

国家将投入巨资支持集成电路发展

1200亿元芯片产业扶持基金将成立

□本报记者 张朝晖

和信息安全相关的芯片产业，已提升至国家战略高度。中国证券报记者日前获悉，国家将投入巨资支持集成电路产业的发展。1200亿元国家级芯片产业扶持基金有望于近期宣布成立。分析人士表示，有了国家队资金的护航，集成电路芯片的设备、设计、制造、封装企业均有望迎来高速发展。

公司化运作

目前我国每年进口集成电路芯片的金额超过1900亿美元，堪比原油进口。如何摆脱外部依赖，逐步实现国产替代，是我国信息技术国产化的重中之重。而据中国证券报记者了解，国家目前已经编制完成《促进集成电路产业发展纲要》，明确以财政扶持和股权投资基金方式并重支持集成电路产业发展。

一位业内人士坦言，资金成为目前制约集成电路行业发展的主要瓶颈。“我国集成电路产业十年以来科技投入1000多亿元，但相比国际大企业，国内全行业投入只是英特尔的1/6。”他表示，资本在促进集成电路产业发展的重要性和必要性已经获得认可，通过政府财政引导加股权投资基金协同运作的方式被认为是有效手段。

上述人士透露，正是在这一思路的指引下，国家芯片产业扶持基金有望于近期宣布成立，规模将达到1200亿元。国家财政拨款400亿元，其余资金依靠社会募资。

“目前多家央企有望成为该基金的发起人，中国烟草、移动运营商以及芯片封装等实力派企业均位列其中。基金将采取公司化运作，专业化运营，重点支持集成电路芯片的设备、设计、制造、封装等细分领域。

“1200亿元的产业扶持基金的成立，将超过十年的研发投入。这将大大缩小和

发达国家在芯片产业资金投入的差距。”上述人士称。

分析人士认为，芯片国产化的大趋势已经不可逆转，相关方面的资金投入将有望实现几何级增长。在此背景下，核心技术的突破和国产化将进入高峰期。包括云计算、物联网、大数据、数字电视等重要领域的芯片，均将有望实现进口替代。产业链条上，集成电路芯片的设备、设计、制造、封装企业，均有望迎来高速发展。

多地打造地方版基金

芯片的辐射效应十分明显。据国际货币基金组织测算，芯片1元的产值可带动相关电子信息产业10元产值，带来100元的GDP贡献，这对解决当地就业和实现地方经济转型有着积极影响。

事实上，早于国家队，各地已经开始着手打造地方版的芯片产业股权投资基金，

占领全球PC市场逾两成份额

联想2014财年智能手机欲冲8000万台

□本报记者 傅嘉

联想集团4月22日在京举行2014财年誓师大会。集团CEO杨元庆表示，预计收购IBM X86服务器和摩托罗拉移动业务两项交易将会在今年三季度完成，集团内部正在进行部门的调整和业务整合，以求在并购完成的第一天开始即实现协调发展。对应两项收购的下游市场，2014财年，集团企业级业务计划做到50亿元规模，利润率远高于PC；智能手机则要冲击8000万部目标。他同时表示，不会通过裁员方式来实现对摩托罗拉移动业务的扭亏。

PC业务领跑全球

2014年适逢联想成立三十周年，步入而立之年的联想内部对本财年的战略颇为重视。杨元庆表示，去年是自联想并购IBM PC业务以来，集团业务突破最为明显的一年，集团不仅在第二季度首次成为全球PC的老大，并且迄今一直保持了这一市场地位。今年1月集团宣布了两项重量级的并购，为联想下一个十年的业务布局打下了坚实基础。

联想集团公布的数据显示，集团去年PC实现销量5500万台，位居全球第一；PC和平板电脑销量之和接近6500万台，位居全球第二；PC、平板电脑及智能手机销量之和为1.15亿台，同比增长37%，位居全球第三。

