



## 博瑞传播 收购两公司股权 亿元加码户外广告

■ 田立民

刚刚将国内领先网游企业漫游谷 70% 股权纳入麾下的博瑞传播，又准备在户外广告业务领域进行大手笔的拓展。

博瑞传播日前公告，公司董事会通过了由控股子公司博瑞眼界以自有资金收购杭州瑞奥广告有限公司股权和深圳市盛世之光广告有限公司股权的议案，后两家公司均从事户外广告业务。公司表示，通过控股杭州瑞奥和盛世之光，将加快博瑞传播在长三角和珠三角的户外广告业务拓展。

根据公告，博瑞传播拟以不超过 7096 万元收购杭州瑞奥 60% 股权，其中 5896 万元用于收购股权，1200 万元用于支付按收购后所持股权比例应承担的注册资本金及认缴新增注册资本。同时，博瑞传播拟以不超过 5339 万元收购盛世之光 51% 股权，其中 4829 万元用于收购股权，510 万元分期用于认缴该公司注册资本及新增注册资本。两项收购合计将不超过 12435 万元。

据悉，杭州瑞奥拥有杭州户外广告牌媒体 20 个，目前在杭州户外媒体纯大牌市场中所占媒体资源比例为 7%，收入规模比例为 12%，公司今年 1-9 月的营业收入和净利润分别为 2815.50 万元和 700.91 万元。深圳盛世之光拥有深圳户外大牌媒体共计 15 处，公交车身媒体共计 14 条路线 539 台车，出租车停靠站灯箱广告媒体共计 513 座，户外广告资源较为丰富，还独家拥有深圳市出租车停靠站灯箱广告媒体，今年 1-9 月公司实现营业收入 4188 万元，净利润 1098 万元。

对于本次两笔户外广告项目的收购，博瑞传播认为有利于加快公司户外广告资源、人才、客户、渠道等的有效整合，完成在全国大中心城市的战略布局，助推公司户外广告产业升级，增强公司户外广告业务的持续发展能力及盈利能力，使公司户外广告业务资源及规模将得到进一步的优化及提升。目前，博瑞传播已初步构建完成在成都、武汉、海南、杭州、深圳等中心城市户外广告业务的布局。今年上半年，博瑞传播户外广告业务收入及净利润均快速增长，实现营业收入 9648.22 万元、净利润 1037.42 万元，分别比上年同期增长 35.82% 和 40.75%。

## 发力景区业务 中青旅子公司 2.45 亿 参股濮院旅游

继乌镇、古北水镇后，中青旅再度出手景区开发业务。

日前，中青旅发布公告称，其控股子公司乌镇旅游股份有限公司（下称“乌镇旅游”）拟出资 2.45 亿元，参股设立桐乡市濮院旅游有限公司（下称“濮院旅游”）。

根据公告，11 月 24 日，乌镇旅游与桐乡市濮院金翔云旅游投资有限公司（下称“濮院金翔云”）签署了《关于共同投资设立桐乡市濮院旅游有限公司之投资协议》。

根据协议，新成立的濮院旅游注册资本 5 亿元，其中濮院金翔云出资 2.55 亿元，持股比例为 51%，而乌镇旅游出资 2.45 亿元，持股比例 49%。

目前，该协议已经得到了乌镇旅游董事会的通过。

根据双方规划，濮院旅游将主要致力于濮院古镇旅游景区的开发与经营。

在濮院项目的开发策略上，中青旅披露的信息表示，在乌镇旅游古镇开发模式、北京密云古北水镇“类乌镇”经营模式的基础上，借鉴异地复制的经验，结合濮院古镇的历史文化，以及作为“全国最大毛针织服装生产基地和交易中心”的产业优势，将濮院旅游项目建成集“历史文化和时尚购物”于一体的时尚度假旅游目的地。

中青旅方面认为，该投资有利于增强其旅游主业的核心竞争力和公司的整体盈利能力，符合公司长远规划。

结合多家上市公司披露的财务报表可以发现，旅游景区业务是旅游行业中利润比较丰厚的业务板块。

实际上，开发乌镇旅游等景区业务，已让中青旅尝到了不小的甜头。

1999 年注册资本为 2.94 亿元的乌镇旅游，截至 2012 年 12 月 31 日，总资产达 22.18 亿元，净资产为 15 亿元，仅 2012 年度，就实现营业收入 6.9 亿元。

