

为合并护航

# 中国建投拟增持宏源证券5%股份

□本报记者 朱茵 任明杰

7月27日晚间，宏源证券在复牌前夜公告，公司控股股东中国建投拟增持5%股份。对此，市场人士指出，中国建投通过增持或为宏源证券股价托底，为顺利合并进行护航。

### 突击宣布拟增持5%股权

根据宏源证券7月27日晚间发布的公告，公司控股股东中国建银投资有限责任公司拟增持不超过19862.0416万股的股份，占宏源证券总股份的5%，增持股份的价格不超过重组换股价。公告称，中国建投目前共持有宏源证券238420.7330万股股份，占宏源证券公开发行总股份的60.02%。中国建投计划自宏源证券重组董事会召开后第3个交易日起的未来六个月内，增持宏源证券的部分股份。中国建投将根据市场情况，通过深圳证券交易所集中竞价方式、大宗交易方式或协议转让的方式进

### 增持或为合并护航

对于此次增持，市场人士指出，由于

行增持，并承诺此次增持的股票在增持结束后12个月内不减持。

公司同时公告称，7月25日，公司审议通过了申银万国证券股份有限公司换股吸收合并宏源证券的方案及相关议案。7月26日，公司公告了本次换股吸收合并报告书（草案）等相关文件。公司股票将于7月28日开市起复牌。

在复牌之前，申万宏源机构投资者见面会于7月26日在京沪深三地举行，来自两家公司的高管对机构投资者详细解释了新公司的亮点及业务增长空间。机构投资者则重点关注公司合并股价情况以及控股公司未来的主业和激励机制。

此次的重组财务顾问华泰联合证券投行部执行董事劳志明表示，此次宏源证券复牌和一般公司复牌没有区别。等到完成证监会审批手续，新公司挂牌上市时则不设涨跌停板限制。

价格上的差异，中国建投通过增持或为宏源证券的股价托底，以此为合并的顺利进行护航。

资料显示，中央汇金公司直接持有申银万国55.38%股份，并通过其全资子公司中国建银投资公司间接持有宏源证券60.02%的股份。

根据申银万国和宏源证券的合并方案，宏源证券的换股价格以定价基准日前20个交易日宏源证券的A股股票交易均价，即8.30元/股为基础，并在此基础上给予20%的换股溢价率确定。因此，宏源证券本次换股价格为9.96元/股。

而截至2013年末，申银万国经评估的每股净资产为4.96元，扣除2013年度现金红利后，申银万国此次发行价格为4.86元/股。由此，此次换股吸收合并的换股比例为1：2.049。

宏源证券在停牌前的股价为8.12元/股，处于历史低位，考虑到自宏源证券停牌之后的8个多月的时间里券商股至今有15%左右的整体跌幅，因此，申万对

桑德环境董事长文一波：

## 用互联网颠覆环保产业

□本报记者 王颖春

“加电，起步，有飞机拉升一样的提速感。”这是中国证券报记者在试驾桑德环境董事长文一波的特斯拉电动车时最大感受。已经在环境领域深耕20余年的桑德，时下恰正处于类似的状态：等待深踩“电门”，实现继“中华碧水计划”之后的二次提速。

作为中国首批特斯拉电动跑车车主，文一波并非是为了好玩。马斯克正在用特斯拉颠覆传统内燃机车的产业格局，而文一波则要用互联网颠覆传统环保产业格局。

### 环卫战略愈发清晰

文一波是国内最早一批订购特斯拉的用户，购买特斯拉很大一部分原因，与这这几年在锂电行业的布局有关。

去年10月，桑德集团控股的桑顿新能源公司一期项目——锂电池及其机电一体化产品，在湖南省湘潭市正式量产。该项目总投资20亿元，到2018年，桑顿新能源预计将实现产值50亿元。

环保与锂电池隔行如隔山，从环保切入到锂电，一直被很多人不解。但在文一波的战略中，锂电是整个大环卫产业链上的一环，与公交车类似，环卫车运行轨迹固定，运行里程有限，最适宜使用电动汽车。自产锂电池，可以有效降低环卫车运营成本。而正在搭建的环卫大平台上，环卫车的作用不言而喻。

去年底，桑德环境收购浙江意意环卫机械设备有限公司100%股权，并成立桑德环卫，正式进入环卫机械制造领域。据文一波透露，2015年，意意环卫车目标产量是2000辆，其中大部分将使用桑顿生产的锂电池。

