■ 高端访谈

紫光集团董事长赵伟国表示

从并购转向自主研发

□本报记者 董添 欧阳春香

紫光集团董事长赵伟国日前接受中国证券报记者专访时表示，紫光集团已经完成产业布局，将从并购过渡到以自主研发为主。2018年紫光将推出面向手机和数据中心的存储产品，以及公有云服务。

赵伟国认为，“资本是把双刃剑，以资本推动高科技产业发展才是正道。紫光投资了一些股票，这些都是财务投资。”

据介绍，紫光集团以“自主创新加国际合作”的“双轮驱动”，形成了以集成电路为主导，构建“芯”到“云”的高科技产业生态链，目前已成为中国出货量最大的综合性集成电路设计企业，及全球第三大手机芯片设计企业。

寻求芯片产业突破口

中国证券报：芯片国产化存在哪些困难？紫光如何构建从“芯”到“云”的产业链？

赵伟国：芯片国产化是一个战略目标。但在市场采购方面，国产芯片并没有得到特别的对待，特殊领域除外。国产芯片在技术水平、成本等方面依然困难重重；在人才团队、技术专利、国际合作与并购等方面困难尤其大。

对于紫光而言，除原有的手机芯片和网络产品、服务器、存储系统外，2018年将推出面向手机和数据中心的存储产品，以及公有云服务。

中国证券报：紫光集团如何实现芯片细分领域进入全球第一梯队？

赵伟国：在一些细分领域，例如手机芯片领域，紫光集团在规模上已是世界第三位。我们有一个十年规划，每年进步一点，每月进步一点，十年下来会进步很多。

中国证券报：中国集成电路产业如何实现“弯道超车”？

赵伟国：在集成电路领域，美国、日本、韩国和中国台湾地区在高端领域占据优势。这里没有“弯道超车”的概念，只有一点一点地努力和追赶，要有“板凳要坐十年冷”的心态。只有投入更多资本，更勤奋地工作，建立更好的机制，吸引更多的人才，舍此别无他途。

以资本推动高科技发展

中国证券报：如何评价并购对产业发展的推动作用？

赵伟国：收购是为了建立产业桥头堡和滩头阵地，从而快速切入市场，缩短研发时间。目前，紫光已经完成大致的产业布局，并从并购过渡到以自主研发为主。当然，如果有合适的并购标的，也会继续展开并购。不过，现在海外并购市场合适的标的不多。

中国证券报：紫光近期加强了对展讯通信和锐迪科的整合。下一步如何整合旗下各业务板块？

赵伟国：根据业务发展的需要，业务板块需要进行组织结构调整。形式为内容服务，组织结构为实现战略目标服务。一切从实际出发，这是紫光的原则。

中国证券报：2017年底，紫光举牌了多家上市公司，如何理解这一行为？

赵伟国：资本是高科技产业的血液，没有资本的支持，中国的芯片产业不可能发展起来。但资本是把双刃剑，以资本追逐资本，将走上歧路，以资本推动高科技产业发展才是正道。

紫光为了获取资金的较高收益，在二级市场上投资了一些股票，这些都是财务行为，并非战略行为。2017年底举牌联想控股和中芯国际，都是利用富余资金以获取财务收益。

晴天买伞 未雨绸缪

中国证券报：2015年底，紫光计划未来三年内将科技产业投资基金规模做到3000亿元，目前进展情况如何？

赵伟国：当时说的3000亿元是笼统的概念，是指以多种方式筹集3000亿元资金，我们基本做到了。受制于研发速度和工厂建设速度，目前大部分钱还没有花出去。要冷静面对商业现实。科技产业的投资最终一定要赚钱，要赚足够回报的钱。紫光在这方面结合得比较好。

中国证券报：2018年紫光旗下的长江存储将投产，初期产能5000片晶圆/月，产能扩张能否跟上需求？紫光在南京、成都等地的IC国际城项目进展情况如何？

赵伟国：长江存储初期产能每月5000片，相当于中试生产，是为了确保下一步每月十万片的生产成功。南京、成都基地的建设，都在正常进行。

中国证券报：如何解决业务扩张过程中的资金问题？

赵伟国：武汉、成都、南京三大基地建设，已筹集1800亿元资金。发起了注册资本1000亿元的紫光国芯集成电路股份有限公司，为下一步发展筹集资金。紫光在海外发债，属于晴天买伞，未雨绸缪。

