

车企逐鹿车联网 万亿“钱景”浮现

新能源汽车热度不减

□本报记者 刘兴龙 徐金忠

4月20日,2015年上海国际汽车工业展览会开幕,来自18个国家和地区的近2000家企业参展,全球首发车109辆。此次车展取消了车模展示,汽车成为了真正的主角,其中,车联网技术应用成为了最大的亮点,巨大的市场潜力有望爆发。此外,新能源汽车的热度依然不减,逾百款车型集中展示。

车企争炫车联网技术

此次车展展出总面积超过35万平方米,推出了全球首发车109辆、新能源车103辆、概念车47辆。随着车联网的不断升温,数家主流汽车制造商展示了融合互联网技术的车型。

作为参展重头戏,长安汽车推出了CS75四驱版,数字互联方面的科技突破成为一大亮点。长安汽车人士介绍,CS75四驱版搭载全新in Call 3.0智能车载互联系统,具备灵敏语音控制、远程操控、深度移动互联、全方位安防等智能功能。

北汽新能源则展示了“城市智能出行服务生态系统”,核心内容就是“互联网+纯电动汽车”的深度融合,并发挥在充电领域前瞻性研究和全产业链的整合优势。

长期扎根于传统SUV领域的长城汽车也有意融合车联网技术。长城汽车人士在上海车展期间介绍,公司正在研发车联网应用产品,未来将在H7车型上进行尝试性的应用。

相比之下,国外厂商在车联网应用方面更进一步。宝马在本次车展上展示了诸多最新应用,其中BMW互联驾驶在线商店,允许用户在车内iDrive界面上直接定制互联驾驶服务项目,将电商平台拓展至车内客户端。

可喜的是,以往由国外厂商引领技术潮流趋势的情况有所变化,很多国内外汽车品牌越来越多地用上了“中国芯”。

均胜电子近日刚刚获得特斯拉的订单,在此次车展上,公司旗下普瑞公司展示了一款多媒体交互控制系统All-in-Touch。这款中控系统是普瑞为奥迪Q7量身订制的高品质、性能先进的操作系统,结合激发装置、压力传感器和配套软件提升了系统功能。

申万宏源研究报告介绍,到2020年,车联网有望迎来万亿级市场规模。快速发展的互联网产业与不断增长的汽车市场有效交融,将催生巨大的智能互联汽车新生态。

新能源汽车热度不减

在经历了2014年北京车展、广州车展的火爆之后,本次上海车展“新能源”已经不再是新鲜词,越来越多品牌加入新能源汽



CFP图片

车行列,展出103辆新能源车,也创下了国内车展的新高。

比亚迪携旗下新能源汽车现身,其中紧凑型SUV“宋”正式对外首发。这是推出紧凑型车“秦”、中型SUV“唐”,7座MPV“商”之后,比亚迪在新能源细分领域的又一动作。

上汽集团则展示了荣威950插电式燃料电池轿车。该车型是上汽集团研发的第四代燃料电池产品,加氢只需3~5分钟,最高时速达160公里/小时,续航里程超过400公里。

在外资品牌方面,宝马集团携全系产品及多款首发车型登场,其中全新BMW X5插电式混合动力全球首发。奔驰也带来了曾在纽约车展露面的全新混动GLE。

业内人士指出,目前制约新能源汽车发展的主要因素除了锂电池的续航里程、充电网的完善性和购车成本外,电动汽车的车型较少也是关键因素之一。随着新能源车型增多和充电设施网络的完善,行业发展进入提速期,整车制造、锂电池和充电设施等相关企业订单将获得实质性提升。

新能源汽车在持续火热之后,围绕新能源汽车的产业链、生态圈也已经得到发展,并有望随着新能源汽车的走热实现腾飞。新能源生态圈内龙头企业价值将逐步得以体现。

以康得新为例,公司与北汽股份进行战略合作,在碳纤维、新材料和新能源电动车的产业内强强联合。在上海车展上,作为北汽的战略合作商,康得新为北汽的新能源概念车提供了全新的车身装饰膜以及裸眼3D展示系统。据介绍,康得新未来将与北汽深

度融合,双方合作成立的产业基金将用于新材料、新能源汽车领域的优质项目。

SUV车型蜂拥而至

近两年,国内SUV市场迅速升温,吸引了各大品牌争相投入,新车投放力度不断加大。对于各大汽车品牌来说,SUV不仅远比轿车好卖,而且利润更高,这成为了车企热衷SUV车型的重要原因。

