

国旅集团与港中旅集团拟战略重组

□本报记者 任明杰

旅游业并购整合进一步推向高潮。中国国旅集团有限公司旗下上市公司中国国旅与中国港中旅集团公司旗下上市公司华贸物流2月23日晚间公告称，国旅集团与港中旅集团正在筹划战略重组事宜。随着两者战略重组的开启，国家级旅游航母呼之欲出。业内人士指出，虽然重组方案尚未确定，但两者很有可能将旗下的旅游服务业务进行整合，并进一步突出各自优势。

旅游航母呼之欲出

资料显示，中国国旅集团有限公司成立于2004年11月，由中国国际旅行社总社与中国免税品（集团）总公司重组而成，集团业务涵盖旅行服务、免税品经销、旅游综合项目开发与管理、交通运输、电子商务等，目前已形成旅行社、旅游零售和旅游综合项目投资开发三大主业，是国内规模最大、实力最强的旅行社企业，也是中国免税业旗舰企业。集团旗下有A股上市公司中国国旅，持股比例为55.3%。

中国港中旅集团公司创立于1928年，与招商局集团、华润集团、中国光大集团并称四大驻港中资企业。其形成了以旅游为主业，以实业投资（钢铁）、房地产、物流贸易为辅助的产业格局。截至2014年底，公司资产总额1009亿元，营业收入506.8亿元，利润总额20.92亿元，员工总数4.5万人，是中国旅游行业中规模最大、实力最强的企业。集团旗下有港股上市公司香港中旅以及A股上市公司华贸物流。

在央企整合进一步加快的背景下，国旅集团与港中旅集团的合并一直为市场所预期。中国旅游研究院院长戴斌此前表示，未来中国旅游企业市场将形成“1+3”格局，即“一个旅游央企+三个地方旅游集团”。目前，地方三大旅游集团已经形成，分别为北京首旅集团、上海锦江集团、广东岭南集团，三家公司的资产规模都在百亿元以上。

在此背景下，国家级旅游航母呼之欲出。实际上，2015年11月便有消息称，港中旅将与中国国旅组成“新国旅”，或中国国旅、港中旅、华侨城三家央企



CFP图片

将合并为一家。“国旅集团与港中旅集团通过战略重组，将一跃成为亚洲最大的旅游企业，并跻身全球五大旅游企业之一。”华美酒店顾问机构首席知识官赵焕焱在接受中国证券报记者采访时表示。

强强联合突出优势

国旅集团和港中旅集团的重组方案虽尚未确定，但业内人士指出，两者很有可能将旗下的旅游服务板块进行整合，实现强强联合，并进一步突出各自的优势。

国旅集团的旅游服务业和免税商品销售两大业务板块中，核心竞争力在于商品销售业。从旗下上市公司看，2015年上半年，中国国旅旅游服务业实现营业收入52.60亿元，商品销售业实现营业收入46.22亿元，两者的体量不分伯仲。但从营收增速看，旅游服务业同比增长4.01%，商品销售业同比增长22.23%；再从毛利率看，旅游服务业的毛利率仅有10.75%，商品销售业的毛利率

则有45.44%。

国旅集团也在不断加码免税业务方面的布局，进一步突出免税业务方面的竞争优势。中国国旅此前公告，公司下属全资子公司中国免税品（集团）有限责任公司和中国国际旅行社总社有限公司拟使用自有资金，与四家出境游旅行社众信旅游、竹园国旅、凯撒同盛（北京）投资有限公司、北京凤凰假期国际旅行社股份有限公司共同出资4500万港元，设立中国海外旅游投资管理有限公司，在出境旅游目的地投资和管理海外旅游零售商店等产业链上游资源，拓展海外旅游零售市场。

对于港中旅集团而言，通过与国旅的战略重组将进一步聚焦旅游业。除旅游主业外，港中旅集团在钢铁、房地产、物流贸易等领域布局庞大。去年以来，港中旅从剥离钢铁业务开始，逐渐向旅游业务聚焦。去年12月7日，港中旅发布公告，拟无偿转让所持有旗下钢铁公司和焦炭公司给河北省国资委，成为第一家宣布退出钢铁业的央企。

新三板企业扎堆接受IPO辅导

□本报记者 傅嘉

中国证券报记者统计显示，2016年以来，多家新三板挂牌公司扎堆接受IPO辅导。分析人士表示，新三板市场流动性堪忧、转板短期难有实质性突破，是这些公司做出该决定的主要原因。

