

力源信息今年推鼎芯红表智能可穿戴产品布局提速

证券时报记者 曾灿

收购鼎芯无限剩余 35%的股权以后,力源信息 000184)也将全资控制该公司。作为公司外延式扩张的第一站,鼎芯无限的并入给力源信息带来了新的业绩增长点。

昨日,力源信息召开 2014 年年度股东大会,公司董事、副总兼董秘王晓东表示,除了继续保持 IC 分销领域的优势之外,公司今年还将推出鼎芯无限设计生产的智能可穿戴产品。

财务数据显示,力源信息 2014 年实现营收 6.31 亿元,同比增长 87.17%;净利润 2031 万元,同比增长 18.72%,其中鼎芯无限并入净利润约 978 万元,彼时力源信息仅持有该公司 65%的股权。

近日,力源信息公告称,将作价 1.42 亿元收购鼎芯无限剩余 35%的股权,该收购预案将在公司下周召开的股东大会上予以审议。

从公开资料来看,鼎芯无限与力源信息同为 IC 分销商,其主要专注于物联网及通讯领域的 IC 产品,为客户提供 IC 元器件和应用解决方案的销售服务。

而事实上,据王晓东介绍,除了传统的 IC 分销业务之外,鼎芯无限还是一家 IC 领域的独立设计公司(IDH),拥有下游产品的设计生产能力。目前,公司智能手表开发平台已进入开发阶段,其自创的智能腕表、反射使心率计、低功耗蓝牙 4.0 透传模块等已完成研发,进入下游客户试生产阶段。

今年 2 月,鼎芯无限正式对外发布了国内首款定位于健康服务的 HWATCH 红表”,本月初,该款手表还以众筹方式在京东上线,目前已筹得近 200 万元。

目前市场上大多数智能可穿戴手表的主要定位是时尚与运动,而鼎芯红表定位于健康尤其是养老保健领域,国内尚未出现该领域的有力竞争者。”据王晓东介绍,鼎芯红表进入的是一个差异化的市场,其具备健康监测、病危报警、独立通话以及一键定位等功能,能在养老健康领域发挥诸多显著作用。

证券时报记者了解到,鼎芯红表还是鼎芯无限推出的第一款下游产品,并未纳入公司此前的业绩预期中。2015 年,力源信息将大力推广此款新品,预计将在今年 5、6 月份正式面市。

此外,据力源信息高管透露,完成对鼎芯无限的并购以后,公司还将继续开展一系列资本运作,延续外延式扩张战略。除了鼎芯红表之外,鼎芯无限未来还将适时推出其他种类的智能终端产品。

中国宝安牵手中科院开发锂电池材料

证券时报记者 李在山

中国宝安 000009)发布公告称,4 月 7 日,公司控股子公司深圳市贝特瑞新能源材料股份有限公司(简称“贝特瑞”)与中国科学院物理研究所(简称“物理所”)签署了《锂电池材料合作协议》,双方计划通过长期合作,加速金属锂负极材料基础科学研究成果的转移转化,解决有关技术难题,协助企业开发新的材料。

中国宝安表示,贝特瑞与物理所在金属锂负极材料领域开展合作,借助对方长期积累的研发实力,将有助于贝特瑞尽快掌握金属锂负极材料的修饰技术、制备技术,加快金属锂负极材料的产业化进程,从而进一步提升贝特瑞面向未来市场的核心竞争力。

华伍股份：为再次腾飞积蓄能量

证券时报记者 郭渭鹏

停牌近两月的华伍股份 000095),重大资产重组事项正进入关键期。近日,公司高管团队一行在董事长聂景华带领下,自江西丰城出发,辗转千里,来到河南省兰考县,听焦裕禄的故事,学习焦裕禄事迹,体会焦裕禄精神,为公司的再次腾飞积蓄能量。

在兰考期间,华伍股份一行先后来到了焦裕禄干部学院、焦裕禄纪念馆、黄河东坝头以及东坝头乡农村敬老院。翔实的史料、新鲜的视角,在高管团队的内心身处造成深度撞击。

聂景华表示,此次组织公司高管团队走出厂区,就是要在现场聆听历史回声,汲取精神动力,把焦裕禄精神转化到企业的生产经营管理中去,不断提升企业的经济、环境、社会综合价值创造力。

