

## 企事录

中国取消城市燃气外商投资限制



东方IC 供图

事件:6月30日,国家发改委、商务部发布的《外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2019年版)》称,在基础设施建设方面,取消城市人口50万以上的城市燃气、热力管网须由中方控股的限制。2018年,作为开放“试验田”的自贸试验区先行试点取消上述合资合作限制,直到现在2019年版外外资准入负面清单出炉,上述限制被彻底删除。

点评:“取消控股限制后,市场将更加开放、公平,港华燃气会更加积极参与国内公用事业项目的投资。”中国五大燃气巨头之一港华燃气就属于外商燃气,消息传出后,该企业立即给予了积极评价。

业内观点认为,在市场饱和的情况下,外资企业投资城市燃气的空间不大。对此,港华燃气表示,中国天然气的增长量空间巨大,管网投资机会也很大,“政策面的向好是一个积极的信号”。

近年来,中国天然气发展进入快车道。2018年,中国天然气进口超越日本,成为全球第一大天然气进口国,对外依存度攀升至45.3%。基础设施建设薄弱,是天然气提高自给能力的重要障碍。2018年,国务院发布《关于促进天然气协调稳定发展的若干意见》,强调加强产供储销一体化建设,完善管网布局和储气调峰配套等。相信此次政策的出台,将有助于进一步提升国内油气资源的勘探开发力度和技术进步。

## 盒马鲜生新业态盯上早餐生意

事件:7月1日,盒马鲜生新业态Pick'n Go便利店全国首店门店在上海开业。Pick'n Go意在打造包带走,用户可以实现通过手机在路上下单,到店自提。据悉,这种模式意在解决便利店早餐排队的问题。

从盒马APP能看到, Pick'n Go所售卖的商品种类大约20余种,包括包子、煎饼、披萨、面包,还有小食和数种饮品。今年以来,盒马鲜生已推出盒马菜市、盒马mini和盒马小站等新业态。

点评:传统零售最近传出了不少坏消息,新零售也出现狂奔后的停顿。盒马鲜生在这个时候推出了正面挑战便利店早餐生意的新业态。

对于上班族来说,买早餐要排长队是一件头疼的事,但以Pick'n Go对标的便利店早餐的诉求,其实颇具挑战。目前,上海便利店分布已十分密集,这些店铺同样售卖包括新鲜包子、三明治、咖啡在内的多种早餐类产品。在收银方面,也逐渐实现扫码购、自助收银等便捷支付方式。盒马鲜生想要“抢”来用户,还必须“开发”出自己的独到之处才行。

## 皇包车旅行再获融资

事件:6月25日,皇包车旅行正式宣布获得5000万美元C+轮融资,该轮融资由深圳市创新投资集团领投。

皇包车旅行2014年底成立,从海外接送机逐步转型为海外司机、导游预约平台,主要面向出境游高端人群,官方数据显示,目前皇包车旅行平台上的海外华人司导覆盖全球90多个国家,人数达到10万人。

点评:作为服务出境游群体的创业公司,皇包车自成立以来基本保持着一年一笔融资的速度。即使放在近一两年的创业市场,这也是不错的表现。

皇包车的商业模式击中了不少国人出境游的痛点,如语言不通、交通不便、不熟悉当地人文等。该公司以境外包车旅游为切入点,其中文服务更是的一大亮点。这恰好契合了近年来不断高涨的出境游热潮。据介绍,目前日本、欧洲、北美、东南亚等是皇包车旅行的市场重点,这也与我国消费者出境游热门地点相重合。

不过皇包车依然面临激烈的竞争。抛开国内高端旅行团不谈,旅游目的地的同行对游客获取的竞争也不可小觑。

此外,在服务覆盖了全球1800多个城市的同时,做好服务质量管控和安全保障,是皇包车持续发展的“命脉”。在这两个方面,无论投入多大的人力物力也不为过。

(本报记者方大丰)

