

国投电力拟定增募资90亿
装机容量增幅将达48%

见习记者 康殷

国投电力 600886 今日发布公告,公司拟以不低于 11.44 元/股的价格向包括公司控股股东国投公司及控股股东关联方协力发展基金在内的不超过 10 名特定投资者,非公开发行不超过 786713287 股,募集资金不超过 90 亿元。

国投公司、协力发展基金认购比例分别不低于本次非公开发行实际发行股份总数的 20%。此次募资拟由国投电力用于与下属公司股东同比例增资,投向多个水电项目、火电项目,另有 27 亿元拟补充公司流动资金。公司股票将于 9 月 18 日开市起复牌。

据了解,国投公司为国投电力控股股东,持有国投电力 51.26% 的股份。协力发展基金为国投创新投资管理有限公司管理的私募股权投资基金,该基金管理人控股股东为中国高新投资集团公司,持股 40%,中国高新投资集团公司为国投公司全资子公司。国投公司和协力发展基金为公司的关联人,本次交易构成关联交易。

此次募资拟投向的水电、火电项目分别为两河口水电站 6×50 万千瓦机组项目、杨房沟水电站 4×37.5 万千瓦机组项目、北疆电厂二期 2×100 万千瓦超超临界燃煤发电机组项目、钦州电厂二期 2×100 万千瓦超超临界燃煤发电机组项目、湄洲湾第二发电厂 2×100 万千瓦超超临界燃煤发电机组项目、南阳内乡煤电运一体化电厂 2×100 万千瓦超超临界燃煤发电机组项目。

公司表示,本次募集资金投资项目建成投产后,将增加公司的控股装机容量 1250 万千瓦,以截至 2015 年 6 月 30 日公司拥有的控股装机容量 2587.1 万千瓦为基础,增幅达到约 48.32%。其中,公司新建募投项目为水电项目和百万机组的大型高效环保机组,募投项目投产后,公司百万机组占火电装机比重超过 50% 以上,进一步提升公司电源结构的合理性,增强公司的相对竞争力和抗风险能力,实现国投电力的长期可持续发展。

南天信息
大股东及管理层增持达1%

见习记者 黄豪

南天信息 000948 今日公告,公司控股股东南天电子信息产业集团公司(下称“南天集团”),实际控制人云南省工业投资控股集团有限责任公司(下称“工投集团”)以及公司管理层于 2015 年 9 月 16 日至 9 月 17 日间,以深交所集中竞价交易的方式通过证券公司资产管理计划增持了公司 110 万股股份,占公司总股本的 0.45%,增持均价 15.65 元/股,增持总金额 1721.97 万元。

此次增持前,工投集团及一致行动人南天集团合计持有公司股份总数为 8722.56 万股,占公司股份总数的 35.37%;增持后,工投集团及一致行动人南天集团合计持有公司股份总数为 8832.29 万股,占公司股份总数的 35.82%。

据悉,2015 年 9 月 2 日至今,南天集团、工投集团以及公司管理层以深交所集中竞价交易的方式,通过证券公司资产管理计划增持公司股份合计为 246.6 万股,达到公司总股本的 1%。

蓝盾股份
树行业标杆
首创“智慧安全平台”

蓝盾股份 600297 近日发布了国内首套“智慧安全平台”,通过“主动-自动-联动”的大数据智能分析技术,对网络安全进行了重新定义,解决了客户安全感知和安全体验的痛点,有望在行业内树立标杆,成为我国智慧安全领导者。

2012 年上市后,蓝盾股份就提出了“让你的安全更智慧”的发展理念,构建了以安全产品为基础、以安全集成为支撑、覆盖安全服务和安全运营的完整业务体系。随着公司募投项目的完成以及产品线的日趋完善,蓝盾智慧安全平台应运而生。该平台包含了智能分析引擎、智慧主动防御、智慧自动内控等几大核心组件,有效解决了目前网络安全“看不见、摸不着”的共性问题,使安全防护更加智能化、傻瓜化,同时做到了安全可视化,帮助用户更为深入地感受安全、感知安全。

智慧安全平台的推出有望大大提升蓝盾股份的市场竞争力,该平台所使用到的反扫描技术、蜜罐技术、反向拍照技术、“安全仿真机器人”技术、大数据智能分析等技术体现出公司在产品技术上的领先优势。公司也在近日接受投资者调研时表示,公司今年全线安全产品入围了中央直属机关的人入围选型,同时获得了多类军用安全产品认证,也获得了国军标质量管理体系认证,完成了政府、军工等高端客户的顶层布局。

