

海航或不是途牛最后一站

# 在线旅游市场新故事正在酝酿

□本报记者 王荣

“未来在线旅游市场还将出现新的整合变化。”11月24日,刚宣布获得海航旅游5亿美元投资的途牛表示,海航未必是公司的最后一站。

不久前,携程在获得艺龙大股东地位后,又成功牵手去哪儿,成为在线旅游市场的霸主。不过,在线旅游市场还有途牛、同程、阿里去啊以及众多尚在初创期的在线旅游公司,在资本推动下,各方很容易传出绯闻。“如今的绯闻,或许就是未来的新闻。”业内人士透露,在线旅游市场快速增长,同质化的公司、强势的资本、高亏损的状态都预示着行业将继续整合,最大的整合预期或将在途牛、同程与携程间展开。

海航或不是途牛最后一站

23日晚间,途牛宣布,海航旅游通过5亿美元战略投资,成为途牛的第一大股东。这距离5月份京东领投5亿美元给途牛刚过去半年时间。

本次交易之后,海航旅游获得途牛24.1%的股份。此前京东以2.5亿美元现金及1亿美元资源与运营支持换得的途牛27.5%股份则被稀释,京东只能屈就第二大股东之位,当然京东也享受到了不错的溢价。

京东入股途牛时,希望途牛补齐其休闲旅游服务的短板,途牛也因此获得京东提供的更多流量入口和广泛客户基础。而此次海航旅游的强势入主,背后是海航对于旅游产业宏伟规划的支持。

海航旅游在旅游市场布局颇多,且有凯撒旅游、九龙山两家资本平台。另据了解,海航拟将易生支付15%的股权、华势科技80%股权、大鹏航服95%的股权注入新华旅行,并将新华旅行100%的股权、华势科技20%的股权注入九龙山。海航旅游副董事长兼首席执行官李铁指出,未来3-5年线上的旅游企业增长会更快一些,发展速度及市场份额可能会超出大家的预期,海航希望通过资本投入完善线上线下布局。

但是,海航挤掉京东成为途牛的大股东并不是结局。据知情人士透露,众多产业资本正盯着途牛,未来不排除其他产业资本进入的可能。

在目前途牛的股东名录中,有海航旅游、京东、弘毅资本、DCM、携程、淡马锡和红杉资本等实力派机构,其中的携程今年大举扩张,先是以4亿美元收购Expedia持有的艺龙37.6%股份,成为艺龙最大单一股东,10月份又通过与百度达成股权转换交易,控制

了去哪儿。

未来,携程是否会继续与途牛进行整合呢?中银国际分析师指出,在“机+酒”领域,携程收购去哪儿后一家独大。在休闲度假领域,途牛、遨游网一直走在前列。不过,携程11月16日宣布成立新的度假BU(旅游事业部),并将单独分拆上市。有知情人士透露,一旦度假事业部独立,未来或存在和途牛合并的可能。

途牛旅游网首席财务官杨嘉宏也表示,携程一向与途牛有良好的合作。现阶段,途牛将与海航整合资源,进一步做大休闲度假旅游市场份额。至于未来是否会与携程的休闲度假旅游进行合并的问题,公司将以股东利益出发,持开放的心态。

新的故事正在酝酿

在海航旅游入股之前,市场有关途牛将与同程合并的传言声音高涨。不过,半年时间,途牛融资金额达到10亿美元,已经远超此前同程的巨额融资。

同程一直将A股市场作为上市目的地。曾计划于2013年在A股上市的同程,因IPO暂停,今年上半年才再次提出将重启A股上市计划。考虑到公司尚未盈利,同程准备选择登陆战略新兴板块。今年7月,万达出资35.8亿元人民币领投同程旅游,包括腾讯产业共赢基金、中信资本等多家机构参与了同程旅游的这一轮融资,同程旅游获得的投资总额超过60亿元人民币。

