

苏宁互联发放首批客户测试号

证券时报记者 周少杰

自去年牌照获批之后,我国第一批虚拟运营商用户近期将诞生。苏宁云商旗下的苏宁互联对外宣布,将对发放首批 120 个客户测试号。

据了解,苏宁互联此次放号并非全面铺开,而是小范围的友好性放号,号码数量只有 120 个,放号对象主要是前期招募的会员粉丝、苏宁内部员工、合作供应商、行业内权威人士等。

据苏宁互联相关负责人介绍,苏宁互联首批号码之所以选择小范围发放,是因为考虑到此次为国内虚拟运营商首次放号,在号码发放、服务流程、资费套餐等多种业务方面可能存在需要完善的地方,苏宁互联将根据此次小范围内的用户反馈进一步优化整个业务流程,为后期大范围放号做准备。

这是国内虚拟运营商首次批量发号。工信部在 2013 年底和 2014 年初先后向两批共 19 家民营企业颁发了虚拟运营商牌照,其中包括天音控股、北纬通信、爱施德、国美电器、苏宁云商等上市公司。根据工信部的信息,牌照发放后,各家转售企业陆续完成系统建设和对接,并计划于今年 5 月起正式商用相关业务。

据了解,苏宁互联将尝试“参与套餐”的做法,向消费者征求套餐方案,同时通过对苏宁云商旗下的视频、电商等业务免收流量费的方式,扩大客户群。

3 月 31 日,京东商城发布旗下虚拟通讯运营品牌“京东通信”,并预计在 5 月向用户提供通信服务。此前,京东通信开通了首个 170 号码,并完成首次通话测试。京东通信试图将京东平台的服务叠加在一起,打包给用户。

老牌电信零售服务商乐语通讯近日也发布了虚拟运营品牌“妙 more”,其 SIM 卡可以将用户血压、血糖、心电图等监测数据汇总至云平台进行记录分析,并将在 4 月中旬公布资费套餐。目前,虚拟运营商使用的是三大运营商的基础网络,操作空间很大程度上取决于政策保障和三大运营商提供的服务。根据协议,虚拟运营商不能打价格战,但可以结合自己业务,在细分领域推出更优惠的服务。



■ 相关新闻 | Relative News |

乐语通讯推虚拟品牌“妙more”

证券时报记者 孟欣

首批获得虚拟运营商牌照的企业之一乐语通讯日前发布首个虚拟运营品牌“妙 more”,通过跨界方式进入移动健康领域,专注运动健身的白领、关爱父母的中青年、血糖血压监测的中老年等细分市场。

据了解,用户选择一张妙 more 的 SIM 卡(即乐语通讯的 170 卡)后,登陆妙

健康 APP 平台,进行运动管理、瘦身管理,还可以对血压、血糖、心电图等进行监测。乐语通讯相关负责人介绍:“不同于目前已经出现在市场上的智能手表、智能手环等智能健康设备的单品,它是利用 SIM 卡把分散在各设备终端的数据汇总到统一的云平台,实现跨平台数据共享,提供更全面更准确的整体健康信息记录供自己和医生参考。”

乐语通讯董事会主席兼 CEO 费东平表示:妙卡打造了一个全新的产业生态链。”

据了解,目前乐语通讯主要合作运营商为联通和电信,具体资费套餐将于 4 月中旬与用户见面,届时妙健康客户端平台将同时上线,并将有近百款智能健康设备供选择。此外,乐语通讯也将启动与更多终端店面、专业健康管理机构等渠道的合作。

创维集团总裁杨东文:智能电视在 4G 时代迎来发展契机

见习记者 马玲玲

手机与电视机互通问题还没有解决,现在手机遥控电视不方便,创维接下来要推出人机互动效果更好的产品。”创维集团总裁杨东文在接受证券时报记者专访时表示,4G 时代的到来是智能电视一个不错的发展契机。

智能电视早已不是新鲜事,在不少产品的设定中,通过手机 APP 应用软件控制智能电视已是标配。但杨东文认为,现在的手机产品与电视机的交互都不够方便,手机和电视机将来会互为配件,电视机可能是手机一个配件,就是一个大的显示器,反过来手机可能是电视这张屏的一个配件,就是一个遥控器。

基于这样的判断,杨东文表示,电视机是一张大屏,移动互联网时代到来的时候,PC 逐渐变小,手机逐渐变大,PC 和手机慢慢会融合成一个产品,按下来的融合趋势就是手机和电视机。”

智能电视在 2013 年全面爆发,但也面临着一些复杂的问题,杨东文说,首先是监管的问题,目前一台电视机只能绑定一家内容提供商,内容传输到电视机上要通过一个牌照许可。另外,智能电视还需要一个系统平台商。

对于这两个问题,杨东文认为,4G 时代的到来是一个不错的契机,宽带问

题的解决会提升视频内容的传播。现在手机拍摄的内容标准不够高,放到大屏上呈现效果不好,可能变成马赛克,随着 4G 时代到来,内容质量提升,这个问题就不存在了。进入 4G 时代,才能真正提智能电视时代,才能真正提从移动互联网开始进入家庭互联网。”

