

吉利汽车净利翻倍 将转型互联网科技和新能源

证券时报记者 张达

近两年,在汽车行业销售整体增速放缓的情况下,吉利汽车 (00175.HK)反而持续保持了两位数的高增长。因入股奔驰母公司戴姆勒,并成为其第一大股东,吉利集团及其实际控制人李书福成为近期国内外媒体关注的焦点,而与吉利集团同属一个控股集团的吉利汽车也备受关注。在吉利汽车2017年全年业绩发布会上,总裁安聪慧描述吉利未来转型之路给大家留下想象空间。

向高质量增长转变

吉利汽车3月21日发布年报显示,2017年全年总收入927.61亿元,同比增加73%;净利润达到106.34亿元,同比增长108%;净利润率提升至13.2%。2017年,吉利汽车销量124.7万辆,同比增长63%,成功跻身百万俱乐部;汽车平均销售价格同比上升7%。2018年,吉利汽车销量目标为158万辆,同比将增长27%。

在去年汽车行业整体增速放缓的情况下,吉利汽车仍保持63%的销售增长,这种在到达一定规模后的高增长,在全球汽车行业来看都比较少见。2017年销售增长较快的车型是2016年推的4款新车,而销售增长是盈利增长的主要动力。”吉利汽车执行董事洪少伦在业绩发布会上介绍。对于业绩增长的原因,安聪慧指出,吉利汽车始终坚持以市场为导向,以用户为中心,以产品为核心的精品

车发展战略,整合全球资源,不断寻求转型升级,以远超行业平均水平的研发投入驱动创新。

前几年的高速增长关键取决于消费者的认同,消费者认同取决于吉利产品的提升,今年在高速增长的基础上,我们又提出高质量发展,即不仅要高速,而且要有良好的质量。”安聪慧在发布会上接受证券时报记者采访时表示,今年将是吉利的转型之年,是从单纯的高速变成高质量,同时又高速发展的一年。

安聪慧表示,吉利汽车平均售价和品牌附加值快速提升,在高速增长的同时呈现向高质量发展进阶的显著特征。

据介绍,吉利汽车8万元-15万元售价车型的销量占比达到60%以上,在一二线市场的销量占比超过五成,越来越受到大城市85后、90后都市青年的认可和喜爱,越来越多的都市白领、公务人员群成为吉利汽车用户。

转型互联网与新能源

在安聪慧看来,由高速增长向高质量增长转变不仅体现在销量方面,也体现在传统汽车向新能源汽车的转型。吉利将是未来真正的新能源汽车。”他说,在2015年广州车展期间,吉利提出了“蓝色吉利行动”,要在2020年实现90%的汽车电气化、新能源。吉利对汽车未来工业的发展、新能源的发展变化,很早就做了整个应对措施。今年,吉利汽车还将推出包括插电式混合动力车型和纯电动车型在内



张达摄

的多款新能源产品。

与此同时,在大数据、移动互联、人工智能等新一轮科技革命下,汽车产业正处在一个变革乃至颠覆的风口,各种新技术加速催动汽车朝着智能化、网联化转变。安聪慧表示,在互联网、新技术的大环境下,吉利也在转型。前几天,吉利发布了吉客智能生态系统(GKI),我很自豪地告诉大家,这是世界最先进的汽车技术。”他说。

吉利汽车已经成为中国汽车自主品牌领军者,吉利汽车还要在新

能源技术和车联网技术上成为中国汽车自主品牌的绝对领先者,成为以技术创新为引领的科技型企业。”安聪慧说,2018年是吉利从高速增长向高质量发展迈进的关键年。

据介绍,吉客智能生态系统(GKI)将百度、腾讯、高德、京东、喜马拉雅等相同或不同领域的互联网服务全部接入,让用户在移动应用上拥有更多选择,满足用户的用车需求。目前,2018款博越车型已搭载该系统,未来将匹配到吉利系列车型上。

中国信通院副院长王志勤:

5G牌照发放时间有望与国际同步

证券时报记者 刘灿邦

3月21日,“绽放杯”5G应用征集大赛行业应用研讨会在北京召开,工信部副部长陈肇雄指出,5G作为新一代移动通信技术的主要方向,将在4G基础上增强移动互联网业务,并扩展到物联网业务,开启万物互联、深度融合、引领变革的发展新阶段。