多元化拓展成房企发展方向

□本报记者 张玉洁

3月21日，2018中国房地产开发企业500强测评成果发布。根据房地产500强测评报告，在供给侧改革与因城施策推进的背景下，2017年房地产行业迎来新一轮发展，全年商品房销售金额和销售面积均实现突破，但不同区域分化进一步凸显，房地产行业兼并重构进一步加速，行业集中度进一步提升。在行业整体增速乏力的局面下，住房租赁、特色小镇、养老地产等多元化拓展成为房企转型的主要方向。

行业集中度提升

上述《报告》显示，2017年，500强房地产开发企业全年商品房销售面积达6.4亿平方米，同比增长22.3%，销售金额创下8.5万亿元的新高，同比增长34.7%；500强房企市场份额按面积和按金额分别为37.56%和63.24%，分别较上年提升4.51和9.89个百分点。同时，年内千亿房企数量创下新高，达到17家。碧桂园、万科、恒大三家龙头房企全年销售额均超过5000亿元，业绩大幅突破。

《报告》指出，2017年，房地产行业集中程度进一步提高。前四大房地产开发企业销售金额占比从2012年的6.61%上升至2017年的14.56%。以销售金额计算，10强、20强、50强、100强房地产企业市场份额分别为24.05%、32.21%、45.29%和55.24%，分别较上年增长5.34、7.38、12.20和15.49个百分点。各梯队市场份额均呈上升趋势，且持续向龙头企业集中。

中小型房企依然举步维艰，成长空间进一步被挤压。500强企业中，销售份额小且呈现负增长的企业不在少数，两极分化加剧。《报告》指出，部分竞争力薄弱的中小型房企将退出市场，而实力雄厚的大型房企将受益于行业整合，在拿地、融资等方面都构筑更高的边界。

多元化拓展渐成趋势

2017年，房地产持续承压，整体增长乏力。成长指标中，500强房地产开发企业销售面积增长率大幅回落至22.3%；销售金额保持高速增长主要受益于房价高企。营业利润增长率连续三年回升，但均未超过2010年的水平，长期看仍处于下降通道。房企债务规模继续扩张，行业整体净资产增长率大幅回落。

随着房地产多元供给体系逐步完善、长效机制加速建立、资金面持续收紧，房企开始思考如何应对行业变局。在政策大力支持下，房地产企业加速抢滩住房租赁市场。《报告》指出，城市化进程进入下半场，城市发展模式和房企盈利模式开始全面转变。从“产销模式”向“资管模式”转变，从“买地造房卖房”向“资产整合优化运营”转变，行业面临全面转型。众多开发商切入生活服务业务板块，逐步探索“空间建造”和“生活服务”的统一发展，“硬件+软件”轻重并举，快速切入存量运营和生活服务行业，包括商业零售、办公、旅游、养老、租赁、众创共享等，逐渐形成产业链协同效应。

天然气基础设施建设加速

□本报记者 李慧敏

多地天然气基础设施建设提速，包括储气库、LNG（液化天然气）接收站建设等。分析师表示，在新一轮天然气基建黄金期，相关设备、工程企业将直接受益。随着设施逐渐完善，消费量将稳定增长。

加快基础设施建设

中国证券报记者获悉，北京燃气集团日前与亚投行、中国清洁发展机制基金管理中心就农村煤改气项目贷款签约。这是亚投行开业以来的首笔公司贷，用于北京建设覆盖大约510个村庄、连接大约21.675万户家庭的天然气输送管网等工程。亚投行此前公布该笔贷款金额为2.5亿美元。

中国石油计划在四川、重庆地区分三阶段、新建8座储气库，总投资逾210亿元，设计调峰能力超过210亿立方米。

截至目前，中国石化LNG接收站年接转能力达900万吨。中国石化下一步将推进山东LNG项目二期、三期工程，天津LNG项目二期工程，浙江温州LNG接收站项目和江苏LNG接收站项目的筹建。

2017年底到今年初，北方一些地区天然气供应现短缺，LNG价格阶段性大幅上涨。储气设备等基础设施不足成为制约天然气应用的瓶颈，加大天然气基础设施建设受到各方重视。