濮院项目将是中青旅景区业务异地复制的第二个项目，而投资濮院项目后，中青旅的景区业务将进一步扩大，在加上已有乌镇旅游的开发经验，有利于减少濮院项目的开发风险。

从产品策略上看，投资濮院项目，不仅能够提升中青旅和乌镇的品牌影响力，还能够丰富中青旅华东休闲度假旅游产品线。（一财）

# 爱尔眼科进军三四线城市 加快连锁医院全国布局

■ 赵碧君

“爱尔眼科连锁医院网络的扩张不会停步！到 2020 年，集团旗下医院有望达到 150-200 家。”日前，在中国上市公司协会“走进上市公司湖南行”活动现场，爱尔眼科董事长陈邦对公司未来的发展充满信心。据悉，爱尔眼科目前已在全国 23 个省（直辖市）开设了 49 家眼科连锁医院，未来将继续加快全国连锁医院布局，除在少数几个省会城市“填空”外，将向省外市场复制湖南的地级市网络布局，连锁医院开设重心往三、四线城市下沉。

### 布局：通过复制样板加速扩张

上市不到 4 年，爱尔眼科连锁医院已从上市前的 19 家变成如今遍布 23 个省市的 49 家。更值得一提的是，在 2009 年上市的 36 家创业板公司中，爱尔眼科是少数几家在 2010、2011 和 2012 年三个完整会计年度逐年保持增长的公司。业界将爱尔的成功归纳为：一是占据了眼科医疗服务的“蓝海”；二是拥有独特的“分级连锁”模式。

所谓“分级连锁”，就是在总部统筹管理的基础上，将全国分成华中、东北、西北、华东、华南等七个大区，每个大区建立一家临床及科研能力最强的一级医院，构成爱尔眼科医院的核心，长期功能定位是区域医疗旗舰；在省会城市设置二级医院，构成主体；在地级市设置三级医院，延伸服务网络。

该模式要求上级医院要对下级医院提供业务指导及技术支持，下级医院立足本位开展医疗服务，疑难眼病患者可输送到上级医院就诊，实现“分级医疗、双向转诊”。“我的每个医院都是当地的疑难眼病治疗中心。



无论患者在哪里，病情有多复杂，都有一个强大的医疗集团能为之服务。”陈邦表示，这个“以患者为中心”的分级模式，很好地适应了我国眼科医疗服务行业“全国分散、地区集中”的市场格局。

同时，医疗资源在集团内部各个医院之间顺畅流动，集团可以整合资源进行竞争。“整个爱尔眼科的医生，通过各种资源共享方式，使一线城市的医院与二、三线城市的医院缩小差距，从而形成巨大的竞争力，可以较快地带动基层技术进步。”陈邦解释说。

依靠分级连锁模式，爱尔通过新建和收购等方式，采取横向、纵向同步发展，大力推进连锁医院网络的宽度和深度，进一步完善

全国布局，提高公司在全国的市场占有率。一是在全国部分省会城市建立二级医院网点，占领区域制高点；二是在湖南、湖北两个片区完善地级市医院网络，形成顺畅、高效的片区医院管理运行模式，为今后向其他省份推广复制积累经验。

从财务看，2006-2012 年，爱尔眼科营业收入复合增长率近 50%，利润复合增长率更是超过 50%。在高速扩张期，其间费用率却逐年下降，反映了与速度匹配的内控和市场增量，稳定增长可以预期。

### 渠道：下沉，再下沉！

“一级医院是连锁体系中技术和研发的

制高点，要与国际接轨；二级医院所在的省会城市人口密集，是目前爱尔营业收入的主体；三级医院所在三线城市则是未来的方向。”对于网络布局的方向，陈邦如是考量。因此，未来公司将继续加快全国连锁医院布局，除在少数几个省会城市“填空”外，将向省外市场复制湖南三级连锁模式，开设重心往三、四线城市下沉。

据悉，在完成湖南地级市的布局后，目前公司将重点加快湖北等省份的地级市医院建设。“就目前湖南在县级医院的探索来看，这一模式是成功的。”陈邦表示，“预计中国医疗市场将保持 15% 的增长。爱尔计划通过创新的发展整合模式，联手专业合作伙伴，在保持业绩持续增长的同时抓住战略性发展机遇。此外，进一步激发核心人员的原动力，希望在未来打造 7.8 家国内外一流的医院，200 家左右二三级医院、基层医院。”