分析人士指出,在线旅游市场竞争激烈,各家企业依旧处在烧钱困境中,“金主入驻”成为现实选择,正如其他领域一样(优酷+土豆、滴滴+快的、58+赶集),并购不失为一种消除价格战、减少竞争损耗的有效方式。

与途牛在出境游市场占优不同的是,同程的实力体现在门票、周边游、邮轮等方面,二者在业务上能够互相补充。而且,经过多轮融资,公司创始人的股权已被逐渐稀释,投资人变得颇为强势,更愿意主导合并,以推动估值的提升。至于两个公司处于不同市场的问题,有知情人士透露,一旦确定合并,不同的会计准则、资本架构只是技术问题。

光大证券分析师也认为未来在线旅游市场可能再次出现巨头的兼并重组。他介绍,目前在线旅游市场的几大“舰队”分为携程系、腾讯系、阿里系。其中,携程系包括艺龙、途牛、同程、快捷酒店管家、众荟等;腾讯系包括艺龙、同程、驴妈妈、我趣、面包旅行等;阿里系则有穷游网、佰程旅行网、在路上等,

同时创建自己的旅行品牌去啊。

市场成长空间巨大

在线旅游激烈竞争无碍资本对这一行业的追逐。据Wind统计,除去途牛、同程等,今年共有36家旅游公司获得风投的投资,其中绝大多数是在线旅游公司。

在线旅游企业为何能吸引众多风投进入?途牛高速增长的三季报或许能给出解释。2015年第三季度,途牛净收入为29.84亿元人民币,同比增长127.5%,其中,跟团游和自助游的交易额(不含门票等单项旅游产品)为40亿元人民币,同比增长122.2%。

## 旅游业线上线下整合成趋势

□本报记者 蒋洁琼

随着互联网特别是移动互联网的普及,旅游行业线上线下整合已经成为趋势。分析人士认为,传统旅游企业需要通过在线旅游平台引流获得客户资源,而在线旅游企业需要传统旅游公司提供多样化的产品服务,线上和线下的整合正蔚为大观。

在线引流模式成趋势

移动互联网时代,在线旅游的预订和购买过程更加便捷,也更贴近消费者的需求和生活习惯。去年以来,传统旅游上市公司和在线旅游网站之间发生了多起并购与投资事件。

中青旅对在线旅游的探索开始较早,旗下旅游休闲度假网站遨游网成立于2005年,2014年已经在出境游、国内游市场做到前三的位置,是中青旅销售机会的获取平台和集散中心,成为中国在线旅游服务OTS(Online Travel Service)一线品牌。遨游网日前还宣布战略投资七洲网,后者自2011年开始涉足海外目的地旅游市场。据了解,遨游网和七洲网在资源、系统、客服、品牌、营销渠道等方面正开展全面对接。

今年8月,宋城演艺宣布完成对六间房100%股权的收购。六间房是国内最早开展互联网演艺平台运营业务的企业之一,通过投资六间房,宋城演艺的传统演艺业务将实现线上化,能够引进更多流量。

今年6月,港中旅集团宣布旗下的中旅总社与芒果网合并。合并后的芒果网将定位为O2O一体化的综合平

高速增长的在线休闲市场还有很大的成长空间。途牛董事长于敦德指出,目前整个在线旅游市场规模只有4000亿元,未来三五年的时间发展到将近1万亿元的规模,是比较有可能的。

不过,也有分析人士指出,在线旅游代理商(OTA)商业模式趋同,且已逐渐形成巨头割据局面,其间的创业型公司未来发展空间或将有限。但是,线上线下整合将是趋势,未来可预见的大变局是互联网与旅行社行业全面融合发展的大戏:线上企业不断下沉,线下企业触网上线,旅游O2O格局将被这两股力量重构重写。

