

如意集团35亿收购远大物产48%股权

□本报记者 王维波

如意集团1月19日公告，拟通过发行股份和支付现金相结合的方式，购买远大物产集团有限公司48%股权，并向特定对象中国远大集团有限责任公司募集配套资金。

收购远大物产48%股权

根据公告，远大物产48%股权交易作价为350400万元，由上市公司以发行股份及支付现金方式支付，合计向交易对方发行6714.1569万股、支付现金52560万元。本次发行股票购买资产的发行价格为44.36元/股。

根据业绩承诺，远大物产2015年度、2016年度和2017年度净利润分别不低于5.58亿元、6.46亿元和7.51亿元。

本次非公开发行股份募集配套资金的发行对象为远大集团，募集配套资金的发行价格为44.36元/股。本次募集配套资金总额为131641.4052万元，拟发行股份数量为2967.57万股，全部由远大集团以现金认购。

所募集配套资金中，52560万元拟用于支付本次交易现金对价，54000万元用于增资远大物产偿还本息负债，20000万元用于投资设立亚太运营中心（新加坡），5081.41万元用于支付中介机构费用，剩余部分用于补充运营资金。

本次交易构成上市公司重大资产重组，不构成借壳上市，不会导致上市公司控制权变化。

发力大宗商品贸易业务

资料显示，远大物产的核心业务为大宗

商品贸易，主要产品包括塑胶、橡胶、液化产品、金属产品等。经过20多年的发展，远大物产已经从传统的现货贸易商发展成为大宗商品交易商，其2014年实现营业收入456.37亿元，实现净利润6.01亿元。

本次募资拟投资设立远大物产集团（新加坡）有限责任公司，其注册资本为人民币20000万元，主要经营原油、PE、PP、甲醇、乙二醇、苯乙烯、铜、锌、镍、铁矿石、卷板、线材、焦炭、橡胶、大豆、豆油、棕榈油等的批发零售。

设立该公司原因主要是，远大物产涉足产品的主要原料市场基本上都在国外，为实现其战略规划，需要在国际市场上近距离参与原料的竞争，在获得国际市场收益的同时，逐步获得各个商品定价的参与权，最终实现个别商品的定价权。

远大物产是如意集团核心成员企业，为

如意集团贡献绝大部分的收入和利润。本次交易前，如意集团持有控股子公司远大物产52%的股权，本次交易后远大物产将成为上市公司全资子公司，将显著增加归属于上市公司股东的净利润和净资产，上市公司的资产质量、持续发展能力和持续盈利能力均将得到提高。同时，成为上市公司的全资子公司后，有利于增强其对远大物产的控制力、提升上市公司的整体管理效率、实现上市公司资源的更有效配置以及完成母子公司利益的完全一体化，促进远大物产与上市公司协调发展。

上市公司表示，本次交易完成后，如意集团将继续以远大物产为经营主体从事大宗商品贸易业务，以现货为基础，以期货工具为手段，通过期现货有机结合，规避价格风险，拓展销售渠道，并为上下游产业链提供价值服务。

宏磊股份控股股东拟协议转让股权套现32亿元

宏磊股份1月19日晚间公告称，戚建萍家族拟协议转让所持宏磊股份逾55%股份，以27元/股的价格套现约32.5亿元。受让方包括柚子资产、深圳健汇投资有限公司、杭州焱热实业有限公司和自然人景华。交易完成后，柚子资产将持股25.9%，拟成为宏磊股份第一大股东，为公司控股股东、实际控制人。

本次权益变动前，公司实际控制人及其一致行动人戚建萍、戚建华、戚建生、金磊、金敏燕共同持有公司56.73%股份。本次权益变动后，柚子资产将持有公司25.9%股份、健汇投资持有公司18.56%股份，焱热实业将持有公司5.27%股份；自然人景华将持有公司5.09%股份。