为了加快网络布局，2013 年爱尔做了两件大事：一是与中南大学合作共建中南大学爱尔眼科学院，打通了医疗、教育、科研一体化的通道，从根本上解决了高层次专家的引进问题和高素质人才的培养难题；二是在长沙开了第一家社区视觉体验店视光门诊部，为视光业务及“县级医院”、“社区医院”探路。

陈邦表示，今后或将通过并购方式，适当进入产业链上游。收购标的将集中在眼科消耗品、药品、器械领域，包括获取国际先进眼科设备代理权，以减少中间环节，降低运营成本。此外，公司正探索推进眼科整形和眶周美容服务，目前已经在深圳、武汉试点运行，在积累相关管理经验、服务标准后，稳步扩大运营范围。

## 中国医药 把控人参甘草资源 深耕天然药物产业

中国医药近日公告，全资子公司通用美康已与吉林加一士产有限公司签署了合作意向书。通用美康将通过参股加一公司 10% 股权，开展人参种植、收购及初加工合作，并授权加一公司未来人参基地使用通用美康的品牌等方式进行深度合作。

加一公司是吉林省最重要的人参种植企业之一，在吉林省长白山拥有全国最大的人参种植基地，拥有林地使用权 680 公顷，在产超过 3300 亩，位于北纬 41.5 度，海拔 800 米左右，是最适合人参生长的地方。加一公司也是世界上唯一一个同时拥有美国、日本、欧美和中国四个国家的有机认证的人参种植企业，自 2004 年起至今连续 9 年有机人参出口量占世界第一名。

业内人士认为，长白山人参价格比高丽参低了二到三成，但质量、活性却好于韩国高丽参，未来将逐步面临价值回归。此外，近期吉林省将全省每年的人参种植面积从原有的 1500 公顷下降至 1000 公顷，人参的产地资源越来越稀缺。这对中国医药来说无疑意味着利好。

而就在一个多月前，中国医药还公告与新疆巴楚政府签署了合作协议，共同开展野生甘草围栏抚育、甘草产业化人工种植、甘草采收和收购等业务。中国医药因此获得了 4 万多亩甘草的产地资源和国内最后一块野生甘草产地的独家采挖权和独家收购权。国内甘草资源稀缺的同时，中亚等海外甘草资源也正在枯竭，甘草资源短缺将成为世界性问题，2012 年中国甘草出口量在 3000 吨左右，较上一年减少超过 2%，而出口价格则近 6 美元/千克，同比上涨了 30% 以上，预计未来价格还将继续上升。

中国医药高层表示，公司通过与加一公司、巴楚政府深度合作，掌握其大量高质量的原产地，这意味着公司为未来大力发展人参、甘草产品，打造独特竞争优势奠定了坚实基础。（保利红）

## 娱乐产业链趋于完善 华策影视拟入股影视植入公司

华策影视日前发布公告称，公司拟出资 1.04 亿元参股北京合润德堂文化传媒有限公司，受让其 20% 的股权，并将公司制作的电视剧、电影、网络剧项目植入广告和整合营销经营权以独家代理的形式开放给合润德堂。合润德堂是我国目前领先的影视剧广告植入提供商之一。

业内人士指出，通过引进合润德堂进入华策影视“全媒体娱乐集团”，将自身剧目的植入广告、品牌植入营销操作全部交给专业公司，能够最大化实现华策影视剧目的额外盈利。而华策影视今年以来一连串的收购也表明公司的娱乐产业链已趋于完整，未来发展潜力可期。

### 1 亿元受让 20% 股权

公告显示，公司拟出资 1.04 亿元参股北京合润德堂文化传媒有限公司，受让其 20% 的股权，并将公司制作的电视剧、电影、网络剧项目植入广告和整合营销经营权以独家代理的形式开放给合润德堂。

合润德堂承诺，2014 年、2015 年税后净利润分别达到 4000 万元、5500 万元。并

在未来三年，为华策影视带来植入广告和整合营销收入不低于 3000 万元、4000 万元、5000 万元。

合润德堂成立于 2007 年，6 年来其依托于好莱坞和国内大片、优秀电视剧、互联网视听内容等影视文化作品，构建了国内唯一专业、规范的品牌内容创制服务平台。目前合润德堂已服务了 200 多个客户，并在 100 多部影视剧作品中为品牌定制或融入了内容创制服务，拥有极高的市场占有率和项目执行经验。

