

“工业4.0”崛起 自动化控制成核心

本报记者 龙跃

工业4.0(Industry 4.0)是德国政府《高技术战略2020》确定的十大未来项目之一，并已上升为国家战略，旨在支持工业领域新一代革命性技术的研发与创新。分析人士认为，中国经济转型趋势不可阻挡，而中游制造业在我国经济中的比重又较高，来自发达国家“再工业化”和其他发展中国家成本优势的“前堵后追”，使得重建中国工业新优势至关重要。工业4.0由此具备较强烈的现实意义，有望成为资本市场未来持续关注的重点主题之一，其中工业自动化控制更是核心，近期涨幅不大的相关公司可以适当关注。

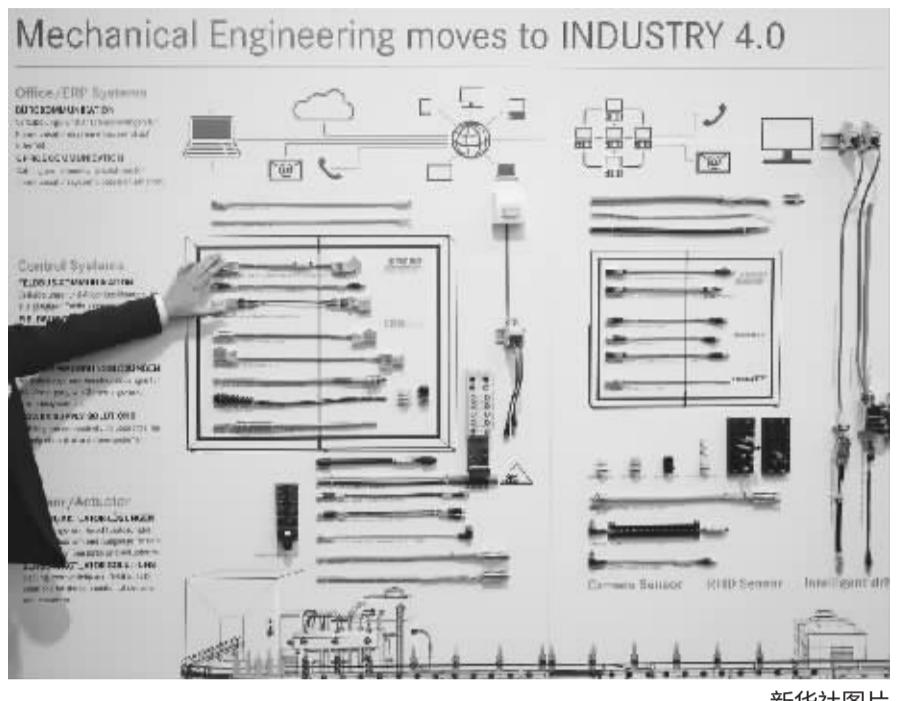
“工业4.0”重塑现代工业发展

据业内人士介绍，“工业4.0”研究项目由德国联邦教研部与联邦经济技术部联手资助，在德国工程院、弗劳恩霍夫协会、西门子公司等德国学术界和产业界的建议和推动下形成，并已上升为国家级战略。德国联邦政府对此投入达2亿欧元。

据此前媒体报道，德国政府提出“工业4.0”战略，并在2013年4月的汉诺威工业博览会上正式推出，其目的是为了提高德国工业的竞争力，在新一轮工业革命中占领先机。该战略已经得到德国科研机构和产业界的广泛认同，弗劳恩霍夫协会将在其下属6-7个生产领域的研究所引入工业4.0概念，西门子公司也已经开始将这一概念引入其工业软件开发和生产控制系统。

业内专家指出，“工业4.0”概念包含了由集中式控制向分散式增强型控制的基本模式转变，目标是建立一个高度灵活的个性化和数字化的产品与服务的生产模式。在这种模式中，传统的行业界限将消失，并会产生各种新的活动领域和合作形式。创造新价值的过程正在发生改变，产业链分工将被重组。

