

拟将杭州设为研发第二总部 支撑全国及全球业务

——专访立昂技术创始人、董事长王刚

■本报见习记者 王 君

“大家经常问立昂是什么意思，lion，狮子的意思，同时也是雄起的意思，立昂的图标又来源于八卦，代表我们和客户是你中有我，我中有你。”立昂技术创始人、董事长王刚在接受《证券日报》记者专访时如是说，狮子是森林之王，代表着向前走。

立昂技术主要从事信息化建设服务，提供智慧城市及社会信息化解决方案，取得自主研发知识产权70余项，在城市安防、边境防控、通信网络建设及维护等方面积累了大量成功案例。

核心业务转移 布局安防市场

1996年，立昂技术成立。彼时，在电信行业工作了十几年的王刚，并没有用“立昂技术”这四个字，而是用了“立昂电信”这个名字。因为最初的立昂技术是一家拥有通信设备代理销售、电缆、光缆工程、通信网络设计、模拟基站设备安装的光缆通信公司。

2000年以后，新疆安防和信息化投入加大，安防行业快速增长，2007年，嗅到商机的立昂技术切入了这片蓝海。

“公司是2007年进入安防领域的，从乌鲁木齐做起，后来就是甘肃、宁夏、青海，再后来就在全国各地做这些业务。”王刚说，立昂技术承接的第一个项目在乌鲁木齐的经济开发区，当时的工作量只有十几路安防系统，但立昂技术耗时近1个月。而2017年，同样的工作，立昂技术只用了十几天的时间，就在喀什地区做了2000路安防系统，单体项目超过了1万个摄像头。

“这速度要放在十几年前，是不能想象的事。”王刚告诉《证券日报》记者，安防由三大块组成，第一个就是相关的安防产品的集成，第二个就是通讯链路的传输，第三个就是数据的存储，而这三块恰恰都在立昂技术公司的业务范围之内。

2017年，在安防领域独树一帜的立昂技术，成功登陆深交所。数据显示，2017年该公司实现营收97320.19万元，比上年同期上升168.26%；净利润8036.84万元，比上年同期上升126.55%。其中，安防业务占比达65.99%，比上年同期上升419.43%。

随着安防市场的需求加大，众多安防公司也纷纷布局新疆，争夺市场份额。数据显示，有超过1400家安防企业聚集于此。越来越多的科技企业站在了运营商的背后，这其中，不乏BAT的身影。

相较于BAT企业，扎根新疆、扎根西部的立昂技术更专注，积累的经验 and 声誉更多。同时，立昂技术对西部领域通信的过去、现在的网络都非常熟悉，这就意味着立昂技术承接相关业务会比其他企业快，且成本低得多。“我们对这些地方的应用场景的理解还是不一样的。在人工智能、大数据时代，得场景者得天下，企业要有场景，还要有场景的应用场景。”王刚对记者表示，很多研发机构，没有应用场景，而有应用场景的又不懂大数据和人工智能，不懂得如何把它结合。

面对“搅局者”的入侵，谁掌握了整体解决方案的能力，为客户提供定制方案，同时在设备、芯片和整体交互层面上减少成本，谁就能在未来的市场中占得先机。

深谙这个道理的立昂技术，本着强强合作、共同做大疆内外人工智能

市场，抢占竞争高地的目的，于2018年与商汤科技与以货币出资方式，成立合资公司新疆汤立科技有限公司，总部设在乌鲁木齐。这家公司定位为提供人工智能产品和集成解决方案的科技型公司，并形成市场销售规模，初期以拓展安防市场为重点，目标是成长为国内一流的智能安防产品服务提供商。

“商汤科技在人工智能尤其是在算法领域是非常领先的，双方的合作也是为了应用场景的落地，实际上两家的合作是各取所需，商汤科技需要落地的数据，尤其是西部大量少数民族人脸特征数据，对商汤科技算法的训练是非常有帮助的。而我们又需要它的算法来解决维稳、交通、旅游等方面的应用，所以汤立科技就产生了。”王刚对证券日报记者表示，汤立科技成立一年多来，正在朝着非常稳健的方向发展。

立足新疆 布局国内外市场

除了成立合资公司，立昂技术还通过收购沃驰科技和天一互联的方式，跳出舒适圈，建立自身的护城河。

2018年7月31日晚间，立昂技术发布公告称，通过发行股份及支付现金方式购买沃驰科技100%股权和天一互联100%股权，交易分别作价11.98亿元和4.5亿元，本次交易构成重大资产重组。