杨东文念念不忘手机和电视机关系如何处理,这一关注点也是创维集团的策略重点,据创维副总裁刘棠枝介绍,公司正从竞争导向转为消费者体验导向,满足消费者认为重要而未被满足的要求,比如多屏互动。

另外,在此番家电企业拥抱互联网的浪潮中,创维选择以“社区体验+

O2O”为方向,对于这一选择,杨东文表示,人的购物行为有很多种,社区是很重要的,公司在社区做了很多渠道建设。据了解,创维将在渠道方面对 3700 家社区直营店进行 O2O 化改造。

创维的盈利模式也将随之改变,刘棠枝说,产品价值产生的效益只占小部分,更大的效益来自用户的消费需求改变,并通过内容服务增值。而判断转型成功的标准则是,平台收入、平台贡献利润为总体利润的 25%,基本用户数、日活跃用户数达到 500 万。

2014 年可能会诞生真正多样的商业模式,促进智能电视的深刻转型。”杨东文如是总结。

特步国际:今年是体育品牌转折年

见习记者 马玲玲

行业目前库存已经基本清理完毕,预计今年下半年会逐步好转,明年可实现复苏。”特步国际(01368.HK)首席财务官兼公司董秘何睿博在接受证券时报记者专访时表示,公司通过消化库存、专注跑鞋、涉足儿童产品和户外用品等举措,完成了整体业务架构的调整。

特步 2013 年年报显示,公司实现营业收入 43.4 亿元,同比下降 21.7%;净利润 6.06 亿元,同比下降 25.2%。这一数字并不理想,何睿博解释说,公司这两年做了许多调整,去年完成了调整,今年基本保持目前的店

铺数量和产品结构,预计今年年底便可好转。

经历了近几年高扩张高库存的变化,体育品牌发展势头已经放慢。在何睿博看来,体育产品两位数的增长应该是正常形态,增速可保持在百分之十几,但百分之二十以上的增长则比较勉强。

关键体育价值研究院院长张庆认为,短期内很难做到两位数的增长,今年是关键转折年,各品牌的调整正是为未来几年的复苏和增长奠定基础。在此番调整中,安踏、特步、李宁属于第一梯队,动作快亦有所成效。

2013 年特步鞋履收入比重提升至 51.8%便是调整的结果,何睿博说:

“市场反映鞋子卖得很好,我们加大鞋子比例,相应收入比重也得到增长。”专注跑鞋是特步在鞋履方面的主要措施,目前特步运动功能产品占整体比重 45%,跑鞋是功能系列重点推广产品。何睿博说,选择跑鞋主要基于跑步运动更亲民更长远考虑,随着跑鞋品类和需求的不断增长,未来继续加大比重,不管什么时候,跑鞋都会是公司第一位的产品。”

近两年国内跑步潮兴起,在许多跑步赛事上皆可看到特步赞助的身影。特步这个选择很好,抓住了跑步这项运动。”但张庆表示担忧,特步赞助了许多比赛,但缺乏对跑鞋核心技术的投入,多投入在广告营销方面,缺

少与重度用户的关注和互动。

除跑鞋外,特步在儿童产品、户外用品也有所涉及。特别在儿童产品方面,特步去年增加了 150 家儿童产品销售网点,并在儿童系列等其他产品方面实现收入同比增长 114.9%。何睿博表示,儿童门店是接下来店铺增长的重点,未来几年计划儿童门店增长两位数以上。

在电商方面,特步目前销售额比重仅为 1%,何睿博说,此前电商渠道主要用于去库存,目前库存压力基本消除,公司加快推出针对年轻人的网络专供版。

值得注意的是,特步去年海外零售店约 200 个,数量较前一年翻倍。海外布局的加快并没有带来较大的业绩回报,何睿博表示,海外主要以品牌宣传角度为主。

京东上线网银钱包移动版

证券时报记者 陈中

移动支付领域来了新玩家。在密集上线京保贝、京东白条、小金库等互联网金融产品之后,京东推出了自己的移动支付产品。

4 月 1 日,京东金融网银钱包客户端正式在安卓平台上线,不久也将登录苹果应用商店。京东网银钱包客户端的上线标志着京东完成了移动战略布局中的重要一环,京东个人账户体系从电商到金融形成了完整闭环。

支付端一直是京东的短板,该公司在这一领域的谋划也由来已久。从 2011 年封杀支付宝,到 2012 年收购第三方支付公司网银在线,再到 2013 年停用财付通,建立自有的账户体系,京东一直试图掌控自己的支付端。随着移动互联网和互联网金融时代的到来,自有账户体系的建立对京东更加重要。

此次上线的网银钱包客户端是京东金融旗下网银在线推出的手机客户端产品,主要基于网银钱包账户系统,为用户提供账户资产管理、个人金融等服务。今后,京东用户的购物付款、资金管理、消费信贷、投资理财都将整合在网银钱包里。不仅如此,网银钱包也是独立面向市场的第三方支付产品。