德国学术界和产业界认为，“工业4.0”概念是以智能制造为主导的第四次工业革命或革命性的生产方法。该战略旨在通过充分利用信息通讯技术和网络空间虚拟系统—信息物理系统相结合的手段，将制造业向智能化转型。“工业4.0”项目主要分为两大主题：一是“智能工厂”，重点研究智能化工厂系统及过程，以及网络化分布式生产设施的实现；二是“智能生产”，主要涉及整个企业的生产物流管理、人机互动以及3D技术在工业生产过程中的应用等。



新华社图片

中国工业具备发展优势

作为工业化程度较高的经济体，中国经济的转型在很大程度上也意味着工业产业的升级和转型。在这一背景下，工业4.0引起了业内众多专家的关注。分析人士认为，中国工业体系具备拓展工业4.0的明显优势，主要体现在以下四个方面：

首先，中高端人力资源优势。未来工厂并不是“无人工厂”，智能化生产将使人担当更有挑战性的角色，如创新、规划、监督和协调机器的运作。知识型员工需求的大幅上升，将成为工业智能化的可持续性支撑，而中国显然是此类中高端人力资源的“富矿”。据统计，2012年中国科技人力资源总量已经达到3850万人，研发人员总数达109万人，分别居世界第一位和第二位，并且每年还有大约700万大学毕业生。安永的一项研究也显示，中国一名工程师每年的综合成本仅为美国的十分之一。

其次，完整齐全的工业体系。相关调查结果显示，中国工业如今在竞争中的优势已更多体现在拥有完整的供应链条上。

比如，中国是世界上唯一拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家，形成了“门类齐全、独立完整”的工业体系，这个庞大完整的工业体系依托众多工业企业的集聚效应而具备了高度灵活性。显然，中国企业在某种程度上已具备在未来网络化工业时代大放异彩的潜质，这为将来实现“工业4.0”进行了有效铺垫。

第三，全球最大的需求市场。中国不仅是重要的产品生产国，还是世界最大的消费市场之一，这种双重角色将使国内市场与工业生产产生更为强劲的互动，促进社会经济发展，并有助于抵御世界经济波动的冲击。

最后，大规模生产的组织能力。政策强大的组织能力，也是我国工业不可忽视的一个独特优势。从《装备制造业调整和振兴规划》到《“十二五”工业转型升级规划》、《智能制造装备产业“十二五”发展规划》，都表明政策已经在谋划我国工业发展的顶层设计。

分析人士指出，伴随我国经济转型的持续深入，工业4.0有望引发更多关注的目光，并有望给资本市场带来一个持续性的热点主题。实际上，从目前A股市场的运行情况来看，大量中游制造业企业股价长期滞涨，估值优势也比较显著，持续低迷缘于股价催化因素的缺失，而工业4.0恰恰有望给相关个股带来新的上涨契机。

首先，中高端人力资源优势。未来工厂并不是“无人工厂”，智能化生产将使人担当更有挑战性的角色，如创新、规划、监督和协调机器的运作。知识型员工需求的大幅上升，将成为工业智能化的可持续性支撑，而中国显然是此类中高端人力资源的“富矿”。据统计，2012年中国科技人力资源总量已经达到3850万人，研发人员总数达109万人，分别居世界第一位和第二位，并且每年还有大约700万大学毕业生。安永的一项研究也显示，中国一名工程师每年的综合成本仅为美国的十分之一。

其次，完整齐全的工业体系。相关调查结果显示，中国工业如今在竞争中的优势已更多体现在拥有完整的供应链条上。

比如，中国是世界上唯一拥有联合国产业分类中全部工业门类的国家，形成了“门类齐全、独立完整”的工业体系，这个庞大完整的工业体系依托众多工业企业的集聚效应而具备了高度灵活性。显然，中国企业在某种程度上已具备在未来网络化工业时代大放异彩的潜质，这为将来实现“工业4.0”进行了有效铺垫。

