来,包括中国银行在内的国内大小银行均加大了由磁条卡向IC卡转移(EMV迁移)的推动力度,处于金融IC卡产业链的恒宝股份、天喻信息、东信和平等公司相关业务呈现放量增长趋势。记者注意到,东信和平、东港股份近日分别宣布中标交通银行太平洋信用卡中心的IC卡制卡外包项目。

去年以来爆发式增长

得益于金融IC卡等产品的销售持续增长,天喻信息预计2013年前三季度归属于上市公司股东的净利润追溯调整后为盈利6750万元~7050万元,比上年同期增长567%~597%。恒宝股份预计2013年1-9

月归属于上市公司股东的净利润变动区间9634.72万元至1.2亿元,同比变动幅度20%至50%。

一组简单的数据对比,可以看出金融IC卡爆发式增长的态势。央行统计数据,截至2011年末,全国累计发行银行卡29.49亿张,而其中IC卡仅2000多万张,不及磁条卡的零头。而截至2013年8月底,全国累计发行金融IC卡已经高达3.4亿张,其中2013年1-8月全国发行约2.1亿张金融IC卡(包含社保卡金融卡)。而银行卡目前发行约37亿张。

根据央行规定,全国性商业银行从2013年1月1日开始均应发行金融IC卡。而2015年将是金融IC卡替换磁条卡的最后时限,之后银行卡将全面进入“芯”时代。金融IC卡安全系数远高于磁条卡,同时制卡成本也远高于磁条卡。此前,IC卡成本成为制约EMV迁移的关键一环。

记者在深圳的银行网点了解到,交通银行曾要求用户承担25元一张的换卡成本,还有多家银行就存款额度提出要求。但受制于金融IC卡应用时间,目前绝大多数银行已经宣布免费办理或更换金融IC卡,或大幅度降低办卡门槛。例

如,兴业银行一家网点员工告诉记者,现在存款300元或以上,即可免费办理金融IC卡。

制卡公司步入收获季

除了银行之外,涉足IC银行卡产业链的主要包括以恒宝股份为代表的制卡类公司,以大唐电信、国方同芯为代表的芯片类公司,以及涉及IC卡受理环境的取款机(ATM)等相关的设备商。记者通过多方面的采访了解到,目前分羹IC卡市场的上市公司主要在制卡领域,对ATM机等系统进行改造的成本非常低,并无多大利润空间。

其中,恒宝股份上半年新增入围多家银行,金融IC卡累计确认收入1687.73万张,同比增长938.2%,公司方面表示,金融IC卡已经进入各银行批量发卡阶段,对公司整个业绩提升较快。天喻信息、东信和平等公司也受益于金融IC卡产品出货量同比迅速增长。

来自招商证券的分析认为,考虑到工行、建行之外的各家银行批量发卡才刚刚起步,金融IC卡业务预计从今年下半年才真正进入收获季。



IC供图

相关新闻 | Relative News |

东信和平中标交行IC卡项目

东信和平(002017)今日公告称,公司于10月15日收到交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心发出的《关于IC卡制卡外包招

目的中标通知书》,公司中标交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心的IC卡制卡外包项目。(俞叶峰)

新闻短波 | Short News |

东方明珠将收回投资及补偿款18亿

15日开始停牌的东方明珠(600832)今日披露重大事项,并将于今日复牌。

东方明珠称,重大事项是指公司与有关各方就公司投资建设的松江大学园区学生公寓二至四期,以及五期A块所涉及的房地产及设施的主体变更事宜。通过上述标的的主体变更,东方明珠将收回投资及补偿款共计18亿元左右,并将向东华大学等七家协议方转移相应标的。受益于上海自贸区政策刺激,从8月底开始,东方明珠股价从5元多一路涨至12元。(杨芬)