作为整个京东 O2O 线上线下融合战略的重要基础服务,网银钱包移动版也将不断拓展线下应用场景。网银钱包移动版会配合整个京东的 O2O 战略,为线下的应用场景提供支付服务,未来还会接入到京东商城移动版及其他外部商户提供移动支付服务。”京东金融资金事业部负责人刘长宏透露,未来,无论是公业务,还是对私业务,都能通过网银钱包提供一站式服务。网银钱包未来发展方向,一个是移动支付应用,一个是金融理财应用,即结合京东整体零售业务发展,提供便捷生活服务。

四川长虹推出人体状态感知智能空调

证券时报记者 何顺岗

围绕家庭互联网市场,四川长虹(600839)今年陆续发力,在继 CHiQ(中国智慧)系列的电视、冰箱之后,3 月 31 日再次推出了 CHiQ 空调。按照公司总经理刘体斌的说法,这是长虹为家庭互联网市场亮出的“三板斧”。

证券时报记者注意到,CHiQ 空调被称为全球首款人体状态感知智能空调,在应用方面以“软件+模式”替代“硬件+功能”模式,实现了人体温度感知、动态分区控制、儿童睡眠监护等 10 大核心功能。

尽管长虹空调目前并未处在行业第一阵营,但刘体斌认为,面对大势所趋的智能化浪潮,长虹基于家庭互联网快速推出 CHiQ 空调,已使公司在起跑线上领先半个身位。”

“不要以为长虹只有‘三板斧’,

马上还会有第四板、第五板呢!”刘体斌表示,智能家电将给家电行业带来的颠覆和变化,在互联网时代,黑电和白电的界限将因为智能化的人侵而逐渐消亡。四川长虹认为,随着 CHiQ 空调的正式面市,长虹彩电、冰箱、空调三大智能产品线已渐次铺开,家庭互联网战略布局显得清晰明朗。

对于长虹积极推动的家庭互联网业态,业内人士认为,终端+数据+内容+服务”的新商业模式是隐藏在长虹家庭互联网背后的秘密。随着 CHiQ 系列终端产品的面市,长虹拥抱互联网的大数据商业化、云计算、人机交互、家庭信息安全等项目价值将逐步爆发。”

市场的认可才是评判长虹转型发展的关键”,家电行业专家罗清启预测,今年行业在智能化领域集体发力的大背景下,包括 CHiQ 空调在内的 CHiQ 系列产品,有望打破目前传统产品支撑的市场格局,使家电行业面临新一轮洗牌。

邦讯技术 2.4 亿收购凌拓科技

证券时报记者 翁健

邦讯技术(300312)今日披露,计划以发行股份及支付现金的方式收购厦门市凌拓通信科技有限公司 100% 股权,交易价格不超过 2.4 亿元。公司股票今日复牌。

经评估,凌拓科技净资产预估值约 2.5 亿元,增值率约为 737.2%。根据预案,此次交易支付方式分为发行股份支付和现金支付两部分,其中现金支付不超过 6500 万元,发行股份支付不超过 1.75 亿元,发行价格为每股

14.29 元,发行数量合计不超过 1224.63 万股。

资料显示,凌拓科技 2013 年开始业务转型,确定了物联网智能穿戴的发展方向,目前产品包括智能手表、儿童手环、智能鞋传感器等可穿戴产品。

截至 2013 年末,凌拓科技总资产为 8485.43 万元,2012 年和 2013 年分别实现营业收入 1.68 亿元和 0.64 亿元,净利润分别为-3279.42 万元和-409.24 万元。凌拓科技承诺 2014 年~2016 年净利润分别不低于 2500 万元、4000 万元和 5500 万元。

中国宝安子公司获石墨矿采矿许可证

见习记者 阮润生

中国宝安(000009)今日公告,公司控股子公司深圳市贝特瑞新能源材料公司全资子公司鸡西市贝特瑞石墨产业园公司 4 月 1 日收到了黑龙江省国土资源厅颁发的石墨矿《采矿许可证》。

矿山名称为鸡西市贝特瑞石墨产业园公司郎家沟石墨矿,期限自 2013 年 12 月 24 日至 2016 年 12 月 24 日。生产规模为 60 万吨/年,矿区面积约 0.58 平方公里。

鸡西郎家沟石墨矿采矿许可证的获得,有利于贝特瑞公司获得

稳定的石墨原材料供应,降低相关产品生产成本,拓展贝特瑞公司石墨价值产业链,进一步增强贝特瑞公司的综合竞争力和行业话语权。由于该矿投入生产还需办理相关审批手续,其最终建成投产的时间尚不确定,对公司 2014 年度经营业绩影响还无法判断。

工信部此前发布的《新材料产业“十二五”发展规划》就将石墨烯作为前沿新材料之一。国家科技重大专项、国家 973 计划也持续围绕石墨烯部署了一批重大项目。业内人士估计,石墨烯未来的市场规模或可达万亿元以上。