杨元庆表示，PC业务是联想集团的根本所在，公司仍然会高度重视这一业务的发展。虽然全球PC市场处于萎缩通道之中，但在该领域联想仍将保持增长。目前，索尼、三星正逐步退出，戴尔、惠普则举棋不定，公司在这一成熟市场仍然有市场空间可以攫取。杨元庆在此次大会上公布了2014财年联想集团业务目标，分别是：在全球PC领域，继续保持第一，市场份额要突破20%，利润率提高1个百分点；整个财年智能手机实现8000万台销量，平板电脑实现2000万台销售；茄子快传和乐商店的用户突破3个亿；企业级业务要打造成一个高达50亿元规模、利润率远远超过PC的一项支柱业务。

两项并购寄予厚望

联想集团今年1月份宣布收购IBM X86服务器和摩托罗拉移动业务，这不仅成为2005年公司收购IBM PC业务之后公司经营的一次最大扩张



联想集团CEO杨元庆在集团2014财年誓师大会上演讲。

本报记者 傅嘉 摄

之举，也对公司的经营构成了挑战。在二级市场上，联想的股价并没有因为这两项收购计划的出炉受到追捧，其主要原因是两项资产目前盈利能力均有不少瑕疵。

对于这两项收购，杨元庆表示，集团内部正在推进两个并购项目获得层层审批，预计在今年三季度两项交易可以完成。并购之后，将有超过10000名的新员工加入联想。杨元庆认为，从业务角度来看，两笔收购和公司的战略发展完全匹配，IBM有业内十分领先的服务器技术，但是对制造环节和渠道环节掌控较弱，而这正好是联想的强项，联想之前在服务器领域已经遭遇瓶颈，通过高端技术的注入可以提高下游的粘性。联想目前下游的企业级客户，对集团能够提供品类丰富的产品有很大的需求。集团内部将致力于将企业级业务打造成旗下下一个业务支柱。

对摩托罗拉移动的并购则是可以令公司移动业务进入到一个新阶段。自2011年进入到智能手机领域后，目前联想已经在国内排名第二，在新兴市场也取得了成绩，唯一的短板就是无法打入高端市场。高端市场具有品牌、专利、渠道等一系列门槛，通过对摩托罗拉的收购，已经使得集团的移动业务获得了打入成熟市场的入门券。杨元庆表示，目前手机市场的格局是“两超多强”局面，集团处于群雄混战的第二梯队，通过此次收购，集团将有底气从第二梯队

突围，未来将对第一阵营构成挑战。杨元庆同时透露，虽然一再向外界表示会尽早使得摩托罗拉移动实现扭亏为盈，但这一目标仅会通过业务手段实现，不会进行裁员。

智能手机业务发力

基于对成长性和战略地位的考量，目前业内对联想的智能手机业务最为关注。联想2013财年智能手机的销量为5000万台左右，要在2014财年完成8000万台左右的目标，相对于已经步入成熟

浪潮集团发布企业信息化战略

4月22日，浪潮集团发布2014年新财年企业信息化战略，提出发展2大软件平台，提升5大应用产品，深化10个优势行业，推动100家大企业云落地，聚合1000家合作伙伴，用大数据推动企业转型升级。

浪潮集团执行总裁王兴山介绍，大数据正在重构企业智慧、推动企业转型升级，正是在这一背景下，浪潮集团推出了企业信息化新战略。

战略主要包括：浪潮拟加强平台研发投入，大力发展2大平台产品——企业云应用平台GPS和大数据服务平台IOP，推动在新IT环境下大企业信息化建设；推动在军工、建筑、制药、储备、快消品、装

备制造、采掘、船舶、化工、交通10大行业的深度应用；基于浪潮第四代数据中心平台，在传统商业分析的基础上，发展面向企业的大数据服务；发展电商平台，帮助企业实现ERP与第三方电商平台的对接，建立自主商城。