资料显示，天一互联是国内较早一批专业致力于数据中心(IDC)完整解决方案的运营商，主要面向政府机构、企事业单位和广大个人用户提供服务器托管、服务器租用、机柜租赁、云主机、数据中心解决方案、电信业

增值服务等IDC业务。与广州亚太信息引擎数据中心、广州电信数据中心等国内13处较大规模和影响力的数据中心深度合作，是广东直接参与运营与支撑各大运营商数据中心的高新企业。

沃驰科技是一家专业的移动互联网和电信增值应用服务商，目前主营业务是通过和电信运营商合作，借助其移动通信网络及各大基地的计费能力，构建基于移动互联网的支付平台，为移动应用的终端用户提供安全、便捷的支付服务。

“2019年1月8日沃驰科技完成合并表工商登记变更，1月10日大一互联工商登记变更，从2018年的完成情况来看，沃驰大概完成了1亿元的利润，大一互联完成了3000多万元的利润。按照2019年前九个月的运行情况来看，大概沃驰科技一个月有1000万元的利润，大一互联大概一个月有400万元左右的利润。我们判断未来这两家公司还是非常有前途的。”王刚对记者表示，目前，已经要求沃驰科技从原来的to B变成to B、to C和直接to C的模式，目前沃驰科技正在积极地做一些研发，会陆续推出4个到5个to C的平台，这意味着，将颠覆沃驰科技的原有业务，创造出几个新的业务形态来。

“如果四五个平台年底上线，效果理想的话，大概会创造出新的4个到5个沃驰，也就意味着将来每年会贡献4亿元到5亿元的利润。”王刚说。王刚表示，沃驰科技作为诞生在互联网重镇杭州的增值电信服务公司，能够成为公司开拓长三角业务的桥头堡，而大一互联作为珠三角地区具有一定区域影响力互联网数据中心、运营商，在该区域具备良好的客户资源，并与移动、电信和联通三大运营商

建立了长期稳定的合作关系。公司借助沃驰科技和天一互联的客户资源和技术能力，有望突破长三角和珠三角的电信重市场，做大做强主业。

通过此次并购，公司有望强化信息技术服务领域的综合服务能力和优势地位，在移动增值电信业务和互联网数据中心业务领域上实现重要突破，实现公司业务快速发展。

尽管在新疆起步，但是立昂技术早已将业务开始向东南方向进行延伸。

“2019年5月份，我们获得了中国移动集团在全国授予的能在全国做ICT业务的牌照。现在正在广东地区在和广东移动合作开展相关的ICT业务，未来还会在杭州地区做相关业务。8月份，立昂技术已经在广东成立了分公司，这意味着我们的集成业务在广东地区已经开始实施了。同时，我们还在杭州成立了立昂云数据（杭州有限公司），未来，还会在华东地区做相关业务，积极地把我们的各项业务在全国各地实施推广。”王刚如是说。

据悉，目前，立昂技术已经形成了乌鲁木齐、广州、杭州、北京四大基地，分别涉足公共安全、通信服务、移动增值信息服务、云服务等领域。王刚透露，公司正在考虑将总部迁往杭州。也已将拓展上海、南京、成都等市场列入了公司计划。

“目前，我们的研发团队主要在北京，下一步计划把二总部设在杭州，未来，我们想把主要的研发也设在杭州。毕竟杭州是中国的互联网之都，人才非常多，将来用杭州的研发来支撑全国乃至全世界的相关业务。而新疆将会作为一个重要的落地应用场景基地，一直生存和发展下去。”王刚称。

聚焦业绩预告

迈瑞医疗三条基石产线不断壮大 去年净利预计同比增长20%-30%

■本报记者 赵 琳

1月20日，迈瑞医疗发布了2019年度业绩预告。公告显示，公司预计2019年实现营业收入为158.16亿元至171.92亿元，较上年同期增长15%至25%；预计归属于上市公司股东的净利润为44.63亿元至48.35亿元，较上年同期增长20%至30%。

事实上，迈瑞医疗全年业绩的稳健增长有迹可循。根据此前公司公布的三季报显示，2019年前三季度，其实现营业收入123.8亿元，同比增长20.42%；归属于上市公司股东的净利润为36.7亿元，同比增长26.74%。