本次权益变动后，戚建华、金磊将不再持有公司股份，戚建萍将公司1.45%股份；戚建生将持有公司0.46%股份。

资料显示，柚子资产成立不足一年，截至2015年11月30日所有者权益合计10.2亿元，资产负债率41.48%；2015年1至11月净利润亏损50.9万元。

柚子资产表示，未来不排除将借助上市公司平台，整合优质资产，增强上市公司的盈利能力，提升上市公司价值。未来12个月，不排除在合适的时机继续受让上市公司股份。此外，不排除在未来12个月内对上市公司主营业务进行重大调整的计划。（蒋洁琼）

*ST京蓝推进智慧生态业务

*ST京蓝1月19日晚间公告，公司与呼伦贝尔市人民政府、北京科桥投资顾问有限公司签署合作框架协议，共同推进智慧、生态呼伦贝尔的发展。

按照协议，*ST京蓝拟与呼市政府、北京科桥以政府和社会资本合作等模式，建立全面战略合作关系，由呼伦贝尔市政府授权呼伦贝尔农垦集团等公司与*ST京蓝分别组建相应的项目公司以投资、建设、运营呼伦贝尔生态环境治理等城市基础设施、现代农业项目。同时，还将联合围绕智慧生态、智慧城市基础设施及基础产业智慧生态发起成立总额30亿元的投资基金，首期基金规模拟不低于10亿元，为相关产业项目提供投融资服务。

*ST京蓝正处在重新确立主业的重要节点。此前公司投资1亿元设立京蓝生态科技有限公司，发力智慧环保、生态农业等业务，探索与公司智慧城市运营业务的结合点。此外，公司拟购买以提供智慧、高效、生态节水灌溉整体解决方案为主业的内蒙古沐禾金土地节水工程设备有限公司100%股权，同时募集配套资金。结合此次智慧生态、智慧城市的框架协议，公司对于产业发展方向及业务的布局越来越清晰。

公司董秘刘欣对记者表示，将致力于成为中国一流、世界先进的绿色智慧城市整体解决方案提供商和服务商。绿色是业务方向，智慧是业务增值，城市是业务对象。公司将逐步构建完整信息技术+生态环保的产业链。（尹哲辉）

格林美 拟设智慧环保云产业基金

格林美1月19日晚间公告称，公司与慧云股份签订了协议，拟共同设立“格林美智慧环保云产业基金”。公告披露，本次设立的基金规模不超过10亿元。其中，公司、慧云股份、慧云环保分别认缴6000万元、4000万元、5000万元，其余资金以募集方式解决。该基金的经营范围包括城市与乡村智慧环保分布云网络平台投资建设、互联网技术、城市智慧与信息化项目投资，固体废物处理产业链投资，新能源供应链投资，废物资源化与再制造项目软件信息化解决方案投资。

资料显示，公司间接持有慧云股份11.47%股权，慧云股份为公司的关联方。其主营业务为分布云网络平台的提供商和运营商。公司表示，本次设立基金以互联网、大数据和环保产业为投资方向。（蒋洁琼）

北部湾旅拟控股渤海长通

北部湾旅1月19日晚间公告，正筹划购买长岛渤海长通旅运有限公司不低于51%的股权，以进一步提升公司在蓬莱至长岛航线的市场份额与竞争力。

根据公告，渤海长通是一家旅游航线运营企业，主要经营蓬莱至长岛海上旅客及货物运输业务。渤海长通目前拥有5艘客滚船、1艘高速客船及1艘装载危险品船，拥有10辆旅游运输车辆及1辆油罐车，是蓬莱至长岛旅游航线竞争力较强的运营商。

北部湾旅称，公司致力于成为中国海洋旅游和健康旅游领军企业，现已开通北海至涠洲岛、北海至海口、蓬莱至长岛、烟台至长岛多条旅游航线，并与浙江省平阳县人民政府就合作开发南麂岛项目签署了战略框架协议。本次拟购买渤海长通不低于51%的股权，有利于提升公司在烟台区域的市场竞争能力，巩固公司在烟台旅游航线的布局，符合公司的整体发展战略。