## 深港科技创新合作区建设加快落地

本报讯(记者车辉)作为粤港澳大湾区的重要一部分,深港科技创新合作区建设正加快落地。6月30日,深港科技创新合作区“腾讯云启产业计划”建设项目启动。腾讯公司与深圳国家高技术产业创新中心、福田区政府达成战略合作,启动“腾讯云全球创新大赛”,并发布“香港高校联合实验室”“人工智能未来学院”两大载体,共同助力深港科技创新合作区建设。

据介绍,“腾讯云全球创新大赛”将招募港澳以及全球优秀的创新创业人才和大学生参与,遴选TOP60海内外高质量创新项目或高层次创业团队引入。此外,腾讯还将联合创新中心、福田区政府与香港高校、科研机构共建前沿交叉领域的联合实验室,围绕人工智能、机器人及金融科技、医疗科技等香港优势学科方向,协同开展产业链关键技术攻关,形成一批引领未来产业发展方向的核心关键技术。人工智能未来学院则依托腾讯学院,腾讯大学人才培训体系,提供与深港产业结构及科技发展需求高度适配的人才发展服务。

# 网售处方药的“正确打开方式”是什么

本报记者 李丹青

近日,有媒体对20家购药APP售卖处方药的情况调查发现,用宠物狗照片当处方,竟能成功下单;最低10mg就可能导致儿童死亡的毒性较大的处方药——硫酸阿托品片,无须处方就能一次性网购多瓶。一石激起千层浪,舆论哗然的同时,也让本就政策不甚明朗的网售处方药,变得更加扑朔迷离。

近年来,网售处方药政策的制定经历了几轮修改,几度“松绑”“收紧”,甚至被业界形象地称为“翻烙饼”。

有分析认为,网售处方药究竟是“松绑”还是“收紧”,关系一个千亿元级的市场。如此庞大的市场蛋糕,企业无不跃跃欲试。在这个过程中,出于对药品安全和质量的考虑,各方态度不一,政策悬而不决,而这也让医药电商们举棋不定、踟蹰不前,网售处方药的“正确打开方式”究竟应该是什么。

## 企业左右为难

虽在医药行业摸爬滚打了13年,但对于互联网到底能不能卖处方药,某互联网医疗企业副总裁兼医药事业部总经理汪坤的心中一直有个结,“对企业来讲是左右为难的,到底应该放开放去做,还是不放开去做”。

放眼整个行业,像汪坤一样存有类似焦虑的人不在少数。

2014年,原国家食药监总局发布的《互联网食品药品监督管理办法(征求意见稿)》提到,互联网药品经营者应当按要求,凭处方销售处方药。虽然这一版《征求意见稿》没有落地,不过该条款被业内视为默许处方药网售的信号。

而在之后,原国家食品药品监督管理总局又先后就网络药品监督管理征求意见,明确不得网络销售处方药。

不过,去年密集出台的多份“互联网+医疗健康”文件,再次释放出官方对互联网处方药销售的开放态度。

其中,国务院办公厅、国家卫健委分别下发《促进“互联网+医疗健康”发展的意见》《互联网诊疗管理办法(试行)》,均明确提出,允许医疗机构在线开展部分常见病、慢性病复诊,医师掌握患者病历资料后,可以在线开具处方,处方经药师审核后,可委托符合条件的第三方机构配送。

这些肯定的信号,让汪坤和同行们一度看到了希望。然而,今年4月,情况发生大逆转。《药品管理法》修订草案二审稿提交全国人大常委会审议,提

出“药品上市许可持有人、药品经营企业不得通过药品网络销售第三方平台直接销售处方药”。

与此前相关文件多有冲突,此举被解读为试图关闭网售处方药大门。

某电商平台健康医药部总经理金恩林说,“作为从业者,希望互联网处方药销售能早有结论,因为过去三年一直处于合规与违法的纠结、困难中。”

不仅仅是企业方面,中国政法大学法治政府研究院副院长赵鹏认为,条款说得有些绕口,表达的意思也有些晦涩,甚至可以理解为在一些情境下,处方药可以网售,如企业不通过第三方网络,而是自建网络平台和配送系统,是不是就可以销售?