整合仍处在探索阶段

在一定时间内,航空、酒店、景点等资源是有限的,占有更多的资源意味着更好地占有市场。但是,旅游行业线上线下整合并非一帆风顺。

在线旅游有天然的大数据、流量、渠道优势,传统旅游上市公司有区域性资源、产品、品牌和服务等优势,双方通过整合,可以优势互补,比如共同采购旅游资源、协同分销,实现销售管理的一体化,降低运营成本。不过,目前各家O2O模式的探索,经营效果并不理想,比如中青旅今年前三季度净利润约2.9亿元,同比减少20.68%。

今年4月23日,中青旅、众信旅游等国内大型旅行社发表联合声明,将共同停止向途牛旅游网提供2015年7月15日及以后出发的旅游产品。业内人士解读称,这主要是针对途牛的低价策略。许多在线旅游企业通过价格战以亏损换市场,这样的竞争模式是不可持续的。

业内人士对中国证券报记者表示,传统旅游上市公司之所以纷纷加强线上线下整合,主要还是希望拥有自己的线上平台和渠道直面消费者,抢占在线旅游市场份额,但线上和线下运作差异较大,整合尚需进一步探索。

“新三板”动态

## 入股勾正数据 奥维云网瞄准家庭互联网

□本报记者 傅嘉

奥维云网(831101)近日公告称拟出资600万元收购勾正数据20%股份。这桩收购的体量并不大,但对奥维云网的业务开拓十分关键。当前智能电视的渗透率已经高达80%,家庭互联网市场将成为新的蓝海。勾正数据拥有的用户基础和业务模式,是公司所亟须补充的。

瞄准家庭互联网

构建家庭互联网用户大数据生态圈是奥维云网长期以来坚持的战略布局。奥维云网总裁喻亮星表示,以大数据技术为核心,抢占家庭互联网核心入口和用户资源,建立全新的基于产品和用户的开放平台,进入百亿市场蓝海,是公司此次投资勾正数据的根本诉求。

资料显示,勾正数据主要从事家庭互联网用户大数据技术解决方案。在业务上,双方计划在现有智能电视应用用户数量77万规模基础上,至2016年一季度实现智能电视用户规模500万,2016年达到2000万,并在未来三年内建设成为中国最具规模的智能电视用户大数据平台。

奥维云网自挂牌新三板以来,业务一直在由传统的咨询业务向大数据服务转型,今年上半年公司大数据相关业务跟去年相比从无到有,实现营业收入6,372,741.76元,占公司整体营业收入比重达到23.99%。金晓峰介绍,今年“双十一”,公司新开发的大数据产品如实时价格监控系统、中文语义数据挖掘平台等被客户广泛使用。

## 奇才股份拟建充电桩

□本报记者 任明杰

11月24日,奇才股份(430714)与德仕安(北京)新能源科技有限公司、国家电网信息通信产业集团,是国家电网全资资产单位,根植于电力行业,为企业提供信息化技术和行业应用软件整体解决方案,客户覆盖国家电网公司全系统以及电监会、发电企业、石油、烟草、电信等领域。

奇才股份董事长费福根表示,奇才股份是国内领先的新能源汽车连接线系统解决方案提供商及供货商,具有丰富的企业经营及资金筹措经验。德仕安在综合节能和用电管理服务平台拥有大规模的客户群体。中电普华在新能源、充电设备、充电服务运营等方面有丰富的资源和经验。三方的合作将实现强强联合。

务模式,为全国性的客户提供能源审计和监测、节能设计和改造、新能源建设和运营、配售电管理等综合服务。中电普华隶属于国家电网信息通信产业集团,是国家电网全资资产单位,根植于电力行业,为企业提供信息化技术和行业应用软件整体解决方案,客户覆盖国家电网公司全系统以及电监会、发电企业、石油、烟草、电信等领域。

奇才股份董事长费福根表示,奇才股份是国内领先的新能源汽车连接线系统解决方案提供商及供货商,具有丰富的企业经营及资金筹措经验。德仕安在综合节能和用电管理服务平台拥有大规模的客户群体。中电普华在新能源、充电设备、充电服务运营等方面有丰富的资源和经验。三方的合作将实现强强联合。

