## 成立4K超清产业联盟

# 中国联通抢占4K高地

□本报记者 王荣

3月23日,中国联通宣布成立4K超清产业联盟。中国联通董事长王晓初指出,将继续加快光网建设和宽带提速。为迎接4K超清视频时代,将在网络、业务、内容、平台、标准、产业六个方面率先推动。

由于提速降费、流量单月不清零以及竞争加剧等因素影响,中国联通2015年实现净利润34.7亿元,同比下降12.8%。业内预期行业环境今年将更为严峻,目前来看,2016年客厅经济将是中国联通的重点发力领域之一。

### 家庭互联网战略初现成效

中国联通提供的数据显示,截至3月23日,已有超过1200万家庭用户和超过2100万的手机用户选择公司的"智慧沃家"套餐,电视用户规模超过1200万。

2015年3月,中国联通发布"智慧沃家"家庭互联网业务发展战略。"智慧沃家"融合通信应用的核心在于,在TV增值业务基础上,中国联通绑定语音和流量等基础通信套餐。

目前,中国联通已为用户整合超过10万小时的视频内容、超过1400款的游戏内容以及超过5万首的音乐内容。对比去年推出服务的初期,仅游戏内容就增加了3倍多。

随着宽带接入技术不断演进,视频服务正由原来的480P标清视频和1080P高清视频,向2160P的4K超清视频升级过渡。为此,中国联通将宽带速率由10M、20M全面提升至50M和100M,固定网络加快向光纤化升级。数据显示,中国联通累计投入244亿元。2016年底,中国联通光纤网络覆盖将突破2亿家庭,光纤用户规模将突破7600万。

CFP图片

中国联通董事长王晓初介绍了未来提速的具体计划。在北方十省(市)全部实现全光网络,提前1年实现城区100M、农村光纤到村的国家"提速降费"目标;继续加快4G网络建设,全年再建设20万个4G站点,实现重点城市、重点区域的目标网覆盖。

中国联通与华为公司此前首创了联合运营模式,成立了中国联通TV增值业务运营中心。TV增值中心组建了专业化运营团队,建成了开放的业务平台,帮助合作伙伴的TV应用业务实现一点接入、全网覆盖。

为抢占4K高地,中国联通成立了"4K实验室",目前已发布涉及业务、产品、网络、平台、终端、测试、服务在内的TV视频业务体系标准与规范。

### 新兴业务渐成支撑

当前,三大电信运营商均在创新收入模式,将互联网增值业务推向高潮。

中国联通以固定宽带为切入口,形成家庭互联网应用体系。中国联通不仅提供休闲娱乐的家庭生活,同时推出远程医疗、在线教育等应用服务,希望获得电视屏的增值收入。

对于行业信息化需求快速增长的契机,中国联通拓展面向集团客户的创新经营,物联网、互联网数据中心(IDC)与云计算、大数据、信息通信科技(ICT)、智慧城市等创新业务热点领域,全面优化整体布局,统一规划平台建设,理顺运营体系,打造持续增长的新动力。2015年,公司IDC及云计算业务实现收入70.7亿元,同比增长37.5%;ICT业务收入达到43.3亿元,同比增长24.9%。

尽管目前体量相对较小,但三大电信运营商均将新兴业务作为业绩增长的重要抓手。

2015年,中国电信实现营业收入3312.02亿元,同比增长2.1%。由于细化流量经营,新兴业务收入增长20%以上,其中ICT服务收入达288亿元,同比增长21%,IDC业务和云产品收入增幅近30%。

国信证券分析师表示,中国联通将进一步加快固网宽带光纤发展普及,加快精品网络建设,大力推动"互联网+"行动计划,推进面向移动互联网的运营体制改革,加快新业务的培育。

## 乐视体育 加码足球赛事IP业务

□本报记者 蒋洁琼

3月23日,乐视体育和嘉达利锋共同宣布,2016国际冠军杯(ICC)中国赛拟定于今年7月在北京、上海、深圳分别开赛,乐视体育作为ICC中国地区2015年-2018年期间的独家运作方,继续加码足球赛事IP。乐视体育首席营销官强炜对中国证券报记者表示,去年该赛事在中国地区的运营收入主要来源于门票收入和品牌赞助,版权运营的收入占比很小,今年估计变化不大。

据介绍,乐视体育已拥有中超联赛、国际冠军杯、亚洲杯等众多顶级赛事IP,并与北京国安乐视队战略合作,旗下新成立的经纪公司瞄准了国内外球员IP,2016年基于足球生态将萌生出更多高附加值细分业务,如足球竞猜、足球培训、足球旅游、足球娱乐、体育购物、电子竞技、智能装备等。

