

英特尔携深圳厂商推平板“芯”方案

见习记者 阮润生

在全球平板市场上,英特尔是当之无愧的迟到者,但这并不妨碍它拥抱“深圳速度”,迈出奋起直追的脚步。昨日,英特尔在深圳首次联合深圳方案开发商发布 2014 年度首个平板芯片方案,被参会商称为“高性价比”方案。

移师深圳

“我们渴望向深圳学习。”英特尔中国区 CTE 销售部及市场总监 Brent A. Young 身着一身黑色长袖 T 恤,操着不甚流畅的中文问候全场后,用“Listen”倾听和“Learn”(学习)表述英特尔作为迟到者对平板电脑游戏规则的态度。

Brent 表示,对于平板电脑市场,英特尔拥有领先的设计框架、工艺和品牌,但是需要关注成本、灵活性、服务速度和用户体验,而后者也正是深圳平板产业的优势。而今年英特尔开发者论坛,也将首次从北京转移到深圳。

英特尔将从整个产业链层面与深圳平板商进行合作。“英特尔 ODM 地区经理王一栋指出。而一位参会发言代表称,深圳作为同质化竞争高度集中的平板电脑“山寨”生产地,也亟需英特尔这样的高帅富”来提升产业链素质。

对于深圳的“山寨”环境,王一栋则用“生态”来指代,并介绍具体合作策略:英特尔增加了适合国内产业的



低成本产品路线,简化设计难度、降低系统成本,提供产业链支持和合作,并支持全球营销推广和销售。英特尔从来不会为了局部地区进行产品改动或者降价,但这次我们会。”王一栋说。

作为英特尔中国区为数不多的平板方案开发商之一,深圳微步电子有限公司一直在积极推动基于安卓系统的英特尔平板方案,并将在零件商、方案商以及系统集成商层面合作,打造完整生态链,帮助英特尔从目前 2% 的平板市场占有率拓展到 20%~30%。

厂商欢迎

“英特尔现在什么都有了,就是缺市场。”一位参展平板商对证券时报记者说。据介绍,去年位居前四的平板芯片厂商是全志、瑞芯微、晶晨和联发科,而各个芯片厂商硬件升级加速,使市场充满变数。而为了市场,英特尔这次可谓野心勃勃:进行芯片补贴,全球营销推动。这种芯片补贴从来没有过,我们利润率因此会增长 200%。”参会发言的集成商代表蒋仕熙表示,而且英特尔推出的方案相比而言是相

当具有性价比的。”他指的是在会议结束前,微步电子公布的两款为 7.85 寸和 7 寸 PCBA (印刷电路板组件)价位:26.99 美元和 19.99 美元,引得全场一阵惊叹。

同样参会发言的英唐智控(800131)总监王树杰表示,今年公司会在一半的平板电脑上采用英特尔的芯片设计方案,降低成本,而目前公司的平板业务占比 30%。根据 IDC 的数据,2014 年的全球平板电脑出货量有望实现 22.2% 的同比增长,达到 2.71 亿台,2017 年将达到 3.86 亿台。如今谁会放弃两位数增长的市场呢?”王一栋说道。

中国酒业互联网首份电商报告显示

白酒线上销售额占比不到1%

证券时报记者 新书阳

昨日,在成都召开的 2014 中国酒业首届互联网大会上,与会专家和业内人士深入探讨了互联网对于白酒行业的影响,提出 2014 年将是中国酒水的互联网元年。大会发布的中国酒业互联网首份电商报告显示,白酒线上销售额占比仍未突破总销售额的 1%,白酒电商仍有较大发展空间。

天猫时尚生活部总经理文殊在大会上表示,互联网化趋势下,人们的生活方式发生了变化,而生活方式的变化也连带地影响了整个消费者购物环境及产业链的变化。”苏酒集团贸易公司副董事长刘化霜认为,随着时代的变化、政治格局的变化、社会环境的变化,公务消费的特点在转移,人群的特点在转移,这个时候互联网的到来引发了大家很多的遐想。

大会发布的中国酒业互联网首份电商报告显示,历经 5 年发展,目前整个白酒行业的销售中,线上销售额占比仍未突破总销售额的 1%。数据显

示,在去年 73 亿元的酒类电商销售额中,白酒类销售占比为 48%,葡萄酒类销售占比为 34%。相比线下白酒销售额远远领先葡萄酒的局面,白酒电商的销售增长仍有较大的发展空间。酒类品类中,单价 50 元至 100 元销售量占总销售量的占比高达 40%。而单价在 500 元以上的高端酒,销售量占

总量比例仅为 5%。这说明白酒消费者仍习惯通过线下购买的方式消费高端酒类。

2013 年之前,酒类电商主要是由传统垂直电商和部分综合性平台电商组成。随着以“消费者通过互联网线上下单,企业通过线下实体店就近配送”的 O2O 模式逐渐兴起,贵州茅台、五