酒鬼酒一季报耀眼 白酒龙头企业等待反弹

证券时报记者 翁健

酒鬼酒 000799 4 月 8 日晚间披露 2014 年业绩快报和 2015 年一季度业绩预告,今年一季度实现华丽转身。

2014 年对于酒鬼酒可谓曲折,至少从去年的业绩快报来看可谓如此。而经历低谷之后总是期待涅槃重生,今年的一季度业绩预告则让酒鬼酒看到希望。当然,不止是酒鬼酒,有业内人士认为,国内龙头白酒企业在

今年一季度普遍将实现业绩复苏。

2014 年,酒鬼酒实现营业收入 3.88 亿元,同比下滑 43.26%;实现净利润-9747.53 万元,亏损进一步扩大,同比下滑 165.72%;基本每股收益为-0.3 元。对此,酒鬼酒表示公司战略转型在报告期末才初步完成,2014 年营业收入较 2013 年出现大幅下降。

酒鬼酒所言非虚,在战略转型后的第一个季度,公司业绩便有所起色。酒鬼酒同时披露的 2015 年一

季度业绩预告显示,由于本期营业收入较去年同期实现较大增长,公司预计今年前三个月实现净利润 1500 万元至 2000 万元,同比增长 820%至 1127%。

从整体来看,酒鬼酒可谓 2014 年国内白酒行业的缩影。其中,老白干酒于 2 月 5 日率先披露 2014 年年报,公司 2014 年实现主营业务收入 21.09 亿元,同比增长 17%;净利润 5913.76 万元,同比下降 9.80%。而洋河股份 2014 年全年实现营业

收入 146.88 亿元,同比下降 2.43%;净利润 45.24 亿元,同比下降 9.55%。另外,泸州老窖去年实现净利润 8.79 亿元,同比下滑 74.41%。

但有业内人士认为,国内白酒行业或将度过黎明前的黑暗,而龙头企业将率先迎来曙光。民生证券最新研报认为,白酒行业触底反转概率加大,白酒新价格体系基本成型,高端白酒进一步下调价格可能性较小,2015 年初泸州老窖、五粮

液、贵州茅台、洋河股份销量增长情况较好。

广发证券食品饮料行业研究员王永锋则表示,龙头企业竞争优势越来越强,非龙头企业继续负增长,市场集中度加速向龙头企业靠拢。2015 年一季度,龙头企业平均增速都在 10%-25%。非龙头企业处境更加困难,部分二三线白酒企业正滑向破产与被并购的边缘。龙头企业利用自身的品牌、资金、管理等优势抢占非龙头企业市场份额,竞争优势将会越来越强。

升级传闻遇到国资改革 深圳本地房企有望受益

证券时报记者 蒙湘林

日前,有关深圳扩容升级为正省级行政区乃至直辖市的传闻引发关注和讨论,这一传闻尽管没有被官方证实,但在资本市场上则颇为敏感,不少深圳本地板块的股票特别是地产股出现了较大幅度上涨。

需要注意的是,升级传闻尽管没有落地,但深圳国资改革的动作自去年开始就在实施。业内人士认为,深圳行政升级的预期和国资逐步落地的过程目前看相得益彰,本地板块特别是地产市场将会有较大的积极影响。

深圳是政策风口？

事实上,深圳是多项国家和地方政策预期的交汇口,有关深圳将成为下一个经济活力“风口”的观点也随之出现。十八届三中全会后,深圳市积极备战新一轮国资改革,提出以淡马锡模式为参照,以基础性产业为主体、金融投资和战略性新兴产业为两翼的“一体两翼”市属国资特色产业体系。细分路径被媒体概括为“健制、归核、引战、激励”。具体来看,“健制”就是推进国资立法;“归核”为加快退出无效低效资产和提高资产证券化率;“引战”意为引入战略投资者推进国企股份制改革;“激励”则探索员工持股。

