

微信广告红包 将与羊年春晚“有约”

一份名为“2015春晚微信红包品牌召集方案”的PDF文件,近日从部分商户手中流出。

文案正文显示,腾讯相关部门将以品牌包段与随机红包两种形式,分别与3家和不超过10家的企业进行合作,并由春节联欢晚会主持人以口播的方式开启抢红包程序。据悉,选择品牌包段的企业参与门槛是5000万元。微信方面预计,包括朋友圈转发及春晚互动等传播效果在内,企业的累计曝光率或可超过6亿人次。

微信红包在2014年春节期间大行其道,借助4000余万个红包的力量,微信至少俘获了800万的用户参与。微信支付借此一炮而红,腾讯市值亦因此突破万亿港元的大关。

一位互联网观察人士表示,从滴滴打车红包案例来推测,今年春节期间微信朋友圈有望出现大量的企业广告红包。除春晚赞助商红包外,微信官方日前宣布,将对其他合作商户开放现金红包接口,但商户必须先开通微信支付功能。

换一个角度来看,微信已从一个单纯的社交平台向多元化的营销平台转变,腾讯对于微信“变现”的步伐正在加快。

2014年春节捧红了微信红包。随后,微信支付加快了其在酒店、商场及医院等领域的线下布局。实际上,微信支付承载了腾讯在移动端变现的重任,是打通O2O交易闭环的关键一步。微信支付的市场拓展对腾讯至关重要,但目前看来,这一效果仍不够理想。据艾瑞咨询数据统计,在移动支付领域,支付宝钱包仍占据着八成左右的市场份额。

无疑,红包是促使微信支付用户绑定银行卡的关键一步。腾讯一直没有披露微信支付的绑卡用户人数。业内估计,其绑卡用户数应在千万量级,但这或许还不足以支撑起腾讯在O2O领域的庞大野心。

此前,微信公众账号平台接入了腾讯旗下的“广点通”广告系统,开始了其对微信及公众号的商业化探索。但是,微信对于朋友圈营销一直持谨慎态度。此次对品牌企业承诺植入广告红包,是否预示腾讯内部对微信商业化变现的期望值有所调整?

基于互联网社交平台的广告营销,本身就有去中心化、双向反馈、裂变传播等特点。现在(微信)又回到电视媒体的一对多单向传播,可能反倒是舍近求远了。”上海戏剧学院副教授、信息中心主任陈永东认为。

变身“广告圈”的微信,能否成为腾讯新的商业化引擎,并提升其资本市场估值,可能还需要进一步观察。(朱凯)

中兴通讯启用新标识

中兴通讯昨日宣布,2015年将在全球范围内启用新的企业标识,标志着公司未来将进行重大的全新改变。中兴通讯总裁史立荣表示,公司确立了面向未来的M-ICT战略,决定在新时代里把公司重塑为一家CGO Cool, Green, Open的公司。据介绍,Cool的核心是追求极致;Green的核心是绿色节能可持续发展;而Open对外的重心是生态建设,对内的重心则是打破壁垒、激发组织活力。(黄丽)

湖南资本大鳄16亿现金入股华天酒店

包揽本次定增后,华信恒源持股29.44%将成公司第二大股东,与第一大股东持股仅相差3%

证券时报记者 邢云

停牌两周后,华天酒店(000428)日前抛出了“扩容”后的定增修订案,公司拟以5.51元/股,发行3亿股,募资16.53亿元。

值得关注的是,湖南华信恒源股权投资企业(下称“华信恒源”)作为本次非公开发行的唯一对象,将全部以现金认购,并锁定3年。发行完成后,华信恒源将成为华天酒店第二大股东,持股比例达29.44%,距要约收购红线仅差毫厘,离大股东华天集团(持股32.48%)也只差3%。

民企借混改成为战投

公告显示,华天酒店本次定增目的有两项:一方面是回应国企改革号召,推进公司混合所有制改革;另一方面则是改善资产负债结构,

优化目前酒店产业布局,加快张家界项目建设。

从目前进度来看,华天酒店已成湖南省混改进入实质操作阶段的第一家上市国企。

今年4月初,湖南省出台《关于进一步深化国有企业改革的意见》,提出进一步深化国企改革路线图和时间表。据证券时报记者了解,按照“一企一案”的原则,湖南省多数国资企业集团改革方案仍在申报审批阶段。

