

# 中小板“三剑客”转型升级路线图

证券时报记者 周少杰

12.36 万亿——中小板市值在 6 月 2 日又刷新了纪录,这是中小板成立 11 年来的新高点,而中小板近期也活跃在各自的领域里,畅谈转型升级战略。以此为窗口,或许能窥探出投资者追捧中小板上市公司的原因。

深交所报告显示,中小板聚集了一大批细分行业龙头,有 286 家公司的主导产品或服务在国内市场排名第一,有 108 家公司位居全球市场前三,其中一批企业利用资本市场平台不断发展,成长为优质蓝筹企业。

连创出历史新高。

与投资热情高涨的中小板市场交相辉映的是,这些中小板领头羊们近期也活跃在各自的领域里,畅谈转型升级战略。以此为窗口,或许能窥探出投资者追捧中小板上市公司的原因。

深交所报告显示,中小板聚集了一大批细分行业龙头,有 286 家公司的主导产品或服务在国内市场排名第一,有 108 家公司位居全球市场前三,其中一批企业利用资本市场平台不断发展,成长为优质蓝筹企业。

**Suning 苏宁 苏宁云商**  
一体两翼三云四端

证券代码: 002024  
A 股市值: 1478 亿元 (截至 6 月 2 日)  
中小板市值排名: 第三名  
上市时间: 2004-07-21

苏宁云商董事长张近东,沃尔玛大董,亚马逊大鲍,他们不敢做,苏宁不大不小,不伦不类,我们做得更好,所以 O2O 模式只有苏宁可以提出,也只有在中国的苏宁可以提出。

我们上市的时候,当时我把这个锤子都敲坏了。”11 年后,在深交所 5 月 27 日举办第九期“创业家思享汇”上,苏宁云商董事长张近东坦言,回想当年,内心仍然非常激动。

上市 11 年后,苏宁在包括中国大陆、香港、澳门、日本等全球市场已拥有 1674 家连锁店,是上市之初的 28 倍,年销售规模也过了 1000 亿,上市以来复合增长率超过了 30%。市值也从上市之初的 30 亿增长了近 50 倍。

从 2009 年开始,苏宁用了将近 6 年的时间,趟出了一条互联网零售之路。”张近东把这条路概括为“一体两翼三云四端”的互联网零售路线图。

张近东进一步介绍,一体,就是坚守零售本质,充分运用互联网、物联网、云计算等新工具,创新商品经营模式和顾客服务方式,实现科技零售和智慧服务;两翼,就是打造线上线下一体化开放平台;三云,就是围绕零售本质,把零售企业的商品、信息和资金”这三大核心资源社会化、市场化,建立面向供应商和消费者以及社会合作伙伴开放的物流云、数据云和金融云;四端,围绕线上线下一体化开放平台,因时因地因人,通过门店端、PC 端、移动端、电视端相

互融合的布局。

在这个互联网零售路线图的指引下,苏宁云商近期动作频频。5 月 28 号,苏宁推出超级智能 App;29 日,苏宁消费金融公司将开业,推出个人信用消费产品“任性付”;6 月,苏宁云店 2.0 版本将推出,数据云”服务也即将上线。”张近东透露。

经过 6 年的转型,苏宁借助互联网的技术,我们打破了成长的天花板,目前各项业务也在开花结果。”张近东坚信苏宁云商的互联网转型之路走对了。他用三组数据证明苏宁的互联网零售之路已经见到成效。

第一组是商品 SKU (库存量单位),苏宁去年的 SKU 增长了 4 倍,现在已经达到 800 万,很快就会突破 1000 万大关。第二组是关于服务能力的数据,全国性物流网络已经开始运营,全国 90% 区县实现了次日达;55 个城市、152 个区县实现了“半日达”。第三组是业绩方面,从去年三季度开始获得同比、环比大幅增长,到今年一季度综合增长达到了 30%,线上增长超过 100%。

从苏宁 2009 年提出的转型变革,到 2010 年上线苏宁易购,2011 年新十年的战略愿景规划我们提出科技苏宁、智慧服务,以及我们云商更名、线上线下同价,这一系列我们都基于对未来互联网发展的一个信心。”张近东说。