今年举办的 RSA2015 国际安全大会提出了“变化:挑战当今的安全理念”的主题,蓝盾智慧安全平台正是以全新的理念“挑战”着当今网络安全的共性问题,为安全行业智能化、可视化的发展方向树立了标杆。(刘莎莎)

暴风科技升级玩生态 网聚牛人构建五大模块

证券时报记者 马晨雨

互联网时代,开放是大势所趋,为转型升级实施公司的 DT 大娱乐战略,暴风科技(300431)也终于搭建了一套自己的生态系统。9 月 17 日,公司宣布了全新 30 人的管理团队,公司未来将聚焦 VR(虚拟现实)、TV(电视)、秀场、视频、文化五大业务群。

暴风科技 CEO 冯鑫表示,五大业务板块直接形成了一个有机生态系统,各自拥有独立的发展方

向,甚至未来单独上市。在生态内部,各个项目互相合理使用资源,每个项目同时能获得其他生态的支持,甚至可以与暴风的竞争对手产生关联,只是需要在同等的条件下优先使用暴风的资源。

在 VR 产业,前天天动听创始人兼 CEO 黄晓杰被招致暴风麾下,担任暴风魔镜 COO。独立运营之后,暴风魔镜的运作模式将向更自由、开放、个性化发展,打破组织对个人个性的禁锢,原有的层级、制度、考核模式被彻底

颠覆。目前,魔镜已经有几十个项目合伙人,公司正在逐步构建一个 VR 全产业发展模式。

在 TV 产业,有着 15 年电视行业经验的原创维集团副总裁、营销总经理刘耀平担任暴风 TV CEO,原清华同方计算机本部部门经理、兔子视频联合创始人侯光敏担任副总裁,原康佳技术研发负责人裴来隆担任 CTO。三人将联手打造“硬件+软件+服务”以及特有的线上、线下一体模式。

暴风 TV CEO 刘耀平称,暴风

TV 集合了业内在软件、硬件、服务方面最优秀的团队。依托暴风的海量用户,海尔日日顺庞大的线下资源,奥飞动漫、三诺数码的独特资源,将寻求在多个方面对现有互联网电视体验进行创新。此外,依托暴风联邦生态平台能够为暴风 TV 提供更多的资源和内容,以满足用户的需求。

被重新定义的暴风秀场,在生态平台的支持下,将从四个方面颠覆现有的秀场业务模式:一是更加游戏化,风秀将采用游戏化的 3D

模式呈现不一样的秀场;二是线下直播间的硬件设备带来的全新 4D 体验;三是配合移动 APP,形成主播与粉丝、粉丝与粉丝之间的互动生态圈;四是 VR 全息秀场也正在研发中,将把 VR 与秀场完美结合。

发布会上,冯鑫宣布即将成立新公司——暴风文化,专注于 IP(知识产权)的投资、孵化和运营。用创新的 IP 内容和模式点亮暴风的各个业务。此外,暴风科技还成立了暴风公益,推出摇滚扶持计划、上学路上、听道等公益项目。

A股最大游戏产业并购案尘埃落定

恺英网络借壳泰亚股份获证监会核准

证券时报记者 蒙湘林

泰亚股份今日发布公告称,其发行股份购买资产的资产重组事项申请获得中国证监会有条件通过。至此,A 股最大游戏产业并购案尘埃落定,通过资产置换、发行股份及股权转让等一系列交易,上海恺英网络科技有限公司(简称“恺英网络”)成功借壳泰亚股份(002517),交易主体作价达 63 亿元。

本次交易完成后,泰亚股份将持有恺英网络 100% 的股权,泰亚股份的实际控制人将变更为恺英网络 CEO 王悦,同时王悦将持有泰亚股份 22.63% 的股份。

资料显示,恺英网络是中国一家拥有移动互联网流量入口、集平台运营及产品研发为一体的互联网企业,其网络游戏研发及运营业务主要包括网络游戏研发、代理游戏及网络游戏平台运营三个环节。