## 阿波罗核电产品样机通过鉴定

□本报记者 戴小河

阿波罗(832568)11月25日晚公告称,受国家能源局委托,中国机械工业联合会主持的公司研制产品“CAP1400厂用水泵、启动给水泵、卧式单级离心泵(包括设备冷却水泵、乏燃料池冷却泵、冷冻水泵)样机”、“CAP1400金属蜗壳海水循环泵样机”、“M310堆型硼不锈钢乏燃料贮存格架样机”等七种样机成功通过国家级鉴定。

鉴定委员会认为,CAP1400厂用水泵、启动给水泵、卧式单级离心泵(包括设备冷却水泵、乏燃料池冷却泵、冷冻水泵)样机研制成功,具有完全自主知识产权,达到国际同类产品先进水平,具有良好的社会、经济效益。鉴定委员会一致同意通过鉴定。

阿波罗的主营业务立足核电行业,主要从事各类高端核电用泵系统的集成研发设计、生产制造、供应链管理以及服务延伸等。公司客户涵盖了国内全部4家核电机组,并为国内所有在建核电站提供核级泵及重要非核级泵的研发设计、生产制造、供应链管理及延伸服务。

## 中粮地产子公司联合体 68.63亿元竞得北京两地块

□本报记者 王维波

中粮地产11月24日晚公告称,公司全资子公司中粮地产(北京)有限公司与北京天恒乐活城置业有限公司组成联合体,通过公开竞拍方式成功竞得北京市房山区两宗国有建设用地使用权。

一宗地位于房山区阎村镇,规划用地总面积为261,900平方米,

用地性质为综合型商业金融服务业用地、二类居住用地、体育用地,该宗地成交总价为人民币26.6亿元,北京公司拥有30%权益。另一宗地位于北京市房山区长阳镇02街区,规划用地总面积为151,582平方米,用地性质为住宅混合公建用地、二类居住用地,该宗地成交总价为人民币42.03亿元,北京公司拥有70%权益。

# 爱建集团拟25亿元并购均瑶乳业

均瑶集团将成第一大股东

□本报记者 戴小河

爱建集团11月24日晚发布资产收购预案,公司拟以13.91元/股非公开发行行17987.02万股,作价25.02亿元收购均瑶集团、王均金、王均豪持有的均瑶乳业99.8125%股权。交易完成后,公司第一大股东将变更为均瑶集团,但公司仍无实际控制人及控股股东。因上交所需对相关文件进行审核,公司股票将继续停牌。

停牌期间,均瑶集团于9月30日与公司第二大股东上海国际集团签订股权转让协议,拟协议受让公司股份10181.91万股(占公司总股本的7.08%),受让方为上海国际集团,交易作价25.02亿元,交易完成后,上海国际集团将成为公司第一大股东,持股比例为17.08%。同时,公司拟向均瑶集团、王均金、王均豪发行股份购买其持有的均瑶乳业99.8125%股权,交易作价25.02亿元,交易完成后,公司第一大股东将变更为均瑶集团,但公司仍无实际控制人及控股股东。

此次交易完成后,公司仍无实际控制人及控股股东。

方案显示,均瑶乳业前身均瑶乳品,成立于1998年,目前主营业务为含乳饮料及植物蛋白饮料的研发、生产和销售。截至2015年8月31日,均瑶乳业总资产为4.58亿元,归属母公司股东的所有者权益6748.86万元,2013年度、2014年度和2015年1-8月分别实现营业收入2.23亿元、4.92亿元和6.57亿元,净利润分别为1467.17万元、2632.30万元和8940.81万元。

公告称,报告期内均瑶乳业持续提升品牌知名度并取得成效,营销体系建

设成效显著,推出了契合市场潮流的新产品,营业收入和利润获得高速增长。交易对方承诺,均瑶乳业2016年度、2017年度和2018年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别不低于1.68亿元、2.10亿元和2.51亿元。