第三，全球最大的需求市场。中国不仅是重要的产品生产国，还是世界最大的消费市场之一，这种双重角色将使国内市场与工业生产产生更为强劲的互动，促进社会经济发展，并有助于抵御世界经济波动的冲击。

最后，大规模生产的组织能力。政策强大的组织能力，也是我国工业不可忽视的一个独特优势。从《装备制造业调整和振兴规划》到《“十二五”工业转型升级规划》、《智能制造装备产业“十二五”发展规划》，都表明政策已经在谋划我国工业发展的顶层设计。

分析人士指出，伴随我国经济转型的持续深入，工业4.0有望引发更多关注的目光，并有望给资本市场带来一个持续性的热点主题。实际上，从目前A股市场的运行情况来看，大量中游制造业企业股价长期滞涨，估值优势也比较显著，持续低迷缘于股价催化因素的缺失，而工业4.0恰恰有望给相关个股带来新的上涨契机。

深圳市国资委旗下地产业务整合平台价值将持续凸显。同时2013年11月公司与深圳地铁的合作拉开了深圳地铁合作开发地铁上盖物业序幕，未来与深铁地的合作可期。此外，公司减持中洲控股股权或贡献EPS0.18元，将计入今年业绩。公司在深国资地产业务整合中处于龙头地位，给予“强烈推荐”评级。

用友软件(600588)

“用友通信”助建互联网生态圈

11月24日，公司子公司正式发布“用友通信”品牌，宣告用友集团进军企业级移动市场。长江证券认为，“通信服务+移动应用+管理软件服务”集工作手机于一体，“用友版”通信服务亮点纷呈。

本次发布会标志着用友正式进军企业移动市场，用友通信的业务模式是合

约租赁中国电信4G的170号段基础网络，提供常规通信服务，并与酷派等智能手机厂商达成合作，可定制化地将电话会议、E联系、客勤通、移动支付、移动看

仓、移动OA等移动应用按需嵌入工作手机，提供给大中型企业客户的工作人员。

以移动转售之名，加速构建大中型企业移动互联网生态圈。对于用友的“企业互联网”战略，市场普遍认可其通过免费提供易代账、工作圈、会计家园、客户管家四大线上应用构建小微企业互联网生态圈的策略，并对2014年15万、2015年70万、2016年200万、5年后1000万的进度颇有信心。但对大中型企业如何转移到线上心存疑虑。本次移动转售服务通过移动办公将企业客户上下游产业链紧密联系，为构建大中型企业移动互联网生态圈另辟蹊径，加之高端NC移动化产品，中端US-MAC解决方案，以用友为圆心的大中型企业互联网生态圈指日可待。

大、中、小型企业三管齐下，共推企业互联网战略落地，互联网金融等服务将带来二次飞跃。构建企业互联网生态圈&互联网金融等服务挖掘生态圈内企业客户的价值将是公司的长期战略，各项业务落地亦接踵而至。看好用友软件在B端互联网市场的话语权和天然优势，更期待金融、广告、撮合交易、精准营销等多元化服务挖掘生态圈价值的庞大市场空间，强烈建议在价值重估前积极布局。

方正证券指出，宝能系退出，深国资地位进一步巩固，后续整合大幕悄然拉开。宝能系控股的3家公司自2010年以来在二级市场连续增持上市公司股权至15%，并在董事会换届中获得三个董事席位，对深振业的控股地位觊觎已久，历经4年的漫长争夺后，宝能系选择放弃，且不论过程如何，从结果来看，对上市公司形成重大利好。

宝能系的退出从根本上解决了深国

资控股地位不稳的担忧，在公司债发行完毕后，深国资有望进一步通过资本市

场途径提升持股比例，从而一举锁定控

股地位；与此同时，以天健的“定增+员

工持股”模式为标杆的深国资二轮国企

改革正如火如荼的推进，不排除深振业

也有可能采取类似的激励措施来激发企

业的经营活力。

深圳市国资委旗下地产业务整合平

台价值将持续凸显。同时2013年11月公

司与深圳地铁的合作拉开了深圳地铁合

作开发地铁上盖物业的序幕，未来与深

铁地的合作可期。此外，公司减持中洲

控股股权或贡献EPS0.18元，将计入今年

业绩。公司在深国资地产业务整合中处

于龙头地位，给予“强烈推荐”评级。

用友软件(600588)