业内人士表示,足球产业链核心在于赛事IP资源,只有核心赛事建立后,相关细分产业才能得以萌生。

## 丽鹏股份 发布智能瓶盖产品

□本报记者 董文杰

3月23日,丽鹏股份发布酒行业首个"智能瓶盖"产品二维码瓶盖,为酒行业发展注入新的互联网基因。

包装行业的每次变革都给酒行业带来深远影响。公司董事长孙鲲鹏介绍,"智能瓶盖"作为一个信息记录平台,其二维码的设计能够更为详尽地融合产品在生产、流通领域各个环节的信息,解决假货、串货等困扰酒行业多年的问题。"智能瓶盖"可实现酒企与消费者的"面对面",为酒企面向消费者的娱乐化营销打开了一个新的思路。通过二维码实现商品流通可追溯;通过构建消费者与厂商的直面交流平台,带来移动广告业务成长;通过原料、生产、流通、消费全产业链数据收集,大数据技术可以带来B2C的精准营销和B2B的生产流程与营销模式优化。

中国酒类流通协会副会长兼秘书长刘员表示,互联网、物联网技术的不断成熟,催生了二维码技术,二维码可以更为准确地记录商品的生产、流通每一个环节的信息,如何将新技术植入生产流通环节,是每一家企业都应该思考的问题。

# 贵州茅台去年净利增至155亿元 拟10股派61.7元

## "茅台云商"将成重点发展模式

□本报记者 戴小河 张玉洁

贵州茅台3月23日晚间披露年报。公司2015年度实现营业收入326.60亿元,同比增长3.44%;归属于上市公司股东的净利润155.03亿元,同比增长1.00%;公司拟向全体股东每10股派发现金红利61.71元(含税)。2016年,公司计划营业收入较上年增长4%左右,基本建设资金计划安排37.22亿元。

此外,随着一季度销售旺季的结束,对于茅台现有价格能否维系、茅台酒的社会购买力以及"茅台云商"战略等问题,贵州茅台销售公司总经理马玉鹏在2016年经销商座谈会上表示,下半年计划指标不超8000吨,茅台酒价格将保持稳定,民间刚性消费扮演越来越重要的角色,"茅台云商"将是今后的重点发展模式。

### 价格将保持稳定

马玉鹏透露,目前茅台酒存货量与市场销量基本持平,下半年销售公司计划指标不超8000吨。经销商须合理安排销售进度,否则会面临第四季度缺货的窘境。"经销商不会出现甩货、抛货的现象。茅台酒的价格会保持稳定。"

据茅台经销商的反馈,几乎没有经销商手里有大量存货。四川有经销商透露,整个四川下半年的指标不足800吨,价格难以下跌甚至可能轻微上扬。

对于茅台酒的社会购买力问题,马玉鹏表示,2002年-2012年是白酒行业的黄金十年,期间政务消费驱动53度飞天茅台的市场需求快速增长。在限制"三公"消费后,高端白酒的需求量萎缩近一半,飞天茅台的一批价从2011年末的1700元/瓶降至2015年的820元/瓶。

从2012年开始,民间刚性消费扮演越来越重要的角色,在800-900元/瓶的价格区间,中产阶级及商务人群对高端白酒的需求激增。贵州茅台高管认为,未来5年中产及富裕阶层消费者将成为茅台销售增长的重要驱动力量。

数据显示,茅台酒在高端白酒市场的市场占有率自2012年后快速上升,市场份额从2012年的48%快速上升至2014年的67%;客户结构迅速从政务转向商务、个人;渠道从2011年末约1900家增至2015年超2700家;销量从2011年底的2万吨上涨至2015年的2万吨,接近翻倍。

### 推进"茅台云商"战略

"茅台云商将是今后的重点发展模式。通过这种模式建立一个平台,上游是茅台集团各子公司资源,中游是物流公司、线下专卖店(经销商)体系,下游面对消费者。"茅台集团电子商务股份有限公司副总经理聂永表示,从某种程度而言,茅台云商类似滴滴打车的一体化开放性综合服务平台,将O2O、B2C、B2B和C2B等模式汇集于其中。

