

天银机电携手清华大学 军工布局再落一子

证券时报记者 阎涛

停牌一周的天银机电(000342)今日复牌,同时带来了两则好消息:一是公司发布了中期业绩预增公告,预计今年上半年净利润同比增长30%~50%;二是公司宣布与清华大学精密仪器系签署合作协议,内容包括推进清华大学超级电容的领先技术在高端军事装备、新能源交通等领域的应用。

两则好消息有个共同的特点,都与军工产业有关。公司上半年增长的净利润当中,有相当大比例来自于一家控股子公司——北京华清瑞达科技有限公司(下称华清瑞达),这家公司凭借在雷达、电子战领域的雄厚技术积累,研制成功了多套成像雷达目标仿真系统,并顺利交付用户。而与清华大学签署合作协议,则涉及了超级电容技术在高端军事装备领域应用。

中信建投证券发布的研究报告认为,天银机电今年全年业绩高增长无忧,下半年冰箱新能源标准落地或将带来新型节能器件强劲需求,公司作为全球唯一一家大规模生产销售无功耗启动器的厂商将最为受益;华清瑞达产品研发和市场拓展有望再超预期,全年实现3000万以上的净利润是大概率事件。公告称,天银机电与清华大学通过技术+市场强强联合,积极抢占尖端智能装备制高点,不仅顺应国家政策导向,而且符合制造业转型升级、提质增效的发展趋势。

布局军工初尝甜果

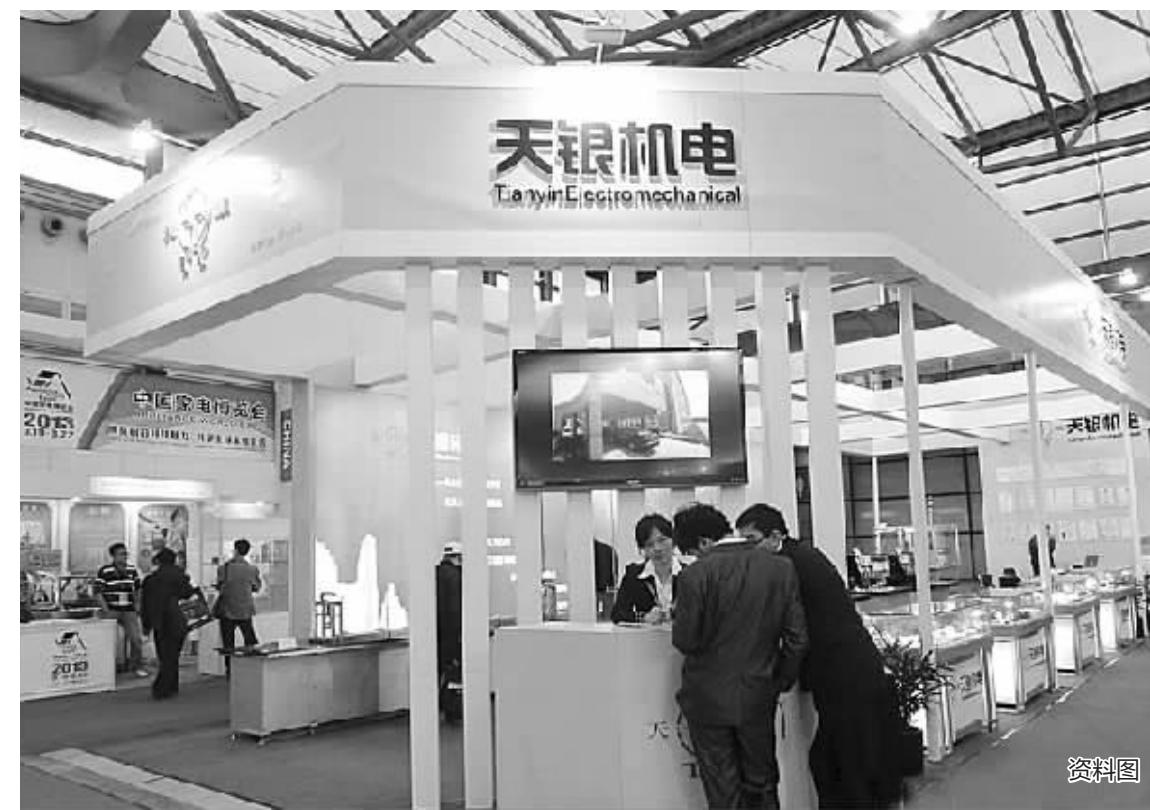
据业绩预增公告,今年上半年归属于上市公司股东的净利润同比增长了30%~50%,盈利约为

5828.93万元~6725.69万元。上半年业绩增长有两个原因,一是报告期内公司加大了新产品研发力度,产品的核心竞争力进一步提升,公司主营产品的产销量较去年同期有较大增长;二是控股子公司华清瑞达贡献了较大比例的净利润。

