

# 园林公司纷纷进军生态治理领域

□本报记者 刘杨

在各项政策推动下，园林类上市公司纷纷投身生态修复领域。目前，A股市政园林类上市公司中，东方园林、铁汉生态等均已进军水生态治理。尽管园林类公司前三季度的业绩增长乏力，但生态类的业务正成为不少公司未来的经营重点。分析人士认为，我国生态治理面临巨大的市场空间，“十三五”规划建议要求加快生态修复，生态园林投资力度未来有望加大，行业兼并收购盛行。

## 行业整体景气度低迷

同花顺iFinD数据显示，前三季度7家园林类上市公司共实现营业收入122.67亿元，同比增长28%；实现归属于母公司股东的净利润8.49亿元，同比增长4.6%。截至目前，除铁汉生态外，其余6家公司相继披露了全年业绩预告。在这6家公司中，普邦园林、棕榈园林、东方园林业绩预减；云投生态、文科园林、岭南园林业绩略增。

东方园林预计，2015年全年实现归属于上市公司普通股股东净利润为5.51亿元-7.45亿元，同比增长-15%至15%。东方园林表示，公司的市政园林业务在受经济下行压力、房地产市场下滑、地方政府债务调控等外部因素的影响下，市场竞争加剧，部分新签约项目的毛利率略有下降。

棕榈园林预计，2015年全年实现归属于母公司股东的净利润下降幅度为100%至



新华社图片

70%。目前，上市园林公司整体的业绩增长乏力，今年前三季度，棕榈园林、普邦园林、东方园林的归属母公司股东的净利润分别增长-84.2%、-27.1%、-36.3%。

园林行业竞争加剧，利润率趋降，园林企业间开始有所分化。分析人士指出，在区域充分竞争的背景下，龙头企业更具备竞争优势。一方面，龙头企业园林公司与政府多年合作经验为其进一步承担市政园林工程奠定基础；另一方面，这些企业现金流和投融资实力较一般企业强，在政策推行PPP模式中能担任更多的投资责任。

## 拓展生态治理新版图

券商人士认为，在园林行业整体景气度低迷的背景下，“十三五”规划建议要求加快生态修复，城市化促进了园林行业的发展，包括水生态治理在内的生态园林投资力度未来有望加大。

## 棕榈园林拟控股贝尔高林(香港)

### 加快设计产业国际化

□本报记者 黎宇文

历时四年，棕榈园林将把全球顶级规划设计机构贝尔高林(香港)的控股权收入囊中。公司11月24日晚公告，子公司棕榈园林(香港)拟出资5.7亿港元收购贝尔高林国际(香港)50%股权及汇锋(香港)有限公司100%股权。加上2011年已收购的30%股权，此次并购完成后，棕榈香港将持有贝尔高林(香港)80%股权，成为其控股股东。

值得关注的是，汇锋(香港)作为贝尔高林全球商标的唯一持有人，也在本次收购的目标之列。“从参股到控股，是公司迈向全球领先生态城镇综合服务商的战略部署。”棕榈园林董事会秘书冯玉兰表示。

## 做强泛规划设计平台

2014年，棕榈园林旗下设计子公司营业

收入已达2.43亿元，在行业可比上市公司中位居第一；而贝尔高林(香港)去年营收人民币2.77亿元，贡献利润人民币8653万元，成绩同样靓丽。二者强强联合将对上市公司未来业绩产生直接影响。

“这并非简单的1+1=2”，在冯玉兰看来，贝尔高林与棕榈园林旗下设计业务的协同效应“充满想象空间”。贝尔高林作为全球五大规划设计品牌之一，在全球高端客户中拥有极高的知名度与美誉度，但限于国内资质与渠道门槛，其国内业务绝大部分以高端房地产与酒店为主。依托棕榈园林现有的客户及资质平台，既可以横向延伸贝尔高林现有的业务线，也可以纵向打通与棕榈设计、中欧设计平台等体系内外资源端，满足不同客户的需求。“未来的设计集团将是一个品牌化、全球化、开放性的整合平台，以贝尔高林为核心，充分发挥其品牌聚合效应，