爱奇艺PPS 视频双品牌全面升级

自5月宣布合并后,爱奇艺与PPS昨日向媒体公布“婚后生活”,宣布对旗下两大视频品牌iQIYI.COM、PPS.TV全面升级,并现场发布升级后的新品牌LOGO。爱奇艺创始人、CEO龚宇表示,爱奇艺与PPS的合并工作从基础性整合阶段正式跨越到发挥协同效应、收获协同效应回报的高级阶段。

品牌升级后,双方将更加注重各自的独立性与品牌差异化。爱奇艺从长视频播放平台重新定位为综合性的新主流视频媒体,为用户提供高品质综合视频服务;PPS则从长视频的播放工具重新定位为提供丰富内容的视频娱乐平台,打造专业、丰富、友好的全视频娱乐平台和游戏娱乐平台。(邹昕昕)

国际风能大会 金风科技展示成果

正在举办的第六届北京国际风能大会暨展览会上,金风科技002202集中展示了包括风电场功率控制系统、风功率预测系统、数据上报系统在内的风电场并网友好整体解决方案,以及包含风电场集控系统、状态监测系统、预警系统和运行管理系统在内的“数字化”风电场管理优化方案。同时,公司还重点展出了其最新“新能源整体解决方案”如智能微网、风光互补系统等。(宋雨)

国内煤炭价格年内首次上涨

发热量5500大卡/千克动力煤综合平均价格上涨1元/吨,报531元/吨

证券时报记者 魏书光

国内煤炭价格近期出现了年内首次试探性上涨。最新公布的环渤海动力煤价格指数显示,发热量5500大卡/千克动力煤综合平均价格上涨了1元/吨,报531元/吨,这是自2012年11月7日以来出现的首次上涨。

该指数还显示,当期价格的港口动力煤规格品数量明显增加,所占比重达到58.3%。其中,热值低的动力煤品种拉升作用最大,5000大卡和4500大卡两种低热值动力煤交易价格上涨趋势明显。

沿海各主要电厂在10月份大秦线检修期间增加存煤,煤炭采购积极性显著增强,加上南方即将进

入冬季枯水期,水电将进一步下降,都对拉升煤价作用明显。”资深煤炭专家李学刚表示。

自10月9日开始,大秦线进入检修阶段,受此影响,秦皇岛港煤炭调入量减少,秦皇岛港煤炭库存一度减少至600万吨以下。截至10月13日,秦皇岛港煤炭库存有所增加,但是仍在600万吨附近徘徊,仅为609.5万吨。

大秦线检修导致港口的低库存,而山西省近期已经停建省内所有建设中的矿井,涉及省内近六成的产能,预计将减少约7000万吨的煤炭供应量,使得煤炭市场卖方涨价的底气明显抬头。

山西汾渭能源网动力煤分析师王旭峰表示,山西动力煤车板价历

经一个多月的平稳之后,一年多来首次出现谨慎的试探性涨价。“大同矿区5800大卡动力煤车板价上涨了10元/吨,涨幅为2.41%。坑口方面气煤和弱粘煤部分出现5-15元/吨的上涨。”不过,总体看产地煤价以稳中略涨、试探性为主,虽然有所上涨,但是由于前期降价惯性,以及目前港口煤价的传导作用,产地煤价并没有大幅上涨动力,而且大秦线检修对于产地拉动作用也较为有限。

山西之外,陕西和内蒙等主要产煤地价格也在蠢蠢欲动。金银岛动力煤分析师戴兵介绍,榆林矿区动力煤价近期统一上涨10元,这已经是陕北地区半月内第二次提价,预计10月中旬陕西动力煤

价格将继续稳中有升的态势。鄂尔多斯地区煤价也上涨10-50元/吨不等,但是国庆节后该地区停产煤矿复产现象不多,毕竟小幅价格上涨并不能使停产矿很快组织恢复生产,多数企业对后市走势仍较为谨慎。