2018年2月，国家能源局印发的《2018年能源工作指导意见》指出，推进天然气管网建设，打通“南气北上”等反输和调运瓶颈；建立天然气储备制度，落实县级以上地方人民政府、供气企业、城燃企业和不可中断大用户的储气调峰责任和义务，提升储气调峰能力。加快已建储气库扩容达容。

相关企业受益

天然气基础设施投资加速，设备、工程施工需求增加，相关企业迎来利好。分析师对中国证券报记者表示，短期看，油气行业钻采类、工程建设类、天然气储气设备及其他相关设备生产制造公司将直接受益。

中石油此前已成立了天然气销售储备气公司，承担储气库建设。分析师表示，目前储气库的投建主要由大型石油公司承担，而投资规模相对更小的LNG接收站、储气罐、非主干线管网等设施的建造主体更加多元。

新奥股份主营业务中能源工程占比约为30%。公司预计2017年度实现归属于上市公司股东的净利润约6亿元-6.7亿元，同比增加约16%-30%。新奥股份表示，2017年煤炭、甲醇、LNG行业景气度提升，产品价格较2016年同期有较大幅度增长，带动了公司相应板块的收入增长；公司煤炭和能源工程业务量较2016年同期有所增长。

随着天然气基础设施建设的推进，天然气消费量将进一步增长，天然气下游消费领域有望受益，尤其是城市燃气、LNG制备储运装置、加气站设备、天然气车船以及天然气发电等领域。

分析师对中国证券报记者表示，北方部分地区在进行“煤改气”工程时，往往根据气源量来决定“煤改气”进度。气源有保证的才进行改造。借助天然气储气设施等的完善，气源将得到保障，天然气消费有望稳定提高，利好下游消费领域企业。

苏宁发布“大快消”战略

□本报记者 常佳瑞

3月21日，苏宁发布大快消战略。苏宁零售集团副总裁卞农表示，苏宁立志成为中国第一的O2O社区小店运营商。未来三年，苏宁将进入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。

重新定义O2O社区小店

2016年4月，首家苏宁小店实体店在南京上线。据苏宁方面透露，通过一年多在南京的开店尝试、模式探索，苏宁小店明确了依托苏宁大生态，以用户体验为导向，基于门店实体流量，线上线下精准化运营和智能化物流运营的智慧零售模式。

卞农指出，在定位方面，与传统便利店不同，苏宁小店基于场景定位，分为小店2公里范围内、2公里范围外以及店内三个场景。在2公里范围外主推苏宁易购精选商品，2公里范围内主推“小店商品+易购精选”，店内主推小店商品。

在运营模式上，苏宁小店采用线上线下双中心运营模式，线上苏宁小店APP作为销售渠道实现商品销售、预订早餐等，线下实现门店自提、扫码购物。

业务布局方面，传统便利店主要以销售客单价低、频次高的快消品为主。而苏宁小店线下除了以单价低、质量高的商品为核心链接用户外，线上APP辅助生活服务类商品，如金融服务、话费充值，水电物业缴费等。用户习惯养成后，再嫁接一些高客单价、低频次的商品或服务。同时，店内通过虚拟货架，展示苏宁易购的线上促销，方便用户在线下购买和提货。

“未来三年将把苏宁小店打造成中国最大的O2O社区小店。”卞农表示。开店计划方面，苏宁小店将在全国开店1500家，铺设无人货架5万组，自助购物机5000台。其中，在南京、镇江、扬州、泰州地区开设150家苏宁小店，在江苏开设300家店。未来三年，苏宁将进入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。

渠道整合进军“快消”

除苏宁小店外，苏宁易购此次推出大快消事业群，涵盖超市、母婴品类，渠道方面打通线上线下，整合了生鲜精品超市、苏宁红孩子、苏宁小店等多种业态，进军大快消市场。

卞农表示，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。主打母婴品类的苏宁红孩子目前已推出集吃、喝、玩、乐、购于一体的全新二代店。苏宁零售集团红孩子公司总裁钱家祥表示，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。未来三年门店数量将突破1000家，同时将陆续进驻苏宁直营店。

卞农表示，将在线上持续发力生鲜品类，与易果生鲜联手后，持续扩大市场份额；同时，线下精品超市与餐饮结合，一站式满足多种需求。据苏宁方面透露，苏宁近期将开海鲜餐厅，进行更多业态尝试。