中国信息通信研究院副院长、IMT-2020 5G推进组组长王志勤表示,5G需要构建产业生态,希望以大赛为切入点,使行业、社会将5G作为通用技术。如今,地方政府高度重视5G,已经将其上升到基础设施高度,对5G赋予了更多期望,但是具体实现需要做很多工作,要提前做好业务对接,让垂直行业介入。”

去年12月,3GPP发布了5G非独立组网标准,这也是5G的第一个商用标准。虽然其无线网络采用了全新的技术,但依然可以使用现有的4G核心网,通过非独立组网,5G的初期部署可以在一些热点区域进行,建设速度也会比较快。

今年6月,3GPP将发布5G独立组网标准,其无线网络与核心网都将采用全新技术。王志勤在接受记者采

访时表示,届时,5G应用将率先在eMBB(增强移动宽带)及uRLLC(低时延高可靠)场景实现。对于各大运营企业来说,目前比较明确的模式依然是eMBB应用,只要有好的业务用户就会买单。”

这意味着,5G的三大应用场景在实现过程中,优先级的设定是有区别的。例如,5G针对mMTC(海量机器通信)的应用依然在研究。由于4G阶段的NB-IoT和eMTC也能满足一定大连接的需求,因此,对于5G大连接场景的定义会比较晚,相关标准化工作将于2018年底启动。”王志勤说。

为加快国内5G应用的发展,陈肇雄在研讨会期间建议,要加强跨域协同,创新应用,推动跨行业合作,构建开放产业生态和协同创新集群,推动5G与实体经济深度融合,创新5G与交通、医疗、环境等公共服务领域融合应用;要加强政策支撑,服务应用,推动跨领域的标准战略合作,加快融合新兴应用领域法规制度建设,促进各领域信息资源开放利用。

陈肇雄还建议,要加强试点示范,推广应用,在工业互联网、车联网、智慧医疗等重点领域先行先试,探索形

成5G与云计算、大数据、人工智能等结合的综合解决方案,形成一套可复制、可推广的经验方法。

王志勤认为,5G是技术驱动应用的年代,移动通信设备是先行性设备,5G网络好比高速公路,高速公路建起来后,汽车自然会多起来,但是5G应用的具体进展有待各方共同努力、孵化和培育应用也还需要一段时间。”

在5G网络建设进度上,美国与韩国比较领先,但由于美国、韩国的运营商分配的频段资源主要集中在高频段,因此非独立组网在两国获得了广泛支持。但是,王志勤表示,与国外运营商的态度不同,在综合考虑5G市场定位、频率选择以及网络建设需求后,已经有国内运营商提出将选择独立组网技术。

据王志勤透露,国内5G设备的研发和试验是一体化推进的,按照目前的规划,今年底将完成5G预商用设备研发,明年上半年完成商用设备研发;明年上半年,供手机使用的5G芯片将推出,明年下半年,第一批5G手机终端也将出现,更多丰富的5G终端则将在2020年上半年出现。

王志勤表示,根据工信部的安排,

今年的任务主要是完成5G第三阶段试验。目前已经有企业开始测试工作,但是由于独立组网标准6月才出炉,所以今年上半年参加测试的企业采用非独立组网方式的较多;但是,5G无线产品在两种组网方式下差异不大,所以不会有影响,预计2018年上半年完成室内测试,核心网测试将在2018年下半年完成。”

值得注意的是,目前中国发布了5G中频段规划,但是就高中低不同频段而言,频段越高,为覆盖同样面积的区域,所需部署的基站越多,即使是在中频段,运营商的部署成本也非常高。

王志勤告诉记者,5G的投资会比4G高,就单个基站而言,5G基站的成本希望能控制在单个4G基站成本1.5倍以内,但即使是1.5倍的单价,成本压力也是比较大的,因此5G既会考虑全覆盖,也肯定是在主要城市、发达地区先行部署。”

关于5G牌照的发放时间,王志勤表示,我国的3G牌照发放时间比国际晚了至少5.6年,4G晚了3年,5G时代会逐渐同步。由于受到终端产品成熟度的制约,业内普遍预计,5G牌照发放时间在2019年底至2020年初左右。”

