

细化项目安排 分阶段稳步推进

新疆推进丝绸之路经济带核心区建设

□本报记者 李香才

随着国家“一带一路”战略的推进，地方版的细化措施也开始成型。中国证券报记者从新疆维吾尔自治区相关部门了解到，新疆已经提出丝绸之路经济带核心区建设规划，细化了此前提出的三基地一通道、五大中心等建设具体项目，并把这些项目按照近期（3—5年）、中期（5—10年）以及远期目标进行了安排。新疆将推进改革创新，加快开放步伐，积极创新与周边国家的合作模式。业内人士指出，随着不同阶段具体项目的实施，新疆相关公司有望受益。

敲定工作重点

中国证券报记者了解到，新疆将以新亚欧大陆桥经济走廊和中国—中亚—西亚经济走廊为纽带，围绕丝绸之路经济带核心区战略目标，开展三基地、三通道、五大中心、十大进出口产业集聚区等方面建设。三基地分别为国家大型油气生产加工和储备基地、大型煤炭煤化工基地、大型风电基地；三通道为能源、交通、通信大通道；五大中心分别为区域性交通枢纽中心、区域性商贸物流中心、区域性金融中心、区域性文化科教中心、区域性医疗服务中心。在这些框架之下，新疆细化了建设的目标，并按照近期、中期和远期分阶段予以实施。

作为近期目标，新疆将用3—5年时间，编制完成“五大中心”专项规划，明确新疆丝绸之路经济带核心区建设的思路和重点任务。新疆将优先启动医疗服务中心、交通枢纽中心、商贸物流中心和文化科教中心建设。

设，并取得阶段性成果。

根据中期目标，未来5—10年时间，新疆将以铁路建设为突破口，以中巴铁路建设为重点，建成中巴经济走廊，通往印度洋的大通道基本畅通，与周边国家高效便捷的运输体系初步形成。在这一阶段，新疆将进一步拓展与南亚、西亚和东欧等国家的贸易合作，区域贸易投资自由化和便利化加速推进。基本建成丝绸之路经济带上的重要的区域国际金融中心，人民币结算规模、范围进一步扩大。国家重要的能源基地、能源资源大通道和十大进出口产业集聚区建设基本完成。

作为远期目标，到本世纪中叶，三通道、三基地、五大中心和十大进出口产业集聚区全面建成，区域合作向纵深发展，安全高效的现代综合交通网络全面建成。

重点任务细化

根据中国证券报记者拿到的材料，国家能源三基地一通道、五大中心、十大进出口产业集聚区均被确定为新疆丝绸之路经济带核心区建设的重点任务。此外，作为重点任务，新疆还将加快口岸和保税区建设，加快推进丝绸之路经济带区域中心城市和关键节点城镇建设。

新疆在我国能源领域占据着举足轻重的地位，在这一背景下，能源三基地一通道建设显得尤为重要。根据安排，新疆将建设塔里木、准噶尔、吐哈三大油气生产基地和独山子、乌鲁木齐、克拉玛依、南疆塔河石化等千万吨级大型炼化基地。依托准噶尔、吐哈、伊犁、库拜四大煤田，新疆将建设国家第十四个大型煤炭基地。在准东、哈密地区大

力实施“疆电外送”工程；优先发展煤制天然气、煤炭分级分质综合利用项目，有序推进建煤制油、煤制烯烃等煤化工项目。新疆还将有序开发疆内9大流域水能资源，建设一批有调节能力的梯级水电站，积极推进阜康、哈密、阿克陶抽水蓄能电站建设。加快九大风区建设，稳步推进太阳能资源开发。国家能源资源陆上大通道项目将重点建设新粤浙煤制气管道工程、西气东输四线、西气东输五线、中俄管线西段等4个输气管道项目（年输气能力1200亿立方米）。

交通方面，新疆将强化乌鲁木齐交通枢纽地位，加强二级枢纽节点建设，疆内形成环塔里木盆地、准噶尔盆地的综合交通运输网络，对外构建东联西出的综合交通战略布局，把新疆由国家交通网络末端建成中国西部高速大通道和交通枢纽中心。