正是在这样的布局下，桑德环境打出了令人眼花缭乱的组合拳：3月中标湖北省宁晋县环卫特许经营项目，中标价格3.97亿元；4月中标湖北省宜昌市西陵区环卫作业服务外包项目，中标价格为1946万元；5月公司又与河北保定市政府签署战略合作框架协议，拟30亿元投资建设保定市静脉产业园，在保定建立起街道清扫、保洁、垃圾收集转运以及终端处理处置的城乡环卫一体化运营模式。

就在7月25日，桑德环境又与营口市经济技术开发区环卫管理处共同设立德洁有限公司，注册资本拟定1000万元，其中桑德新环卫出资600万元，从事开发区内环卫一体化业务经营。文一波的打算，是2014年拿下6000万平方米的环卫特许经营权，2015年则争取把这一数字再翻上一番。

### 颠覆再生资源回收渠道

关于大环卫平台，文一波有一个闭合思路：即通过环卫控制整个垃圾收运

环节，实现垃圾收运与再生资源回收渠道的高度整合。通过这一战略性布局，实现环卫与下游业务协同合作，并创新出更多的利润增长点。

在这一闭合思路指引下，桑德环境在再生资源回收领域的收购动作不断。7月6日，桑德环境收购河北万忠废旧材料回收有限公司75%股权。万忠公司“四机一脑”核定处置能力231.4万台，2014年1月取得电器电子产品处置资质，为6月12日披露的第四批废弃电器电子产品处理基金补贴企业。

今年3月，桑德环境以8128万元价格从两家公司手中收购河南恒昌贵金属有限公司60%股权，该公司主要从事家电拆解回收和再生资源贵金属回收业务。通过两次回收，桑德环境已坐拥300多万台的废旧家电处理能力。

“一旦环卫渠道建成，没有人能打得过我，因为我的渠道将是零成本。”在文一波看来，利用深入到每个小区的垃圾收运网络，桑德环境将建立起清扫、运输和终端处理一体化的超级渠道。环卫除了通过特许经营权招标可以盈利外，附加在这一渠道上的再生资源回收，也将因为渠道优势而使毛利率大增。

在文一波看来，这一系列战略将是“颠覆”性的，颠覆的是环卫产业的旧有格局，而非产业链上的传统工人。目前，由于政府投入严重不足，国内环卫行业举步维艰。除少数经济发达城市外，多数城市环卫处于勉强维持状态。这种状况，致使环卫部门不得不靠减少设施设备投入和劳动支出来弥补政府拨款不足。最

### ■记者手记

## 桑德站在第二个关键节点

□本报记者 王颖春

15年前，桑德环境董事长文一波首推“中华碧水计划”，这是桑德历史上由小做大的第一个节点；15年后，如何用互联网思维和技术，颠覆传统环保产业，则是桑德由大做强的第二个节点。

1999年，文一波创造性地发起“中华碧水计划”，桑德开始以BOT形式，在国内首推市政污水市场化治理。文一波当时提出的目标是，力争在5年内将全国市政污水达标率从不足10%提升到50%以上。这一大胆的想法在当时遭到很多人怀疑，但截至2013年，全国市政污水达标率早已超过这一目标，BOT也已在全国落地开花。

现在看来，“中华碧水计划”不但奠定了文一波在环保领域的地位，更使桑德在污水处理BOT领域先声夺人。从这个意义上讲，桑德发展史上的第一个节点无疑大

典型的做法，就是压低用工成本，大量使用廉价的编外工人。

在桑德的环卫和再生资源渠道里，将更加重视用工。“我们不会将拾荒的人清掉，我们会使用激励手段，让这些人去做分类，可以给他们更高的工资。并利用信息化去调整作业布局、管理和考核。”文一波说。

### 二次蜕变押宝互联网

在文一波正在架构的环卫和再生资源超级渠道中，串起整个渠道的核心将是互联网。

要不要和互联网结合、怎么结合一直是文一波在思考的问题。不久前，他联手正和岛打造了一场互联网跨界私董会，专门研讨“互联网浪潮下企业的新打法”。文一波在发起函中指出：“对于传统企业来说，不互联网化意味着等死，但互联网化又面临线上线下互博等一系列问题。怎么做才能顺应时势，突破重围是很有学问的。”

在文一波看来，业内认为桑德环境要做小威立雅，但他显然不是效仿威立雅，而是超越威立雅。“我们很多技术和商业模式，威立雅是不具备的，它更偏重运营。”