日前,有关深圳扩容东莞、惠州区域升级为正省级行政区的传闻开始流传。从相关指标看,深圳未来升级的可能性不是没有,相比四大直辖市之首的北京市,深圳当前近 2000 平方公里的区域面积远低于北京的 1.64 万平方公里。人均 GDP 方面,深圳自 2004 年至今,该指标一直都领先于北京、上海和天津,媲

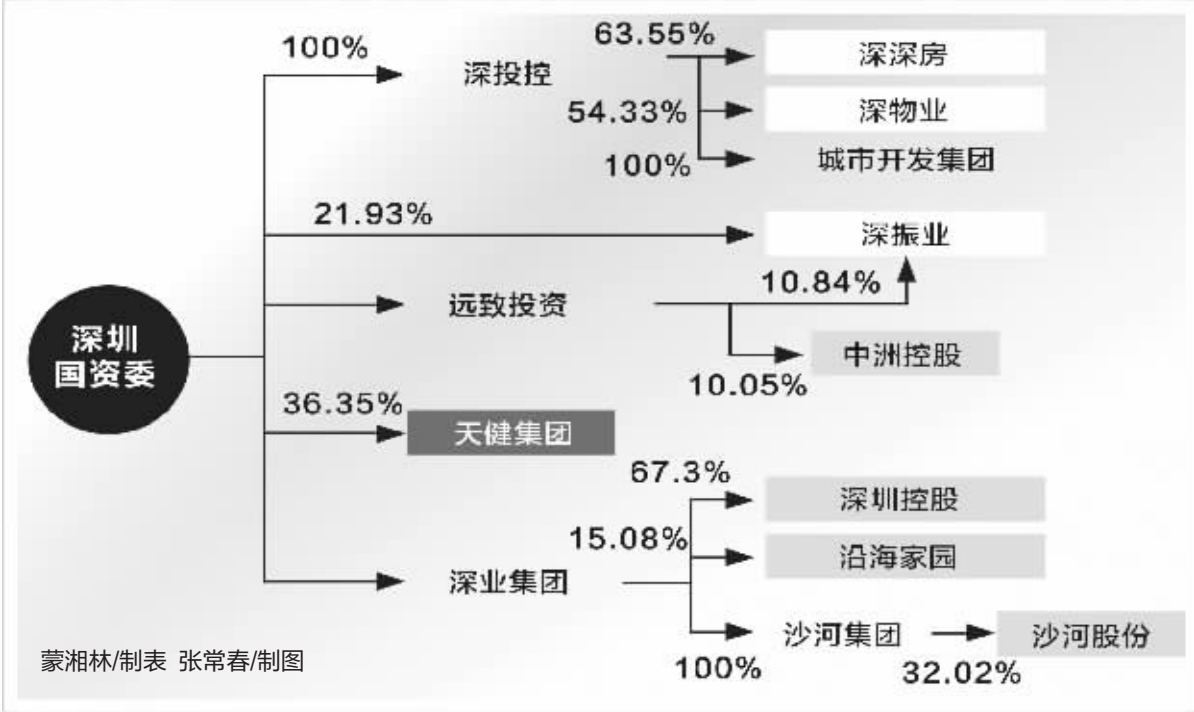
美欧美发达国家水平。

地产机遇

实际上,当升级传闻、自贸区等政策预期落地时,深圳本地的国资改革很可能会迎来“春天”,而深圳国资在 A 股的上市平台大都是地产、基建和公共事业公司,这类本地板块特别是拥有较大土地储备的地产企业或许最为受益。

据国信证券统计,深圳国资委目前直管的 20 家公司大致分为三类,服务于水、电、燃气、交通等公共领域的基础服务类公司,如深圳水务、深圳燃气、深圳机场等;以深圳投资控股有限公司为代表的国有资本运作平台类,其他的还有远致投资、深创投等;竞争性战略支撑类公司,主要即为天健集团、深振业、深业集团为代表的房地产开发企业。目前来看,基础服务类企业和投资平台类企业的整合已经基本完毕,深圳国资体系下的房地产平台则较为凌乱分散,整合预期较为充分。据记者统计,深圳国资委旗下上市地产公司有 8 家,其中绝对控股深深房、深物业、深圳控股,相对控股天健集团和沙河股份,持股比例较小的则是沿海家园、深振业和中洲控股。