“禁止的是不得通过药品网络销售第三方平台媒介,还加了一个限定,直接销售处方药,通过这样的条款就会发现,其实立法者也很纠结。”赵鹏说。

## 便利和质疑

在网售处方药的拥趸者看来,互联网加持下的好处毋庸置疑:慢性病患者复诊时,无须舟车劳顿、频繁挂号,同时也减少了医疗资源的浪费,此外也让药品的购买路径有迹可循。

金恩林告诉记者,从所在平台网售处方药的线上统计数据来看,慢性病用药的平均复购率为一年六次,多的达一周一次或两周一次,而且很多情况是子女为老家的父母在线购药,网售处方药还是给患者和家属带来了便捷。

汪坤对此也深有感触。他介绍,在上海,不少大医院中,多半天门诊患者来自江浙皖等周边省份,且多是重病或慢性病患者来挂专家号看病、拿药,他们还要掏路费和住宿费,成本很高。

结合平时去实体药店买抗生素类处方药的亲身经历,金恩林说,不少药店更倾向于为患者“推荐”一些高毛利药品,而线上购药没有这个环节,患者多会购买线上畅销的大品牌的药品,这提升了药品、原研药等药品的可及性。

“我曾去上海中山医院,很多医生处理最多的是复诊的问题,很多专家没有时间看真正值得他看的病。”上海某医药公司副总经理章戈认为,从医院的角度来看,不少医院也想开设互联网医院,通过互联网医院加处方流转平台来帮助慢性病病人复诊,并推动分级诊疗。

便民之余,北京大学医学人文学院院长助理王岳认为,网售处方药将真正扭转传统的药品销售模式,斩断过去药品销售中的商业贿赂,降低药价。

在传统模式中,处方药是被动消费品,由医生下处方,决定患者吃哪家的药,而互联网的药品交易,可以实现医生只开药品通用名,患者参考用户评价,



刘峻 摄/视觉中国

自行选购哪家药厂生产的该药品。王岳认为,如果可以网售处方药,医药企业可以直接察看到病人用药品的评价,这才是正确的商品销售秩序。

相较于网售处方药带来的便利,质疑者更担心处方药一旦网售放开,会成为假药泛滥、用药危险的温床。

这些担心并非耸人听闻。过去有媒体曝光,去年,两名年轻女孩先后因网购某治疗急性痛风的处方药,过量服用而亡。此外,电商平台违规出售处方药泛滥,处方审核形同虚设。如此确凿的用药风险,都成为质疑网售处方药的现实依据。

## 监管是重点

不容回避的是,这些现实困境正让监管“挠头”。

“法律管制应聚焦于问题的实质,对各类商业模式、商业组织形态保持中立,只要能满足法律所规定的实质性目标,应避免过多干预。”在赵鹏看来,网售处方药的核心问题是能不能保证处方的真实,同时对于一些特殊的需要保温的药品,第三方平台的配送和仓储系统是否规范以及能否实现对个人数据的保护。

关于药品的仓储和配送,金恩林坦言,目前其

所在的电商平台有1000多平米的仓库,“但这1000多平米的仓库跟我们没有关系,因为药品仓库不能和别的仓库合仓,还有一些需要温控的药品超出了现有的配送能力”。

采访中,专家和业界普遍认为,医药领域的电子商务发展势头迅猛,要制定严格的标准和规范,不能因噎废食。

4月23日,在分组审议《药品管理法》修订草案二审稿时,多名全国人大代表表示,网售处方药不应“一刀切”禁止,应完善电子处方等环节规范网售,并有现有制度做好衔接。

王岳认为,网售处方药必须坚持两点:一是电子处方的身份识别标准越严越好,以较严格的标准倒逼市场和行业改变;二是可以有步骤地开放,可以将选择权下放给地方,条件好、经济发达的地区可以先放开网售慢病处方药。