多家企业接受IPO辅导

截至2月23日，Choice数据显示，2016年以来，40家新三板公司公告接受IPO辅导。这一数字相对于去年明显增多。根据中国证券报记者统计，去年至今，共有89家企业发布类似公告，尽管相对于5700多家挂牌公司而言占比非常小，但增量看，越来越多的新三板企业开始考虑更多的选择。

在这份名单中，有不少知名度较高的企业。维珍创意选择东兴证券作为辅导券商，基康仪器选择东方花旗，哇棒传媒选择东北证券。中际联合从事高空作业平台业务，业务成长性突出，去年上半年收入和利润同比涨幅分别为61%和83%。公司在春节前最后一个交易日发布IPO辅导公告。此外，部分发布IPO辅导公告的传统行业企业体量较大。以鸿禧能源为例，公司

2014年收入就达到15.26亿元，利润为6400万元。

“这个现象显示出企业对未来预期出现分化。”有大型券商新三板分析师对中国证券报记者表示，需要区别看待各家企业的动机。不少企业当时选择挂牌新三板，其目的就在于加快上市步伐。目前分层方案确定，在转板仍有预期的情况下，这么多企业选择投向IPO超过业内预期。

面临流动性困局

在2015年上半年，新三板公司的IPO热情并不高。海容冷链是新三板扩容后首家接受IPO辅导的公司。业绩方面，海容冷链的IPO基本无大碍，其2013年和2014年收入分别为4.7亿元、5.72亿元，利润分别为2900万元和5200万元。

“当时，新三板市场成交活跃，挂牌企业只有2300多家。现在挂牌企业超过5700家，市场却冷清了。”市场人士表示，当时三板成分指数和三板做市指数刚刚推出，挂牌公司着眼点更多在考虑分层。再加上此时新三板市场增发估值比A股要高，因此寻求脱离三板发展并不是多数公司的选择。

去年三季度，类似现象也并不突出。

统计显示，除海容冷链，发布类似公告的公司有凯伦建材、森鹰窗业、华电电气、七星科技、绿岸网络、根力多、博汇股份、波斯科技、慧翰股份、古城香业这几家。从四季度开始，接受IPO辅导的企业数量陡然提升，其中10月份有9家、11月份有6家，12月有11家。

进入2016年，宣布接受IPO辅导的公司数量激增。其中，1月份达到22家，2月份至今有18家。

去年底新三板的分层方案已经明朗，不少企业把更多精力放在备战创新层上，此时这么多企业选择接受IPO辅导似乎违背常理。上述新三板市场投资人士表示，新三板分层方案公布后，市场交易曾一度活跃，但很快又归于沉寂。分层对新三板而言固然是制度性利好，但自去年下半年以来，新三板的首要问题是流动性困局，这个问题并没有得到解决。不少企业从流动性方面考虑而选择走IPO这条路。

较小代价寻求新选择

对此，中国证券报记者采访了了解到，多家企业的反映基本一致。中际联合负责人表示，公司酝酿接受IPO辅导已有一段 时间，预计去年全年收入在1.7亿元左右，

旅游业整合步伐加快

随着国旅集团与港中旅集团宣布战略重组，旅游业并购整合进一步推向高潮。

2015年12月，首旅酒店公告称，拟通过支付现金及发行股份购买资产方式，直接及间接持有如家酒店集团100%股权，交易金额合计约110.5亿元。公司同时募集不超过38.74亿元配套资金。交易完成后，首旅酒店将如家旗下的如家酒店、莫泰酒店、云上四季、和颐酒店和如家精选酒店五大品牌收入囊中，客房数量跃升至35.2万间，成为国内第二大酒店集团。

此前，锦江股份已经捷足先登。2015年9月，锦江国际与铂涛集团签订战略合作协议。锦江国际旗下上市公司锦江股份同时公布《重大资产购买报告书(草案)》。根据协议，锦江股份将作为投资主体，战略投资铂涛集团取得其81%股权，交易额达82.69亿元。交易达成后，锦江股份将一跃成为国内第一、全球前五的酒店业集团。

2014年，如家酒店集团、锦江国际酒店集团、华住酒店集团、铂涛酒店集团、格林豪泰酒店集团和首旅集团分列国内酒店集团排名前六位。2015年，如家、锦江、铂涛、首旅四大巨头之间的纷纷合并，意味着国内酒店集团在经过多年的扩张之后，已经从成长期进入成熟期，酒店业的寡头竞争时代正式来临。