据了解,云商平台的运作分为前端、中端和后台三个板块,经销商和消费者通过前端登录云商城和云分销平台,实现产品购买、信息分享、活动参与、产品溯源防伪。茅台电商公司和云商平台上的经销商通过位于中间层的云商管理系统实现对消费者管理、商品管理、精细化营销管理系统等操作。在后台,云商平台依托大数据分析系统、财务金融管理系统等实现对交易数据、运营统计、门店经营等数据的管理和应用。

茅台集团旗下各子公司将产品在云商平台上展示,接收经销商的订单,同时监管和督查经销商。经销商通过云商平台处理和厂家的购销业务、物流商的配送、与消费者完成交易。消费者通过云商平台能在电商官网茅台商城上实现商品的购买和货物的配送。电商公司为云商平台提供技术支持,并与消费者产生互动,提供售前、售中、售后服务。

"结合茅台自身条件的基础上,提出'茅台云商'战略,旨在寻求行业转型新模式,盘活现有资源,发掘新的市场空间。依靠B2B、B2C引流;拓展O2O模式,做好渠道转型,逐步定位经销商为物流配送服务网点;同时迎合个性化消费的C2B模式,三管齐下打造综合性服务平台。"聂永告诉中国证券报记者,通过茅台云商这个一体化平台,将有效加强渠道控制力,提升会员购物体验并增强经销商和茅台、消费者和茅台、经销商和消费者之间的黏性。

# 白云山加速布局医疗器械领域

□本报记者 黎宇文

3月23日,白云山签下医疗器械及大健康板块两张"大单",将与广州奥咨达医疗器械技术股份有限公司共同建立"国际医疗器械研发孵化产业平台";白云山旗下全资子公司广州王老吉大健康产业有限公司与山西大寨饮品有限公司,将成立由王老吉大健康公司控股的合资公司,生产经营"大寨"品牌核桃露及系列产品。

### 布局医疗器械产业

数据显示,医疗器械和诊断试剂市场年均增速达25%以上,高于药品行业的增长。目前中国医疗器械市场规模只占医药行业的13%左右,远低于欧美50%左右水平,市场潜力巨大。

奥咨达公司是医疗器械临床试验CRO和医疗器械综合服务提供商。此次签约,双方将充分发挥资金、产品技术、市场等方面的资源优势,在医疗器械的引进、研发、销售等方面进行广泛合作,包括建立"国际医疗器械研发孵化产业平台",建立医疗器械战略性新兴产业优势集群,共建白云山奥咨达医疗器械与转化医学研究院。同时,将利用白云山的销售渠道,推动创新医疗器械的项目开发、产品制造和高端产品输出等。

广白云山表示,未来五年,医疗器械和诊断试剂将成为集团重点培育和打造的三大新业态之一,通过引资(资源)和引智(人才),在产业布局的起步阶段就瞄准国际化之路,通过开展国际合作、并购、参股等多种方式来切入该领域。

### 品类多元化发展

此外,白云山旗下王老吉大健康产业有限公司与山西大寨饮品有限公司签约,双方拟成立合资公司,由王老吉大健康公司控股,开拓核桃露饮料市场。这是王老吉大健康第一个投资项目,正式进军蛋白饮料市场,实现品类多元化快速发展。

据了解,山西大寨饮品公司拥有核桃种植基地1500亩。随着基地核桃挂果率逐年提高,成本优势日趋明显。

合资公司将拥有大寨饮品有限公司的品牌、原材料地域以及产品优势,同时涵盖着王老吉的渠道资源能力,以及品牌营销布局优势。

据王老吉方面负责人介绍,此次双方强强联合,将实现资源的有效整合利用,形成产业对接优势,成为公司新的利润增长点。按估算,大寨核桃露目前销售额大约为3亿元,双方合作有望进一步扩大产品市场份额。

值得注意的是,合资公司运营团队将持有股份,以激励大寨核桃露项目加快发展,有望成为广药集团首个"混改"项目。

## 恒大地产去年销售额 创历史新高

□本报记者 黎宇文

在恒大地产"无理由退房活动发布会"上,恒大集团副总裁何妙玲透露,恒大2015年累计销售金额达2013.4亿元,销售面积达2551.2万平方米,均创历史新高,而退房率仅为0.91%。无理由退房的成功实施,是恒大高品质、高性价比产品的又一次检验。