事实上,在近年主业不振的形势下,华天酒店董事长陈纪明多次提出在坚持现有主业的前提下,寻找合适时机进入新兴产业,提升公司的盈利能力和抗风险能力。因此,有市场人士分析,华天酒店在目前国企改革大背景下引入战略投资者、完善产权机制,将持续受益于行业整合、模式创新带来的盈利能力提升,并对公司未来的资本运作和

战略转型带来良好预期。

16亿现金包揽定增

按照今年5月30日公布的定增预案,华天酒店仅发行1.5亿股,募资6亿元;而在此次方案中,华信恒源拟豪掷16.53亿元现金,揽下29.44%的股权。

根据公告,华天酒店本次募集资金的用途是:10亿元用于偿还银行贷款;3.5亿元用于张家界华天城酒店装修工程及配套文化演艺中心建设;补充酒店业务营运资金。此外,另一个体现华信恒源长线战略意图的是股份锁定期。前次方案的限售期为1年,本次修订后方案的限售期则改为3年。

那么,出手阔绰的华信恒源到底是何方神圣?公告显示,华信恒源成立于今年12月23日,认缴资本16.53亿元,明显是专为配合本次增

发而成立的投资公司。

华信恒源由6家合伙人共同出资,其中,中科恒源、摩达斯投资、终南山投资三家有限合伙人认缴出资共计14.48亿元,占全体合伙人认缴出资的87.61%。上述3家有限合伙人实际控制人均为向军,因此,向军为华信恒源的实际控制人。

记者从知情人士获悉,向军为湖南资本圈人士,其行为一直低调,但在资本市场却是长袖善舞,经常有大手笔。

公开资料显示,向军掌控的中科恒源是一家专业从事清洁能源开发与利用的高科技企业,目前主要的风光互补路灯和风光互补发电系统。作为业内的龙头企业,中科恒源的IPO计划已经筹备多年,彼时承接中科恒源IPO项目的是中信建投。财务资料显示,2012年,中科恒

源总资产为13.23亿元,净资产为5.05亿元,营收5.36亿元,净利润3870万元。

向军本人熟谙资本市场运作,记者查询相关资料发现,今年5月28日,其曾以私募基金聘请的顾问身份进入江山控股(00295.HK),购买价为0.36港元/股,动用资金高达2.4亿港元之多,截至12月30日,江山控股股价已达1.28港元/股。

向军控制的摩达斯也在资本市场中久经战阵。2007年,摩达斯曾与湖南投资000548签订对赌协议共同开发“湖南泰贞中心”项目。

此外,中科恒源另一位持股6.9%股东卢建之,最近斥资2.25亿元成为了万福生科(000268)的实际控制人。

湖南本地资本市场人士预测,华信恒源愿意掏16亿现金作上市公司二股东,而且锁定期长达3年,后续上市公司进行收购兼并等资本运作应该是大概率事件。

新能源汽车群雄逐鹿 好戏还在后头

证券时报记者 姜云起

即将过去的这一年,对中国新能源汽车产业来说具有里程碑意义。若一言以蔽之,那就是路上的新能源汽车明显变多了。在上海,车流中已不难寻觅比亚迪“秦”、荣威E50的身影;在深圳,随手就能招到一辆比亚迪E6出租车;而在北京,可能不经意间就会发现,自己所乘坐的公交车是一辆北汽福田的新能源客车。

然而,仅仅用“车多了”来概括这一年的新能源汽车产业又是苍白的。作为今年资本市场上最波澜壮阔的几项投资主题之一,新能源汽车理应被施以更多笔墨来记录,以回味这一年所经历的“疯狂”。

特斯拉效应

一切应从特斯拉说起。一年前,当特斯拉与哥斯拉还傻傻分不清楚的时候,它在北京开了第一家分店,有着跑车般外观的Model S第一时间得到了巨大的关注。人们关心它的性能、它的售价、它的安全性,还关心它是否能顺利打开中国的马路。一个被反复播放