由于实体药店自建网站售药的成本较大,北京某医药公司副总经理兼质量负责人侯明霞表示,如果网售处方药放开,他们希望同合规的医药电商平台开展网订店取、网订店送的合作。

面对政策的摇摆不定,金恩林希望能有条件地放开网络药品销售,进行规范管理,对配送和仓储环节提出规范要求,完善药品流通和供应保障体系,而不是由一些企业“野蛮生长”,反而导致劣币驱逐良币。

替代,缓解人口老龄化导致劳动力不足的问题。

数据显示,武汉市近些年空气污染约有30%来自于房地产开发。如若不从根本上改变建造方式,资源能源过度消耗和浪费将难以扭转,经济增长与资源能源的矛盾会更加突出。

住房和城乡建设部总工程师陈宜明表示,解决装配式发展问题,关键是抓住“一体两翼”,“一体”即发展装配式建筑技术体系,“两翼”即实行EPC总承包模式及BIM技术,将一个产品的完整的生产过程整合在一个立体里面和同一个信息平台上,提高整体生产效率和管理效率。

中建三局绿投公司党委书记、总经理王涛表示,随着土地资源日趋紧张,房地产行业进入以产品为核心的“内容为王”时代,地产商必须寻求新的发展模式,更加关注产品本身,打造具备精益建造、长寿命、高附加值等属性的建筑产品,延伸产品线和价值链。同时,依托装配式建筑孵化房地产全链条大数据,推动房地产数字经济发展,逐步由住房产品提供商,向全生命周期居住服务商过渡,实现资金快周转与住房人居体验的平衡。

# 装配式住宅缘何难“受宠”

本报记者 张翀 通讯员 朱军伟

标准化设计、工厂化生产、机械化施工、科学化运维,环保效益显著、节省人力物力、减少建筑垃圾、生产效率高……装配式建筑一直被视为建造业的重大变革,其诸多优势也早已为业内所认可,但在我市,装配式住宅依然难“受宠”。

多位业内专家认为,虽然装配式建筑在发达国家已被广泛采用,在我国的发展也大有起色,但整体还处于起步阶段,面临众多问题,主要表现为装配式建筑技术标准体系缺乏,从业人员对于预制定标准的理解有偏差;产业管理不完善,各个环节单打独斗,甚至相互扯皮,集成效益难以发挥;技术发展不成熟,需投入大量资金研发,物流成本高,导致整体工程成本较高。

绍,2015年至2018年,武汉各区申报项目55个,建筑面积615.49万平方米。至今,已建成产业基地10个,在建产业基地4个,全部投产后可满足955万平方米装配式建筑工程的需要。据悉,2019年湖北省新开工装配式建筑面积将不低于350万平方米,湖北省装配式地产行业发展形势向好。

多位业内专家认为,虽然装配式建筑在发达国家已被广泛采用,在我国的发展也大有起色,但整体还处于起步阶段,面临众多问题,主要表现为装配式建筑技术标准体系缺乏,从业人员对于预制定标准的理解有偏差;产业管理不完善,各个环节单打独斗,甚至相互扯皮,集成效益难以发挥;技术发展不成熟,需投入大量资金研发,物流成本高,导致整体工程成本较高。

6月25日,2019年湖北省房地产行业装配式发展研讨会在武汉召开,约400名行业专家学者共同为房地产行业的装配式发展把脉问诊。

武汉市建筑节能办公室副主任、武汉市装配式建筑专家委员会副主任委员童明德在会上介

根据测算,现阶段装配式建筑成本要比现浇建筑贵,造价每平方米高出200元以上。湖北省房地经济学会专家委员、中国地质大学公共管理学院教授殷跃建认为,发展装配式建筑不能简单算经济账。很多发达国家和地区均在上世纪开始推行装配式建筑,因地制宜形成合适的建造体系,改变了传统住宅以人力为主的建造方式。反观我国,目前建筑工业化发展相对滞后,重视技术研发、掌握行业核心技术、融入信息化已是时代所需,大力推广装配式建筑可倒逼技术进步。