数据显示，2013 年中国电影植入广告市场总额将达到 10.2 亿元，比去年翻了一番。在不少业内人士看来，植入广告将成为中国电影降低投资风险的重要手段。未来，广告植入将越来越成为影视剧制作公司重要的成本回收渠道，这也是合润德堂等公司业绩增长潜力的体现。

### 娱乐产业链趋于完善

市场人士普遍认为，“双赢”是此次华策影视与合润德堂的 cooper 的结果。华策影视方面，通过引进合润德堂进入华策

影视“全媒体娱乐集团”，将自身剧目的植入广告、品牌植入营销操作全部交给业内专业公司，能够最大化的在不影响剧目质量的前提下，实现华策影视剧目的额外盈利。而合润德堂方面，通过华策影视的入股，获得了大量高质量剧目的独家代理权，能够为其品牌客户提供更多更合适的选择。

从今年年初收购经纪公司海宁华凡，到投资入股杭州幻游进军手游业，年中拟重组收购“克顿传媒”，到近期出资 1.8 亿元收购郭敬明最世文化 26% 股权，再到入股合润德堂，华策影视“全媒体娱乐集团”的布局稳步推进。

有分析师表示，华策影视稳健的产业链布局，将有助于公司的业绩和业务结构实现双重突破。公司近两年在电影业务的布局取得不错的票房成绩，而前不久参股郭敬明的最世文化将进一步助推公司在电影板块发力。随着各项业务协同发展，未来华策影视的发展潜力和业绩增长可期。

（中证）

## 海正药业拟定增募资 20 亿 积极投身制剂领域

作为医药原料供应商，海正药业正积极向制剂领域转型，以形成从原料药到制剂的上下游一体化业务。

海正药业日前公告，公司拟以 14.26 元/股底价非公开发行不超过 13950 万股，募集资金不超过 19.88 亿元用于三大医药项目，即固体制剂、注射剂技改项目，抗肿瘤固体制剂技改项目和二期生物工程项目。

具体来看，固体制剂、注射剂技改项目建成后，将形成年产 20 亿片固体制剂、4300 万支注射剂的生产能力，项目拟生产的制剂品种主要包括环孢素、莫西沙星等抗结核类药物；替加环素等高端抗生素；复方硫酸氨基葡萄糖等骨科长期用药以及奥利司他片等 OTC 减肥药物等；抗肿瘤固体制剂技改项目建成后，将形成年产 1.8 亿片（粒）细胞毒抗肿瘤固体制剂的生产能力；而二期生物工程项目拟由海正药业（杭州）有限公司投资建设年产 3010 吨 DHA、EPA、ARA 和 PQQ；151.3 吨哌嗪酚酯、西罗莫司、匹美莫司和麦角酸等。

值得一提的是，这些项目带来的盈利不容小视。据披露，固体制剂、注射剂技改项目与抗肿瘤固体制剂技改项目建设周期均为 3 年，预计分别可实现年均营业收入 25 亿元与 13 亿，年均利润总额分别为 3.6 亿元与 2.6 亿。而二期生物工程项目预计可实现年均营业收入 25 亿元。据查，海

正药业 2013 年前三季度净利润为 2.15 亿。

近年来，作为医药原料供应商，海正药业一直在对业务战略进行转型，在巩固现有特色原料药的基础上，积极拓展从原料药到制剂的上下游一体化业务。

公司指出，随着本次募投项目的建成

并达产，公司部分原料药产品将用于生产更高附加值的制剂产品，并最终以制剂形式对外销售。由此，公司原料药的销售收入及占比可能将有所下降，制剂销售收入将有显著上升。

同时，二期生物工程项目可保障公司在转型中提供稳定的现金流。公司称，二期生物工程项目可进一步强化在发酵类原料药方面的基础优势，对内，可提供酶法生产工艺所需的酶工程产品和制剂生产所需的原料药，以保障原料供应并可有效降低生产成本；对外，则可接受国际制药企业的原料药转移生产和市场订购，从而保障公司稳定的现金流。

（上证）

