

# 中广核今年将投产5台核电机组

证券时报记者 周少杰

2015年,我们要投产5台核电机组。”在昨日举行的中广核年度新闻发布会上,中广核工程公司副总经理夏林泉伸出5根手指:2013年投产两台,2014年投产三台,今年投产数量将是历年中最多的一年。”

夏林泉电脑演示文件的标题是中广核工程人也是蛮拼的”,他表示,同时投产5台机组压力比较大,不过整个建设工期好于法国当年建设的工期”。夏林泉说:我对中广核工程人来讲,我们永远在路上。”

夏林泉介绍,2014年中广核实现3台核电机组商运,创造了国内核电批量化投产新纪录。目前,中广核在建核电机组13台,工程建设安全质量总体良好。

## 三大业务板块上市

2014年是中广核收获的一年。这一年,中广核实现总装机容量突破2300万千瓦的目标,“华龙一号”落地防城港,成功研发自主知识产权的核电站“中枢神经”和“心脏”。更为重要的是,中广核旗下的中广核美国 01811.HK 和中广核电力 01816.HK 相继登陆港市场,加上此前在港上市的中广核矿业(01164.HK),中广核的核电、核燃料、非核清洁能源三大业务板块已实现上市。

中广核新闻发言人胡光耀表示,2014年全年中广核清洁能源上网电量超过980亿千瓦时,比上年增长30.5%;其中核电上网电量734亿千瓦时,约占中广核总上网电量的75%;非核新能源上网电量248亿千瓦时,约占中广核总上网电量的25%。

截至2014年底,中广核总资产超过3900亿元,同比增长24%;在运装机容量达到2334万千瓦,同比增长37%。中广核在运核电基地扩大到4个,共计11台机组、1162万千瓦同时在运,继续保持国内第一;在建13台机组,装机容量1550万千瓦,继续保持全球第一。同时,中广核非核新能源板块规模效益取得快速增长,在运装机规模首次突破1000万千瓦,与核电装机容量大致相当。

## 加快“走出去”战略

自从中国“超级推销员”李克强总理打响了核电“走出去”的发令枪后,中广核加快了核电“走出去”战略。2014年,中广核在英国、罗马尼亚核电项目上取得重大进展:英国政府同意由中广核牵头的中国企业参与英国拟新建核电项目的开发与建设;罗马尼亚已宣布中广核成为切尔纳沃德核电项目“选定投资者”。

形成与国际接轨的具有自主知识产权的技术品牌能否实现核电“走



周少杰供图

出去”的先决条件。2014年8月,中广核具有完全自主知识产权的三代核电技术“华龙一号”总体技术方案通过国家能源局、国家核安全局组织的评审,成为中国核电“走出去”的重要技术依托。2014年12月9日,国家能源局批准采用“华龙一号”技术的广西防城港核电二期开展前期工作。

据悉,防城港核电二期目前各项准备工作正有序推进。此外,中广核已与30家企业签署“华龙一号”关键设备研发协议。此外,中广核还与核电设备产业链企业联合成立“走出去”的产业联盟,建立联合研发中心。

据中广核科技委副秘书长舒睿介绍,2014年科技研发投入达到20.4亿元,比上年增长20%。据统计,“十二五”前四年中广核科技研发投入已经达到63.5亿元。年专利申请总量由2008年的55件跃升到2014年的519件,截至2014年12月底累计申请专利1935件,拥有有效专利983件。

在资源储备上,中广核贯彻国内外“两种资源、两个市场”的战略,持续加强中亚、澳洲、非洲等地区铀资源开发,目前中广核所属的纳米比亚湖山铀矿项目铀资源储量居全球第三,是我国在非洲最大的实体投资项目。

# 美的智能家居小伙伴再添天猫苏宁

证券时报记者 马玲玲

美的集团 000333 正在下一盘很大的棋,在拥有小伙伴小米、京东后,这次入局的是天猫和苏宁云商。美的集团内部人士透露,昨日美的集团和天猫在杭州签约达成合作,具体合作形式与京东的人局方式相似。而此前的1月17日,美的集团董事长方洪波刚奔赴南京与苏宁云商达成200亿大单合作。

美的集团一位高管称,这一系列的动作是为了今年在电商和智能家居方面取得突破。去年美的集团电商营业收入达到93亿元,相比年初百亿的目标稍有差距,该高管透露,今年美的集团的电商目标是增速达到50%以上。