在环保技术上超越威立雅，桑德并不具有绝对的优势，文一波更大的算盘在于互联网。“法国有两个世界500强环保企业，在美国有一个世界500强环保企业，未来10年到20年中国环保企业中，有没有可能因为跟互联网结合而赶超他们？”

桑顿新能源实际就是做这样的尝试。

获成功。尽管成功的因素有很多，例如，市政污水问题严峻、政府缺少资金投入等，但更大的因素则是文一波的敢想敢干。

晓清环保董事长韩小清曾这样评价文一波：20年前，北京市场就我、许国栋（仲特环保董事长）和文一波三个人在干环保，当年EPC投标，我第一个打败的就是文一波。但是20年过去了，文一波身价已过百亿，我和许总只有几十亿。为什么？当年文一波做EPC做不过我们，开始自己探索做BOT。当时我们不敢做BOT，对资金的要求也比较大，文一波通过一系列的资本运作，把企业越做越大。所以，无论是做环保还是做企业，一定要将眼光放长远。”

韩小清的评价，赞赏文一波的同时也透露出一个重要信息，即文一波当年放手一搏BOT，多少也有被逼出来的意思。相比15年前做“中华碧水计划”，如今的桑德已成为业内老大。但在第二个节点上，如何把企业做强，做成国际一流，文一波

价的标的股价并不算低。申万董事长李剑阁对此也表示，申万本次换股溢价20%属于正常水平。

另外，为保护宏源证券异议股东的利益，宏源证券将赋予宏源证券异议股东现金选择权。行使现金选择权的宏源证券异议股东，在现金选择权实施日，获得由现金选择权提供方按照每股8.12元的现金对价，同时将相对应的股份过户到现金选择权提供方名下。

不过，此次合并也提醒了此次交易的相关潜在风险，包括此次交易尚需满足多项交易条件方可实施，包括须获得申银万国股东大会对本次交易的批准，宏源证券股东大会对本次交易的批准，中国证监会对本次交易的核准等。

市场人士指出，从投资角度而言，短期内考虑到汇金对宏源股东8.12元现金选择权的托底因素，预计在股东大会正式表决之前，当前股价将具备极强的安全性，而中国建投此次再次增持5%的股份无疑上了双保险。

文一波曾坦言，桑顿是锂电池的电动自行车和摩托车的后来者，很多人给他泼冷水，但做B2C一直是自己的梦想，桑顿与互联网和移动互联网结合的机会更大。

而环卫领域和互联网的结合，文一波已经有了比较细化的思路。未来，通过在环卫车上植入芯片，桑德可以精确记录环卫车的运行轨迹和规律，对环卫车进行更优化管理。而通过在垃圾箱上植入芯片，桑德可以实时记录垃圾箱内的垃圾数量和种类。

哪个地方，什么季节，会产生哪些垃圾，垃圾主要成分是什么？这些都可以通过芯片被记录下来，智慧垃圾桶还将与一套智慧软件和分析后台相匹配，将所有城市的环卫数据联网，进行大数据分析，最终形成一套智慧环卫系统。

随着这套系统覆盖范围扩大，文一波将建立起一个超级互联网环卫渠道。这个超级渠道将覆盖垃圾收集、分类、运输、归纳、处理，甚至可以包括社区终端广告。利用这个渠道，桑德将在再生资源回收领域逐步确立霸主地位。在文一波看来，再生资源这个行业体量大、业态无序、存在大量信息不对称，急需被互联网整合。“这将是特别激动人心的事情。”

而这一渠道的大数据价值一旦被发掘，将可以开发出无数的创新衍生业务。据中国证券报记者了解，目前桑德已经在公司内部设置了首席信息官一职。未来环卫和再生资源都将深深植入互联网因素。据文一波透露，如果可能，桑德环境也考虑收购合适的互联网公司，通过外部嫁接完成公司互联网团队的架构。

仍有很大压力。相比年收入动辄千亿元的威立雅和苏伊士，文一波曾在多个场合表示出赶超国际巨头的想法。

在盐城日前举行的2014年环保产业高峰论坛上，文一波用艰难、坚守、创新来形容过去20年的创业历程。如果说过去20年是文一波艰难和坚守的时刻，下一个20年更多考虑的将是创新。目前看来，他将更多创新聚焦在了互联网上。