根据商贸物流中心建设安排，新疆将在乌鲁木齐、伊宁、喀什、奎屯、库尔勒、北屯、阿勒泰等重点城市和喀什、霍尔果斯经济开发区建立一批国际商贸集散地、大型边境贸易市场、储运中心和铁路物流园区，在喀什、霍尔果斯经济开发区建设国家级商贸产业园区，积极发展多式联运和国际物流，着力打造面向丝绸之路经济带沿线国家的区域性商贸物流中心。

疆内公司布局

“一带一路”沿线绝大多数国家人均用电量和发达国家相比差距很大，这给电力企业走出去带来机会。中国证券报记者了解到，特变电工在“一带一路”沿线的塔吉克斯坦、巴基斯坦、印度等国家签署并落地了

高新技术产业园和能源项目。公司目前在“一带一路”国家和海外其他国家在建项目超过30亿美元。特变电工“十三五”期间将全面参与到丝绸之路经济带核心区建设战略中，公司计划在核心区再投资200亿元，建设国家特高压工程技术研究中心及正负1100KV变压器研发制造基地，保障准东疆电外送。

特变电工希望借助资本市场更好地服务新疆丝绸之路经济带核心区建设。特变电工下属新特能源公司计划今年在香港分拆上市，并将该公司打造成为全球知名的煤电化多晶硅联合新能源循环经济产业链核心企业。

为抓住“一带一路”战略带来的机会，渤海租赁今年4月公布160亿元的定增方案，募资投向包括增资天津渤海开展租赁业务。基础设施的互联互通是“一带一路”战略规划的实施重点，基础设施建设有利于带动产业布局，从而促进区域内国家实现工业化和经济的快速发展。天津渤海在基础设施、道路桥梁及轨道交通行业的经营经验将为天津渤海深入参与“一带一路”带来新的机遇。

广汇能源近日与中信重工及山西省化工设计院就共同开发煤炭清洁高效利用核心技术签订《合作协议》。广汇能源在新疆拥有丰富的优质煤炭资源，致力于煤炭的清洁高效综合利用，正在投资建设一批以高油、富气的优质煤炭为原料的煤化工转化工程，规划年转化处理的煤炭量将达亿吨级，分级提质综合利用是其重要的煤炭转化技术路径。广汇能源这一举措，正是响应“一带一路”国家能源战略安排。

隆鑫通用 无人机年底有望产业化

□本报记者 周渝

隆鑫通用员工持股计划日前获得股东大会通过，业绩考核指标要求以2014年为基数，2016年至2018年净利润相对于2014年的增长率分别不低于26.23%、44.26%和68.85%。公司有关负责人表示，未来公司将以无人机作为核心战略新兴产业。公司的无人机最快可于今年底或明年初实现产业化。

据了解，公司全力打造“国内领先的无人机整机系统通用平台”，无人机产品目前包括XV-1和XV-2两款，其中XV-1应用于民用和军用两大领域，民用领域有道路巡线、地质勘探、森林防火、应急救援和抢险救灾等，军用领域主要用于侦查、搜救等；XV-2主要用于农业植保领域，包括农药喷洒、播种、搭载传感器对农业信息化专业数据采集等。4月中旬公司首台专业农业植保无人机（XV-2款）已装配成功，下一步将按计划进行飞行测试和播撒实验。而XV-1去年11月已率先亮相。中国证券报记者获悉，在完成飞行测试后，公司无人机预计最快可于今年底或明年初实现产业化。

公司产品是中大型和长续航能力的无人机，属于中高端旋翼无人机，主要定位在中高端市场，与目前市场上的载重小、续航时间短的微型电动无人机产品相比，其技术门槛和附加值更高。

据了解，隆鑫通用无人机产业的核心优势，在于具有自主知识产权的整机通用系统平台，实现硬件和软件的集成，拥有无人机全部11个子系统的完整自主知识产权，包括动力系统、飞控系统、机身结构、旋翼系统、燃油系统、操纵系统、着陆装置、传动系统、滑油系统、电气系统、航电系统等，并且零部件完全国产化。在该系统平台上，飞行控制与导航系统一体化，飞行控制系统能力达到军用级别标准，发动机属于隆鑫通用自主品牌。公司可针对不同需求和成本要求开发不同档次及功能的系统。