美的集团与苏宁云商两位大佬的会面颇为神秘,具体的合作协议昨日才正式流出。双方除了签订200亿

大单外,还协商了八项密约,这次合作也将成为苏宁云商供应链变革的核心样板。

为了达到“与供应商极致协同”的目标,苏宁云商邀请供应商入驻办公平台融合办公,美的集团电商组织将常驻南京,从而缩短对接流程,共同制定营销运营方案。另外双方将成立联合营销市场部门,开放品牌推广资源,并将实现事业部公司化运营,在线上发展、商品规划等方面全面对接。

双方更重要的合作在于智能家居,据了解,今年两者将完成智能家居产品的无缝对接,共同建设智能家居生态圈,抢占智能家居市场。其中在销售规模中占比最大的空调将会是率先完成凸显的品类。

在大数据、金融、物流方面双方也将开放共享,苏宁云商将向美的集团开放物流云服务,而美的集团将成为物流云服务的首批用户,从而借此助

力美的集团加速线上运营,降低物流成本。双方还将围绕苏宁金融云业务,推出美的专属金融产品。

值得注意的是,美的集团将全面加入“苏宁易购服务站”的经营过程中,通过苏宁云商将开的1500家“苏宁易购服务站”,双方将向农村市场提供更多高性价比产品,全面下沉农村市场。

美的集团与苏宁云商的合作关系已有年头,但这样大规模的签约尚属首次。美的集团上述高管表示,200亿的合作和过去相比有较大的提升,不过这个合作规模对于扩张中的苏宁云商平台来说并不小。

苏宁集团与小米、京东和苏宁云商的合作皆已落地,据了解,昨日美的集团与天猫在杭州会面签下又一笔大单,不日或将召开发布会。

美的集团今年在电商和智能家居方面的野心已昭然若揭,但拉入这么

多小伙伴一起入局,如何平衡他们的关系则令人好奇。

对于近期的一系列合作,美的集团上述高管称,这些合作并不矛盾,在签订协议时也都表明为非排他性合作。不过在上述合作中,小米真金白银的入主也获得了不少优势,在双方的合作协议中显示,双方具有优先原则,相互之间给予对方同等条件下的优先、首选的战略合作”。

另外,美的集团正加大推进差异化产品,电商平台基于消费者的产品定制服务正是美的集团所需要的。此次与京东和苏宁云商的合作,美的集团都选择和两者的乡镇、农村渠道进行合作,据了解,目前美的集团三四级市场覆盖率达65%,地级市场覆盖超过20%,美的集团上述高管说,公司的渠道覆盖率在家电企业中是较高的,但乡镇市场还有一定的提升空间。

# 苏宁COO侯恩龙首次亮相谈供应链变革

证券时报记者 倪天歌

2015年,苏宁云商 002024 提出了巩固大家电,凸显通讯、3C,突破母婴、超市和百货的全品类战略。

在1月20日举行的“苏宁红孩子2015年供应商大会暨高峰论坛”上,苏宁红孩子总经理潘敏表示:今年,苏宁红孩子将通过自营与平台齐头并进,线上线下同步引入服务商户,真正实现O2O的全平台操作。”供应商大会现场,苏宁红孩子与供应商签订了30亿元的采购大单。

值得一提的是,刚刚上任的苏宁云商首席运营官(COO)侯恩龙也在供应商大会上首次亮相。

## 供应链转型:极致协同

1月12日,苏宁董事长张近东在2015年春季部署会上宣布,成立苏宁物流集团和苏宁金融集团,并任命侯恩龙为苏宁云商的首席运营官,负责营销管理总部及各品类事业部日常经营工作,并统筹运营总部和连发总部管理工作。金明仍然担任苏宁云商总裁。

据了解,侯恩龙曾先后在重庆大区 and 北京大区担任总经理职务长达

13年,对互联网零售和O2O模式有直观深入的感受。后于2014年被派回总部任物流公司总经理,对苏宁物流体验进行了优化。

1月20日的“苏宁红孩子供应商大会”是侯恩龙作为苏宁云商COO的首次亮相。他在会上首度阐述了苏宁“供应链转型变革”的战略内涵,强调苏宁要将已有的丰富资源运用互联网技术为供应商创造出更大的价值。