在移动互联“入口为王”的当下,公司移动互联网平台业务主要通过其自研的 XY 苹果助手平台在 iOS 系统中开展。艾瑞数据显示,在 2014 年下半年中国垂直型苹果第三方应用分发渠道中,按照平均月度覆盖人数排名,XY 苹果助手仅次于 PP 助手排名第二位。截至 2015 年一季度,XY 苹果助手累计用户数超过 6600 万人,月均活跃设备数超过 1100 万台。

财务数据显示,恺英网络 2013

年、2014 年、2015 年 1-2 月分别实现营业收入 4.09 亿元、7.28 亿元、3.71 亿元,同期分别实现净利润 0.34 亿元、0.63 亿元、1.32 亿元。此次重组的业绩承诺中,恺英网络预测 2015 至 2017 年间,实现扣非净利润分别不低于 4.62 亿元、5.71 亿元、7.02 亿元。

据泰亚股份重组草案,此次资产重组还将募集不超过 31.7 亿元配套融资,拟投向“XY 苹果助手国际版”、“啪啪多屏竞技平台”、“O2O

生活助手”、“大数据中心”等项目。国泰君安传媒分析师指出,恺英网络目前已形成包括页游、社交游戏、手游、发行、XY 游戏平台、XY 苹果助手的六大产业链,通过践行“做精品游戏和游戏平台”的产品研发策略和“国内、国外及社交媒体三位一体”的发行策略,整合多方资源,布局国内、海外和社交三大市场,打造精品手游和移动互联网分发平台,实现了向互联网多平台运营商以及由 PC 端到移动端的转型。

绿地启动赴俄投资 拟建莫斯科大型城市综合体

证券时报记者 杨丽花

绿地“走出去”步伐再提速。9 月 15 日至 17 日,绿地控股(000997)董事长、总裁张玉良赴俄罗斯莫斯科进行商务考察,与莫斯科市市长谢尔盖·索比亚宁进行会见,双方就绿地赴俄投资计划达成合作意向。

根据合作意向,绿地控股拟积极参与莫斯科城市基础设施建设,并在莫斯科中心城区进行综合性地产开发,投建包括中国企业文化总部、高端住宅、超高层商

务地标等在内的大型城市综合体项目。

据悉,莫斯科市政府正聚焦“新莫斯科”城市发展计划,全面推进更大范围的区域发展,每年将推动实现大批房地产开发项目及地铁、公路等基础设施工程,从而建立新的经济增长中心和现代化的城市功能系统,这不仅将提升莫斯科的整体经济效能和发展环境,更能向中国企业提供大量的机遇。在此背景下,绿地对赴俄发展表示充满信心。

莫斯科市市长谢尔盖·索比

亚宁在会见中对绿地在海外的投资成果表示赞赏,并热切欢迎绿地这样的中国大企业前往投资合作。

张玉良表示,绿地十分期盼进入莫斯科开展综合性地产开发,就莫斯科市中心中国企业总部、高端住宅及超高层商务地标等加快沟通协作,充分对接中俄各自的不同优势,并发挥绿地雄厚的全球资源配置能力和海外投资的成功经验,实现优势叠加、互利共赢的合作成果。

立足“四大洲九国十二城”的海外投资开发布局,绿地海外布局逐步完善,开发经营模式日趋成熟。去

年绿地海外业务已迎来首个爆发期,预销售额 153 亿元,实现大幅增长。今年上半年,绿地海外经营保持稳健发展,加快推进海外地区已有房地产项目建设及销售,并继续加大海外成熟市场的深耕力度,在澳洲、马来西亚新增项目储备,并启动东京项目洽谈。非房地产业务方面,围绕金融、消费等领域接洽和储备了一批投资项目。在绿地的规划中,未来五年,将强化全球经营,多元发展,使企业的全球投资布局更加完善,跨国经营水平全面提升,企业跨国指数不断提升。



资料图

北京秋季房展热度下降 房企加大优惠促销

发改委专家认为,智慧城市将是未来房地产发展模式

证券时报记者 曾福斌

受房地产市场下滑影响,2015 北京秋季房地产展示交易会(9 月 17 日-9 月 20 日)首日的人气较以往明显下降了不少。证券时报记者在现场的第一感觉就是,参加展会的消费者与参展地产公司的服务人员基本不相上下,而且让利打折的楼盘特别多。