一旦深圳行政区真的升级,深圳及周边项目、土地储备较多的上市房企将直接受益。国信证券数据还显示,深圳国资委旗下的深圳控股在深圳的项目面积达到 211.8 万平方米,其同时在惠州有 166.7 万平方米项目面积,而深振业则在深圳、东莞和惠州三地均有项目,项目面积合计 172.6 万平方米。其他非深圳国资企业中,招商地产、华侨城 A 也分别有 166.4 万平方米和 72 万平方米项目面积。



写字楼供需两旺 购物中心租户淡季调整

证券时报记者 陈英

日前,世邦魏理仕(CBRE)发布 2015 年第一季度深圳物业市场回顾,报告显示,深圳优质商铺部分业主利用春节淡季的时间积极进行租户调整,今年第一季度,除餐饮业外,多个国际品牌首选深圳零售市场,体验式业态也向更加多元化的方向发展,稳定的租赁需求推升了整体租金水平。

物流设施市场方面,供不应求持续,第三方物流需求稳定,在此带动下,租金延续之前的上升态势。高档住宅方面,春节淡季,销售量骤

减。但受宽松的信贷以及货币政策刺激,整体价格企稳,市场信心正在逐步增强。

2015 年第一季度,深圳零售地产没有新项目入市。期间,一些购物中心依然在积极调整租户,其中,餐饮依然是本季需求的主力军,此外多个国际品牌于季内选择核心位置或经营较好的购物中心进行扩张,如 Trussardi、Apm Monaco 等均在本季首入深圳。受电商影响,体验式业态依然是很多购物中心改善空置率的重要选择,本季部分购物中心为改善空置率,引进了诸如网吧结合咖啡厅、美发沙龙等类型的商家。在各种

需求带动下,整体市场空置率环比下降 0.4 个百分点至 6.3%。稳定增长的租赁需求增强了业主的市场信心,经营较好的购物中心调高其租金报价,由此带动市场平均租金同样本环比上升 1.3%至每天每平方米 27.4 元。

未来 6 个月的深圳零售物业的新增供应,主要分布在非核心区域或新兴区域,与现有物业地域不重叠。预计现有经营较好的购物中心会继续进行租户调整,引入更多体验业态下不同类别的细分租户以丰富业态。但受电商影响,预计整体市场租金将保持平稳。而大量新增供应将推升整体空置率。

TCL集团携手腾讯打造互联网生态圈

证券时报记者 周少杰

在 4 月 8 日举行的 2015 年春季新品发布会上,TCL 集团 000100)正式宣布与腾讯、未来电视达成战略合作,将整合三方优势资源,形成基于互联网电视的播控平台,打造最强的互联网内容生态圈。

据 TCL 集团高管介绍,TCL 集团与腾讯、未来电视达成平台、内容、牌照三方资源强势整合的战略级合作,将 TCL 的硬件设计能力、腾讯的海量优质视频资源、未来电视的国家级互联网电视新媒体运营能力三者融合,为用户提供良好的产品和服务。

“双+”转型现成效

在此次发布会上,TCL 集团展示“双+”转型战略一周年的产品创新成果。TCL 集团董事长李东生对集团未来发展方向做了进一步明确,TCL 集团未来的定位将是“全球化的智能产品制造及互联网应用服务企业集团”。

李东生认为,TCL 必须在工业制造能力的基础上打造核心竞争能力,通过“双+”转型战略和国际化形成双轮驱动,建立差异化优势,从

而促使 TCL 逐步建立起多种基于互联网的业务能力,搭建“智能+互联网”生态圈。

2014 年 2 月,TCL 集团正式发布“双+”战略。TCL 集团计划用 5 年时间完成“智能+互联网”战略转型,建立“产品+服务”的新商业模式,力争智能电视和智能手机销量达全球前三,发展有 ARPU 值贡献的家庭用户和移动用户各超 1 亿,实现产品与服务的利润贡献各占 50%。

在此次发布会上,李东生宣布 TCL 集团 2015 年将着力打造有 ARPU 值贡献的用户,其中家庭用户总数将超 2500 万,移动用户总数超 2000 万,来自智能电视和移动智能终端的服务业务收入超 1 亿元,TCL 集团服务收入的增长高于整体收入增长,占比超过 20%。