同时，以OTA为代表的互联网巨头在旅游产业上的投资频频施展大手笔，OTA对旅游产业链的并购整合进一步加快。2015年10月，携程宣布与百度达成一项股权置换交易，交易完成后，百度拥有的携程普通股可代表约25%的携程总投票权，携程将拥有约45%的去哪儿总投票权。相应地，线上与线下的融合将更加深入。2015年6月，景域集团董事长、驴妈妈创始人洪清华在给员工的内部邮件中透露，驴妈妈已获得锦江国际集团5亿元战略投资，锦江资本的注入将助力景域集团打造成中国最大的旅游O2O一站式产业链集团。

“随着国旅集团与港中旅集团宣布战略重组，旅游业的整合将进一步加快，这有利于旅游行业在旅行社、酒店、免税店等业务方面的专业化发展。”赵焕焱指出。

利润在5000万元左右，两者的增幅都在50%左右。业绩增长的原因主要在于新产品得到上游客户认可。按照相关规定，公司进入创新层难度不大。但公司认为，未来一段时间，新三板流动性问题预期不乐观。如果在二级市场缺乏较好的价格定位，对公司未来的融资不利。且公司对转板预期也不乐观，在硬件达标的情况下，公司权衡各方考虑决定IPO。

上述新三板分析师表示，上交所的战略新三板也是不少公司的选择。有关战略新兴板的文件尽管还没有落地，但业内普遍预期其标准会接近IPO，所以不少公司按照IPO标准辅导，而实际的选择可能是战略新三板。

“仅仅接受IPO辅导花销的财务费用不多，对公司并不构成多少负担。中介机构收费要参考最后能否成功上市，如果上市不成功，企业要支出的财务费用并不高。在当前新三板市场环境下，这些企业以较小的代价寻求新的选择。如果市场后期向好，也可以留在新三板市场发展。”该分析师表示，未来新三板市场还是保持现有的活跃度，会有更多的企业另谋出路。优秀企业从新三板“出走”，不排除会倒逼政策的出台。

据卢慧莉介绍，未来，军工、安防、教育、社保等方向的场景都将推进，将采取“自主研发+服务咨询+整合设计+集成实施+运维服务”的业务模式，提供全方位综合信息技术服务。

公司自主研发的手掌静脉生物识别技术获多项国家发明专利和各类软件著作权，达到国际领先水平，并成为公安部公共安全行业《安防手掌静脉识别应用设备技术要求》标准的修订承担单位。“不用多久，智能手机将搭载静脉识别系统。”卢慧莉称。

“新三板”动态

均信担保去年净利增长28%

□本报记者 尹哲辉

2015年，均信担保（430558）实现营业收入1.31亿元，同比增长17.5%，净利润6136万元，同比增长28.1%，担保业务继续领跑行业。

均信担保在新三板挂牌融资后，品牌信用提升，资本实力增强，担保业绩持续快速增长。2015年，公司发挥“小额分散、风险可控”的担保优势，发挥网络优势，下沉服务渠道，贴近小微企业服务，进一步形成“立足哈尔滨、服务黑龙江”的担保格局。全年在黑龙江省办理贷款担保2062笔共32.08亿元。其中，“三农”和小微企业客户占业务总量的90%以上。

此外，公司推出了第二代担保业务审批系统，接入了人民银行征信系统，加强了担保业务全过程精细化管理，提升了风险控制能力。

东软集团拟参与设立健康保险公司

□本报记者 刘杨

东软集团2月23日晚公告称，为推动公司社会保险、医疗IT、熙康以及医院管理等业务与健康保险的融合，为大健康战略创造更好的生态环境，公司拟参与设立阳光融和健康保险股份有限公司（暂定名）。该健康保险公司注册资本5亿元，公司拟出资1亿元，占该健康保险公司总股本的20%。

根据公告，拟参与设立该健康险保险公司的其他股东还包括阳光财产保险股份有限公司、阳光人寿保险股份有限公司，出资额分别为3.3亿元和0.7亿元，持股比例分别为66%和14%。

公司表示，参与设立健康保险公司，是公司继投资设立财产保险公司之后，再次战略投资金融保险领域。本次投资是公司将信息技术积累与金融保险业的融合。未来将以大数据分析为基础，依托阳光产险、阳光人寿在保险行业领域多年积累的经验，充分发挥其市场与渠道优势资源，实现对健康保险需求的深度发掘与引导、产品和服务的创新设计，并与阳光保险集团已投资的保险公司资源形成协同效应，快速实现健康保险业务增长。