通过战略合作或定向收购整合不同细分专业、不同地域的优秀设计师或设计机构，做大做强泛规划设计平台，真正走向全球化设计集团。”

## 推进国际化战略

此次收购完成后，贝尔高林将作为泛规划设计业务的整合平台，整合棕榈旗下设计资源，为生态城镇建设提供顶层设计。另一方面，棕榈园林将以贝尔高林全球客户和分支网络为支点，以景观规划和设计业务为先导，在适当时机并购若干当地企业，在“一带一路”沿线国家实现布局，抢占市场先机。

“地方政府在选择生态城镇建设运营方时，特别重视相关方提供的整体规划和设计方案是否符合当地生态和经济环境。不同于一般规划服务仅满足建筑密度、日照及法规要求，贝尔高林作为全球顶级规划设计公司，

主要是由于两项业务的关联度较大，是一种产业的递进关系。此外，“水十条”的出台也会利好园林公司开展水生态治理等新业务。

据专家介绍，我国现在有90%的城市水系受到污染，就整个地表水而言，受到严重污染的劣V类水体占比例较高，全国约10%，有些流域甚至大大超过该比例。与此同时，流经城镇的一些河段，城乡结合部的一些沟渠塘坝污染普遍比较重，且由于受到有机物污染，黑臭水体较多，公众关注度高。

“要治理好水、大气和土壤污染三大问题，至少需要万亿元的规模投资，这对于园林行业来说也是很好的转型机遇。”一位研究生生态治理的专业表示。

在此背景下，越来越多的园林类公司投身于生态园林建设并向环保领域转型。东方园林、铁汉生态等公司已经进军水生态治理，并通过外延式并购切入环保行业。11月24日，东方园林公告称，将以发行股份和现金支付的方式购买中山环保、上海立源各100%股权，合计交易对价12.75亿元，同时配套募资不超过10.5亿元。通过此举，一直以来以园林建设为主业的东方园林将进入水处理行业。

今年9月以来，东方园林相继收购5家环保行业公司股权，涉及水生态治理、固废危废处理等领域，总金额合计约30亿元。铁汉生态也以自筹资金9600万元收购广州环发环保公司80%股权，公司董事长刘水表示，未来的并购重点仍会从生态建设着手，并逐步扩大到土壤修复、水环境修复等领域。

## 盛洋科技年报拟10转15并派现

盛洋科技11月24日晚间发布年报高送转预案，实际控制人叶利明提议公司2015年度利润分配为：按公司未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数，以2015年度实现的可分配利润20%进行现金分红；同时以资本公积金向全体股东每10股转增15股。

公告称，为积极回报股东、与股东分享公司的经营成果，公司董事会全体董事全票通过上述公司2015年年度利润分配预案。同时公司董事及提议股东未来6个月无增持减持计划。（戴小河）

## 大秦铁路拟控股太兴公司

大秦铁路11月24日晚间公告称，拟收购控股股东太原铁路局持有的山西太兴铁路有限责任公司（简称“太兴公司”）70%股权，并以太古炭铁路既有线资产向太兴公司增资，交易价格合计39.03亿元，其中股权收购价格31.58亿元，太古炭铁路既有线实物资产增资7.46亿元。

据介绍，太兴公司主要负责太兴铁路的建设及运营，该铁路是中长期铁路网规划的组成部分，是山西省“十二五”规划的重点工程，正线全长163.4公里，国铁I级标准，由太原至静游、静游至兴县两部分组成，目前已基本完工。

大秦铁路表示，太兴铁路所经区域是山西能源基地建设的重点地区，建成后将有效填补山西中西部腹地纵深区域的路网空白，通过太原枢纽与南北同蒲线、太焦线、石太线等连通，形成晋西北货物外运新通道，后续发展潜力较大。

公司称，此次交易有利于进一步完善公司路网布局，为既有线提供充足、稳定的货源供给，有效整合资源，发挥协同效应，加强资产和项目储备，并有效减少与控股股东的关联交易，避免同业竞争。根据可行性研究报告，该项目资本金财务内部收益率（税后）为6.17%，资本金投资回收期17.05年。（戴小河）