天银机电是国内最大的冰箱压缩机启动器、吸气消音器和热保护器生产商之一,也是目前全球唯一一家能够大批量生产和销售无功耗类启动器的厂商。前期,天银机电在原有的自动化专业部基础上,成立了机器人公司,主要经营工业机器人及自动化成套设备的设计、研发、生产和销售。

以业绩预增的最高幅度50%计算,天银机电上半年净利润较去年同期增长了约2200万元,其中控股子公司华清瑞达的贡献约有30%。公告称,在国防信息化强劲需求和军民深度融合的大背景下,凭借在雷达、电子战领域的雄厚技术积累,华清瑞达研制成功了多套成像雷达目标仿真系统,并顺利交付客户。华清瑞达4~6月份经营业绩近1300万元纳入公司合并报表范围,其中归属上市公司股东的净利润约为663万元。

去年12月26日,天银机电与华清瑞达签署《收购意向书》,从开始布局军工产业,到初步尝到了军工产业的利润甜头,前后不足半年时间。军工行业的蓝海市场,打开了业绩的想象空间,背后则是尖端技术在发挥作用。据了解,华清瑞达是一家军工电子领域的高新技术企业,团队主要由国内仿真领域专家和清华大学、北京理工大学、北京航空航天大学等名校毕业的博士、硕士组成,硕士以上人员比例超过60%。公司具备军工科研生产准入资质,



资料图

主营业务为:雷达射频仿真及电子战环境仿真系统、航空电子模块、高速信号采集处理及存储系统的研发、生产和销售。

据公告,华清瑞达未来三年合计利润承诺以2015年预测利润为基准,其主营业务将会有进一步发展,预计2015年、2016年、2017年合计净利润不少于7500万元。

携手高校深耕军工

据了解,天银机电拥有多项国内外专利,其中无功耗启动器的产品技术国际领先,填补了国内外压缩机启动器节能领域的空白。对技术创新的偏好,为天银机电携手清华大学奠定了基础。该公司发布的公告称,当前制造产

业发展的内在需求,要求高校科研与行业企业加强联合,开展战略性、高端的技术研究与开发,促进转型升级和可持续发展。

6月28日,天银机电与清华大学(精密仪器系)就联合建立“清华大学(精密仪器系)-常熟市天银机电股份有限公司尖端智能装备联合研究中心”签署《合作协议书》,清华大学为公司提供现金技术和人才支持,开展清华技术在机电转化、双方共同开发新产品等多形式的产学研合作。

根据合作协议,合作双方将针对天银机电家电产品生产自动化等的需求,开展新型工业传感器、自动化制造装备、机器人系统等方面的研究,促进天银机电生产模式向自动化、智能化发展。合作期间

的目标是围绕智能生产装备、机器人及精密测量传感器开展合作研究,协助天银机电进行生产线自动化升级;进行超级电容器成果转化和应用研究,推进清华大学超级电容的领先技术在高端军事装备、新能源交通等领域的应用。

中信建投证券军工行业分析师黎韬扬称,此次与清华大学的合作,进一步夯实了天银机电的技术基础,不仅能在民用领域为机器人与智能家居子公司提供智力支持,在军工领域亦有望与华清瑞达实现优势互补。他认为,公司将坚持军民融合双向拓展,持续打造国防信息化大平台的发展战略,在不断提升技术和拓展市场的同时,也将积极推进外延运作,相关进展值得高度期待。

京东方与IBM战略合作 护航智慧医疗产业

证券时报记者 马晨雨

6月29日晚间公告,京东方(A 000725)与IBM签署《软件许可和联合开发协议》。

根据协议,公司通过获得IBM公司相关软件、著作权、专有知识和资料等的授权许可开展联合开发工作。双方将建立

联合团队,共同展开基于认知计算的健康管理大数据平台联合开发。其中开发期限为五年,第一年,双方将主要开发基于认知计算的健康管理平台;基于心脑血管健康领域的专家知识库系统;基于心脑血管健康领域的移动健康管理系統。后四年联合开发将根据双方需求协

商而定。

公司表示,未来将在获得特定许可软件和相关资料基础上开发一个健康管理成果导向分析系统。通过与IBM合作开发基于认知计算的健康管理平台,公司将进一步加强大数据和人工智能研发能力,以推动公司健康医疗事业战略快速发展并增强公司在健康医

疗领域的竞争实力。

根据之前公告,京东方A计划大笔投资近30亿元进军智慧医疗产业。公司拟以2.5亿元收购明德投资全部股份,成立健康医疗事业投资发展平台。其中明德投资核心经营实体为北京明德医院有限公司。同时,公司计划将明德投资作为公司健康医疗事业的投资发展平