粮液、泸州老窖、习酒等知名企业,纷纷开始试水电商销售渠道。

不过,酒类品牌与电商之间的销售合作并非一帆风顺。就在几天前,贵州茅台发布官方声明,公布了 4 个正规网络电商平台,对其他网络渠道购买的贵州茅台酒及系列产品,将不承担产品质量问题,不提供相应的服务。

■相关新闻 | Relative News |

宁夏红枸杞干红亮相成都糖酒会

昨日,宁夏红枸杞干红携其代言人成龙亮相成都糖酒会,在众多企业扎堆中低档产品之时,枸杞干红显得一枝独秀。

宁夏红枸杞干红系列产品是宁夏红集团历经 13 年研发推出的战略新品。该干红选用宁夏优质枸杞鲜果为原料,采用“中国专利金奖”技术酿造,

并经法国全新橡木桶陈酿。据悉,宁夏红集团计划自 2014 年起在全国新开 2000 家终端店,计划今年实现销售收入 20 亿元左右,其中新产品枸杞干红预计实现 15 亿元。宁夏红枸杞产业集团董事长张金山介绍,宁夏红现具备 2 万吨枸杞果酒生产能力,已形成世界最大的枸

杞果酒生产基地。张金山认为,随着三公消费、禁酒令、中央八项规定等政策相继出台,消费者对酒的消费更加符合理性,酒水的低度化、健康化、时尚化趋势日趋明显。酒厂的运作模式不再是向经销商压货式销售,而是要帮助经销商做好动销,提升经销商的竞争力。”张金山说。(新书阳)

力源信息着力打造行业电商平台

一站式IC应用服务中心一期建设项目今年三季度投入运营

证券时报记者 曾灿

力源信息(800184)昨日召开年度股东大会,公司董事长兼总经理赵马克在会上表示,今后将着力打造服务全行业的电商平台,并继续开展业内并购。力源信息股价在最近 3 个交易日内获 2 个涨停,昨日报收 18.9 元/股,创下近 2 年来的最高价。

布局智能穿戴

3 月 13 日,力源信息曾公告称,公司与成都乐动、咕咚网签署了合作协议,双方将就智能可穿戴产品软硬件研发、芯片销售、商务合作等方面展开合作。此消息一出,力源信息随即迎来 2 个涨停。力源信息董事、副总经理兼董秘

王晓东介绍,在智能穿戴、智能医疗领域,核心器件包括低功耗的微处理器(MUC)、各类监测传感器、追踪定位模块、蓝牙和无线保真(WiFi)等数据传输模块四大部分。这四大部分中,每个部分都有数百种芯片可供选择,如何根据需要进行最优组合,力源信息能给客户提供一系列的解决方案。赵马克介绍说,在可穿戴产品方面,公司有一些储备项目,有一个客户群。可穿戴设备的核心技术公司已经掌握,已经在给客户做一些参考设计。”赵马克称,这个行业的实质性发展,今年才刚刚开始。”

开展系列收购

据王晓东介绍,如今国外的集成

电路(IC)目录销售商已不再印制纸质产品目录,例如国际著名分销商 DICKKEY 公司,已经将 90% 的销售模块转为网上销售。他表示,这类电商模式销售毛利率高达 50%,而相比之下,力源信息 2013 年的主营业务毛利率仅为 16.43%。

在此背景下,力源信息决定从两个方面来提高竞争力。在纵向上,公司计划扩大产品线资源,增强一站式供应配套能力;而在横向上,力源信息将积极“触网”,与业内可能出现的“互联网零售颠覆者和领跑者”开展深度合作。

王晓东介绍说:我们正在打造自己的电商平台。公司是国内 IC 分销行业唯一的上市公司,在资本市场享有较高的估值溢价优势,公司将利用这

一优势,开展一系列并购。”

力源信息去年 10 月公布,将以 1.56 亿元的价格收购 IC 产品分销商深圳鼎芯无限 65% 的股权,开启公司外延式发展模式。赵马克表示:对鼎芯无限的收购只是一个开始,并购是公司发展的方向之一,我们可能还会持续。”

年报数据显示,力源信息 2013 年实现营收 3.37 亿元,同比增长 14.2%;实现净利润 1711 万元,同比增长 11.61%。赵马克称,待公司一站式服务项目及电子商务平台完善后,业务将可能获得较为显著的增长。据力源信息高管介绍,公司募投项目“一站式 IC 应用服务中心一期建设项目”,预计将在今年三季度正式投入运营。另据力源信息年报披露,公司“电子商务平台项目”已于 2011 年 10 月开工,预计工期为 3 年。

泛海建设收购民生证券73%股权

泛海建设(000046)今日披露,将收购控股股东中国泛海持有的民生证券 66.79% 股权,以及第二大股东泛海能源持有的民生证券 6.2% 股权。收购完成后,泛海建设将持有民生证券 72.99% 股权,成为控股股东。公司股票今日复牌。