## 鱼跃医疗拟募资28亿加码主业

鱼跃医疗11月24日晚间公告称，拟非公开发行数量不超过1亿股，募集资金总额不超过28亿元，扣除相关发行费用后全部用于丹阳医疗器械生产基地项目（二期）；苏州鱼跃医疗科技有限公司二期厂房及年产4.4亿支高值医用耗材及年产10万台套高端电子产品生产项目；年产18亿支针灸针及年产30万台套电子针疗仪等医疗器械生产项目并补充流动资金。

医疗器械是医疗卫生体系建设的重要基础。随着经济的发展、人口的增长、社会老龄化程度的提高，以及人们保健意识的不断增强，全球医疗器械市场持续快速增长，是当今世界发展最快的行业之一。近年来，我国医疗器械产业高速发展，平均增速超过20%，远高于同期国民经济平均增长水平。随着新医改政策和扩大内需政策的实施，尤其是对基层卫生体系建设投入的大幅增加，我国医疗器械产业市场前景非常广阔。

此外，家用医疗器械市场也十分广阔。全球家用医疗器械市场规模超200亿美元。在我国，随着医疗健康意识的逐渐培养以及使用习惯的逐渐形成，健康监测、康复辅助、生活质量改善等成为很多家庭的基本需求。（戴小河）

## 苏宁环球收购韩国FNC22%股权

苏宁环球11月24日晚公告称，全资子公司苏宁环球传媒有限公司拟收购韩国FNC Entertainment Co.,Ltd的10%股份，合计转让金额约合人民币1.19亿元；同时认购FNC新发行股份1723786股（占发行后该公司总股本12%），转让金额约合人民币1.84亿元。本次认购新股及收购老股完成后，公司将持有FNC的22%股权，为该公司第二大股东。

公告显示，韩国FNC公司主营业务为演唱会、音乐片、电视剧等片源制作及经纪人事业。截至2014年12月31日，FNC公司资产总额约合人民币42199.83万元；负债总额约合人民币11336.10万元；净利润约合人民币4344.77万元。

公司表示，通过本次投资，将引进优质资源，共同开发国内市场，并通过各产业协同进一步提升竞争力，加速在文体产业的布局。（王维波）

## 拟收购惠业燃气32.7%股权

## 天富能源加码天然气业务

天富能源11月24日晚间公告，控股子公司新疆天富天源燃气有限公司拟收购新疆天富惠业燃气有限公司32.7%股权，收购价格为2616万元。

此前，天源燃气以其所拥有的经七路加气站整体资产2392.38万元及现金191.92万元，合计出资总额2584.3万元，与石河子拓北建设投资有限责任公司合资设立惠业燃气。其中，天源燃气占惠业燃气总股本的32.3%，拓北公司占惠业燃气总股本的67.7%。

本次收购完成后，天源燃气将占惠业燃气总股本的65%，拓北公司将占惠业燃气总股本的35%。

惠业燃气的主营业务为工业天然气的供应，经营范围包括CNG批发、天然气工程建设、燃气应用技术咨询服务。本次收购完成后，天源燃气成为惠业燃气的控股股东，取得了惠业燃气的控制权，同时打开了公司在石河子地区工业天然气领域的通道，对公司扩大在石河子地区天然气产业的市场占有率，以及公司天然气产业整体发展具有战略意义。（李香才）

# 时代万恒拟清空莱茵海岸股权

## 逐步剥离房地产业务

□本报记者 李香才

时代万恒11月24日晚间公告，与辽宁万恒集团有限公司签署了《股权转让协议》，公司拟以1.76亿元的价格转让所持有的大连莱茵海岸度假村有限公司51%股权给万恒集团。本次交易完成后，时代万恒不再持有莱茵海岸股权。时代万恒表示，将逐步剥离房地产业，更加突出贸易、资源、能源等主业。