爱建集团表示,目前公司信托和租赁业务均发展良好,此次交易完成后,公司将进一步实现营业收入2.23亿元、4.92亿元和6.57亿元,净利润分别为1467.17万元、2632.30万元和8940.81万元。

君正集团表示,若上述股权转让项目受让成功,并经中国保险监督管理委员会批准,公司和全资子公司君正化工持有的华泰保险的股权比例将进一步提高。

收入99.36亿元、87.38亿元,净利润分别为10.93亿元和15.30亿元。

君正集团表示,若上述股权转让项目受让成功,并经中国保险监督管理委员会批准,公司和全资子公司君正化工持有的华泰保险的股权比例将进一步提高。

# 君正集团拟竞购华泰保险股权

□本报记者 戴小河

君正集团11月24日晚公告称,公司及全资子公司君正化工拟按照北京产权交易所规定的受让方式组织联合体,参与受让中国石油化工集团公司、中国石化财务有

限责任公司分别挂牌转让的华泰保险集团股份有限公司合计约13.95%股权。

根据公告,中国石油化工集团公司将其持有的华泰保险6.8379%股权转让在北京产权交易所进行挂牌转让,挂牌价格为19.8亿元。

截至2015年9月末,华泰保险资产总计382.12亿元,所有者权益123.63亿元;2014年度和2015年1-9月分别实现营业

收入99.36亿元、87.38亿元,净利润分别为10.93亿元和15.30亿元。

君正集团表示,若上述股权转让项目受让成功,并经中国保险监督管理委员会批准,公司和全资子公司君正化工持有的华泰保险的股权比例将进一步提高。

双方协商,合资公司初期采用租赁厂房的形式生产,后续适时自建工厂生产。结合双方优势,共同开发生产销售电机及电控系统技术的合资公司,合资公司注册资本为1亿元,双方均以现金出资,各出资5000万元,各占合资公司注册资本的50%。经

安徽巨一成立于2005年,目前已成为国内领先的汽车关键部件自动化生产线、工业机器人集成应用系统和新能源汽车电驱动系统研发及制造企业。江淮汽车称,此次合作符合公司新能源发展战略,将促进公司新能源业务进一步发展。

江淮汽车11月24日晚公告,公司与安徽巨一自动化装备有限公司24日在合肥签订了《江淮·巨一电驱动系统项目合资框架协议书》,双方将设立合资公司,结合各自优势共同开发生产销售电机及

电控系统产品,合资公司产品将供给江淮汽车配套使用。

根据协议,双方拟在合肥市投资设立一家开发生产电机及电控系统技术的合资公司,合资公司注册资本为1亿元,双方均以现金出资,各出资5000万元,各占合资公司注册资本的50%。经

双方协商,合资公司初期采用租赁厂房的形式生产,后续适时自建工厂生产。结合双方优势,共同开发生产销售电机及电控系统技术的合资公司,合资公司注册资本为1亿元,双方均以现金出资,各出资5000万元,各占合资公司注册资本的50%。经

双方协商,合资公司初期采用租赁厂房的形式生产,后续适时自建工厂生产。结合双方优势,共同开发生产销售电机及电控系统技术的合资公司,合资公司注册资本为1亿元,双方均以现金出资,各出资5000万元,各占合资公司注册资本的50%。经

双方协商,合资公司初期采用租赁厂房的形式生产,后续适时自建工厂生产。结合双方优势,共同开发生产销售电机及电控系统技术的合资公司,合资公司注册资本为1亿元,双方均以现金出资,各出资5000万元,各占合资公司注册资本的50%。经

双方协商,合资公司初期采用租赁厂房的形式生产,后续适时自建工厂生产。结合双方优势,共同开发生产销售电机及电控系统技术的合资公司,合资公司注册资本为1亿元,双方均以现金出资,各出资5000万元,各占合资公司注册资本的50%。经

双方协商,合资公司