作为劳动力需求量较大的行业之一,传统建筑业对劳动力的依赖更高,装配式建筑可以摆脱低效粗放手工业生产方式,转而以高效工业化作业方式

“辣椒又是劳动密集型产业,为了解决无人种椒、谁来种椒的问题,市里提出了‘职业椒农’培育计划。”彭诗云说。

据了解,遵义市针对传统烟农、转产渔民以及返乡农民工,围绕适度规模经营,通过化肥地膜、土地流转费补助等形式,加大培育种植5至30亩的“椒农”。银行也推出“椒农E贷”,提供3000元至10万元的金融贷款服务。

火红的辣椒映照着火红的生活。按照计划,今年遵义市辣椒种植面积要达到235万亩、实施辣椒“换种工程”12万亩、培育“职业椒农”3万户。到目前,仅“职业椒农”一项就已落实45245户,提前超额完成目标任务。

## 中广核进入南美清洁能源市场

本报讯(记者刘友婷 通讯员蔡鹏飞)近日,中广核与意大利电力公司在圣保罗签署了巴西Gamma新能源项目股权转让确认书,并揭牌成立中广核巴西能源控股有限公司,标志着中广核开始进入南美清洁能源市场。

据了解,Gamma新能源项目位于巴西东北部,于2017年下半年投产,总装机规模达54万千瓦,包括两个在运的太阳能项目共45万千瓦,以及一个9万千瓦的在运风力项目。据透露,中广核拟在巴西收购的另一清洁能源项目也将在近期完成交易。待交易完成后,中广核将成为巴西第五大清洁能源发电商。

作为我国最大、全球第三大核电企业和具有国际影响力的清洁能源企业,目前中广核国际业务已分布在20多个国家,截至2018年底,境外资产占比达到18%,境外员工超过4000人,跨国指数组居中国电力央企首位。

## 兖矿首个智能化综放工作面开机成功

本报讯(记者丛民 通讯员魏志尚)日前,山东兖矿集团首个智能化综放工作面在鲍店矿一次性开机成功。

“在鲍店矿井下2132米长、287米宽的7302综放工作面上,分布着58个高清摄像头,1000多个传感器,大屏幕上的这些图像都是由它们采集到的数据实时传输回来的。”该矿副矿长刘海全指着大屏幕告诉记者,“现在我们只需按下总控制启动按钮,这些井下的设备就能按预设的程序依次自动运行,这在以前是想都不敢想的。”

该智能化系统由集控中心、支架电液控、智能煤机、地面配液系统集中供液泵站系统、视频监控、千兆网络和智能手持终端等组成,通过智能化控制系统及各子系统之间的系统融合,利用稳定集控系统控制智能化采煤机控制等系统,形成以“设备智能控制为主,远程干预控制为辅”的智能化生产新模式。操作方式由原来的现场操作转变为自动化控制、人工干预操作,使作业人员远离危险区域,有效提高了现场作业安全系数。

# “职业椒农”助推脱贫攻坚

据新华社电(记者向定杰)夏日时节,行走在贵州省遵义市田间地头,一片片青椒长势喜人。在当地,辣椒种植已有上百年历史,是全国知名产区,素有“辣椒之都”美誉。

“以前山里湿气重,需要吃辣椒,所以农户自己种点。到1998年,政府成立临时辣椒办,开始作为一项产业来抓。”遵义市播州区辣椒办副主任

任彭诗云说。在去年,仅播州区就完成辣椒基地建设45.66万亩,种植农户达到12.44万户,实现农民人均种椒收入3385元。

在二十多年的产业探索