在本次上海车展上,SUV几乎成为了国

豪华品牌竞争加剧浮现产业链机会

□本报记者 刘兴龙

在本次上海车展上,豪华车品牌纷纷推出新款车型,争夺潜力巨大的国内市场。近年来,跻身豪华车品牌产业链的国内汽车零部件企业越来越多,有望从豪华车市场扩张中获益。

继纽约车展全球首秀之后,全新豪华全尺寸四门轿车林肯Continental概念车在上海车展亮相。此外,两款全新的SUV车型全新林肯中型豪华SUV车型MKX和全尺寸豪华SUV车型Navigator也在国内首秀,这标志着林肯全系SUV家族进入中国市场。

宝马BMW X5插电式混合动力整合2.0升TwinPower Turbo双涡管单涡轮增压发动机和同步电动机,全新车型的百公里综合油耗低至3.3升。

奔驰则展示了自动驾驶概念汽车F015

内汽车厂商“标配”展示车型,甚至许多厂家将SUV车型放在了最醒目的展台位置。

本届车展,哈弗H8正式上市销售。在上市前,长城汽车发布公告表示,哈弗H8的传动系统问题已得到彻底解决,新车还在原有车型的基础上进行了多方面升级,并增加两款尊贵型车款,使得车款数达到了6款。新车售价为20.18万~25.68万元。早在2013年的广州车展上,长城汽车曾经宣布哈弗H8正式上市,几经波折,这款重量级车型重新上市的时间推迟了一年多。

CS75四驱版则成为了长安汽车力推的车型,这款车采用国际领先的博格华纳全新一代NexTrac智能四驱电子控制系统,可以根据道路工况合理分配前后轮扭矩,同时为车辆带来更高效的驱动性能和起步加速性能。除此之外,相比于原来两驱车型,CS75四驱车型在智能安全、科技互联上也有重大突破。

除了排名靠前的大型国内车企,一些中小型企业也纷纷推出SUV车型。众泰在本次车展上发布了全新SUV车型大迈X5,双龙发布了小型SUV Tivolan车型。

统计数据显示,2015年1月到3月,我国SUV市场实现了48.8%的高速增长,而轿车市场销量则下滑0.4%,在SUV领域占据优势的自主品牌得以受益。在2015年3月份销量前十的SUV车型中,有8款来自于自主品牌,在这些车型的带动下,第一季度自主品牌在SUV市场的份额同比大幅上升了16.2个百分点,达到约56.4%。

福瑞股份

构建肝病管理O2O闭环

□本报记者 戴小河

福瑞股份子公司Echosens将引入三位战略投资者,所募集的资金的大部分将投入国内的医疗服务业务。对此,福瑞股份总经理林欣对中国证券报记者表示,公司将在保持对Echosens控股权的基础上,通过股份重组或IPO形式,把其打造成海外资本平台,引进国际先进的技术和商业模式,为国内O2O慢性肝病健康管理服务。

进军医疗服务业

根据公告,引进三位战略投资者后,福瑞股份持有Echosens公司51.01%股权,但仍掌控经营主导权。且引入的股权全部是优先股,并无经营决策权。

林欣表示,引入战略投资者可以改善Echosens的治理结构,提升投资能力、管理经验和风险管理能力。本次交易后,将成立由福瑞股份、Echosens管理层、战投、独立董事组成的董事会,更好地监督和支持Echosens的运营。三家投资者拥有广泛资源,将为Echosens在全球肝病诊断领域的业务拓展提供坚实后盾。此外,本次交易也可以为福瑞股份带来可观资金。

本次福瑞股份获得的5.4亿元现金中,1.97亿元将用于Echosens在全球肝病领域的研发与并购。3.45亿元将被用于福瑞股份的O2O慢性肝病管理建设及相关医疗业务,同时适时围绕肝病领域进行并购。

业内人士表示,三家战略投资者中,奥博资本是全球最大的医疗投资基金,管理规模140亿美元,可以给福瑞带来并购项目,也可以给Echosens带来更多合作伙伴。而中法并购基金的两大基石投资人,一个是国开金融(中国国家开发银行下属全资子公司),一个是法国国家投资银行(前法国主权基金)。

移动端APP上线在即

福瑞股份近年来积极进军医疗服务业,除了耗资4亿元投资福瑞健康科技园、参股共建内蒙古医科大学附属蒙中医院外,公司筹备在全国布局“爱肝一生健康管理中心”,提供慢性肝病健康管理服务。

林欣介绍,“爱肝一生健康管理中心”的基本合作模式为,对合作医院的感染科改建为“爱肝一生健康管理中心”,医院派出临床医生出诊,公司派出个案管理人员,对肝病患者进行病例建档、持续跟踪病情,并提供后续随访和管理服务。公司同时投放Fibroscan,并提供与肝病治疗相关的药物。目前,爱肝中心签约医院接近50家,预计年底有望达到100家。