目前收购事宜尚处于前期沟通论证阶段，尚未就此交易意向签订正式书面协议。最终方案待双方进一步沟通并履行审计、评估以及相应审批程序后确定。（李香才）

重庆出台促进房地产发展政策

重庆市政府日前下发《关于进一步落实涉企政策促进经济平稳发展的意见》，其中提出多项促进房地产企业健康发展的具体举措。业内人士指出，随着各地楼市分化加剧，因城施策将成为未来房地产刺激的主流。

意见提到，对房地产企业所得税预收收入的计税毛利率由20%调整为15%，非普通住宅、商业、车库的土地增值税预征率由3.5%调整为2%，普通住宅土地增值税预征率执行1%。对房地产企业经批准建设且建成后无偿移交政府部门的学校用地，暂不征收城镇土地使用税。未中标的土地竞拍保证金退还时间由3个工作日缩短为1个工作日。通过合并、分立、出售、置换等方式将全部或部分实物资产及其相关债权债务等一并转让的行为，不属于营业税征收范围，其中涉及的不动产、土地使用权转让不征收营业税。在企业实施债权债务责任和风险可控的基础上，对被兼并企业逾期、到期的银行贷款给予展期或转贷，对兼并重组后的企业综合授信给予并购贷款支持。

中原地产首席分析师张大伟分析认为，当前房地产市场存在严峻的库存问题，化解库存将成为今年政策核心。各地楼市分化，因城施策将成为未来房地产刺激的主流。（李香才）

今年彩电销售额有望增长2.5%

□本报记者 傅嘉

1月19日举行的2015年度电子信息产业经济运行暨彩电行业研究会上发布的数据显示，2015年彩电行业国内市场销售仍然维持正增长，销售额增长幅度高于预期；2016年“过冬”仍然是行业基调，销售额有望同比增长2.5%。同时，智能彩电用户大幅普及，客厅经济已初具规模。

市场仍然维持正增长

奥维云网发布的数据显示，2015年彩电全球出货2.3亿台，同比下降2.5%。尽管全球市场不振，中国彩电行业仍然保持正增长。2015年中国彩电市场零售量4674万台，同比增长4.8%。分析人士表示，最重要的增长因素在于供给端。2015年全年有12次大规模促销。在这12次促销中除去元旦、五一、十一表

现一般，其余的基本都有大幅度增长。同时，彩电技术更新年限比三年前缩短了1.5年，这使得迭代效应在2015年格外突出。

线上方面，2015年全年彩电销量达到1301万台，占全渠道的28%，比2014年增长了10个百分点。奥维云网黑电事业部总经理董敏认为，其中的数据值得推敲。其中多数销量来自互联网品牌的贡献，如乐视、小米等，其他电商的彩电销售增速放缓。在此背景下，电商急需从线下挖掘增量市场，以京东、阿里等为代表的厂商布局O2O尤为积极。其中，2015年乐视开设3800家门店，京东1200家，苏宁在建设了超过1千家易购服务店，阿里在27个省完成了渠道对接，在5870个村设立了农村淘宝店。

分析人士表示，电商抢占线下资源，一方面想占有线下形态各异的消费场景，另一方面电商对于线下零售商供应链能力的需求也

越来越强烈。在此背景下，寻求与线下零售商合作成为重要途径，比如阿里入股苏宁云商并成为其第二大股东等。

“过冬”仍是行业基调

此前，多家彩电企业公告称，收到关于退回中央财政节能家电补贴资金的通知。各家公司被要求退回的资金额不同，其中四川长虹被要求退回资金最大，达到4.4亿元；TCL集团被要求退回572万元；创维被要求退回4322万元。这使得彩电企业的基本面阴云密布。在前几年的刺激政策退潮之后，行业的后遗症正在逐步显现。

董敏表示，2015年彩电市场零售额达到1572亿元，同比2014年增长7.5%。远高于销量的涨幅4.8%，说明市场的均价在上涨。数据显示，2015年彩电市场均价达到3363元，同比增长2.6%。