与腾讯全方位合作

基于“双+”转型战略,TCL 集团不断针对原有业务和新兴业务进行互联网生态的发展建设。2014 年,TCL 多媒体 01070.HK)构建了 TV+ 的产品阵营,陆续布局了视频、游戏、生活等内容生态圈。

2015 年,腾讯正式成为 TCL 内容生态圈重要伙伴,合作范围涵盖

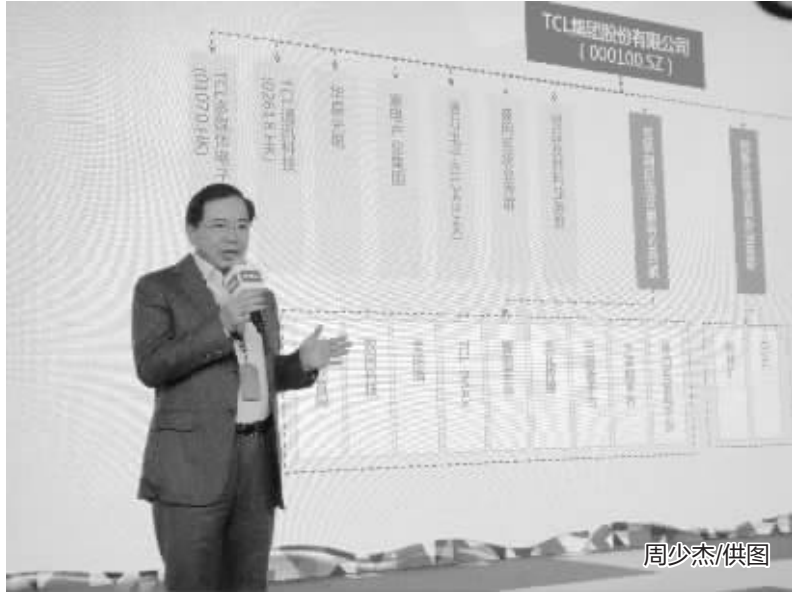
腾讯视频、游戏、微信三大主营业务板块。同时,腾讯还注资由 TCL 集团、长虹集团等企业合资的互联网智能电视服务商欢网科技。

数据显示,2014 年,通过欢网科技运营的智能网络电视终端激活用户累计 1156 万。TCL 集团预测,欢网科技 2015 年潜在有 ARPU 值贡献的家庭用户总数将超过 2500 万,成为基于自有智能电视终端用户数量最多的网络。

另外,拥有韩国 KBS、SBS、MBC 三大电视台优先选择权的韩国 Apollo 集团旗下的 K 频道公司,也成为 TCL 打造 TV+ 内容生态圈的合作伙伴。该公司拥有海量韩剧、电影、演出直播、综艺、音乐、美容等多个韩国一线影视内容和电商服务,未来用户将可通过 TCL 电视,欣赏到精彩的韩流娱乐内容;TCL 将享有 K 频道的中国首发权及 S 级片源优先买断权,而且 K 频道的最高级别内容也将优先投放 TCL 平台。

推曲面量子点电视

在此次发布会上,TCL 集团推出了曲面量子点电视 H8800、创新真彩系列模块电视 E6800、全新人性化设计智能手机 IDOL3 以及智



周少杰/供图

能手表等多款智能新品,同时还发布了特色互联网产品“幸福医生”APP、“科天视频云服务”等互联网服务产品。

TCL 集团副总裁、TCL 多媒体 CEO 郝义对证券时报记者表示,公司目前已经完成量子点技术应用到曲面电视上的突破。未来,公司将进一步优化该领先技术的成本结构,争取将量子点技术全面拓展到其他

显示领域。

量子点技术的优势就是色域比较宽,显示效果更佳,下一代手机将考虑应用这项技术。”TCL 集团副总裁、TCL 通讯 02618.HK)首席运营官王激扬还透露,TCL 集团旗下华星光电在武汉建设 LTPS(低温多晶硅)面板 6 代线即将投产,TCL 通讯将成为其重要客户。LTPS 技术具有分辨率高、反应速度快、亮度高等优点。