除了运行稳定外，系统安全性也是公司无人机的优势之一，在遇到发动机熄火等严重故障时，传动系统中设置有自传离合器，飞控系统可以使自转平稳转入自转下滑状态，自动寻找合适场地安全着陆，其安全性可与世界最先进水平媲美。

据悉，在无人机应用上，农业植保无人机已确定“无人机+农业信息化服务”战略方向，实现产品与互联网大数据相融合，融合地面站信息、卫星遥感信息等多源数据，对气象条件、土壤情况、农业生产、农业灾害、农业病虫害等农业信息进行动态监测，构建农业资源信息、生产信息、灾害信息以及用户信息的农业大数据平台，实现对农业大数据的采集、分析和管理，并根据客户的定制化需求，为政府机构、专业农户、农资企业以及农业金融机构等提供专业农业大数据服务和信息服务。根据专业机构预测，未来农业植保无人机占民用领域的比例将达50%以上，规模将超500亿元。

联手大疆

芭田试水无人机农业服务

□本报记者 王锦

芭田股份5月12日晚间公告，公司与深圳市大疆创新科技有限公司签署协议书，就建立无人机农业应用服务体系等有关事宜达成意向。

据介绍，大疆科技是全球领先的无人飞行器控制系统及无人机解决方案的研发和生产商，客户遍布全球100多个国家，致力于为无人机各行业专业应用以及大众消费应用提供智能飞控产品和解决方案。

根据双方协议，基于生态农业和智慧农业，双方将探索建立“农业无人机应用服务体系”，包括基础农资（农药、化肥、营养液、种源等）的喷播作业；气象、土壤、灾害、病虫害、农产品溯源等农业信息的收集监测以及田间管理等种植管理系统；配套的无人机农业操作管理的培训系统和无人机的金融租赁服务。

芭田股份将充分发挥其在农资领域的技术优势和渠道优势，以及正在搭建的全国品牌种植服务平台，大疆将充分发挥其在无人机领域的技术优势和品牌优势，以及全球化的产业生态平台。

大智慧称与湘财业务合作未终止

□本报记者 朱茵

5月12日，大智慧的股价走势超出很多投资者预期，被大单封在涨停。对于此次公司重组被中止审查，公司人士称，与湘财证券的合作还在继续，“互联网+”仍是公司未来发展目标。

1月23日，大智慧发布重组预案，拟收购湘财证券100%股权，湘财证券作价85亿元。4月17日，证监会有条件通过大智慧重组方案，审核意见为“补充披露本次交易完成后保持上市公司控制权稳定的措施。”但重组方案通过仅仅13天后，公司即遭调查，随后方案中止。有知情人士表示，大智慧此前被查与举报信有关，但举报内容是否与被调查相关联，并直接导致重组中止还不清楚。

大智慧方面表示，正积极配合证监会做相关调查。公司向互联网券商转型方向不会改变，相关业务部12日还在与湘财证券一起研讨合作内容，且湘财证券陆家嘴营业部自去年就已经搬迁与大智慧一起办公。目前大智慧的手机开户也未关闭。

利君股份拟收购德坤航空

□本报记者 王锦

利君股份5月12日晚间公告，拟以3.7亿元现金收购德坤航空100%股权。

公告介绍，德坤航空主要从事航空飞行器零部件开发制造。德坤航空所制造的航空零部件应用于多型号军用飞机、大型运输机、无人机、导弹等；作为空客、波音及商飞的国内转包配套零部件制造服务商，为各大型客、货机及国内支线飞机的机体结构提供配套产品，并成功承制了中国商飞C919部分主要零部件外包加工。

交易对方作出业绩承诺，德坤航空在2015年至2017年实现的税后净利润将分别为2600万元、3640万元和5096万元。

利君股份表示，通过本次交易，公司业务范围拓展至航空零部件加工制造领域，有利于提升盈利能力，保持上市公司持续健康发展。公司与标的公司在航空零部件制造、工装及模具设计制造、钣金成型工艺有协同空间。