同时，按照浪潮企业云落地线路图，大力发展企业托管云大数据整合服务，同时发展以CRM、SRM、HCM为重点的公有云服务，2014年将推动100家企业云落地。并且，进一步加强区域本地化建设，提升面向客户的本地化、专业化服务能力建设，2014年将发展包括普通代理、增值伙伴、战略伙伴在内的合作伙伴100家。（王荣）

关于与摩托罗拉移动整合的细节，刘军向中国证券报记者表示，由于交易最终仍未落槌，目前不便对对方的经营问题发表言论。但是，在整合的策略上，公司和摩托罗拉保持了高度的一致性。目前摩托罗拉手机的代工企业主要是台湾的伟创力和富士康，在整合摩托罗拉移动之前，联想和二者的联系并不紧密。今年联想手机的出货量继续大幅上修，供应链的产能仍将保持充裕，在整合摩托罗拉移动之后，双方供应链的融合将会提速。

刘军同时透露，集团内部一直对虚拟运营商一事表示关注，但当前没有实质性动作。联想目前的智能手机均是搭载安卓系统，集团将会在今年推出搭载windows系统的智能手机，以弥补产品线的不足。

期的智能手机市场而言，联想要实现这一步并不容易。

联想集团高级副总裁、移动部门掌门人刘军在接受中国证券报记者采访时表示，目前联想的手机业务已经在东半球实现了全覆盖，去年该业务最突出的成绩是在新兴市场取得了不错成绩，部分市场如乌克兰甚至达到了2成的市场份额，成长性超过中国市场。今年公司的智能手机业务将拓展到西半球，集团目前的战略是在美国和西欧等高端市场以双品牌为主，在中国市场仍会以联想品牌为主打，但会考虑推出部分摩托罗拉的机型作为高端产品的补充。

刘军同时透露，集团内部一直对虚拟运营商一事表示关注，但当前没有实质性动作。联想目前的智能手机均是搭载安卓系统，集团将会在今年推出搭载windows系统的智能手机，以弥补产品线的不足。

关于与摩托罗拉移动整合的细节，刘军向中国证券报记者表示，由于交易最终仍未落槌，目前不便对对方的经营问题发表言论。但是，在整合的策略上，公司和摩托罗拉保持了高度的一致性。目前摩托罗拉手机的代工企业主要是台湾的伟创力和富士康，在整合摩托罗拉移动之前，联想和二者的联系并不紧密。今年联想手机的出货量继续大幅上修，供应链的产能仍将保持充裕，在整合摩托罗拉移动之后，双方供应链的融合将会提速。

中国移动:每台NFC终端补贴30元

在4月22-23日举行的2014第六届中国移动支付产业论坛上，中国移动中移支付公司副总经理贺新初表示，移动4G时代，中国移动将加大对NFC的应用，NFC将会引发新一轮的变革。为普及NFC终端，每卖一台NFC手机，中国移动总部会多给30元的补贴。同时，中移动总部已发文确定4G卡默认要绑定NFC SIM卡。

贺新初表示，随着NFC终端、SIM卡、受理环境不断成熟，NFC业务将在未来3-4年突破3亿规模。近期，中国移动还将发布TSM平台，打造开放生态体系，除提供电信功能外，还将开放更多空间给第三方应用，进一步探索业务模式。

券商分析报告指出，NFC在安全性、读取速度和交流方式等方面，比二维码支付有优势，而且，NFC与金融IC卡在受理环境上具有很大兼容性，符合央行相关政策。

目前A股上市公司中涉及NFC概念的主要有：恒宝股份、天喻信息、东信和平、硕贝德、信维通信、同方国芯及国民技术。（张玉洁）

中海油首季净产量增15.5%

资本支出近200亿

中海油4月22日晚公布了2014年一季度经营指标。第一季度，公司实现净产量1.08亿桶油当量，同比上涨15.5%；未经审计的油气销售收入约591.5亿元人民币，同比上升6.9%。