数据显示,自去年4月实施无理由退房以来,恒大的来访成交转化率当月即提升4至5个百分点,并在9月、10月分别达到18%、19%的年度新高。

2015年,恒大销售额增速为千亿房企之首,相比其他千亿房企12%的平均增长率高出41个百分点。

证券代码:000711 证券简称:京蓝科技 公告编号:2016-038

## 黑龙江京蓝科技股份有限公司关于签订投资合作实施协议的公告

**特别提示**

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、协议风险提示

1、 协议的生效条件:自各方签字盖章之日起生效。

2、 协议的履行期限:自协议签署之日起,本协议长期有效。

3、 协议的重大风险及重大不确定性

本次各方签署的《投资合作实施协议》中所涉及的项目周期较长,公司实际投资金额可能会根据项目实际需要及最终招标结果进行调整,尚存在一定不确定性。公司具体承接的项目情况、实施条件及投资金额等将根据最终签署的具体项目实施协议确定。待确定后公司将依据相关规定及时履行相关信息披露义务,敬请投资者注意投资风险。

二、协议当事人介绍

甲方:呼伦贝尔市人民政府(以下简称"呼市政府")

乙方:中信银行股份有限公司赤峰分行(以下简称"中信银行")

企业类型:其他股份有限公司分公司(上市)

营业场所:内蒙古自治区赤峰市红山区哈达西街128号

负责人:李志军

经营范围:许可经营项目:吸收公众存款;发放短期、中期和长期贷款;办理国内外结算;办理票据承兑与贴现;发行金融债券;代理发行、代理兑付、承销政府债券;买卖政府债券、金融债券;从事同业拆借;买卖、代理买卖外汇;从事银行卡业务;提供信用证服务及担保;代理收付款项业务;经银行业监督管理机构批准并由上级分行授权的其他业务。 一般经营项目:无。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动。)

丙方:黑龙江京蓝科技股份有限公司(以下简称"公司"、"京蓝科技")

丁方:北京科桥投资顾问有限公司(以下简称"科桥投资")

企业类型:其他有限责任公司

注册地址:北京市西城区金融街19号富凯大厦B座15层

法定代表人:徐哲

注册资本:400万元

经营范围:投资咨询;融资咨询;财务顾问;企业管理咨询;物业管理。("1、未经有关部门批准,不得以公开方式募集资金;2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动;3、不得发放贷款;4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保;5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益";企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

戊方:内蒙古沐禾金土地节水工程设备有限公司(以下简称"沐禾节水公司")

企业类型:其他有限责任公司

注册地址:内蒙古自治区赤峰市翁牛特旗玉龙工业园区

法定代表人:乌力吉

注册资本:5,455万元

经营范围:许可经营项目:水利、水电工程施工。

一般经营项目:许可经营项目:水利、水电工程施工。 一般经营项目:灌溉、农村饮水、建筑用PVC、PE、PP给排水管材及管件制造、销售;卷盘式、平移式、中心支轴式喷灌机等喷灌设备和滴灌带(管)、输配水软管、过滤器、施肥器等微滴灌设备的生产、销售及安装;生态环境治理工程设计、建设、维护及咨询;水利、电力、农业项目投资;钻井施工;农业机械、化肥、农膜、机电设备、建筑材料销售及进出口业务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动。)

公司与呼市政府、中信银行、科桥投资、沐禾节水公司不存在关联关系。目前,公司正在进行发行股份及支付现金购买资产暨关联交易事宜。本次交易,公司拟通过发行股份及支付现金相结合的方式购买乌力吉、北京杨树蓝天投资中心(有限合伙)、融通资本(固安)投资管理有限公司及北京科桥嘉永创业投资中心(有限合伙)合计持有的沐禾节水公司100%股权。本次交易尚需公司再次召开的董事会、公司股东大会的批准及中国证监会的核准,其结果尚存在一定的不确定性。如果本次交易成功完成,沐禾节水公司将成为京蓝科技的全资子公司。

三、协议的主要内容

(一)协议名称:《投资合作实施协议》

(二)签署时间:2016年3月16日

(三)主要项目:

1、设立生态产业发展基金

(1)基金设立

由呼市政府指定出资单位、中信银行、京蓝科技、杨树成长投资(北京)有限公司(以下简称"杨树投资")、科桥投资作为发起人,共同发起设立呼伦贝尔生态产业发展基金,总规模30亿元人民币。其中:中信银行作为基金优先级有限合伙人(LP),认购基金约80%的份额;呼市政府指定出资单位和京蓝科技作为基金劣后级有限合伙人(LP),共认购基金约20%的份额;杨树投资、科桥投资作为基金的普通合伙人(GP),负责基金的运作及日常经营管理。

(2)基金投向

生态产业发展基金直接为呼伦贝尔市指定的智慧生态和智慧城市建设相关的项目提供投融资服务,支持项目建设和发展:

一是解决新建项目融资问题,加快项目建设进度;

二是解决存量项目债务问题,通过TOT、ROT等方式,政府通过授予特许经营权,由产业发展基金设立的项目公司接手具体项目运营。

(3)基金担保措施

呼市政府以及融资主体以其所拥有的信用、权益(股权、土地等资产)等为基金项目投融资提供担保。

2、呼伦贝尔智慧城市建设项目

(1)建设内容

智慧呼伦贝尔项目暂定为三个阶段进行建设:

第一阶段:基础年(2016年)——智慧城市基础设施建设及智慧城市应用试点阶段,完成智慧呼伦贝尔顶层设计,启动公共基础数据库、政务云平台、公共信息平台以及以智慧城管、市民公共服务平台为代表的智慧城市应用系统建设。

第二阶段:应用年(2017年)——推进智慧城市应用阶段,建设以智慧园区、智慧旅游、智慧管网、智慧溯源、智慧交通、智慧节能、智慧环保等的一系列智慧城市应用。

第三阶段:优化年(2018年)——智慧城市完善优化阶段,继续完成智慧农业、智慧教育等应用的同时,持续对已有的智慧应用系统进行优化。

(2)合作方式

采取政府与社会资本合作(PPP)模式,或者其他适合的模式进行合作。

3、智能高效农业节水灌溉系统项目

(1)建设内容

按"建、管、服一体化"的思路,针对呼伦贝尔农垦集团农牧用地进行智能高效农业节水灌溉系统实施。系统包括:高效节水智能控制平台,物联网、自动化配套监控设施,终端智能控制系统;喷、滴灌节水灌溉设施建设以及与之相配套的农业机械设备、种子、水肥药一体化技术的整合;也包括水源建设、土地平整,农田道路及电力线路铺设等基础工程。

(2)合作方式

呼伦贝尔农垦集团与京蓝科技采取BOT、ROT方式进行合作,京蓝科技行使"农田物业管家"的角色,负责项目运营维护服务十年,根据项目运营服务效果,每年向呼伦贝尔农垦集团收取一定的服务费,合作期满后再将全部系统整体移交给呼伦贝尔农垦集团。

4、沐禾节水公司技改扩建项目

(1)技改扩建内容

阿荣旗膜厂区技术改造,包括新建厂房、新增设备,增加PVC-U、PVC-M、PE管、涂塑软带等原有产品的生产能力;新增PVC-O和双壁波纹管生产线。

拟在海拉尔工业园区新建节水灌溉装备制造企业,年产中心支轴式喷灌机、平移式喷灌机、卷盘式喷灌机等3000台套,以及与其相配套的物联网、自动化监控设施及终端控制系统。

该企业建成后将成为内蒙古东部、东北三省、俄罗斯东南部、蒙古国东部地区以节水灌溉设备为主的装备制造业龙头企业。

(2)合作方式

呼伦贝尔农垦集团与沐禾节水公司合作,成立合资公司,投资、建设、运营拟在呼伦贝尔改扩建及新建的节水灌溉装备制造企业。

四、协议对公司的影响

1、公司于2016年1月15日与呼市政府、科桥投资签订了《呼伦贝尔市智慧生态、智慧城市战略合作框架协议》,记录了各方的合作意向。同日公司与呼市政府、中信银行、杨树投资、科桥投资签署了《投资合作框架协议》。为公司预计开展的呼伦贝尔市"智慧生态"相关项目提供了资金保障,为项目的开展奠定了良好的基础。公司于1月19日与呼伦贝尔农垦集团有限公司签订了《智能高效农业节水灌溉系统合作意向书》。促进了公司与呼市政府的进一步合作。

本次公司与各方签署的《投资合作实施协议》,有利于促使各方所签署的上述协议落到实处,加快合作项目的落地速度。由于目前具体项目尚处于初步建设阶段,对公司当期业绩暂无影响。如《投资合作实施协议》项下具体项目能够顺利实施,将有利于公司实现产业转型升级,将对公司的未来的经营业绩产生积极影响,有利于提升公司整体竞争力,有利于公司的可持续发展。