的镜头是,当Model S的引擎盖被掀起时,围观的人群异口同声地说,“快看!里面是空的。”

表面上看,特斯拉入华带来的是一辆车,但其实它还带来了更重要的东西:信心。

通过特斯拉,消费者逐渐认识到电动车也可以“很靠谱”;投资者确认了新能源汽车的前景确实广阔;政府部门更是坚定了大力发展新能源汽车的战略,力争打造出中国的“特斯拉”。

有两组数据可以很好地说明特斯拉入华后带来的连锁反应。

首先是销量。据中汽协统计,今年一季度我国新能源汽车销量同比增长120%。彼时,中汽协乐观预计全年销量也能翻番,现在来看,这个“乐观预计”还是太保守了。最新数据显示,今年前11月新能源汽车的销量就达5.7万辆,是2013年全年销量的3.2倍。

再来看股价。年初,新能源车概念股完全不顾当时还要萎靡不振的大盘指数逆势而起,数只个股半年内涨幅实现翻倍,甚至翻两番。而实际上,在此后发布的数份定期报告中,新能源汽车产品对这些公司的盈利贡献有限。因此不难看出,股价的飞

升更多来自于市场对这个行业前景的看好。在这一过程中,特斯拉起到了重要的催化作用。

乱世出英雄

令人印象深刻的不只是井喷的销量,整个汽车业的格局也发声了巨大的变化。由于新能源汽车是新的技术,国内外车企几乎又重新站在了同一起跑线上。而这次,国产车打破了国外品牌一直以来的领先地位,在新能源汽车上独领风骚。这其中固然有政策方面的原因,但国内车企在新能源汽车上的差距正明显缩小也是不争的事实。

仅就国内品牌而言,诸如比亚迪、康迪、众泰等车企的名字超过了上汽、广汽等传统的大车企,占据了国内新能源汽车销量排行榜的前几名。其中,比亚迪“秦”常年“霸占”着插电式混合动力车头名的宝座,康迪与众泰则在纯电动领域异军突起,甚至进入了全球电动车销售的前几名。

而这些或许只是刚刚开始。火热的市场吸引了更多的企业投身新能源汽车及其产业链中,相关的资本运作层出不穷。先是上

半年,万向集团宣布收购可与特斯拉媲美的美国新能源汽车生产商菲斯克。而后,北汽又与乐视一起收购了美国的新能源车设计企业Ateva。在国内,长高集团宣布出资5740万元收购杭州富特科技有限公司,进军新能源车行业。国轩高科则借壳东源电器强势登陆资本市场,带来股价连续10个涨停。

无疑,如今国内的新能源汽车产业正式进入一个群雄逐鹿的时代。而在这背后,不断推出的利好政策更是激发了市场的活力。

一方面,下半年国家先后出台免除购置税、明确新能源车在新增公车中所占比例、破除地方保护主义等政策,新能源汽车的销量也随之翘尾向上飙涨。另一方面,在国家鼓励社会资本投资充电桩与国网、南网适时缩减充电桩投资的互相配合之下,一批敢于“吃螃蟹”的企业也已进入该市场,加速完善建设新能源汽车的配套设施。

不止“新能源”

有竞争就有创新。激烈的竞争使得新能源汽车已不仅仅是“新能源”那么简单,它还被赋予了新的思维和

理念。

这种新理念体现在商业模式上。为了推广新能源汽车,克服它目前续航时间短、充电不方便的问题,上汽、时空等企业不约而同地将新能源汽车与租车联系到了一起。上汽设想的是分时租赁,模仿城市公共自行车的模式使用户将新能源车作为短途代步工具。时空则更彻底,干脆允许用户以每月1元的价格把车租一年。

充电领域也是如此。因为在城市中专门建设场地比较麻烦,特斯拉与许多企业建立了合作伙伴推行目的地充电。其他的建设者则在考虑与充电站周围的商家合作,用增值收入替代一部分直接的充电收益。