凯撒旅游加速“旅游+”业务布局

□本报记者 蒋洁琼

随着政策红利及需求逐渐释放，旅游业快速发展。在此背景下，多家上市公司加速“旅游+”业务布局。分析人士表示，旅游业作为新兴的战略性新兴产业，关联性强、辐射面广。

体育旅游市场持续升温

1月19日，凯撒旅游宣布，全面上线里约奥运之旅观赛产品，加速“旅游+”体育业务布局。凯撒中国创始人、海航凯撒旅游集团总裁陈小兵表示，将积极推广与传播奥林匹克精神和文化，支持中国体育产业发展。

凯撒旅游在体育旅游市场探索多年，体育旅游、户外旅游将成为其发力的重要市场。陈小兵表示，凯撒旅游拟使用募集资金8246万元用于体育旅游业务板块的扩展升级。

据了解，传统意义上的“旅游+”体育主要针对观赛类以及参赛类旅游两大类旅游产品。随着旅行企业与体育产业结合加深，部分企业开始谋求向上发展，打入赛事运营及开发的领域。

以国旅联合为例，公司先后设立了体育子公司，并与“十三届”冬运会市场经营联合签署协议；与厦门拳威合作，设立泰拳文体综合园进行泰拳赛事的运营推广等。此外，中青旅也成立了体育旅游公司，先后协助经营了

如南京青奥会、高尔夫邀请赛等体育赛事的宣传和承办业务。

数据显示，中国体育旅游产业每年增长30%到40%，体育旅游市场正成为中国旅游休闲领域的亮点。业内人士认为，传统的观赏型旅游正向体验型旅游发展，而体育旅游则为消费者提供了较好的体验式旅游服务。

多家公司布局“旅游+”

近年来，泛旅游产业链融合加强，“旅游+”金融、体育、教育等市场快速发展。

具体来看，“旅游+”金融主要包括消费者金融和供应链金融。腾邦国际在旅游金融方面布局较早，其旅游+互联网+金融战略

日渐深化。公司预计，2015年净利润为1.43亿—1.82亿元，比上年同期增长10%—40%。其中，金融板块利润大幅增长，成为利润主要来源。

旅游与IP的结合主要包括主题公园以及影视热门旅游线路等。华谊兄弟表示，通过出售商标使用权（IP授权）等方式，预计未来旅游板块的投资项目将产生180亿元的综合价值；众信旅游则与华谊兄弟以及意大利旅游局共同宣布，推出电影《命中注定》同主题旅游线路。业内人士表示，在消费升级背景下，观看式消费转向体验式消费，与线下旅游业态结合是IP价值最大化的最好体现形式。

政策力促纺织服装行业提升价值链

□本报记者 张玉洁

《关于促进加工贸易创新发展若干意见》1月18日发布，明确提出，继续发展纺织服装、鞋类等传统劳动密集型加工贸易产业，巩固传统优势同时支持企业转型升级。分析人士指出，在目前国内外经济环境面临挑战、行业经营形式不佳的状态下，《意见》的下发明确了行业政策方向，适当的政策扶持有助于为企业转型升级提供更加适宜的环境。

开展国际产能合作

近年来，受生产要素成本上升等多方面

因素影响，在纺织服装行业中，加工贸易受到发达国家以及发展中国家的双向挤压，占比不断下降。

对于加工贸易创新发展，《意见》提出，延长产业链，提升加工贸易在全球价值链中的地位；发挥沿海地区示范带动作用，促进转型升级提质增效；支持内陆沿边地区承接产业梯度转移，推动区域协调发展；引导企业有序开展国际产能合作，统筹国际国内两个市场两种资源。

《意见》明确指出，将继续发展纺织服装、鞋类、家具、塑料制品、玩具等传统劳动密集型加工贸易产业，巩固传统优势。支持企业加强技术研发和设备改造，提升产品技术含

量和附加值，增强企业核心竞争力。此外，《意见》提出，将谋划加工贸易境外合作布局，引导建材、化工、有色、轻工、纺织、食品等产业开展境外合作。

分析人士指出，加工贸易主要以简单加工装配为主，多数处于行业附加值底部，利润率偏低。《意见》的出台有助于加快推动沿海加工贸易优先向内陆沿边地区转移，支持内陆沿边地区承接行业梯度转移，同时引导企业有序进行国际产能合作。