“用友通信”助建互联网生态圈

11月24日，公司子公司正式发布“用友通信”品牌，宣告用友集团进军企业

级移动市场。长江证券认为，“通信服

务+移动应用+管理软件服务”集工作

手机于一体，“用友版”通信服务亮点

纷呈。本次发布会标志着用友正式进军

企业移动市场，用友通信的业务模式是

合约租赁中国电信4G的170号段基础

网络，提供常规通信服务，并与酷派等

智能手机厂商达成合作，可定制化地将

电话会议、E联系、客勤通、移动支付、

移动看仓、移动OA等移动应用按需嵌入

工作手机，提供给大中型企业客户的工

作人员。

以移动转售之名，加速构建大中型企

业移动互联网生态圈。对于用友的“企

业互联网”战略，市场普遍认可其通过免

费提供易代账、工作圈、会计家园、客户

管家四大线上应用构建小微企业互联

网生态圈的策略，并对2014年15万、2015

年70万、2016年200万、5年后1000万的进

度颇有信心。但对大中型企业如何转移

到线上心存疑虑。本次移动转售服务通

过移动办公将企业客户上下游产业链紧

密联系，为构建大中型企业移动互联

网生态圈另辟蹊径，加之高端NC移动化

产品，中端US-MAC解决方案，以用友为

圆心的大中型企业互联网生态圈指日可

待。

大、中、小型企业三管齐下，共推企业

互联网战略落地，互联网金融等服务将

带来二次飞跃。构建企业互联网生态圈&

互联网金融等服务挖掘生态圈内企业

客户的价值将是公司的长期战略，各项

业务落地亦接踵而至。看好用友软件在

B端互联网市场的话语权和天然优势，

更期待金融、广告、撮合交易、精准营

销等多元化服务挖掘生态圈价值的庞

大市场空间，强烈建议在价值重估前积

极布局。

大、中、小型企业三管齐下，共推企业

互联网战略落地，互联网金融等服务将

带来二次飞跃。构建企业互联网生态圈&

互联网金融等服务挖掘生态圈内企业

客户的价值将是公司的长期战略，各项

业务落地亦接踵而至。看好用友软件在

B端互联网市场的话语权和天然优势，

更期待金融、广告、撮合交易、精准营

销等多元化服务挖掘生态圈价值的庞

大市场空间，强烈建议在价值重估前积

极布局。

大、中、小型企业三管齐下，共推企业

互联网战略落地，互联网金融等服务将

带来二次飞跃。构建企业互联网生态圈&

互联网金融等服务挖掘生态圈内企业

客户的价值将是公司的长期战略，各项

业务落地亦接踵而至。看好用友软件在

B端互联网市场的话语权和天然优势，

更期待金融、广告、撮合交易、精准营

销等多元化服务挖掘生态圈价值的庞

大市场空间，强烈建议在价值重估前积

极布局。

大、中、小型企业三管齐下，共推企业

互联网战略落地，互联网金融等服务将

带来二次飞跃。构建企业互联网生态圈&

互联网金融等服务挖掘生态圈内企业

客户的价值将是公司的长期战略，各项

业务落地亦接踵而至。看好用友软件在

B端互联网市场的话语权和天然优势，

更期待金融、广告、撮合交易、精准营

销等多元化服务挖掘生态圈价值的庞

大市场空间，强烈建议在价值重估前积

极布局。

大、中、小型企业三管齐下，共推企业

互联网战略落地，互联网金融等服务将

带来二次飞跃。构建企业互联网生态圈&

互联网金融等服务挖掘生态圈内企业

客户的价值将是公司的长期战略，各项

业务落地