秦皇岛煤炭网分析师高兰英认为,大秦线检修以及冬季取暖用煤作为拉动煤炭市场的阶段性和季节性利好因素,将再次起到支撑作用,预计10月份煤炭价格整体有所回暖,但是动力煤市场大幅回升的支撑力度依旧不够。数据显示,截至10月11日,沿海六大电厂电煤总库存为1254.94万吨,环比减少17.96万吨,电煤库存可用天数为19.71天,环比减少1.58天。

纯碱价格反弹攀上盈亏线

8月1日以来,轻质纯碱涨幅达11.32%,重质纯碱涨幅超过15%

证券时报记者 张昊昱

经历了两年亏损的纯碱行业终于苦尽甘来。在供应减少与需求增加的双重利好下,纯碱最近市场表现不俗,价格重回盈亏线上方。

随着双环科技(000707)因环保问题被勒令停产影响的持续和下游玻璃市场需求的回暖,自8月以来,纯碱市场价格一路上涨。生意社数据显示,轻质纯碱从8月1日的1328元/吨攀至目前的1478元/吨

以上,涨幅达11.32%;重质纯碱的表现则更为突出,价格从1347元/吨涨至1555元/吨,涨幅超过15%。随着纯碱涨价,上游原盐在10月跟涨,下游烧碱的价格也得到了成本支撑。

生意社分析师班文文对记者表示,虽然因环保问题而停产的双环科技最近已经逐渐开动机器,但供货量很少,导致周边地区供应依然紧张,华中地区此前长期向双环科技拿货的企业,都在寻求新的货源来填补需求。据了解,双环科技采用

联碱法生产纯碱和氯化铵,具有年产纯碱和氯化铵各180万吨的生产能力,是我国最大的纯碱生产企业之一,也是世界上最大的以联碱法生产纯碱的企业。

此外,房地产业的“金九银十”使玻璃需求向好,全国玻璃主要市场轮番涨价。玻璃现货价格不断上涨,而作为玻璃生产工序中重要材料的重碱也迎来传统旺季。班文文表示,不少厂家都相应调整了轻碱和重碱之间的产能比重,这也解释了为什么重碱的市场表现要好于

步步高网上商城年底上线

证券时报记者 邢云 文星明

昨日,步步高(002251)正式发布电商战略,声称将以全渠道、全业态、全品类的O2O(线上到线下)和双线零售方式,打造“本地版阿里巴巴”。

步步高董事长王填透露,步步高网上商城前期已经投资约1亿元,将于今年底上线,并将用2-3年时间,在湖南实现4小时到货,初步设想的线上商品将有35%来自网上自有品类,65%的产品来自步

步步高线下实体店。

王填将步步高O2O战略解读为全渠道:打通PC、手机APP、微信购物、线下渠道;全业态:将购物中心、百货、超市、电器、便利店和双线零售方式,打造“本地版阿里巴巴”。

而按照上述步步高电商的规划,未来消费者可以在步步高任何一家店(无论线上线下)购买步步高集团的所有商品,可以在所有门店

或在线上付款,可以选择在任何一个步步高门店提货,或选择送货上门到本地任何地址。

虽然近期多家传统零售企业涉水O2O业务,但王填认为,步步高开启电子商务有四大优势:自身品牌及品质服务;自有的高仓储和干线物流降低运输、包装成本;本地电商与移动电商的结合;线上线下同步运营,所有商品可在所有门店或线上付款,消费者可在任何一个门店提货,或选择4小时本地送货上门。公司计划三年内

采用自主供应链,之后将全面开放商户入驻模式,打造湖南本地“阿里巴巴”。

步步高进军电商的意义不止于传统零售的转型,更是全新电商模式的开启。”王填表示,今年年底,长株潭的消费者将首先享受到步步高商城带来的商品与服务,下一步公司将打通湘、赣、川、渝、黔、贵六省网络,利用本地经营优势打造西南市场第一的O2O全渠道电商。未来,我们要做中国最好的O2O全渠道电商。”