苏宁易购发力大快消市场 三年将开5000家社区小店

证券时报记者 唐强

2016年以来,众多互联网巨头加速进军收割线下零售行业,阿里巴巴有盒马鲜生、腾讯参投永辉超级物种、苏宁亦欲布局线下社区小店,万亿级的庞大线下零售业市场十分热闹。

3月21日,在第98届成都糖酒会期间,苏宁易购(002024)正式发布旗下大快消板块战略布局。据证券时报·e公司记者了解,苏宁零售集团副总裁卞农提出,未来3年苏宁要在O2O社区小店、母婴领域做到“中国第一”,生鲜做到极致。

加速整合大快消板块

在发布会现场,卞农表示,未来中国快消品市场的发展,将趋向扁平化、多元化、个性化、体验化。在智慧零售浪潮下,中国快消行业将迎来最大的转型和格局重塑时期,一场“智慧快消”革命即将到来。

正是基于这个判断,2017年初,苏宁易购着手重组内部组织架构,其零售业务由此前的11个事业部,整合为大家电、大快消、智能数码3C、生活家居等四大核心业务模块。据了解,苏宁易购大快消事业群涵盖了超市、母婴品类,渠道上打通线上线下,整合了苏鲜生精品超市、苏宁红孩子、苏宁小店等多种业态,“集团军”的规模进军大快消市场。

发布会上,卞农提出苏宁要做“智慧快消”,在“智慧零售”下快消转型发展及创新模式,并将在渠道、品牌、服务、体验方面,全面开启变革。卞农透露,未来三年,苏宁要在三个方面做到领先,即苏宁小店将成为中国第一的O2O社区小店,苏宁红孩子将成为中国第一的O2O母婴渠道,线上线下O2O生鲜渠道要做到极致。

据悉,苏宁小店计划深入城市CBD、社区,聚焦两公里以内的目标人群,向消费者提供以快消和生鲜为代表的全品类商品。截至2018年3月初,苏宁小店已遍及全国,共有89家,今年计划在79个城市开店1500家;未来三年将进入246个城市,开设5000家店,设置无人货架20万组,自助购物机2万台。

此外,苏宁旗下母婴品牌红孩子已推出集吃、喝、玩、乐、购于一体的全新二代店,三代店也正在开发测试中。目前,苏宁红孩子已在26个一、二线城市,开设近60家大型商圈综合店。未来三年,红孩子门店数量将突破1000家,同时将陆续进驻苏宁直营店,实现全国一到六级市场的全面覆盖。

在生鲜领域,苏宁将在线上持续发力生鲜品类,2016年底与易果生鲜强势联手后,持续扩大市场份

额。同时,苏宁线下精品超市苏鲜生也重点发力生鲜,将超市与餐饮结合。据证券时报·e公司记者了解,苏宁近期将开海鲜餐厅,进行更多的业态尝试。

零售业巨头竞争加剧

自2016年马云提出“新零售”概念后,各大互联网巨头纷纷布局实体。随着消费者购买行为的改变,“新零售”业态对传统实体零售产业的冲击力度不断加大,阿里系与腾讯系两大阵营亦在“新零售”领域竞争加剧。

2017年末,通过两轮的股份协议转让,永辉超市半个月内便获得区域性便利店龙头红旗连锁21%的股权,由此晋升为后者第二大股东。除股权融合外,红旗连锁与永辉超市还联手中民投签署《战略合作协议》,三方计划在“新零售”、社区增值服务、社区物流等领域开展全方位合作。

一个月之后,红旗连锁与永辉超市便启动深度合作,迅速落地引入永辉生鲜供应链、改造红旗现有门店。据证券时报·e公司记者了解到,2月10日红旗连锁全新升级的成都海昌路、华润路门店正式开业,店内增加了果、蔬、肉以及水产等多个品类,由永辉超市生鲜供应链提供支持,2018年红旗连锁计划陆续开300家类似门店。

在此背景之下,对于和品牌方的合作,卞农也介绍了苏宁的新规划,即普惠政策和“智慧品牌”孵化器。2018年,苏宁易购大快消平台将向所有商家开放普惠政策,所有合作和新入驻商家实现全免年费。同时,苏宁的佣金也将全面对标竞争对手,确保只低不高。

卞农认为,苏宁大快消作为“智慧快消”渠道的生态化建设者,要提高行业的整体水平,最基础的一项工作是要不断提升整个行业的品牌和优质产品输出能力。因此,苏宁计划成立苏宁大快消“智慧品牌”内部孵化器,用来研究行业、研究用户、筛选并孵化优质潜力品牌,尤其是创新品牌。并根据品牌的发展需要,向其开放海量用户和渠道资源以及服务资源。