公司线上医患管理与互动系统也在同步推进,“PC端系统在2013年已经成型,有40多家爱肝一生健康管理中心在使用。移动端的APP系统将在下个月上线。”林欣表示,推出APP后,公司在肝病管理领域的全产业链将实现闭环,从上游药品生产到中游仪器诊断,下游患者管理一应俱全。

方正证券分析师崔明亮表示,爱肝一生中心以公司在肝病领域的资源(包括药品、仪器、经验等)为支撑,以较低成本获得了合作医院的医生和病人资源,符合患者、医生、医院多方利益,是未来新医改持续推进的趋势。此次引进战略投资者,把Echosens打造成海外融资平台,通过引进国际先进技术和模式,将推动爱肝一生中心的O2O慢肝健康管理业务快速发展。

沈阳机床

推进“互联网+”模式

□本报记者 徐光

4月20日,沈阳机床集团宣布,拟与神州数码、光大金控共同设立创慧投资管理有限公司,旨在促进多产业融合发展,探索装备制造行业“互联网+”的经营模式。同时,通过创新商业模式、推动智能产品升级,实现从工业制造商向智能制造全面解决方案提供商的战略转型。

沈阳机床董事长关锡友表示,以i5智能机床操作系统为基础打造的“i平台”,将机床加工领域的设计、制造、服务、供应链、用户等环节集成到云端,改变传统的单机生产模式,用“互联网+机床”的思维构建一张智能机床领域的互联网。

在同日开幕的第十四届中国国际机床展览会上,沈阳机床展示的4台i5机床全部配置了第二代i5系统。据介绍,i5智能机床自2014年初推出以来,市场需求快速增长,目前i5T3.3型智能机床实现销售1000余台。

加多宝

战略升级推金罐凉茶

□本报记者 王锦

4月20日,加多宝集团宣布进行战略升级,推出金罐加多宝凉茶。加多宝执行总裁阳爱星表示,这不仅是更换包装,而是一次产品升级,是加多宝参与国际竞争、占领全球凉茶市场新高地的需求。

而对于公司已使用20年的红罐凉茶,加多宝相关人士4月20日对中国证券报记者表示,“红罐也会继续生产销售,但未来金罐是主流。”

特劳特中国区合伙人邓德隆称,在移动互联网时代,加多宝顺势进行战略升级推出金罐,与其他凉茶品牌形成差异化,将夯实加多宝在国内凉茶市场的龙头地位,为布局海外市场奠定基础。

加多宝此举与王老吉的“红罐之争”官司不无关系。去年12月,针对加多宝、广药王老吉的“红罐之争”,广东省高级法院宣判加多宝构成侵权,并赔偿广药集团经济损失15亿元以及维权费用26万余元。该一审判决意味着加多宝将不能继续使用红罐,对此,加多宝已提起上诉,目前二审程序尚在推进中。

46家公司一季度净利有望超去年全年

□本报记者 张玉洁

截至4月20日收盘,Wind数据显示,两市共1127家公司公布了一季度业绩预告,超过5成企业业绩预喜(包括续盈)。以净利润增幅中值计算,46家公司今年一季度净利超过过去年全年,并购、出售金融资产以及行业基本面改善成为增长的主要原因。

并购助力业绩增长

净利润大增的公司主要集中在化工、有色金属、商业贸易以及农林牧渔等行业。

湖北金环预计,2015年一季度实现归属于上市公司股东的净利润为10000万~14000万元,比上年同期增长29661.9%~41566.67%,目前位居两市增长王。公司去年全年净

利仅为1516万元,业绩大幅增长主要是出售1000万股长江证券,投资收益大幅增长导致业绩暴增。类似还有珠江控股、深纺织A等公司,业绩大幅增长均来自于出售金融资产。

值得注意的是,上述46家公司中,外延式收购并表后,公司净利水平大幅改善的案例约占1/4。这一点在中小板和创业板传统行业公司中尤为突出。这显示出在经济增速下行的宏观环境下,部分传统行业公司难以依靠主业维持高增长,通过寻求并购来提升业绩。

顺荣三七预计,一季度实现净利润9000万元至9700万元,比上年同期增长16649.71%至17952.46%。公司2014年全年净利润为3821万元。公司收购的三七互娱自2014年12月份纳入合并报表,从而推动了整体利润的大幅上

升。三七互娱2015年第一季度净利润约为14500万元至15500万元之间,上市公司持有三七互娱60%股权,合并后归属于上市公司股东的净利润为8700万元至9300万元。此外,冠福股份、海翔药业、巨龙管业和神州高铁等也与此类似。