新理念还体现在造车本身。年末,国家宣布将放开纯电动车的生产资质。随即,乐视网总裁贾跃亭高调宣布打造乐视超级汽车。小米也被传出将于明年量产其小米汽车。作为移动互联网的又一重要端口,新能源车与互联网新结构实实在在的绑到了一起,或将引发新一轮“刺刀见红”的争夺战。

需要看到的是,目前国内的新能源车还面临着诸多问题,也正因此才留给了我们更大的想象空间。或许不久,新能源车就将带给我们更多“新”惊喜。

盈方微(000670):洞察趋势的大格局引领大未来

2014年,我国集成电路行业利好不断,6月《国家集成电路产业发展推进纲要》出台,国家集成电路产业投资基金得以设立,意味着国家将从战略层面加速对集成电路产业产能水平提升,兼并重组进程,从而形成良性自我发展的能力,尤其是要改善中国芯长期受制于人的局面。国家大力发展集成电路行业已经上升为国家意志,国内集成电路行业将有望迎来跨越式发展。

彭博社近期数据显示,在过去十八个月来,中资企业已斥资近50亿美元参与5项与芯片业有关的重大收购活动,且以上收购活动大都获得政府融资。麦肯锡预测,未来5至10年,为助力国内市场发展并帮助私企在国内外开展收购,中国方面将提供高达1万亿元的融资,中资企业正在成为芯片行业收购的主角。

近日从事主控芯片设计的上市公司盈方微(000670)公告其将定向增发,募集不超过23亿元人民币用于深化与拓展主营业务,公司希望凭借在集成电路设计领域技术与市场优势,通过提升软件开发和系统集成能力,具备整合终端应用的整体解决方案提供能力,实现业务向下游移动互联网和物联网领域延伸和扩展,在移动智能终端、智慧家庭、智能影像、智能家居和车联网等重点应用方面取得突破。同时,公司将利用在此过程中积累的硬件及数据资源,搭建云计算服务平台,为客户提供全方

位的服务。

公司应势而动 顺应发展大潮

智能化大势所趋,技术与资本结合方是王道

IC芯片设计行业已被列为我国信息技术行业着力发展的重点方向。随着中国大陆全球消费电子产品制造基地地位的确立、主流客户群的建立与巩固、产业链相关技术的逐步成熟,全球集成电路设计产业呈现了向中国转移的明显趋势。

智能化已经在社会生活的各个层面加速渗透,其中移动智能终端产业逐步进入成熟发展期,物联网已经处于起步阶段,而云计算作为一种在网络数据服务中逐渐发挥基础性作用的信息处理方式,备受集成电路设计企业关注。

国内集成电路产业整合和联盟趋势持续加速,在国家资本的介入下,产业内部并购与整合进入新时代。国内集成电路产业相对分散且规模较小的业态将改变,行业领先企业有望进入长期加速增长的通道中来。

因此对于兼具技术密集型 and 资金密集型的集成电路设计行业而言,中国主控芯片设计公司必须加快技术与资本的融合,加快对产业的横向、垂直整合,才能在下一波快速增长中博得先机。

定向增发助力公司转型升级

公司本次非公开发行定价为11.23元,股数不超过2.05亿股,募集资金不超过23亿元。发行对象为陈志成、申万菱信、国华人寿及旭源投资,其中公司实际控制人陈志成先生本次认购6233万股。本次非公开发行后,所有发行对象认购的本次股份3年内不得转让。

公司透过本次募集资金,将获得未来2-3年内的的发展资金,从而助力公司实现从集成电路设计与软件服务提供商向具备芯片设计、软件开发和系统集成整体解决方案能力,面向移动互联网、物联网和云计算服务多领域应用垂直产业平台的转变。

公司的大格局、大平台 成就大未来

当今企业的竞争,更多的是生态圈与平台的竞争,集成电路产业概莫能外。随着应对现在及未来终端消费者需求的变化,进行垂直一体化资源整合,为客户提供整体解决方案已经成为主控芯片设计企业转型升级的主要路径。

大格局洞察大未来
现今的时代是智能化的时代,是移动互联网的时代,是软硬件结合的时代,企业间需要紧密合作、加强资源整合以加快业务转型来积极应对智能化时代带来的挑战、把握好将来的发展方向。