未来三年,苏宁的目标是孵化20个以上快消行业独角兽品牌,打造100个以上销售过亿的品牌。为此,苏宁计划设立数亿级别的智慧快消投资基金,用于投资在苏宁大快消体系内成长起来的优秀品牌。

而为配合生鲜品类的發展,2018年年初,苏宁在北京、上海、广州、南京、武汉、成都、西安、沈阳自建八大冷链仓,并已经投入使用。目前,苏鲜生精品超市已在全国5大城市开设6家门店,未来三年还将新开300家。

国企混改又添一例 何剑锋上位华录百纳实控人

证券时报记者 许岩

作为国有控股影视文化上市公司,华录百纳(300291)的股权转让备受市场关注。华录百纳21日晚间公告,其控股股东华录文化已将持有的全部1.43亿股,转让给盈峰集团和普罗非两家公司,公司实际控制人将由华录集团变更为何剑锋。

华录百纳1月15日发布公告称,控股股东拟以公开征集受让方的方式协议转让所持公司1.43亿股,占公司总股本的17.55%。

经过两个多月的等待,3月21日公司公告称,华录文化已与盈峰集团及其一致行动人普罗非签署股份转让协议,分别转让华录百纳12.55%、5%的股份,转让后,盈峰集团与普罗非合计持股17.55%,华录文化不再持股。

根据资料显示,盈峰集团成立于2002年4月19日,其法人代表和实际

控制人都是何剑锋;而普罗非成立于2010年7月13日,法人代表是何剑锋,实际控制人则是何享健。而何剑锋正是美的集团创始人何享健之子。

根据此前公告,此次华录文化持股转让后,华录集团却并未完全退出华录百纳,其仍将是上市公司的第二大股东。而且尽管华录百纳并未回应此次控股权转让的原因,在此前公司的一份公告中,却提及此举是“积极响应十九大关于文化产业发展的有关要求,为华录百纳引入新的优质股东资源,带来新的业务资源和市场化的经营机制,增强公司的盈利能力。”

华录百纳成立于2002年,是中央企业中国华录集团在北京投资设立的影视文化企业。中国华录集团专业从事数字音视频领域技术研究、软硬件应用开发和信息文化产业,是中央企业中唯一主业涵盖文化产业的大型企业集团。

两创业板公司终止重大重组折射并购新生态

证券时报记者 王小伟

作为同在创业板上市的两家公司,新研股份和朗新科技3月21日晚间同时披露了《终止重大资产重组暨公司股票复牌的公告》,虽然两家公司上市时间、所处行业、并购标的完全不同日而语,但是细品两家公司终止重组背后的细节,耐人寻味。

朗新科技从2018年1月22日开市起停牌,公司本次交易购买资产涉及的交易对手方主要为公司的关联方,因此构成关联交易。具体来看,标的企业是一家专注于以“互联网+”的方式进行人工智能和公共服务相关技术和产品研发、销售和用户服务的高科技企业。这与以定制软件开发收入

为营收主要来源的朗新科技有形成协同效应的潜力。

而新研股份作为总市值已经超过100亿元的老牌创业板公司,本次重大资产重组的标的资产为某航空部件服务有限公司不少于72.414%的股权、某航空技术有限公司96%的股权、某铸材料有限公司100%股权。这种重组,对于军工业务快速发展的新研股份而言,无疑也有借助于外延并购实现战略转型的考量。

虽然协同效应都被两家公司看好,且两家公司自筹划重大资产重组事项以来,都与主要交易对手方进行了一系列的磋商和沟通,并启动了尽职调查,就标的公司的目前经营状况、战略定位及未来发展方向等要素进行

了充分的论证,但是最终都没有如愿成行。两家公司终止重大资产重组的背后原因,既有相同点,背后也有区别。

其中,朗新科技终止的主要原因比较简单,仅是未能就估值达成一致意见。而新研股份则与标的公司股东方面在包括交易对价、标的公司估值和未来经营业绩等关键条件方面都存在一定分歧,最终也未达成一致意见。

两家公司成为创业板上市公司并购重组失利的一面镜子。实际上,从2017年开始,此前A股市场井喷的并购重组生态就逐步发生转向,而这尤其以创业板公司的终止并购重组案例更为典型。

虽然其中大部分对外宣称的原因