**BYD 比亚迪**  
布局“7+4”全市场战略

证券代码: 002594  
A 股市值: 1186 亿元 (截至 6 月 2 日)  
中小板市值排名: 第五名  
上市时间: 2011-06-30

比亚迪董事长王传福,比亚迪力争把中国道路交通领域所有用油的地方全部用电“搞定”,逐步实现全市场布局,将电动化进行到底。

朋友们,又见面了。”这是比亚迪董事长兼总裁王传福在上海车展发布会上的开场白,一如既往地,王传福在新车发布的同时,又出“劲爆”信息。

在此次发布会上,王传福阐述了比亚迪“7+4”的新能源车全市场战略布局。他解释道,“7”代表 7 大常规领域,即城市公交、出租车、道路客运、城市商品物流、城市建筑物流、环卫车、私家车;“4”代表 4 大特殊领域,即仓储、矿山、机场、港口。

王传福豪言:比亚迪力争把中国道路交通领域所有用油的地方全部用电“搞定”,逐步实现全市场布局,将电动化进行到底。”

在今年上海车展比亚迪展台上,除了主打乘用车市场的“秦”、“唐”、“宋”、“元”等车型,比亚迪还带来了全球首款 7 座双模 MPV 商”纯电动出租车 e5、纯电动物流车 T3,再加上未能参展 K9 大巴,比亚迪新能源车产品已涵盖轿车、SUV、MPV、大巴、出租车、物流车等各种类型。

目前,比亚迪在深圳已有超过 780 台 K9 纯电动大巴和 800 台 E6 纯电动出租车投入运营,除深圳外,K9 及 E6 已相继在南京、天津、杭州、大连等多个城市赢得订单,向全国各城市逐步铺开,K9 纯电动大巴已在欧洲、北美、南美、亚洲的海外多个国

家和地区顺利通过试运营。根据中国汽车工业协会公布的数据,2014 年,比亚迪新能源汽车市场份额达 27.9%,其中插电式混合动力市场份额接近 50%。

王传福预计,2015 年将是比亚迪新能源汽车全面爆发的一年,将在个人市场推广 5 万台,纯电动出租车将推广 1.5 万台,纯电动大巴推广 6000 台。

不仅如此,比亚迪还将新能源汽车卖到美国去。比亚迪近期在美国公共交通系统一系列竞标中,连续击败美国当地和来自加拿大等地的竞争对手,接连斩获纯电动大巴订单。

4 月 27 日,比亚迪中标美国加利福尼亚州南部长滩市运输署 60 辆纯电动大巴采购合同,这是美国纯电动大巴定价高达每辆 80 万美元,远高于传统燃油汽车价格,之所以仍能在招标中胜出,凭的是一辆大巴内含的超过 500 个的专利技术,凭的是通过阿尔图纳测试的一流整车产品品质,凭的是“比亚迪速度”的五星售后服务,凭的是可以持续提升电池续航里程的技术前景。低价策略永远不会成为比亚迪开拓美国市场的选择。

## 宝新能源拟定增募资 31 亿 投资新能源电力项目

宝新能源 (000690) 今日公布非公开发行股票预案,拟以不低于 8.89 元/股,向包括公司控股股东宝丽华集团在内的不超过 10 名的特定对象非公开发行股票数量不超过 34871 万股,募集资金总额不超过 31 亿元,募集资金扣除发行费用后拟用于广东陆丰甲湖湾电厂新建工程项目 Qx1000MW 超超临界机组)。其中公司控股股东宝丽华集团认购比例为 10%,且锁定期为 36 个月。公司股票今日复牌。

据介绍,广东陆丰甲湖湾电厂新建工程项目 Qx1000MW 超超临界机组)计划总投资金额为 88.31 亿元。项目资本金投入比例拟为 35%,金额不超过 31 亿元。此次非公开发行募集资金将全部用于项目资本金投入,本项目资本金投入以外的资金将由公司以自有资金及银行贷款等其他融资方式

解决。项目具体内容为建设 2 台 1000MW 超超临界燃煤机组 (1.2 号机组),同步建设烟气脱硫、脱硝设施,并配套建设 1 个 3000 吨级重件泊位和 1 个 10 万吨级煤炭接卸泊位。该项目 1、2 号机组分别计划于 2017 年 8 月和 12 月投产。该项目建成达产后,参照目前市场情况测算,预计年发电量可达 96 亿 kWh,年销售收入约 37 亿元,年净利润约 9 亿元,项目资本金收益率约为 29%。