多家公司布局固态锂电池领域

□本报记者 崔小粟

新能源汽车市场快速发展，动力电池需求不断增长。在此背景下，多家上市公司加快布局固态锂电池领域。业内人士表示，固态电池因能量密度较高，续航里程更长。随着循环性、安全性等综合技术指标的提升，固态电池应用市场将逐渐扩大。

具备多方面优势

赣锋锂业表示，目前正在对固态电池进行广泛的试验工作，在宁波设立了一家研发中心和一条试验生产线，以加快固态锂电池技术的商业化。目前，公司的固态锂电池仍处于试验阶段，但已通过多项第三方安全测试。

3月18日，福建省招标采购集团投资建设的单体大容量固态聚合物动力锂离子电池一期项目正式投产。此款动力锂离子电池近期已通过权威检验检测。搭载该动力锂离子电池组的10.5米纯电动公交车上月进行测试，单次充电可安全运行超过410公里。

动力电池是新能源汽车的关键核心部件。根据《节能与新能源汽车技术路线图》的要求，到2020年，纯电动汽车动力电池的能量密度目标为300Wh/kg、2025年为400Wh/kg、2030年为500Wh/kg。

相比液态锂离子电池，固态锂电池具有安全性能好、能量密度高和循环寿命长等优点。中国工程院院士陈立泉此前表示，“能量密度要进一步提高，现在就要考虑全固态锂电池。电动汽车产业中长期发展需要进行技术储备，全固态锂电池有望成为下一代车用动力电池主导技术路线。”

上市公司积极布局

从目前情况看，比亚迪、中天科技等企业均在固态锂电池领域开展了布局。

2017年12月，赣锋锂业公告称，计划以不超过2.5亿元投资建设第一代固态锂电池研发中试生产线。根据计划，2018年12月亿瓦时级第一代固态锂电池生产线实现送样；2019年12月完成3亿元销售，二代固态锂电池技术成熟。

2017年11月，易成新能公告，拟7000万元收购河南平煤国能70%股权，切入锂电池制造环节。平煤国能布局的10GWh高比能动力锂离子电池项目总投资50亿元。

业内人士认为，固态电池有望解决能量密度偏低的问题，提升电池的安全性。预计全固态锂二次电池2020年开始进入终端市场。随着循环性、倍率、高低温、安全性等综合技术指标的提升，固态电池在电动汽车市场应用将逐渐扩大。

天桥起重控股股东与中车集团筹划混改事项

天桥起重3月21日晚间公告称，控股股东株洲市国有资产投资控股集团有限公司与中国中车集团有限公司正在筹划公司股权划转并涉及混改重大事项。

根据公告，中车集团以中车产业投资有限公司部分股权与株洲国投持有的天桥起重部分股权实施换股。通过换股，中车产投成为天桥起重的第二大股东，株洲国投成为中车产投股东。在中车产投引入社会资本阶段，株洲国投有权以现金入股中车产投，参与中车产投混合所有制改革，成为中车产投重要股东之一。株洲国投将所持天桥起重的10%股权无偿划转至中车产投；中车集团将中车产投部分股权无偿划转至株洲国投。（常佳瑞）

豫园股份毛利率高被问询

豫园股份3月21日晚公告称，收到上交所对公司2017年年度报告的事后审核问询函。上交所指出，报告期内公司“百货等”业务板块实现营业收入5.45亿元，同比增长8.19%，发生营业成本1.95亿元，同比减少5.95%；同时，该业务板块毛利率为64.13%，显著高于同业态几家上市公司20%左右的毛利率水平。对此，上交所要求公司补充披露该业务板块营业收入较上年同比增加，而营业成本减少的主要原因，以及公司“百货等”业务板块的具体经营模式以及盈利模式与高毛利率的匹配性。

上交所指出，公司2017年第四季度实现营业收入35.57亿元，较三季度营业收入43.69亿元下滑约18.59%；但第四季度归属母公司股东净利润及扣除非经常性损益净利润分别为2.24亿元、2.19亿元，较三季度分别增长约51.35%、68.46%。上交所要求公司从行业经营及会计处理的角度，补充披露四季度营业收入下滑而净利润大幅增加的原因。