相比博天环境董事长赵笠钧只坚持做污水处理，文一波的打法则是“全产业链切入，然后再做减法。”这多少会让人产生担心：桑德究竟在哪个领域或者哪一项技术最好最强？

实际上，人们担心的这一点，恰恰就是桑德核心竞争力所在。正如业内一位环保分析师评价的一样：文一波不一定把每件事都做得最好，但是一定是做得最早。从BOT到互联网，就是这领先出来的一两步，就成了桑德持久的竞争力。

完成在保定市布设约3万台智能终端，服务于10万个小微商户、处理资金18亿元的目标，构建城市B2B金融理财环境，丰富小微商户的理财渠道。推广社区智能终端，为数字化服务平台提供产品受理环境和使用渠道。实现发行200万张以上保定城市一卡通的目标，发布智能手机“保定通”客户端。

### 打造粉丝经济模式

## 骅威股份揽入第一波80%股权

骅威股份公告，以发行股份及支付现金的方式购买第一波80%股权，交易对价为8.06亿元。其中，以现金支付2.42亿元，剩余5.64亿元以发行股份方式支付。本次募集配套资金2.62亿元全部由公司大股东郭祥彬认购。

### 差异化商业模式

据悉，第一波坚持走“网络文学+游戏”的精品化移动游戏路线，专注于研发与推行围绕网络文学IP的游戏类型，先后打造出《莽荒纪》、《唐门世界》、《绝世天府》等多个产品。其中《莽荒纪》上线以来月流水最高达1700万元；《唐门世界》和《绝世天府》截至2014年5月底累计流水分别超过7300万元和3700万元。

“单个手机游戏的运营收入具有很大不确定性。”华创证券研究员表示，但第一波的基于“粉丝经济”的运营模式，可相当程度地解决这个问题。著名网络小说作者对相应手机游戏的作用，类似于著名电影导演对票房的号召力。

业内人士表示，网络文学凭借“年轻受众+粉丝经济+网络传播”的特点进入产业爆发期，成为多元互联娱乐体验的枢纽之一。截至2013年12月，我国网络文学用户数达2.74亿，网民的网络文学使用率为44.4%，用户对于手机网络文学应用的使用率达到了40%以上，远高于网络音乐、网络视频等应用，网络文学正进入爆发式发展阶段。

公司董秘刘先知表示，在本次交易完成后，公司将携手第一波，全面挖掘现有网络文学价值，制作相关的网络动画或者网络影视剧，为网络文学后续的文化链运作奠定统一的视觉标志。

### 大股东参与定增

本次发行股份募集配套资金的发行对象为公司控股股东郭祥彬，募集配套资金的总额2.62亿元。同时，第一波股东付强等人都以换股的方式接受支付款，交易价格为12.3元/股，并承诺本次发行结束后12个月内不转让，12个月期限届满后，可按四年分批转让。

“公司大股东一直都看好公司转型的前景。”刘先知对中国证券报记者表示，同时也看好公司传统的玩具主业与游戏动漫的融合。早在2013年11月，公司大股东就将所持公司股票限售期自愿延长6个月。

某投行人士表示，大部分手游公司成立时间不长，又是以轻资产为主，所以收购手游标的时，企业都非常看重其盈利情况，商业模式是否有差异性。而通过发行股份的方式捆绑游戏公司管理团队，对于收购完成后公司的持续发展非常重要，这也是实现承诺利润的有力保障。

刘先知表示，《莽荒纪》自上线以来盈利能力强，月流水稳定在1300万元以上。公司自研作品《冰火魔厨》、《校花的贴身高手》等作品也将陆续推向市场，预计未来每年有5款新游戏上线。（游沙）

### 川仪股份

## 网上发行中签率为0.89%

川仪股份公布中签结果，本次网上发行有效申购户数为872770户，有效申购股数为100.58亿股，网上冻结资金量为675.93亿元，网上发行最终中签率为0.89%。

川仪股份此次公开发行股份总数为10000万股，由于网上初步有效申购股数达251.46倍，超过150倍，发行人和保荐机构决定启动回拨机制，网下最终发行数量为1000 万股，占本次发行总量的10%；网上最终发行数量为9000万股，占本次发行总量的90% 。回拨机制启动后，网上发行最终中签率为0.89%。

资料显示，川仪股份主要从事工业自动控制系统装置及工程成套的研发、生产、销售、技术咨询、服务等业务，综合实力居国内工业自动控制系统装置制造企业之首。公司本次募集资金主要投向于智能现场仪表技术升级和产能提升项目、流程分析仪器及环保监测装备产业化项目、技术创新能力建设项目和偿还银行借款。（周渝）