截至 2013 年底,民生证券总资产 129.48 亿元,净资产 32.61 亿元,2013 年度实现营业收入 13.07 亿元,实现净利润 1.02 亿元。泛海建设表示,单纯依靠房地产业务的发展模式难以实现公司快

速健康发展。通过此次收购及投资,公司正式确立转型升级后的“地产+金融+战略投资”的发展模式,将由目前的房地产上市公司转型为一个综合性业务的上市公司。公司名称也将由“泛海建设集团股份有限公司”变更为“泛海控股股份有限公司”。泛海建设同日披露的年报显示,公司 2013 年度实现营业收入 59.38 亿元,同比增长 33.57%;实现净利润 11.81 亿元,同比增长 51.03%;每股收益 0.26 元。(翁健)

建发股份去年营收突破千亿

多年位居福建百强企业首位的建发股份(600153)今日发布业绩快报,去年公司主营业务营业收入首次突破千亿,达 1021 亿元,同比增长 11.96%;实现净利润 26.9 亿元,同比增长 24.9%。两项指标均创历史新高。

建发股份长期以供应链业务和房地产双主业运营。公司表示,去年业绩增长主要原因为上述两项业务

经营形势较好。特别在供应链业务方面,建发股份董事长黄文洲日前表示,公司将在供应链行业各细分领域搭建专业的信息服务平台和交易平台,实现线上和线下的融合,为客户提供高效便捷的一站式服务。在供应链金融环节,公司通过“商票融资”、“信保融资”等提供快速融资服务。(陈勇)

宜华木业携手美乐乐切入家居电商领域

宜华木业(600978)在电商转型路上再次发力。公司今日公告称,3 月 27 日公司与国内家居电商领先品牌美乐乐公司签订了战略合作协议,宜华木业将借助美乐乐网络销售平台,打造“实体店+网络卖场、现场体验+网络展示”线上线下相结合的营销模式。

美乐乐在其官网中称,公司是中国最大的家居电子商务企业,率先在国内实现了由线上“美乐乐家

居网”与线下“美乐乐体验馆”为基础的“双平台 O2O”经营模式,目前美乐乐在全国 30 个省有实体店 281 家,公司家居网注册会员逾千万,2013 年公司对外声称其销售规模突破 20 亿元。资料显示,美乐乐成立于 2008 年,公司注册地为开曼群岛,在 2012 年获得由新加坡祥峰投资集团领投的 4000 万美元投资,为国内家居电商界最大的一次融资。(邓常青)

特变电工今年预计营收360亿元

特变电工(600089)今日公布 2013 年年报,报告期内实现营业收入 291.75 亿元,同比增长 43.54%;实现净利润 13.28 亿元,同比增长 35.46%;每股收益 0.5 元。

2013 年,特变电工输变电产品中标率继续保持行业领先,公司国内输变电市场签订订单近 200 亿元,正在执行及尚待执行的国际成套合同金额超过 30 亿美元;太阳能系统集成业务加强市场开拓,系统集成及逆变器市场签约大幅增长。

特变电工新能源公司 1.2 万吨/年多晶硅项目去年顺利建成并提前达产,公司订单饱满,生产设备基本处于满负荷运转状态,开工率较高,生产多晶硅 7914 吨。

特变电工表示,2014 年,公司将加大转型升级,预计实现营业收入 360 亿元,营业成本控制在 300 亿元以内。2015 年努力实现营业收入达 500 亿(含新疆和外),成为具有国际竞争力和品牌影响力的高新技术企业集团。(宋雨)

普邦园林定增11亿投建4个项目

普邦园林(002663)今日公布定增方案,拟向控股股东涂善忠在内的不超过 10 名特定对象发行不超过 8707.74 万股,募集资金不超过 11.02 亿元。其中,计划使用 7.57 亿元用于投资博爱湖 BT 项目、区域运营中心、苗木基地、信息系统四个建设项目,剩余 3 亿元募集资金用于补充公司流动资金。

博爱湖 BT 项目是普邦园林迈入市政领域的标志性项目,作为此次募集资金项目的重要投向之一,总投资额为 4.39 亿元,预计收益 2.67 亿元,测算内部收益率为

18.15%。博爱湖 BT 项目目前已经启动建设。本次拟投资 1.35 亿元募集资金用于上海、北京两大运营中心建设,旨在通过广州总部及北京、上海两大运营中心完成对华南、华北、华东三大主要业务区域的覆盖。苗木基地建设项目拟投资 1.5 亿元,旨在增强普邦园林的苗木储备能力,进一步完善普邦“设计—施工—苗木—养护”产业链。

该定增预案尚需得到股东大会表决通过方能执行,公司股票今日复牌。(刘莎莎)