不过,在北、上、广、深一线城市,房地产市场价格依然在上涨,对此,国家发改委城市与小城镇改革发展研究中心主任李铁认为,中国房地产市场存在严重的结构性过剩,但一线城市的公共服务水平远高于其它城市,所以还有上升空间。他还认为,房地产在经历了视觉化、综合化发展后,下一个浪潮在于智慧化。

百家房企联合促销

证券时报记者从展会主办方了解到,2015 北京秋季房地产展示交易会暨北京秋季海外置业

投资嘉年华共有 500 余个国内外精品地产项目将亮相。参展项目最多的是海南,其次是北京、四川等地。

京津冀方面:来自北京的项目有 21 个,天津有 2 个,河北有 13 个。相较于京津冀概念刚推出的时候,已经大幅度降温。

北京参展楼盘区位覆盖丰台、大兴、怀柔、房山、通州、朝阳等区县,其中房山项目最多,环位从四环到六环。物业类型包括普通住宅、公寓、别墅和综合体,均价约 20000-50000 元/平米,主力户型为 55 平米至 800 平米。

“让利”是本次秋季房展最大亮点,“77 折”、“10 万抵 50 万”、“一口价”、“特价房”、“折上折”、“买房送机票”、“买房送车送装修送家电送月供”……近八成项目都推出了不同程度、不同形式的优惠措施。

而参展的鲁能集团、首开股份、金泰地产、天恒集团、金融街地产、北京京城、绿地集团、恒大地产、保利地产、富力地产、中铁置

业、新华联不动产、大华集团、南国置业等数十个品牌地产集团,在本届房展会联合优惠总额近百亿元。

其中,优惠额度最大的是宏远临空总部港项目,位于首都国际机场所在的临空经济区——空港物流区,均价是 20000 元/平米起,户型是 800-3000 平米,展会期间预付款 10 万可抵房款 50 万。

虽然让利幅度非常大,但是本届房展会给记者的感觉依然是人气不足。

不过,在国际展区,今年房展会比去年秋季房展会增长了 15% 的展位,参展国家增加了 4 个,参展项目达到 380 个,增长 11.7%。这一区域的人流量同样是最大的。这也说明,中国人选择海外置业或者是投资移民等的热度不减。

严重的结构性过剩

中国房地产正面临严重的结构性过剩问题。”在昨日的北京秋季房展会上,国家发改委城市与小城镇改革发展研究中心主任李铁如此

表示。

不过,李铁认为,中国房地产市场的前景依然乐观,因为中国不像欧美发达国家,城镇化率已经饱和。中国到目前为止的城镇化率,按户籍人口算才不到 40%,约 39%,按统计人口城市化率是 55%,城镇化率远没有到饱和的阶段。即使未来城镇化率每年按照 1% 的速度增长,也相当于 1/3 个韩国,1/8 个日本的人口规模。他们对投资、对消费的拉动将是非常大的。

李铁称,根据调查,全国很多三四线城市,包括部分二线城市,出现了房地产过热现象,有的地方的房子已经积压了十年都卖不出去。但是在北、上、深、广这些特大城市,房价还有上升空间,因为这些城市服务水平远高于全国其他城市。人们到这里买房子不仅为了到这里定居,更重要的是这里的公共服务。

李铁同时表示,随着京津冀一体化的推进,北京周边基础设施的完善,在北京高房价的带动下,北京周边的房地产也是有发展前景的。

此外,李铁认为,传统的以房地产业为主导的经济增长模式正面临非常严峻的挑战。随着智慧城市的发展,房地产将进入下一个发展浪潮,智慧城市建设就是未来第三波房地产发展的模式。他指出,房地产的发展首先是经历了视觉化发展阶段,也就是社区化发展阶段。然后是经历了综合发展阶段,社区内不仅仅有房子,还要有各种消费商品,饭店、商店、影院等。目前看,综合发展模式很快就要走到尽头了。现在,房地产的发展模式自然要发生转变。

李铁称,从城市角度说,可以运用大数据、云计算搭建起政务管理和服务的创新平台。从社区角度,可以看到所有社区的服务,如公共交通、公共自行车以及停车场的智能化,各类的智能交通、智能平安等等。还有智慧家庭,智能家居也会使我们生活带来很多变化。到目前为止,智慧城市以及智能家居是碎片化的,还没有将各个碎片化的智慧功能有机结合起来,要真正实现智慧化就必须要有房地产企业的加入。