根据公司2017年年报，公司北海道度假村更新改造工程本期预算数为6.05亿元。但根据2016年年报，该项目的预算数为4.77亿元，本期预算增长1.28亿元。上交所要求公司补充披露，该项目预算发生较大增长的具体原因，并结合近两年市场环境变化，评估说明该项目在资金投入、后续经营及预期回报方面是否会发生较大变化。（杨洁）

华录百纳实控人将变更

华录百纳3月21日晚公告称，公司控股股东将由华录文化变更为盈峰集团，实控人将由华录集团变更为何剑锋。

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%股份。转让完成后，盈峰集团与普罗非合计持股17.55%；华录文化不再持股。盈峰集团实控人何剑锋与普罗非的实控人何享健为父子关系。（钟志敏）

涉嫌信披违规

抚顺特钢被立案调查

抚顺特钢3月21日晚公告，收到中国证监会《调查通知书》。因公司涉嫌信息披露违法违规，中国证监会决定对公司立案调查。如公司被监管部门最终认定存在重大违法行为，公司股票存在可能被实施退市风险警示、暂停上市或终止上市的风险。

3月15日，抚顺特钢公告，因自查发现存在存货等实物资产不实问题。初步预计2017年度经审计的归属于上市公司股东的净利润为负值，并且可能因实物资产不实问题追溯调整后出现连续亏损，或2017年度及以前年度净资产为负值的情况。（杨洁）

在线教育公司业绩分化明显

Wind数据显示，截至3月21日，在线教育概念29家公司中，23家披露2017年业绩快报，另有2家披露了年报。其中，14家公司净利润实现一定程度增长。分析人士表示，教育产业快速发展，幼教、K12培训等领域潜力较大。

业绩分化明显

上述25家公司中，14家净利润增长，占比达56%；11家业绩下滑。在线教育概念公司业绩分化明显。

3家公司净利润同比增长超过100%，分别为开元股份、勤上股份、二六三。开元股份营收和净利润分别为9.82亿元、1.61亿元，同比分别增长187.89%、2631.25%；勤上股份营收和净利润分别为16.07亿元、9175万元，同比分别增长90.68%、121.46%；二六三营收和净利润分别为8.36亿元、3839.16万元，同比分别增长0.02%、110.15%。

恒华科技、新开普披露了2017年年报。报告期内，新开普实现营业收7.7亿元，同比增长12.60%；净利润为1.2亿元，同比增长41.04%。恒华科技实现营业收入8.56亿元，同比增长41.84%；净利润为1.92亿元，同比增长53.26%。

在11家业绩下滑的公司中，净利润同比下降超过50%的公司5家，分别为佳创视讯、GQY视讯、汇冠股份、拓维信息、华平股份，降幅分别为613.6%、392.6%、82.32%、68.72%、52.12%。

并购标的资产商誉减值成为这些公司业绩下滑的重要因素。拓维信息2017年实现营业总收入11.18亿元，同比增长8.71%；营业利润、利润总额及归属于上市公司股东的净利润依次为6815.90万元、6955.88万元、6616.76万元，分别较上年同期下降65.33%、69.42%、68.72%。公司表示，2015年收购的子公司火溶信息和山东长征本年度业绩未达预期，并相应计提商誉减值。

幼教等领域潜力大

根据相关公告，幼教、K12、教育信息化等领域潜力较大，对上市公司业绩增长助力明显。

对于业绩增长的主要原因，勤上股份表示，报告期内将龙文教育、英伦教育整年收入纳入合并报表范围。新开普则表示，公司在校园管理信息化（智慧校园）领域推广新产品，继续提高产品覆盖率。

中原证券指出，2017年新开普通过“完美校园”应用平台、运营平台、支付平台等，并围绕信息化、校园社区、人才成长、精准营销等持续提升核心服务能力。

业内人士认为，随着生活水平逐步提高，幼教、K12领域的市场空间将进一步提升。学前教育方面，预计到2020年学前教育适龄人口将超过1.26亿人，学前教育培训市场规模将突破8000亿元。

多家公司持续加码K12领域。以捷成股份为例，公司拟募集资金总额不超过29.95亿元。其中，近7.5亿元将投向面向K12阶段师生的智慧教育业务。（蒋洁琼）