山东地矿推出四套补偿方案

□本报记者 康书伟

注入资产触发补偿条款时，却遭遇部分股东已无足够股份履约。面对这一困境，为保护中小投资者利益，山东地矿12日晚间创新性地推出四套业绩补偿方案，交由投资者投票选择。

2012年，当时的ST泰复向鲁地控股等8家股东发行约3.01亿股股份收购其拥有的铁矿石资产。发行对象承诺：拟注入资产2013年—2015年三个会计年度预测净利润数额分别为12857.6万元、15677.86万元及21439.65万元。如拟购买资产实际净利润未达标，则发行对象负责向上市公司补偿净利润差额。具体补偿方式为，由上市公司以1元的价格对增发股份进行回购。

重组方还承诺，如回购股份并注销事宜未获相关债权人认可或未经股东大会通过等原因而无法实施，则发行对象承诺2个月内将等同于上述回购股份数量的股份赠送给其他股东。

在顺利度过第一个会计年度后，因铁矿石价格大跌遭遇业绩滑坡，注入资产2014年度实现的净利润扣非后为负1199.16万元，从而触发业绩补偿承诺。按照此前的承诺，公司提出由公司以每股1元的价格向当时的发行对象回购注销股份；或者由发行对象将这部分股权赠送给应受补偿的股东两种方案。

但这却让受偿股东面临困境。公司公告称，据计算，本次发行对象应补偿的股份数量共1.01亿股。其中山东地矿集团、地矿测

绘院、北京正润、山东省国投、褚志邦5家股东各自持有的公司股份数量可足以用于履行补偿义务，而山东华源、宝德瑞、山东地利3家股东各自持有的股份不足以履行全额补偿义务，且在补偿义务发生日起至董事会审议日尚未从证券交易市场购入差额部分。如果采用前两种由发行对象按应补偿的股份全额补偿方式，实施起来存在着向上述股东进行法律诉讼的风险，即使诉讼成功也存在着执行难问题。

为加快股份补偿工作的进度，避免因部分股东未能从证券交易市场购入差额股份而耽误整体补偿工作的风险，在全面充分考虑具有受偿权的股东尤其是中小股东整体权益的基础上，公司又提出了后两种较真操作性的组合补偿方案。第一步，回

购并注销发行对象目前持有的股份，如果回购注销方案没有通过股东大会，则将发行对象目前持有的股份直接补偿给其他股东。然后向具有受补偿权的其他股东按照每10股转增0.9股的比例进行资本公积定向转增股本。经过上述组合补偿方式补偿完成后，具有受补偿权的股东接受补偿的总数为10162.65万股，高于原承诺中应补偿的股份数。

业内人士表示，山东地矿在面临部分股东无足够股份承担补偿义务的情况下，提出多个方案，既包括此前承诺补偿方式，也包括考虑到特殊情形而提出的更为可行的变通方案，至于最终采取何种方式，则交由投资者投票决定，这种创新性的解决方案较好地保护了投资者的合法权益。

中泰桥梁拟定增募资17.5亿元

实际控制人易主为海淀国资委

□本报记者 王锦

项目。

据定增方案，公司此次非公开发行对象包括八大处控股、华轩基金和郑亚平，认购金额分别为14亿元、2.5亿元和1亿元。

值得注意的是，本次发行前，环宇投资持有中泰桥梁21.34%的股权，为公司第一大股东。本次发行完成后，八大处控股

将持有公司15005.36万股，占公司总股本的30.10%，为公司的第一大股东，公司实际控制人变更为海淀区国资委。

在本次募集的资金中，公司拟投入12亿元用于投资文凯兴建设国际学校项目。该项目计划总投资为14.81亿元，其中建设投资12.5亿元，计划建设14万平米的教

学楼、宿舍、图书馆、运动场等教育设施，教学设备投资1.6亿元，预备费7050万元。项目建设期为2年，预计投入运营5年后入学率达到100%，届时项目净利润达到4.3亿元。