宝新能源表示,募投项目达产后将新增装机容量 200 万千瓦,比公司目前总装机容量 151.80 万千瓦大幅提高 132%,装机容量规模迈上新台阶,大幅提高公司资产规模和主营业务规模,增强盈利能力和持续发展能力,有利于公司做大做强新能源电力核心主业,巩固行业优势地位,为未来进一步发展夯实基础。(黄剑波)

## 拓邦股份募资 5.97 亿 进军工业自动化领域

拓邦股份 (002139) 今日披露定增预案,计划以不低于 18.52 元/股的价格,非公开发行的股票不超过 3226.24 万股,募集资金总额不超过 5.97 亿元。扣除发行费用后拟全部用于收购研控自动化项目、拓邦意园 (运营中心) 建设项目和补充公司流动资金。公司股票今日起复牌。

公告显示,拓邦股份收购研控自动化项目、拓邦意园 (运营中心) 建设项目的投资金额将分别为 2.47 亿元和 2 亿元。同时,拓邦股份将使用 1.5 亿元补充公司流动资金。

截至目前,拓邦股份的控股股东和实际控制人为武永强,持有公司 5932.24 万股股票,占总股本的 24.52%。若按照上限发行,发行后武永强持有公司的股份比例将下降为 21.64%,仍为公司第一大股东。

具体而言,拓邦股份将斥资 6750 万元收购深圳研控自动化科技有限公司 25% 股权,然后以 1.8 亿元增资研控自动化公司。股权转让及增资完成

后,拓邦股份持有研控自动化公司 55% 的股权。资料显示,研控自动化公司一直专注于为智能装备制造企业提供稳定、可靠的运动控制技术、产品及解决方案,提升工业制造业的自动化和智能化水平。

从财务数据来看,研控自动化公司 2014 年和 2015 年第一季度分别实现营业收入 8870.33 万元和 2436.25 万元,实现净利润 1497.77 万元和 431.67 万元。而交易对方同时作出业绩承诺:2015 年至 2017 年研控自动化公司净利润分别为 2000 万元、2500 万元和 3000 万元。

而拓邦意园 (运营中心) 建设项目,将在重庆建立集研发、管理、营销、客服、仓储功能于一体的总建筑面积为 5.7 万平方米的运营中心。项目建成后,拓邦股份将借助西南地区人力资源优势,提升公司研发水平;并且可以扩大公司产品在重庆、四川等西南地区的市场占有率。(翁健)

## 达仁资管融 20 亿建资管平台 大股东筹划资产整合

新三板阳光私募公司达仁资管 (831639) 正在进行一系列大资本运作,一方面公司正筹划融资 20 亿元以打造大资管平台;另一方面大股东着手开展资产整合工作,拟将经审计、评估后的资产以公允价值注入达仁资管。达仁资管自 6 月 3 日开市起停牌,预计复牌时间不晚于 9 月 2 日。

### 融资 20 亿建大资管平台

达仁资管今日披露年内第三次融资方案,拟 10 元/股价格定增 2 亿股,合计募资 20 亿元主要用于在公司发起设立新基金,收购公司及资产、在香港设立分支机构、发起新业务、补充公司流动资金等。

据相关渠道消息,达仁资管这 20 亿元募资的具体使用方面,5 亿元用于设立新的交易型基金,将撬动超过 100 亿元规模的新基金;使用 3 亿元参股或构建新的资产管理来源,如持有公开金融牌照的公募基金公司或保险公司等;3.5 亿元用于发起新业务,如设立创业园基金、艺术品基金、上市公司并购基金、PE 基金、产业基金等另类投资基金和股权投资基金;还拟使用 0.5 亿元参股两家互联网金融公司,互联网金融业务预计未来给公司带来的管理规模超过 500 亿元。同时,不排除在现有备选项目中,使用 3 亿元选择 2-3 家上市公司进行杠杆收购,奠定后期资本运作基础;用 5 亿元在香港设立分支机构,一是发起设立海外基金,为客户提供全球资产配置服务,二是进行海外证券认购,提升收益水平。

达仁资管 2015 年 1 月 12 日登陆新三板,主业是通过发行并管理二级市场阳光私募产品,为合格投资人提供专业资产管理服务获取管理费、业绩报酬等收入的受托资产管理业务。

新三板论坛注意到,达仁资管董事长兼法人代表日前已由刘翔变更为王伟东。王伟东的资本市场经历也颇受市场关注,其曾先后就职于中国证券市场研究设计中心 (SEEC)、中国证监会、大鹏证券、北京证券及博时基金管理公司筹备组。