迈瑞医疗表示，报告期内，公司经营规模不断扩大，品牌影响力持续增强，主营业务核心产品市场占有率稳步提升，高端产品和新兴业务持续发力高速增长，研发的高投入和产品竞争力的提升持续助力公司在国内和国际市场实现高端客户群突破。同时公司加强内部管理，



曹梦/制图

经营效益得到进一步提高，确保了公司营业收入和净利润持续增长。

此外，公司预计2019年度非经常性损益对归属于上市公司股东的净利润影响金额约为6600万元，2019年度扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润增长率预计为20%-30%。

迈瑞医疗表示，未来，面对中国以及大部分新兴市场国家对医疗投入的日益重视，以及国产品牌在发达国家市场尚存在巨大的市场空白，迈瑞医疗将有序推进战略规划和业务布局，抓住快速增长的中国和新兴市场的需求，并不断提升在发达国家市场的品牌影响力。

迈瑞医疗同时表示，将继续聚焦主业，全面加强产品研发创新、国内国际营销拓展和本地化建设等多方面综合能力，从而实现客户群突破，持续提升公司产品市场占有率；同时，加强内部管理质量提升和经营效率改善，实现营业收入和净利润保持健康良好的增长态势。

《证券日报》记者注意到，迈瑞医疗2019年业绩预告发布后，随即有包括国信证券、天风证券和光大证券在内的多家券商发布了相关研报对公司业绩进行了点评。

天风证券表示，“迈瑞医疗经营规模自2019年来不断扩大，品牌影响力持续增强，以生命信息与支持、医学影像、体外诊断三条基石产线为主营业务，不断提升市场占有率，实现高端产品与新兴业务的高速增长。”

国信证券朱寒青认为，“分业务线来看，各板块估计延续前三季度增速，生命信息与支持维持20%增速，监护的高端N系列国内预计接近翻倍增长；体外诊断板块，化学发

光480速机器新装机量超过预期，借助已有口碑和渠道优势，估计国内增速超过70%，体外诊断在三级医院市场占有率持续提升；医学影像业务在整体市场低迷情况下仍保持双位数增长，而高端R系列国内高速增长。”

此外，迈瑞医疗在研发方面的不断突破也受到了机构的广泛关注。朱寒青表示，“公司持续保持较高的研发投入，筑造强大的专利护城河，在研产线丰富，不断推陈出新。2019年推出了HYPERVISOR X亚重症中央站、腹腔镜气腹机、光学硬管腹腔镜、中高端台式彩超DC-80 X-Insight版、新低端便携彩超Z50/Z60及新黑白超DP50专家版等具备成本优势的产品和升级版本。2019年9月份发布了中国首条全自主检测模块的流水线M6000，预计2020年会安装数条。”

天风证券认为，迈瑞医疗研发投入是维持产品竞争力的必要条件，有助于突破国内外高端客户群。

华润啤酒2019年净利同比预增超30%

■本报见习记者 王 君

1月20日晚间，华润啤酒公布《正面盈利预告》称，根据对该集团于2019年12月31日的未经审核综合管理账目作出的初步评估，预期该集团截至2019年12月31日，该集团公司应占溢利同比大幅增至至少30%。

华润啤酒表示，2019年增幅主要源于实施产能优化所产生的固定资产减值亏损比2018年减少；效率提升令成本节省；以及自2019年4

月29日完成收购喜力中国以来，喜力中国所作出的贡献。

2018年，华润啤酒与世界第二大啤酒酿造集团喜力集团签订协议，购得其在中国6家公司的全部股权以及喜力香港有限公司的全部已发行股本，由此获得喜力啤酒在中国区的全部业务。

此前接受《证券日报》记者专访时，华润啤酒CEO侯孝海表示，（收购）喜力做的不是一笔生意，而是一个事业。据他介绍，收购喜力的难

度前所未有的。从2017年12月4日，双方成立项目组，正式开启谈判，到双方签订基本的不受约束的协议（2018年8月3日），一共谈了8个月，这个谈判走走停停，中间停滯了4次，谈判异常的激烈，有时甚至都抱着放弃合作的决心。

2018年11月5日，双方终于正式签订协议。2019年4月29日，华润啤酒收购喜力中国正式完成交割，至此，这场从2017年开始的收购案终于尘埃落定，华润啤酒与喜力