乐普医疗拟收购乐普药业40%股权

□本报记者 王维波

乐普医疗2月23日晚公告，拟非公开发行股票拟募集资金总额不超过9.92亿元，发行股票数量不超过2702.67万股，发行价格为不低于36.70元/股。

募集资金在扣除发行费用后将用于收购乐普药业40%股权项目，拟投入募集资金7.19亿元；乐普心血管网络医院及O2O营销网络体系建设项目，拟投入募集资金2.73亿元。

本次交易后，乐普药业将成为公司全资子公司，其实现的净利润将全部纳入公司合并报表。乐普药业的盈利能力较强，未来其收入及利润水平还将稳步增长。此外，乐普心血管网络医院及O2O营销网络体系建设项目后，将构建乐普三级心血管网络医院服务体系。公司将形成线上线下立体营销网络，促进业务快速增长，增强盈利能力和市场竞争力。

中科曙光加速向云计算服务商转型

□本报记者 王荣

“在风险可控的前提下，公司将保持稳定较高速发展。”中科曙光总裁历军在接受中国证券报记者专访时表示，业绩稳定增长源于国产替代、新兴需求增加拉动服务器、存储业务稳步发展。公司正加速向云计算、大数据服务商转型，未来软件及服务将超过原有硬件业务，成为利润主要来源。

传统业务稳步增长

中科曙光称，信息安全提高到国家战略高度，自主可控产品和装备对信息安全发挥重要作用。公司自主品牌高端计算机、产品等主营业务收入和利润额均有较大幅度提升。

历军介绍，除了国产替代带来计算机产品的销售，互联网、云计算等发展将带动服务市场增长。近几年是服务器市场爆发期，未来会形成相对稳定的增长。

目前国产计算机产品主要集中在中低端，中高端领域国产替代刚开始。历军表示，在技术上中外没有太大差别，但营造生态还需要时日。众多原有的软件均基于国外硬件开发，随着应用的逐步推进，将实现渐进式替换，存储业务上目前已经实现了赶超。

根据IDC发布的数据，2015年，中科曙光取得了NAS存储排名第一，市场份额占比约21.6%，销售额约2000万美元，同比增长42.6%。

招商证券分析师预计，随着存储领域国产化替代与军工订单放量。公司存储业务有望持续高速增长，并带动毛利率提升。

加速向云计算转型

“不过，我们不会过度依赖服务器和存储业务。”历军表示，公司正向云计算、大数据服务商转型，未来软件及服务将成为公司利润的主要来源。

历军认为，服务器和存储业务竞争激烈，市场规模虽在增加，但大型公司采购量大，价格会有一定程度下降；而软件及服务的利润要高出许多。计算虚拟化、存储虚拟化、网络虚拟化已经普及，软件定义数据中心将推动底层硬件标准化，软件将成为私有云构建的核心竞争力。

根据公告，公司与VMware成立合资公司，将共同打造兼具稳定性与安全性的虚拟化软件与云操作系统。招商证券分析师指出，合资公司有望对VMware原有市场形成有效替代，以此为契机加速在企业级私有云中渗透。

近年来，云计算发展迅速，云计算服务商成为IT厂商转型的重要方向。而曙光是较早进行布局的厂商之一。“云计算进入专业领域还处于初级阶段，未来有2、3年将经历市场整合。”历军表示，每个领域都有特殊需求，阿里等面向的市场与曙光有所不同，公司基于完整的高性能计算产业链以及在多个行业信息化服务的积累，能够满足特殊用户的定制化需求，这些客户也愿意承担更多的费用。

不过，历军表示，公司云计算业务并不会出现爆发式增长，但是稳步增长。未来公司云计算技术将与更多行业应用结合，推动云计算业务发展。

云计算将带来大数据业务爆发。“云计算向前发展，积累的数据更重要。”历军指出，一旦形成庞大的数据库，即便出售数据处理权进行分账收益也可观。

除了中科曙光，目前阿里、腾讯、神州信息等企业广泛部署云计算平台、大数据中心，打造智慧城市或数据中国。截至2015年底，公司已建设将近20家城市云。招商证券分析师预计，公司加速推进城市云业务，逐步实现由云计算基础设备供应商向云计算服务提供商转型。