公司在发展过程中,与ARM公司、Synopsys公司等知名IP核及EDA工具供

应商以及创意电子、台积电等世界级的晶圆代工、封装及测试企业建立了紧密的合作伙伴关系,具有较强产业链协同优势。

结合公司现状和对未来市场的预判,针对包括移动智能终端、智慧家庭、智能影像、智能家居、车联网在内的移动互联网和物联网等领域应用开发的公司和云计算服务公司是重点整合方向。以智能家居为例,2014年市场规模预计286亿元,2020年有望突破3000亿元,而智慧家庭、车联网均是千亿级市场规模,且成长性甚好。以上领域无论是未来的成长性之高,还是绝对规模之大,都足以让公司获得极高的成长性。

而且就集成电路设计产业态势而言,经过多年发展,国内行业规范程度较高,

技术积累已达一定水平,出现了一批在移动互联网、物联网和云计算领域具有较高芯片设计和应用开发能力的企业。因此未来随着公司产业平台的搭建和完善,对垂直产业链条的打通,将有越来越多的特色企业参与这个平台的发展,并产生协同和聚集效应,实现平台企业和参与企业的双赢。

在公司技术储备获得高成长预期下,公司的进入领域具备高成长预期,在公司的技术储备、资本实力和市场开拓等方面又如何呢?

大平台才有大未来

当前,以移动互联网、物联网、云计算等为代表的新一代信息通信技术进

步与模式创新活跃,整体发展势头迅猛,互相渗透联系紧密,为我国集成电路设计产业的不断升级进步创造了强大推动力。

终端用户对软硬件体验和感受要求越来越高,亟须传统主控芯片企业在大力提升芯片硬件水平的同时,也更加注重配套软件的研发和优化,从而使得软件能更好地与芯片功能相适应,从而有效满足用户需求。

公司作为国内较早专业从事智能产品处理器研发和销售的芯片设计企业,对市场一直保持着敏锐的判断,这一趋势的来临给予公司一次重大的市场机会。

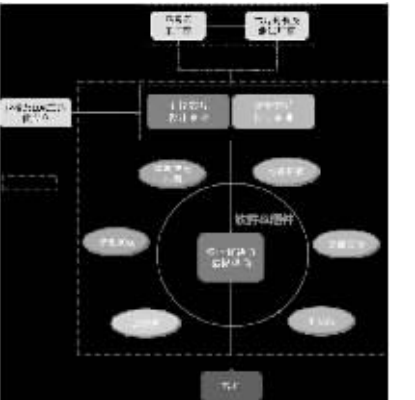
从芯片整合来讲,主控芯片作为智能终端的核心技术单元,起到运算和控制的作用,是协调主板上其他配套芯片的渠道和桥梁,在芯片层面具有核心地位,具备整合其他配套芯片的天然优势。

在应用层面来说,与芯片相关的软件开发主要包括操作系统、底层软件、驱动程序、中间件软件、第三方软件以及应用程序的开发与优化。其中,公司在底层软件、驱动程序和中间件软件的开发与优化领域具有较强的技术积累,形成自主研发能力。

公司作为业内领先的系统级集成电路设计企业,未来将针对移动互联网、物联网、云计算服务领域的多项应用,依托芯片设计优势,进一步形成操

作系统和应用程序的自主开发能力,加快向整体解决方案提供商的转型。公司以主控芯片设计及相关软件开发为基础向其他功能芯片设计与软件开发及系统集成延展具有较强技术可行性。

图表1:盈方微垂直一体化产业平台



来源:怀新投资

公司突出的技术实力,对市场的深刻理解和上市公司的平台优势以及良好的外部环境为公司通过研发投入和产业整合打造垂直一体化的产业平台创造了有利条件,而公司未来在研发和整合等方面的投入有助于公司打造垂直一体化的产业平台。

募集资金到位后,公司的资金需求将得到较大程度的满足,并结合更加有效的业务模式产生更高的边际效应,预计在未来2-3年内公司有望成为领先的芯片设计、软件开发和系统集成的整体解决方案提供商。(CS)