第一季度，中海油在中国海域共获得5个新发现，并有8口评价井获得成功。新发现渤中22-1展现了渤海深层潜山天然气勘探的巨大潜力；新发现陵水17-2为公司自营深水勘探的突破；通过进一步评价，证实渤中8-4和乌石17-2均为中型油气构造。期内，计划投产的新项目均进展顺利。

公司管理层介绍，公司第一季度油气产量大幅上涨，主要得益于：收购尼克森公司带来的产量贡献；包括美国鹰滩和伊克米桑油田群在内的海外主要项目产量提升。

受益于油气产量的上升，公司油气销售收入亦同比上升6.9%。期内，平均实现油价为104.63美元/桶，同比下降5.1%，主要是一季度远东地区基准油价及布伦特油价疲弱影响；天然气平均实现价格同比上升9.3%，主要是对中国部分客户提价及尼克森天然气价格上升。

中海油年初曾公告，公司全年资本支出预计达1050-1200亿元。中海油首席财务官钟华当时介绍，公司2013年资本开支实际完成量接近120亿美元，折算下来，2014年的资本支出约在170亿-190亿美元，如果再扣除2013年尼克森部分的资本开支，同比增幅较大。而根据22日晚公告，中海油2014年第一季度实际完成勘探、开发及生产资本化支出约人民币193.1亿元，低于计划的季度平均水平。（汪润）

昌九生化2013年预计亏损1.9亿

昌九生化4月22日晚公告，经再次测算，预计2013年年度经营业绩将出现亏损，实现归属于上市公司股东的净利润为-1.9亿元左右。此前公司曾预计2013年年度实现归属于上市公司股东的净利润为-1.4亿元到-1.55亿元。上年同期，公司净利润为-14468.33万元。

业绩预告更正的主要原因为：4月20日公司董事会审议了控股股东江西昌九化工集团有限公司提出的并经赣州市国资委、赣州工投批复的昌九生化止亏保壳三项措施，形成了相关决议，根据此次董事会决议，并参考资产评估公司出具的公司部分资产减值测试报告，财务部门对公司2013年年度经营业绩进行了重新预测。

公司原定于4月26日披露公司2013年度报告和2014年第一季度报告，根据目前年报审计和编制工作进度，公司将2013年度报告和2014年第一季度报告披露日期变更为4月30日。（戴小河）

新大新材去年扭亏

今年一季净利猛增近20倍

新大新材2013年业绩成功扭亏，净利润达7569.18万元。2014年一季度，公司实现归属上市公司股东净利润更是同比猛增1990.28%。公司表示，光伏行业的复苏及公司市场地位的巩固成为业绩反转的主因。

2013年，在完成对旗下盈利能力较强的易成新材资产重组的基础上，公司在切割刀片市场市场占有率达40%，重组后议价能力及市场影响力有所提升，公司已成为行业内市场占有率最高的企业。同时，公司及易成新材在产品结构、产业链延伸等方面实现优势互补，利用光伏电站、碳化硅高性能热交换器等项目，提升主营业务产品切割刀料的销售量，使得公司整体的盈利能力得到进一步提升。据公司2013年年报，公司硅片切割刀片业务全年销售收入同比大增134.91%，毛利率达22.14%。（郭力方）

科达机电“治霾”示范项目商运

全面达产仍需时日

科达机电4月22日晚公告，公司旗下的沈阳法库陶瓷工业园煤气化示范项目日前进入商业化运营阶段，但全面达产仍需一定时间。该示范项目共建成20台规格为10KNm³/h的粉煤气化炉，自2012年11月12日向沈阳法库陶瓷工业园试供气，至目前已历经一年多连续试生产，产能利用率超过60%。尽管项目已全面进入商业化运营阶段，但公司方面表示，项目要实现全面达产还需一定时间。