部分周期性行业回暖

与并购提升业绩的“短平快”相比,部分周期性行业则在经历几年去产能之后迎来了业绩反转的迹象,公司基本面正在改善。

经过了三年的低迷,聚酯涤纶有望在今年迎来行业景气改善。荣盛石化和恒逸石化一季度净利均已超过去年全年水平,除基本面改善外,公司拓展产业链上下游,寻求其他业绩增长点。

迎来去库存关键期

随着政策逐步宽松,楼市预期正明显改善。业内人士预计,2015年楼市有望向好,房企绩压力将有所缓解。

近期央行宣布降准,分析人士认为,这将对楼市产生一定带动作用。对此,伟业我爱我家集团副总裁胡景晖表示,一系列“稳增长”政策逐步发力,再加上此前公积金新政、降息等多方面利好,二季度将成为“去库存”的关键时间段,楼市整体有望“量增价稳”。

流动性宽松,银行按揭贷款的利率折扣也将出现一定幅度的降低,减少购房人的贷款成本。对于开发企业来说,由于去年楼市调整

比例往往较低。万科预计,2015年一季度实现的竣工面积仅占全年竣工量的5.5%至6.0%。

保利地产一季度业绩表现良好。公司预计一季度实现归属于上市公司股东的净利润同比增长50%左右,主要原因是竣工结算面积增加导致营业收入同比增长,以及毛利率较高的项目结算金额比重较大,整体毛利率同比提高。此外,华夏幸福、金融街、泰禾集团等公司一季度业绩均实现不同程度的增长。

在一季度业绩下降的房企中,多数企业的业绩下滑幅度均在50%以上。国兴地产、渝开发、中航地产、世茂集团等房企则预计一季度首亏。

“一季度报房企业绩不好主要是企业销售节奏的变化。”中原地产分析师张大伟认为,大部分企业在2013年的销售完成情况较好,因此预留了大量签约结转到2014年年初。但2014年企业整体销售完成情况较差,大部分企业反而透支了2015年年初的签约。

此外,房企的利润率也进入下行区间。同花顺iFinD数据显示,2014年房企整体毛利率为32%,较2013年下降1个百分点,毛利率呈现逐

季下滑的态势。在2015年一季度,部分房企也将业绩下降原因归因于高毛利项目结算减少。

“投资需求一直是过去楼市高增长的动力之一,但随着理财产品兴起以及股市回升,吸引了部分资金转向这些领域,再加上房地产未来增值不确定,因此房地产投资需求出现显著回落。”张大伟表示,房企利润率越来越低的趋势已经难以改变。

“投资需求一直是过去楼市高增长的动力之一,但随着理财产品兴起以及股市回升,吸引了部分资金转向这些领域,再加上房地产未来增值不确定,因此房地产投资需求出现显著回落。”张大伟表示,房企利润率越来越低的趋势已经难以改变。

“投资需求一直是过去楼市高增长的动力之一,但随着理财产品兴起以及股市回升,吸引了部分资金转向这些领域,再加上房地产未来增值不确定,因此房地产投资需求出现显著回落。”张大伟表示,房企利润率越来越低的趋势已经难以改变。

“投资需求一直是过去楼市高增长的动力之一,但随着理财产品兴起以及股市回升,吸引了部分资金转向这些领域,再加上房地产未来增值不确定,因此房地产投资需求出现显著回落。”张大伟表示,房企利润率越来越低的趋势已经难以改变。

“投资需求一直是过去楼市高增长的动力之一,但随着理财产品兴起以及股市回升,吸引了部分资金转向这些领域,再加上房地产未来增值不确定,因此房地产投资需求出现显著回落。”张大伟表示,房企利润率越来越低的趋势已经难以改变。

“投资需求一直是过去楼市高增长的动力之一,但随着理财产品兴起以及股市回升,吸引了部分资金转向这些领域,再加上房地产未来增值不确定,因此房地产投资需求出现显著回落。”张大伟表示,房企利润率越来越低的趋势已经难以改变。

本报记者 于萍

楼市及信贷政策的宽松,让房地产市场预期不断回暖,不过上市房企一季度整体业绩却不尽如人意。目前披露一季报或业绩预告的46家房企中仅有三成业绩增长,多数房企盈利出现下滑。业内人士认为,近期楼市新政以及央行降息降准所释放的流动性,将对楼市起到带动作用,二季度将成为开发商去库存的关键时期。

利润率持续下滑

同花顺iFinD数据显示,截至4月20日,两市共有46家房企披露了一季报或业绩预告,一季度业绩增长或扭亏的公司共16家,占比仅为三成。多数房企一季度业绩面临较大的增长压力。

万科预计一季度盈利6亿元至7亿元,同比下降54%至61%。公司表示,一季度业绩同比下降