2、本协议对公司的业务独立性无重大影响。

五、备查文件

公司与呼市政府、中信银行、科桥投资、沐禾节水公司签订的《投资合作实施协议》。

黑龙江京蓝科技股份有限公司董事会

二〇一六年三月二十四日

证券代码:600100 证券简称:同方股份 公告编号:临2016-012

## 同方股份有限公司 签订战略合作协议的公告

**本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。**

**重要内容提示:**

●履约的重大风险及不确定性:本次签订的仅为战略合作协议,具体的实施内容和进度尚存在不确定性。

●对上市公司当年业绩的影响:本协议的履行对公司2016年度经营业绩不构成重大影响。

一、战略合作协议签订的基本情况

(一)交易对方的基本情况

公司名称:陕西广电网络传媒(集团)股份有限公司(股票简称:广电网络;股票代码:600831)

企业性质:股份有限公司(上市)

法定代表人:晏兆祥

注册资本:563,438,537元

注册地址:西安曲江新区曲江行政商务区曲江首座大厦14-16、18-19、22-24层

主营业务:广播电视节目策划、拍摄、制作、发行;广播电视节目收转、传送;广播电视信息网络建设、开发等。

广电网络是陕西省国有大型文化传媒企业集团,是全国首家实现全省广电网络整合并整体上市的省级广电网络公司,是陕西省行政区域内唯一合法的广播电视节目传输、运营商和ISP接入业务服务商、陕西省电子政务传输网建设支撑企业,拥有国家广电总局有线数字电视应用技术实验室。

经公司第六届董事会第二十一次会议审议批准,公司拟出资3亿元参与广电网络非公开发行股票,目前,广电网络非公开发行事宜已获得证监会发行审核委员会审核通过。除上述情形之外,广电网络与公司之间不存在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的关系。

(二)战略合作协议签署的时间、地点

2016年3月23日,公司与广电网络在北京签署了《"智慧城市"业务战略合作协议》。

(三)签订协议已履行的审议决策程序、审批或备案程序

本协议仅为协议双方根据合作意向,经友好协商达成的战略性、框架性约定,不涉及具体金额,根据《公司章程》及相关制度的规定,无需提交董事会和股东大会审议。

二、战略合作协议的主要内容

(一)合作背景

为加强智慧城市类业务的合作,推动广电网络和公司双方各项业务发展,双方本着平等互利、资源共享、优势互补的原则,经友好协商结成全面战略合作关系。

(二)合作范围及内容

1、智慧城市

双方发挥各自优势,共同努力,在陕西省内推进智慧城市建设并在智慧政府和智慧行业等应用领域深入合作,积极探索包括技术合作、运营合作、投融资合作等新型产融合作模式,为政府与行业企业提供切实可行、卓有成效的智慧城市综合解决方案。

2、资源共享

双方同意加强智慧城市方面的交流与合作;双方同意在条件允许的情况下,实现双方资源共享。包括双方发挥各自的资源优势,相互推荐优质项目及客户,互相提供项目管理资源和智慧城市的渠道资源。

(三)协议生效条件及有效期

协议有效期两年,自双方法定代表人或授权代理人签字盖章后生效。

三、对上市公司的影响

在智慧城市领域,公司运用大数据技术积极从事为政府和行业提供智慧应用系统解决方案、系统集成及产品技术服务。在政府应用领域,公司运用大数据实现政府跨部门、跨行业、跨区域的数据融合、多目标管理下的数据应用和服务,并在系统应用顶层设计等方面为政府实现科学决策提供必要的辅助和支持,目前公司已与全国地县级63家城市签订项目协议。在行业应用方面,公司在智慧统计、智慧交通、智慧教育、智慧经信、智慧发改、智慧公安、智慧司法等行业应用领域承接并实施了国家部委级自上而下的重大项目。

广电网络在陕西省广电行业及智慧城市领域拥有较强的经营实力和属地化运营资源,通过签署上述战略合作协议,有利于合作双方在资源共享与优势互补的基础上,围绕智慧城市,在开展创新型应用、发现新的市场机会、探索广播电视网络技术与大数据技术的融合运用等方面提供良好的业务工作环境。同时,公司作为广电网络非公开发行认购方,双方在资本合作的基础上开展业务合作,有利于形成更加稳定和紧密的战略合作关系。

本协议的履行对公司2016年度的总资产、净资产和净利润等均不构成重大影响。

四、风险提示

本次签署的战略合作协议属于框架性协议,本协议为双方后续突进具体项目合作奠定了基础,但具体的实施内容和进度尚待双方沟通并另行签订实际合同约定,尚存在不确定性。公司将在具体合作事项明确后,根据《上海证券交易所股票上市规则》和《公司章程》等法律法规、规范性文件的要求,履行相应的决策和披露程序,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告

同方股份有限公司

董 事 会

2016年3月24日