有分析称，示范项目商业化运行的业绩，将直接影响公司煤气化炉在陶瓷行业的推广应用市场前景。

根据公司2013年年报，去年公司煤气化炉在传统污染“大户”氧化铝和陶瓷行业企业中推广应用，已累计获得9.3亿元订单和5.78亿元框架协议。（郭力方）

中国北车与进出口银行战略合作

中国北车4月22日晚公告，公司近日与中国进出口银行签订战略合作协议。双方同意，根据中国北车海外业务发展的需要，此次战略合作金额为300亿元人民币或者等值美元。

协议约定，进出口银行将在符合国家政策及相关法律法规、监管规定的前提下，在该合作金额范围内，支持公司海外“走出去”项目，双方合作期限为3年。（于萍）

金明精机董事长:今年经营向好

金明精机董事长马镇鑫日前在股东大会上表示，公司目前订单整体充裕，2014年总体经营形势要好于去年。

马镇鑫表示，公司下游客户范围比较广泛，主要为食品、医疗、建筑、农业等行业，随着下游行业周期逐渐见底，公司所面临的宏观机会逐渐好转；同时，公司募投项目今年逐渐达产，产能瓶颈有望解决，预计产能会增长50台至160台左右；另外，去年公司收购的远东轻化装备公司，今年会带来一部分收益。

对于与戴维斯-标准有限公司的合作，马镇鑫表示，这是公司的长期战略，目前双方还在磨合期，戴维斯-标准有限公司全球的营销队伍都有来公司考察，预计明年双方合作会有实质性的进展，公司国际化将进一步拓展。随着合作的深化，未来戴维斯还会让公司代工一部分产品，包括零部件和整件。（涉沙）

□本报记者 王荣

中国证券报记者4月22日获悉，北京市商委、北京市国税局、北京市工商局等确定选择小米网成为北京市电子发票的第二家试点企业。小米公司方面介绍，4月8日米粉节当天公司共成交211万单，其中出具电子发票的单子占比达59.6%，预估2014年公司将出货6000万台手机，至少3000万单子会出具电子发票，占比将在50%以上。据悉，小米是北京市惟一家面向全国出具电子发票的电商，其采用的电子发票解决方案主要由东港股份提供。

小米首推全国电子发票

自2013年以来，北京市大力推进电子发票试点工作，由京东商城成功开出中国内地首张电子发票；京东目前仅对收货地址为北京和华东地区的用户开具发票，开

具范围是全品类。

小米网2013年10月决定引入电子发票项目。此次小米网获选为北京市电子发票第二家试点企业，并且是北京市第一家面向全国用户开具电子发票的企业。小米内部人士表示，电子发票符合产业与企业发展的需要，能够有效提升发货效率，降低企业成本，减少退换货的环节，同时也响应了国家绿色环保的号召。

上述人士介绍，2月12日，小米网开始尝试试电子发票的时候，电子发票占个人发票比例仅为0.37%。到2月19日，小米网放开配件类电子发票的开具后，电子发票占个人发票的比例飙升至24.55%，当天就有5833个订单索要了电子发票。

小米今年一季度手机出货量达到1100万台，小米公司董事长雷军预计，全年出货量将达到6000万台。“米粉节当天，电子发票占比逾50%。”上述人士介

绍，4月8日米粉节当天共成交211万多单，电子发票占比59.6%。

无纸发票提供商的机会

目前，电子发票的试点范围已经从北京扩展至上海、南京、重庆、青岛、杭州5城市，商品范围由最初的图书音像制品扩展至全部商品，交易方式由B2C扩展至B2B。

电子发票发展最重要的报销环节，一直是税控的重点，据相关报道，目前部分地区已经开始尝试放开报销功能。兴业证券分析师预计，在不久的将来，报销功能全面放开以后，电子发票行业发展将迈入一个新的台阶。

据悉，为小米提供电子发票解决方案的公司为东港股份。而京东华东总部和华北总部，分别与航信信息、东港股份合作，京东2013年纸质发票数量超过4亿张，未

小米首推全国电子发票