台,更名为京东方医疗投资管理有限公司,将注册资本由1.48亿增资到30亿元。

此外,公司与美国领先的健康医疗公司Dignity签署了《合作备忘录》。公司及Dignity愿意寻求机会在中国开展合作,Dignity可为公司的已运营医院及新建医院项目提供支持。

苹果续约液态金属技术 潜在应用市场爆发在即

证券时报记者 阮润生

近期,苹果与液态金属授权商续签独家使用权利的协议,液态金属有望应用在下一代苹果手机上的猜测再次泛起。在日前落幕的第二届新材料资本技术峰会上,作为液态金属行业领军公司,宜安科技董事长李扬德表示,未来大约2~3年内,消费电子行业有望大规模应用液态金属,公司将联手更多上市公司共同推动产业发展。

三面构建壁垒

6月,图灵机器工业推出了首款图灵手机,除了独特的加密技术,还配备了高强度液态金属边框。据介绍,该边框是由宜安科技和材料科学家Atakan Peker博士共同研发而成。

对不起,看这手机外壳也不是液体的,为什么叫液态金属?“在专业论坛提出‘小白’问题,提问听众略显不好意思。材料技术出身的李扬德邀请在场的中科院

金属所张海峰教授作答,后者正是宜安科技在液态金属研发方面重要的合作方。双方成立非晶联合实验室,1月合资成立辽宁宜安液态金属科技有限公司”。

据介绍,所谓液态金属,是指金属材料的原子排列呈现的周期性和对称性所不同的非结晶状态的金属,由于非晶合金材料长程无序,无晶界类似“液体”的结构,使得其具备高强度、高硬度、高光洁度、耐腐蚀和耐磨损等性能,在消费电子、航天航空、生物医学、精密机械等领域都有重要的应用前景。

张海峰表示,科研方面,中国从事非晶材料研究的科研人员数量位居国际前列,在特定领域已经处于领先地位,并已经研制出适合制备消费电子的非晶合金,甚者具备了抑菌杀菌功能。业内人士指出液态金属有可能成为继工程塑料、轻合金之后的消费电子产品第三代新材料。

李扬德介绍,液态金属在小件领域已经有应用,比如卡槽、iPhone取卡针等。从2014年三季度,宜安科技已经开始接单生产

小部件液态金属,2014年末开始贡献利润。但由于手机外框等相对大件成型、成本等问题,阻碍了其产业化推广。

宜安科技3年前开始涉足液态金属领域,目前在大件成型领域技术已领先美国、日本对技术2~3年,并在设备、材料和配料这三个关键方面,宜安科技均有知识产权布局。”李扬德称。在当天论坛,宜安科技图片展示了联合日本、德国开发的第二代液态金属成型机,能够大件金属外件生产,预计8月份推出第三代机型。资本方面,2月6日,宜安科技股东大会通过非公开发行议案,向控股股东宜安实业和睿泰投资定增募资9亿元,用以投资非晶合金液态金属精密结构件产业化扩产等项目。

独木不林

宜安科技希望能在今年内联合多家上市公司,通过设立合资公司等方式,共同推广液态金属行业应用。”李扬德表示。无论

是苹果还是三星,不可能采购只有一家供应商的技术,市场起步至少还需要1000台设备,无论哪一家都不能单独完成”。

5月29日,宜安科技与深格签订战略框架协议,双方将围绕以液态金属、消费电子及航空航天配件、开发环保装备、生物材料可降解医用镁合金等四大产业方向进行广泛的战略合作,推动液态金属技术的产业化与推广应用,提高产品附加值,为公司创造新的利润增长点。

这(非晶合金)市场太大了,大到都看不见竞争对手。”李扬德表示,在未来设立合资企业中,公司希望控股,避免同业竞争和核心专利泄露。除了消费电子,汽车行业对材料性能要求更高,是更为需要非晶合金的行业。据海通证券分析师估计,在消费电子、体育器材、汽车轻量化、航天军工等领域,国内潜在市场预计能达到约160亿元规模。

现阶段,华为、OPPO等公司的部分终端已经使用非晶合金材质的SIM卡托、转轴等,除了宜安

科技,富士康、比亚迪、安泰科技也有液态金属相关技术。李扬德介绍,目前液态金属材料成本较高,但是宜安科技在注塑、压铸等工艺方面具备优势,生产时间更短,加上液态金属容易塑型,表面光洁度高,可以更好节省工艺成本。

国际方面,目前全球非晶合金供应商并不多。苹果公司于2010年与美国上市公司Liquidmetal Technologies(液态金属科技公司)签订了在消费电子产品中使用后者合金技术的独家权利,并且已经在SIM卡首度商用非晶合金。近期苹果公司与Liquidmetal Technologies就独家在消费电子产品使用液态金属技术权利签订延期协议,截止时间到2016年2月5日。