## 盛路通信收购合正电子获批文

盛路通信公告，公司收到中国证监会出具的《关于核准广东盛路通信科技股份有限公司向罗剑平等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》。此次获得批文是资产重组取得的又一重要突破。公司将借助此次重组切入车载信息系统领域。

资料显示，1月28日公司发布重大资产组预案，拟4.8亿元收购深圳合正电子100%股权，切入车载信息系统领域。合正电子承诺2014年至2016年扣非后的净利润分别为4800万元、6000万元、7500万元。

盛路通信表示，将着力实现与合正电子之间的优势互补，发挥双方车厂渠道、特种行业应用、产业与资本等方面的协同效应，提升公司价值。（傅豪）

## 时代出版投资纪录片拍摄

中国证券报记者从时代出版了解到，公司参与策划、协助拍摄的六集历史纪录片《北洋海军兴亡史》已摄制完成，将于7月29日在央视纪录片频道首播。据悉，该片是时代出版投资的第一部纪录片。此外，时代出版相关负责人告诉记者，公司目前仍有一部纪录片正在拍摄中。

据了解，《北洋海军兴亡史》全面翔实地记录了北洋海军建立发展及在甲午海战后全军覆没的历史。影片除了在山东、安徽等地拍摄外景，采访专家，并大量采用电影《一八九四·甲午大海战》的镜头，重现当年海战场面，极大地丰富了影片表现力。

另外，据该负责人介绍，时代出版正在稳步拓展影视业务，希望与国内外作家、出版资源聚集机构进一步合作，签约更多优秀影视图书、剧本版权，强化立体出版概念，深度融合发展。（余安然）

## 中联重科首台160吨塔机交付

7月26日，中联重科T3000型160吨塔机交付仪式在中联重科常德工业园隆重举行，江苏江安集团成为这台塔机巨人的最终用户。中联重科副总裁黄群透露，这台塔机合同总额超千万元，主要用在大型电站吊装建设工程领域。

在交付仪式现场，英国吉尼斯世界纪录认证官陈东宣布，T3000是全球最大的平头塔机，再次创造了全球起重机械的“世界之最”。

据介绍，T3000是中联重科继成功研制出全球最大轮式起重机、最大履带式起重机、最大全地面起重机、最大水平臂上回转自升塔式起重机之后，再一次挑战世界科研新高度的精品力作，充分彰显了中联重科在全球起重机行业的领先地位。（李清理）

## 特斯拉杭州超级充电站启用

继北京、上海之后，杭州成为第三个拥有特斯拉超级充电站的城市。7月24日，特斯拉正式向首批杭州地区车主交付Model S电动轿车，并启用杭州首座、国内第5座超级充电站。

杭州超级充电站位于杭州市白石路城北体育公园附近，同时多达15个目的地充电车位也在杭州地区完成部署。其中银泰集团启用了杭州市多达11个充电车位。自从2013年进入中国市场之后，特斯拉一直试图在国内构建三级充电网络，由普通充电桩、“目的地充电”计划和超级充电站构成。用核心城市的超级充电站支撑跨城市旅行，用遍布大型商业地产的快速充电车位确保市内通勤，而车主家里的慢速充电桩充当最后屏障。

特斯拉负责人介绍，接下来将继续发力包括深圳、重庆、广州、成都等更多城市的售后服务中心和充电网络建设，持续增强用户的服务体验，推动新能源汽车、可持续交通理念的发展。（刘兴龙）

# 天成控股数字化服务平台落地保定

□本报记者 于萍

天成控股7月27日晚间公告称，公司与保定市政府出资组建的政府性开发建设项目投融资平台——保定市城兴市政建设投资有限公司签订了战略合作框架书，公司的数字化平台业务在保定市成功落地。双方共同搭建保定市数字化

服务平台，构建城市B2B金融理财环境，发行保定城市一卡通。

此次合作包括，公司搭建从数据中心到智能终端的保定市数字化服务平台，为智慧城市的建设提供接口和应用。保定市城兴市政建设投资有限公司按照国家相关政策和规定，为平台的建设提供政策支持和协调服务，制定使用数字

化服务平台的相关政策；协调有关职能部门对接，开发平台接口，支持数字化服务平台业务的建设和推广。天成控股依托旗下的全资子公司北京国华汇银科技有限公司具体负责数字化服务项目的软硬件平台搭建和开发建设，利用该平台实现多项便民增值业务的互联互通。

天成控股表示，计划通过三年时间，