联姻，双方在中国市场并肩投入到高端决战的战役中。

对于雪花啤酒而言，要的不仅是中国的高端啤酒市场，还有国际化市场。“取喜力啤酒长板补雪花短板，雪花才能在决战高端这一块走得更快更好。”侯孝海如此看待这笔与喜力中国之间的“生意”。

事实上，在高端啤酒市场，雪花啤酒一直是跟随者。百威中国一枝独秀，雪花啤酒和青岛啤酒远远跟随，华润啤酒收购喜力中国，就是要

改变当前中国高端啤酒市场的格局。“未来三年到五年，华润雪花希望在高端市场达到比较接近百威的份额。”侯孝海称。

此外，除了受益于收购喜力在中高端啤酒市场取得不错业绩外，盈利预告还显示，华润集团于2018年推行自2017年1月1日起生效的新企业年金计划，并于2018年取得就2017年度的员工费用计提一次性拨备约人民币1.17亿元，而2019年并无计提有关额外拨备。

并购进展顺利 沃施股份2019年净利同比最大预增12倍

■本报记者 刘会玲

1月21日，沃施股份发布业绩预增公告，预计2019年度实现归属于上市公司股东净利润7200万元至7350万元，相较于2018年度561.28万元，最大增幅12倍。非经常性损益影响金额为-1085万元，主要为非流动资产的报废损失，去年同期非经常性损益影响金额为439.37万元。

对于利润大幅增长原因，沃施股份表示，2018年12月份，公司完成

了对北京中海沃邦能源投资有限公司（以下简称“中海沃邦”）的收购，控制中海沃邦50.50%的股权，享有其权益比例37.17%。中海沃邦良好的经营业绩带动了公司2019年度净利润的增长。

此外，2019年12月份，沃施股份完成了对西藏沃晋能源发展有限公司（以下简称“沃晋能源”）41%股权的收购，此时，公司持有沃晋能源92%股权。从而提升享有中海沃邦的权益比例至48.32%。由于此次并购日

临近2019年年底，预计对公司2019年度盈利没有显著影响。

公开资料显示，中海沃邦主要从事天然气的勘探、开发、生产、销售业务，通过签订产量分成合同，作为合作区块的作业者开展天然气相关业务。此外，中海沃邦所处的领域处于天然气行业产业链中的较为基础和简单的环节，并且预期明确，上市公司可以有效管理并高效利用这一新增主营业务。”

“上市公司能够从沃晋能源获

西省内沿线各城市或大型直供用户处，或上载“西气东输”国家级干线，进而输送到其他地区终端用户。沃施股份董秘吴在玮在接受《证券日报》记者采访时表示，“虽然新业务与园艺行业关联度低、差别大，但是中海沃邦所处的领域处于天然气行业产业链中的较为基础和简单的环节，并且预期明确，上市公司可以有效管理并高效利用这一新增主营业务。”

“上市公司能够从沃晋能源获

取更大比例的分红，使流动资金得到有效补充，另外在中海沃邦实际拥有利益提高11.15%，由37.17%提高至48.32%，直接提升公司营业利润。”吴在玮补充道。

据悉，目前沃施股份与中海沃邦保持了原有的劳动合同关系与任用，保证中海沃邦核心团队成员的稳定。此外，上市公司已经新增设立能源技术中心，负责研究能源项目战略投资、监测项目进展，技术中心任用高尚芳作为核心成员。

万达信息副总裁王兆进：让信息化为人们创造更美好的生活

■本报见习记者 郑慧悦

自1998年开始加入万达信息，王兆进曾先后任职多个部门岗位，现在是万达信息“智慧城市”及“市民云”的主要负责人，万达信息副总裁，并兼成都天府市民云公司总经理与上海市民信箱信息服务有限公司总经理。

王兆进在接受《证券日报》记者采访时表示，在20余年的工作经历中，他的感悟是，想要真正做出成绩，必须不忘初心，然后不断创新。正如公司的宗旨——“让信息化为人们创造更美好的生活”。

“我的初心也是以人为中心，用信息化改变人们的生活方式，改变一些行业的发展形态。而今，这一幕在一步步实现。”王兆进称。

王兆进向记者介绍了他和公司正在做、即将做的事情，“这些年，万达信息做了十分的事情，可能显露出来的只有一分、二分。”王兆进认为。

超级“网购”App——“市民云”