加强企业品牌建设

除了产业升级和“走出去”之外，品牌建设也被专门提出。

微创光电聚焦高速公路信息化领域

□本报记者 刘向东

“公司转型成效已经显露，未来将进一步深入。”新三板上市公司微创光电董事长陈军近日对中国证券报记者表示，将巩固和扩大转型成果，做好高速公路信息化解决方案提供商，打造新三板“智慧高速第一股”。微创光电刚刚完成了新一届董事会组建，董事长继续由陈军出任，核心管理团队保持稳定。

跃入“智慧高速”大空间

2015年12月，微创光电连续发布多条公告，公司从创业之初的视频监控传输设备制造商，成长为国内“智慧高速”建设行业的引领者。

2015年12月，公司取得软件产品增值税退税款380.49万元，而全年累计退税款为842.49万元。公司获得了湖北省优秀软件企业称号，产品“大规模视频监控应用平台V1.0.0”获得“中国优秀软件”称号。公司表示：“公司多年以来坚持大力度投入软件开发、

推进行业化战略，相关软件销售占比进一步提升。”

公司此前与云南省公路开发投资有限责任公司签署协议，确定云南省智慧高速视频联网软件采用微创光电大规模视频监控应用平台软件。公开资料显示，云南省智慧高速建设工程是国内第二个省域级“智慧高速”建设项目，其以信息化技术为手段，意在着力提升高速公路应急、运营、养护管理和公众出行服务水平。

这份合同是微创光电继浙江“智慧高速”之后，再次为国内省级“智慧高速”建设项目提供视频联网监控平台软件和相关服务。标志着微创光电行业化监控解决方案及其核心支撑软件得到用户广泛认可。

陈军介绍，公司除了参与了浙江和云南的智慧高速建设外，还参与了江西省的高速路网监控平台改造，与另外一些省份和城市的智慧交通建设项目合作也各有进展。

转型“解决方案提供商”

十多年来，微创光电从视频监控网络设

备专业制造商切入，与产业链上下游企业保持多年良好的合作关系，是业内主要系统集成商的供应商，其合作的公司包括千方科技、中海科技、上海电科、浙大中控、亿阳信通、皖通科技、易华录等众多在交通信息化有竞争优势的系统集成商。

随着公司转型战略的推进，微创光电正以解决方案提供商的新姿态在公路信息化建设领域扮演越来越重要的角色。陈军表示，行业产业链前端设备主要是各种摄像机，中间是网络传输设备，后端则是存储、调度和控制等软硬件设备。“我们从传输切入，向两端延伸，转型为解决方案提供商。”为此，公司不断加大软件研发方面的投入，现在已占研发投入的七八成。

2005年，微创光电进入高速公路行业。通过精耕细作，公司在高速公路视频监控细分领域脱颖而出，业务覆盖全国各地，逐渐成为行业内领先的视频监控系统集成商。陈军介绍，微创光电在浙江省部署的智慧高速监控平台软件和系统，在每年的春运保障中发挥了重要作用。第二届世界互联网大会在浙

江乌镇举行期间，这一平台提供了重要的交通安全支持。

陈军表示，目前全国高速公路网达到11万多公里，路网已经基本形成，但智能交通还处于起步期。“未来新建高速公路的里程可能不会持续大幅度增加，但保安全、保畅通、提高服务水平和运营效率的要求会越来越高，最主要的手段正是通过信息化实现智能交通。”

“我们的视频监控的平台是一个中枢，在上面可以延伸增值应用。”陈军说，中国智慧高速的建设刚刚起步，公司面临着巨大的市场机遇，随着公司转型战略的深入推进，未来将更好地利用资本市场做强做大。

目前光大证券已成为微创光电的第6家股票做市商，其他做市商分别为华鑫证券、金元证券、安信证券、太平洋证券、天风证券。“我们将全力以赴地争取进入创新层。”陈军说，公司对于新三板将要实施的分层制度非常期待，这将更好地凸显公司价值。