新材料在线高级顾问高宽表示,相比锻造等其他成型工艺,非晶工艺可以实现复杂构件,实现高强度、高硬度和高生产效率,但是周边产业技术成熟度还不够。随着液态金属技术持续开发完善和规模成本降低,苹果如果能够在手机外壳或者其它部件使用的话,整个产业有望达到百亿美元规模。

申华控股联手华晨惠普 进军车联网

证券时报记者 张昊昱

沪上“老八股”之一的申华控股(600653)如今焕发新神采。公司昨日公告宣布,公司牵手华晨汽车和中国惠普,三方将建立战略合作伙伴关系,共同打造融合互联网、云计算、大数据及汽车服务为一体的汽车云服务平台。

互联网、云计算等新兴技术的快速发展与变革对传统汽车产业带来巨大挑战,同时也带来巨大机遇。”华晨汽车集团董事长祁玉民表示,华晨已经在战略规划中明确提出,将在十五三五期间将企业打造成3000亿销售规模,争取在2019年跻身世界五百强。

在这个战略规划实施的过程中,申华控股将承担重要任务。申华控股的主营方向将从过去的以汽车贸易为主优化为全产业链汽车现代服务业。申华控股的产业结构将升级为以汽车金融、汽车租赁、汽车商贸、汽车物流、汽车后市场、汽车维修、报废回收和回收再处理等的汽车服务全产业链。”祁玉民说。

惠普全球副总裁叶健表示,中国汽车行业正在面临新的产业布局,包括汽车制造、销售、服务和驾驶服务各个环节都蕴含了大量的创新甚至模式的颠覆,这是一次由互联网+驱动的产业升级和转型。惠普将为此次合作提供中国甚至全球最好的资源,将云计算、大数据、车联网和信息安全等互联网多项技术融合一体,塑造整个中国汽车后服务的新业态。

证券时报记者了解到,目前中国惠普的团队已经进入申华控股,展开华晨租车信息化管理咨询以及集成项目开发,正式推进华晨租车平台的建设,该项目是三方初期合作的主要内容。

葛洲坝切入环保市场 目标行业领军

证券时报记者 曾灿

葛洲坝(600068)近日公告了一项环保领域的投资,全资子公司绿园科技投资5.5亿元,持有再生资源类公司环嘉资源55%的股权。

对于葛洲坝这类年销售收入近千亿元、净利润近30亿元的大型央企而言,数亿元的对外投资额并不大。但梳理近年来葛洲坝持续不断的投资行为,却可以发现这家以传统业务为主的大型央企大举并快速布局环保领域。

证券时报记者注意到,自2014年起,葛洲坝进行了包括成立绿园科技在内的多笔环保业务投资,涉及水务环保、固废处理、污水污泥治理、分布式能源等领域,布局十分广泛。

去年投资了大约10个项目,今年将再投20个左右,公司正在快速切入环保领域的多个优势项目。”葛洲坝副总经理、投资公司董事长宋领接受记者采访时表示,仅仅在水处理板块,今年底的业务规模都将比年初大幅提升。

目前,葛洲坝尚以工程建设业务为主,公司2014年总营收约716亿元,其中,工程施工之外的其他业务占比仅占1/4。根据规划,未来三年内,葛洲坝其他业务占比将达到50%,其中环保领域的发展目标宏大。

考虑到葛洲坝传统业务的持续发展,据上述规划来推算,未来三年内,葛洲坝环保业务的总体规模可能将突破400亿元,这一规模,也意味着葛洲坝将迅速成为国内环保行业的大型领军企业。

汉得信息与平安银行签署供应链金融战略合作协议

证券时报记者 姜云起

昨日,汉得信息(600170)与平安银行就供应链金融签署战略合作协议。双方表示,将整合各自的优势资源,结合汉得供应链金融平台上的数据,为中小企业量身定做一套申请快捷、低成本融资的融资产品。

昨日一起签约的还有上海海立、北医药两家公司,将作为汉得信息的客户,入驻其供应链金融平台,管理其供应商并使交易数据成为供应商融资基础。

据悉,一个月前,汉得信息的保理公司正式成立,拉开公司供应链金融的序幕,而汉得信息与平安银行的合作则意味着其供应链金融业务正式进入运行阶段。

据介绍,双方合作中,汉得信息主要提供企业的业务数据流,甄别数据的准确性。平安银行方面则负责资金流,将平安的保理云平台将与汉得供应链金融平台进行对接,涵盖从申请到还款的全流程支持,平安的橙E网结合融资客户特点,为融资企业提供支付结算、财富投资、增值保障等服务。

汉得信息董事长范建震表示,公司将打造一个以核心企业、核心企业的供应商和金融机构共荣的生态圈。

双方也透露,不会局限于目前的保理业务,未来将探讨更多金融业务上的合作。