### 大股东着手资产整合

在进行 20 亿融资的同时,达仁资管大股东杰思汉能也在筹划资产整合工作。达仁资管称,公司接到大股东杰思汉能通知,其已经聘请具有证券期货从业资质的会计师事务所、评估师事务所对杰思汉能所属资产进行审计及评估的通知,拟将经审计、评估后的资产以公允价值注入达仁资管。

杰思汉能主要从事一级市场私募股权投资业务,据达仁资管表示,在上述 20 亿融资完成后,公司将着手启动对杰思汉能一级市场私募股权投资业务涉及投资项目的收购工作。收购完成后,杰思汉能不再从事私募股权投资业务,仅从事实业投资,作为控股型平台公司存在。

根据公告,在收购过程中,杰思汉能将根据内审及评估值,以不低于达仁资管 2015 年第三次定增的价格 (不低于 10 元/股),用注入资产认购达仁资管发行的股份。(古志宽)

**海康威视 海康威视**  
HIKVISION 拥抱“互联网+”

证券代码: 002415  
A 股市值: 1921 亿元 (截至 6 月 2 日)  
中小板市值排名: 第二名  
上市时间: 2010-05-28

海康威视董事长陈宗年,公司的经营团队最大的优势是学习能力很强,经营层有深刻的理论实践背景,很强的事业心和坚韧不拔的意志,非常善于学习,并可以将碎片化的知识不断加工形成完整的体系。

5 月 26 日,习近平总书记考察调研海康威视。海康威视董事长陈宗年表示:我们要按照总书记的要求,不断增加创新研发投入,加强创新平台建设,培养创新人才队伍,促进创新链、产业链、市场需求有机衔接,争当创新驱动发展先行军。”

对海康威视来说,创新不是一句空话。陈宗年在最近一次接待机构投资者调研时就表示,公司一直谨慎对待技术的颠覆,在 2013 年就开始思考互联网对传统 IT 行业的冲击。

作为传统的安防企业,海康威视积极布局互联网业务。

继今年初发布的两个新产品——萤石 C2mini 互联网摄像机和萤石 R2 智能视频盒子多轮发售告罄后,日前海康威视旗下智能生活业务品牌“萤石”又在北京推出了四款全新产品——萤石 C6 互联网云台摄像机、萤石 C2C 互联网摄像机、萤石 W1 智能生活路由器、萤石 X2 商用 WiFi 硬盘录像机。

萤石 C6 互联网云台摄像机在 5 月初的官网公测期间,数百台机器在一秒钟内被疯抢一空。公司技术人员形象地将这一款产品形容为“有大脑、会思考的产品”。和过去产品“只长眼睛”不一样,这款产品可以根据人的走动或声音的方向实现自动跟踪,实现了全视角高清画面的捕获。

海康威视还与阿里巴巴深度合作,将阿里巴巴云计算和大数据能力与旗下的萤石云及产品结合,深

度开拓潜力巨大的家居安防市场。

萤石云+ = 萤石云+开放平台+行业,这也就是海康威视的互联网总体战略。”分管互联网业务的副总经理蒋海青介绍,公司将“萤石云+”生态定义为“互联网+”时代的视频内容服务。这一生态将是开放平台、O2O 运营服务商、App 开发者、专业用户的结合。

据介绍,“萤石云+”也就是各行业视频全面接入萤石云,它可以解决行业客户到用户的最后一公里的鸿沟。云端的海量视频数据既服务于消费者也服务于专业用户。目前,海康威视的开放平台吸引了 80 家应用开发者,已经推出了 20 余款应用,未来将根据不同需求开发应用。

不仅仅“互联网+”,海康威视还涉足“中国制造 2025”。近期,海康威视发布国内首款工业立体相机。

与普通相机相比,除了能够提供图像数据之外,海康威视发布的工业相机可应用于生产制造中工件的 3D 定位和测量、物流中的包裹体积测量、移动机器人的 3D 定位导航及室内场景的三维重建等工业应用。此外,该款产品还可应用于体感娱乐等人机交互应用,以及客流统计、异常事件检测等智能监控应用。

海康威视不断推出创新产品,与公司注重研发投入不无关系。2014 年,海康威视研发投入占收入比重 7.55%,逐步推出智能分析、云计算、4K 的产品。截至 2014 年底,申请各项专利 893 项,其中已授权发明专利 167 项。



资料图