侯恩龙表示:2015年,苏宁要实现与供应商的极致协同,成为供应商抢占市场、打造品牌的利刃,成为供应商最具价值的开放协同平台,这包括要成为主流新品的首销平台、核心单品的畅销平台、品牌形象的推广平台和资源价值的整合平台。”

据苏宁云商内部人士介绍,此次苏宁红孩子供应商大会是苏宁“与供应商极致协同”战略的首场落地大会,标志着苏宁供应链模式转型变革的快速启动。

## 现场签30亿采购大单

在苏宁2015年部署会上,苏宁云商董事长张近东曾明确提出了“守正出奇”,其中“守正”是指守住苏宁20多年来积累的优势资源,“出奇”则就

包含了红孩子母婴这种符合市场需求、高速增长品类。苏宁从集团顶层战略突出母婴品类,无疑透露出对红孩子2015年强势发展的支持

当下,国内的母婴市场极为广阔。根据统计数据,2013年,我国0-6岁婴幼儿人数在1.4亿左右,其平均消费已经占家庭总支出的30%甚至更高,加之二胎政策的放开,母婴市场迎来了空前的繁荣时期。2015年,我国孕婴童行业市场规模预计突破2万亿元,占社会消费品零售总额的6.8%。

正是看到了母婴市场孕育的巨大商机,苏宁在2015年的战略中,将母婴作为打造全品类O2O的“先锋”。侯恩龙强调,苏宁红孩子是苏宁全品类拓展的先行部队,将成为苏宁O2O运营的标杆”。

苏宁红孩子的相关人士向记者表示,这次苏宁红孩子供应商大会可以说是苏宁发出了主动出击母婴市场的信号”。据悉,在供应商大会现场,苏宁红孩子就与供应商签订了超过30亿元的采购大单。

## 打造O2O标杆

据了解,苏宁红孩子现已拥有线上、线下、移动端等全渠道资源。潘敏

# 南京新百欲转型商品运营商 HOF销售创纪录

去年4月,三胞集团旗下的南京新百(600682)以1.55亿英镑(约15.6亿元人民币)收购拥有165年历史的英国老牌王室百货House of Fraser(下称HOF)89%股权而在业界引起不小的轰动。但市场最关心的还是这笔号称“有史以来A股上市公司百货业金额最大的直接收购”完成后,资本的整合情况、品牌的协同效应如何以及对上市公司业绩的影响。

日前,南京新百方面传来消息。HOF易主后增长强劲,在刚刚过去的圣诞节销售旺季,创下了其成立165年以来的最佳销售纪录。而南京新百在1月14日公布的年报业绩预告称,预计2014年全年净利润同比增加150%到200%。

南京新百的相关人士在接受证券时报记者采访时表示,公司会借助此次收购将双方的资源进行整合,打破传统百货“租租联营”的商业模式,向现代百货业的“商品运营”模式转型。

## HOF易主后表现强劲

HOF成立于1849年,已经有165年历史,是一家拥有英王室嘉许和授权荣誉的百货公司,定位“高档”和“时尚”,提供自有品牌、采购品牌及特约品牌产品。南京新百同样是一家老字号的百货公司,成立于1952年8月。

据了解,南京新百对HOF的收购已于2014年8月18日通过证监会核准,并于同年9月3日完成交割。

三胞集团自借助南京新百收购HOF进入英国市场后,在供应链端已有众多国际知名品牌和厂商寻求通过三胞集团合作以进入并扩展其在中国的业务。

而HOF易主后,也显示了强劲的增长动力。据英国媒体BBC报道,在刚过去的圣诞节销售旺季,截至2015年1月3日之前的6周内,HOF在英国和爱尔兰的59个店面的销售额比上年同期同比增长8%,在圣诞季的线上销售则同比增长31.2%。

HOF的CEO John King在谈到2014年圣诞季的销售业绩时,用了“大为欣喜”来形容,并表示对2015年业绩的持续增长充满信心。

值得一提的是,由于这一成功的

跨国收购,近日,此次收购的实际操盘人、南京新百的实际控制人袁亚非被最新一期的英国时尚零售业杂志《Drapers》评选为2014年“英国时尚零售界100位最具影响力人物”,位列第59位,同时上榜的还有HOF的CEO John King。