此外，公司拟投入募集资金5.5亿元偿还公司债券本息、补充流动资金。

合力思腾 借互联网思维发力智能维保

实际控制人易主为海淀国资委

□本报记者 王小伟

过去，企业往往从设备原厂处购买运维服务，但价格非常高。刘水表示，在IT应用快速发展的背景下，一些大型企业购买IT设备的成本就在千亿元级别，而运维服务的费用占到设备费用的15%左右，“设备养不起”成为不少企业的难题。

具有价格优势的第三方维保市场快速崛起，目前已占到了整个维保市场90%以上份额。数据显示，预计到2016年，我国IT基础设施服务市场规模将达到1426.17亿元，第三方服务市场规模将达到625.81亿元。

由于门槛不高，传统的第三方维保市场正在逐渐变成“红海”。仅就A股上市公司而言，银信长天、天玑科技、华胜天成、神州数码等TMT公司都在维保方面有所布局。在传统的维保模式下，主要依靠工程师人力巡检、维修和备件支撑整个体系。对于

企业来说，智能维保的基础是对用户设备的自动化采集能力，这主要通过SCMDB运维信息管理软件实现。SCMDB能够多维度统一整个IT运营架构，实现数据自动采集和动态更新，建立高效、完整、自动化的IT运维核心数据库。

采集方面首先是设备配置信息，比如CPU型号、频率等，公司能够把握核心信息完成“建档”；其次是性能信息，目前公司产品性能监测可以达到“秒级”，满足客户即时性的检测需求；状态信息方面，通过智能巡检，查看设备状态水平，排查相关隐患。

Orca系列软件还有一项重要功能，就是为客户提供IT维保大数据分析，对IT设备做安全评估、容量预测、性能预测、可靠性预测，为客户提供IT建设的数据依据。

实现智能维保对软件开发工程师有着更为严格的要求。“工程师不仅需要对硬件设备和操作系统有着很深的了解，而且还需要掌握编程能力。公司近年来通过有竞争力的薪酬福利和激励机制引进大量高端软件开发类技术人才，这些工程师很多都来自著名的IT公司，如IBM、HP、ORACLE等。整体来看，人力投资较大，但反过来也成为行业门槛。”刘水表示。

大数据与云运维

合力思腾智能维保平台上线以来，陆续开始斩获订单。今年年初，某省联通与合力思腾签署合同，成为OrcaIT系统智能运维平

台的首家客户。

“公司计划上半年上线10个用户，下半年平台客户有望迅速放量。”刘水表示，“智能维保趋势，合力思腾正在解决智能维保软件快速上线的问题，一旦这种模式推开，传统维保或许也会像传统功能手机一样遭重创。”

传统维保往往依靠增加客户量平摊成本、赚取利润。而采用互联网模式的合力思腾，首先想到的是铺开更多的市场。但这并不是说公司不能盈利。按照刘水的构想，公司在智能维保领域的盈利点主要来自三个方面。

首先是维保系统大数据挖掘分析。未来的IT运维管理被赋予了更多的信息挖掘和数据分析的重任。通过动态建模，提高用户对机器主动性的了解能力。其次是通过可视化运维提高传统维保能力，把全部维保工作进行在线呈现；每次处理故障之后建立知识库，提高维保效率。第三就是“云运维”。现在各家公司自成体系，成本很高，通过数据库建设云平台，实现自动监测，将设备性能、检测报告等自动推送给客户。

按照合力思腾的构想，今后通过SCMDB实现自动采集、动态更新与建模，Orca-Radar则进行事件预警、状态监控、资源池监控与日志分析，而大数据分析则可以进行性能、容量和可靠性等方面的预测，再通过可视化运维，进行事件跟踪、备件计划与系统评估分析。各业务模块自成体系又相互连接。

资料显示，中国49.5%的企业部署有U-NIX架构服务器，金融、电信、政府行业的75%部署有UNIX架构服务器，部署超过5年以上的达到55.6%。由于IT系统复杂，维护难度高，风险压力大，这些都给IT维保带来了巨大的市场空间。

发力智能维保

在此背景下，合力思腾将切入点放在了智能维保领域。智能维保主要依托于公司开