## 获6000万元转让收益

此次转让完成后，万恒集团将持有莱茵海岸51%股权，莱茵海岸其余49%股权仍由时代万恒控股股东辽宁时代万恒控股集团有限公司持有。

## 获6000万元转让收益

此次转让完成后，万恒集团将持有莱茵海岸51%股权，莱茵海岸其余49%股权仍由时代万恒控股股东辽宁时代万恒控股集团有限公司持有。

## 新三板探营

# 凌志软件深挖金融大数据产业

□本报记者 徐金忠

凌志软件近日与上海智子信息科技股份有限公司（下称“智子云”）签署战略合作框架协议，双方拟借助智子云的大数据应用解决方案和大数据综合平台，为银行、证券以及保险等金融机构提供大数据相关技术服务，积极布局金融大数据产业。

凌志软件董事会秘书、财务总监饶钢表示，公司在立足海外金融IT服务、开拓国内券商IT业务的基础上，借力资本市场，转型互联网金融IT服务。

## 围绕“IT+金融”

饶钢称，凌志软件的技术主要在互联网、大数据、云计算、移动四个领域，紧紧围绕“IT+金融”两个关键词；公司海外业务主要在证券、保险、银行、电商领域，国内则集中在证券行业；相匹配的产品包括定制软件和行业应用解决方案。

据悉，凌志软件在全球的客户超过30家，多数是世界500强企业。在日本市场，公司承接了野村综合研究所(NRI)的定制软件外包，主要为金融机构提供软件外包服务，业务涵盖

证券、银行、保险等领域的核心交易系统及管理系统，涉及的客户囊括野村证券、三井住友银行、株式会社SRA等，公司在日本市场的订单稳定，业务稳步上升。

国内业务是凌志软件目前重点挖掘的市场。饶钢介绍称，公司在国内主打券商软件市场，客户涉及中信证券、国信证券、广发证券、银河证券、国泰君安等34家券商，主打券商客户营销服务系统(CRM)、大数据挖掘引擎(MOT)、移动互联网证券系统、互联网综合证券服务平台等。

今年上半年，凌志软件实现归属于挂牌公司股东净利润3007万元，同比增长12.5%，其中国内业务实现销售收入1305万元，同比增长19.7%，对日软件外包与服务业务实现收入22680万元，较去年同期增长8.2%。

## 转型金融大数据

公告显示，智子云专业从事互联网用户行为分析和互联网广告精准投放，在数据挖掘领域有十多年的积累，开发了数据挖掘软件DMiner，该公司将大数据挖掘云计算技术应用于互联网广告的精准投放，开发了智子云OpenDSP智能广告投放平台，是国内大数据服务商百强企业。

## 借力PE/V/C机构

今年6月，凌志软件与江苏毅达股权投资基金管理有限公司签署战略合作框架协议，借助毅达资本的专业能力和众多项目储备资源，

共同推动收购或投资符合公司发展战略需要的企业，特别是对互联网等战略新兴产业相关优秀企业进行投资或收购，促进公司业务快速发展。7月，公司公告，拟与上海汉理前景投资管理有限公司等共同出资设立控股子公司苏州工业园区凌志汉理创业投资合伙企业（有限合伙），重点关注互联网等战略新兴产业相关领域投资机会。此次投资热云科技，就有凌志汉理的前期甄选和推动的结果。

运用PE/VC的敏锐嗅觉寻求转型发展方向，成为凌志软件的资本策略。“与专注互联网投资的VC合作关注早期项目、与专业PE合作关注并购”，饶钢称。

另外，凌志软件还在寻求主板上市机会。公司于2013年6月向江苏证监局报送了首次公开发行股票并上市辅导备案材料。自2014年7月在全国股份转让系统挂牌至今，凌志软件一直处于上市辅导阶段且未中断，目前进展顺利。

饶钢表示，“我们不放弃任何资本市场的选择权。在新三板我们获得了很大成功，完成了融资，改善了股权结构，完善了公司治理，成立了并购基金，但我们也一直在积极准备主板IPO，选择最有利的资本市场辅助公司发展”。