## 从“商场运营”到“商品运营”

实际上,南京新百是在布局一盘商品和品牌服务提供商”的大棋局,而收购HOF只是这盘棋局中的重要一步。袁亚非也曾坦言,南京新百将借此机会实现从传统百货到现代百货的重大转型”。

目前,三胞集团已计划在国内业务中引进HOF先进的自有品牌和买手制模式,在中国打造“东方福来德”百货品牌。

据了解,HOF最强大的盈利源自其自有品牌的销售,其拥有从设计生产到销售的价值链,其毛利率高达70%以上,是中国百货业传统的联营模式的2倍以上。

对南京新百来说,此次收购意义重大。“一方面我们可以借助HOF知名的品牌挺进海外市场,与众多的国际品牌开展合作,将更多的品牌引入中国,提升消费者的体验;另一方面,我们会借助将要收购的美西时尚这一平台将HOF的供应链嫁接到中国,实现供应链的对接。”南京新百的相关人士介绍道。

不过,该人士也强调:这次收购其实会达到一个双赢的结果。目前,国内百货在向现代百货运营模式转型的过程中,缺乏成熟的供应链和买手制体系,而海外百货急欲打开中国市场,却不了解中国消费者的人群细分和消费习惯。南京新百收购HOF则可以实现两者的优势互补。”

上述人士表示:未来,我们会通过分步骤的小范围试点,在O2O模式、跨境电商及商品服务等方面不断积累经验,打破传统百货的租租联营模式,以成功实现整体转型,真正成为线上线下结合、国内海外结合的品牌和商品服务提供商。”

(倪天歌)

# 乐视发布中国首套智能汽车操作系统

乐视集团“超级汽车计划”有了新进展。昨日,乐视集团宣布,由乐视控股投资的乐视智能汽车(中国)公司正式注册成立,该公司负责乐视汽车在中国区相关业务,与乐视网、乐视影业等均为乐视集团旗下的兄弟公司。

原英菲尼迪中国总经理吕征宇加盟,担任乐视智能汽车(中国)公司副总裁,直接向乐视董事长兼CEO贾跃亭汇报。

据悉,吕征宇是中国汽车行业,为数不多担任跨国公司总经理职务的本土人才。此前,吕征宇还曾在法拉利中国、通用汽车中国、福特汽车中国公司担任关键职务。

此外,乐视还正式发布了中国首个全终端智能操作系统——LeUI UI即User Interface,“用户界面”的简称)。据了解,该系统围绕“平台+内容+终端+应用”的垂直整合乐视生态

打造,通过一云多屏的生态架构,让不同应用场景下的智能终端都可接入LeUI系统,获取乐视生态服务,包括LeUI系统Auto(汽车)版、LeUI系统Mobile(移动)版、LeUI系统TV(电视)版。

在LeUI系统打造的乐迷生态圈中,汽车、移动、电视等智能设备能够实现多屏无缝衔接,互联互通。乐视也成为继苹果、谷歌之后,中国首个打通全终端UI系统的互联网公司。

乐视控股车联网CEO何毅透露,目前其全球超级汽车研发团队的规模已经达到260多人。有来自美国、英国、德国的顶级专家近日已在北京的乐视总部参加了多次闭门会议,就超级汽车关键技术、运营和供应链等关键问题进行了深层次交流,并探讨了未来汽车产业的发展趋势。

(邹昕昕)

# 紫光股份将回归紫光集团

紫光股份(000938)今日公告,公司控股股东启迪控股拟向紫光集团全资子公司西藏紫光卓远股权投资公司协议转让其持有的紫光股份2679.04万股无限售流通股股份,占公司总股本的13%。协议双方已签署了《股权转让协议》,股权转让之后,西藏紫光卓远将以13%的持股成为紫光股份新的第一大股东,紫光集团直接和间接合并持有紫光股份2884.04万股,占

总股本的13.99%;启迪控股持有2472.96万股,以12%的持股比例居第二大股东;由于紫光集团和启迪控股控股股东均为清华控股,因此本次股权转让之后,紫光股份的实际控制人不会发生变化,仍为清华控股。

公告还称,由于正在筹划非公开发行股票事宜,公司及相关方正积极推进相关工作。公司股票将继续停牌。(刘杨)