目前，王兆进的工作重点是新型智慧城市的重要抓手“市民云”项目。

王兆进介绍，公司梳理分析政府部门公共服务现状和需求，通过引入移动互联网、云计算、大数据与人工智能等技术，统筹建立以市民为中心“互联网+”城市服务平台——“市民云”。它是城市服务的总入口，是集成市民婴幼儿、教育、就业、就医、出行、养老等全生命周期所需公共服务的超级App，包括政务服务、社区服务及各类社会服务，让百姓享受公共服务像“网购”一样方便。

市民云于2013年在上海建设并投入运行，是上海市建设智慧城市的标志性工程，曾代表上海亮相国际智慧城市舞台。对接全市47个委办部门、16个区行政服务中心和220个街镇社区事务受理服务中心，服务事项超过800余项。截至1月13日，随申办市民云的实名用户已经达到1434万人，可手机亮证包括身份证、户口簿、驾驶证、结婚证在内的个人电子证照，证明48类，法人证照，证明86类，长三角试点证照，证明7类。

据悉，市民群众在办理时，可使用“市民云”App“亮证”功能查看、出示电子证照，其生成的二维码通过扫描即可在窗口系统实现自动验证，实现电子证照的互认共享。未来，随着市民云亮证场景拓展，市民群众办事生活都可以不带证，更无需复印很多证照材料。

王兆进表示，目前，市民云已经与全国十个城市签约。“随申办市民云”也是全国第一个注册用户突破1000万的公共服务App，并实现了长三角区域无缝漫游，创新服务模式得到总理点赞。市民云已经从上海拓展到海口、成都、扬州、柳州、长沙、驻马店等城市，实现了三个月快速上线，并各有服务特色。2019年，市民云在全国覆盖8600万人，成为当地推进“互联网+政务服务”，改善民生，改善营商环境的重要抓手，提升了当地市民的获得感、幸福感。

2018年10月份，“天府市民云”正式上线运行，“天府市民云”目前已打通50余家部门，提供的190余项服务，上线一年，注册用户已超过420万，总服务人次超过一个亿。“天府市民云”已经拓展到四川其他地市，成为“一千多支”重要载体。

王兆进透露，万达信息的市民云项目，在2019年已经实现正向盈利。

致力于服务全国8亿人口

据了解，万达信息主打“智慧城市”，“市民云”是其中最贴近人们的生活的项目，也最能体现“信息化为人们创造更美好的生活”的宗旨。王兆进表示，他的愿景是，未来“市民云”每日都有亿级的用户使用，成为工作生活的超级管家。

王兆进向《证券日报》记者展示了“随申办市民云”的“亮证”功能中的添加证件，值得注意的是，这并非用户自己对证件拍照上传，而是大数据中心整合的来自公安机关等权威部门的电子证照。王兆进介绍，万达信息深耕多年，不断加强信息化手段，并连接各个部门系统，在数据和服务融合的基础上，才得以实现该功能，真正让用户能智能地“证明我是我”。

据介绍，为了方便用户，市民云采用的是“一云多端”模式，除了市民云超级App，用户也可以通过小程序、自助机等其他渠道获得服务。

“未来，人们的手机里真正需要的App不会太多，而前三个就会有市民云超级App。”王兆进认为，万达信息的卫生健康、民生保障、政务服务等系统帮助政府各部门服务着全国8亿人，这些人将来都可能是市民云App的直接用户，通过市民云安全、便捷地获得各类服务。

而提及国寿入主万达信息一事，他表示，最大的变化是市场的反应，国寿的入主，令万达信息得到资本市场的多方研究和认可。万达信息得到了更多品牌、资本和业务关系的支持，他在近期也和团队协同国寿的各个部门和各地方公司共同拜访客户，希望双方能够更好的业务协同。

“万达信息专注民生领域24年多，拥有顶级的、参与行业标准制定的行业专家，有强大的自主软件研发能力，也有全面打通各部门各行业、各地域系统的业务经验，团队经验丰富，业务积累优势巨大，一直走在行业前列。国寿方面在入主、了解万达信息以后，才渐渐发觉到自己找到了一个宝藏，拥有了强大的科技能力。”王兆进表示，国寿方面将对公司继续大力支持，共同为健康中国时代和智慧中国时代的到来而布局，为人们创造更美好的生活，保障更美好的生活。