

河北钢铁集团接管河北宣工控股股东

证券时报记者 范彪

本报讯 河北宣工(000923)今日披露,省国资委研究决定,将公司控股股东河北宣工机械发展有限责任公司委托给河北钢铁集团管理。

河北宣工表示,今日接到河北省国有资产控股运营有限公司通知,2010年6月21日,河北省国有资产监督管理委员会下发了《关于河北宣工机械发展有

限责任公司委托河北钢铁集团有限公司管理有关问题的通知》。宣工发展公司系河北国控公司的全资子公司,持有河北宣工35.54%的股份。

根据《通知》,河北国控公司所持宣工发展公司100%国有股权将委托河北钢铁集团持有,河北钢铁集团代行宣工发展公司股东权利;宣工发展公司领导班子委托河北钢铁集团管理;河北钢铁集团、河北国控公司认真做好宣工发展

公司委托管理相关工作,确保宣工发展公司平稳有序发展。

据悉,此举是依照河北省委、省政府关于调整经济结构转变发展方式,振兴壮大河北装备制造业的要求而为。目的是为借助河北钢铁集团整体资源优势,充分发挥河北钢铁集团在管理和市场等方面的优势,从而更好地利用工程机械制造行业与钢铁行业高度关联的特点,做大做强宣工发展公司,加快河

北省装备制造业发展。

河北宣工表示,河北钢铁集团为2009年世界500强企业,其管理优势和市场优势将对公司生产经营产生积极影响。据悉,2008年6月,河北钢铁集团正式挂牌成立。该集团公司由河北省最主要的两大钢铁公司唐钢和邯钢牵头联合组成。当时,新组建的河北钢铁集团钢铁产能规模达3100万吨,跃升为我国最大的钢铁企业。

法尔胜联合日企重组旗下两家子公司

证券时报记者 靳书阳

本报讯 法尔胜(000890)公告,公司与日本东京制钢株式会社签订了《关于中国实体股权重组的意向书》,拟对控股子公司江苏法尔胜新日铁制缆索有限公司,及缆索公司的参股企业江苏双友东纲金属制品有限公司进行股权重组。

股权重组后,缆索公司及双友东纲的股东只有法尔胜及东京制钢两方,并且出资比例相同,即法尔胜持有缆索公司及双友东纲的股权比例都为60%,东京制钢持有缆索公司及双友东纲的股权比例都为40%,由此实现通过共同控制和运营进而整体经营缆索公司及双

友东纲。

法尔胜对缆索公司的出资为480万美元,东京制钢出资320万美元。法尔胜对双友东纲的出资为660万美元,东京制钢出资440万美元。

重组分为两个阶段,缆索公司重组的第一阶段将由东京制钢,收购新日铁工程技术株式会社持有的线索公司160万美元的股权,及丸红株式会社持有的线索公司40万美元的股权。第二阶段将按照法尔胜及东京制钢协商的对缆索公司的出资比例,东京制钢从法尔胜收购不足的股权。

双友东纲重组的第一阶段由法尔胜收购缆索公司持有的双友东纲的210

万美元的股权,及江苏双友空调安装有限公司持有的双友东纲175万美元的股权。上述两项股权收购完成后,法尔胜将持有双友东纲35%股权。东京制钢收购新日本制铁株式会社持有的双友东纲的179.5万美元的股权、新日铁工程技术株式会社持有的双友东纲81.6万美元的股权及三井物产株式会社持有的双友东纲70万美元的股权。第二阶段将按照经尔胜及东京制钢协商的对双友东纲的出资比例,法尔胜从东京制钢收购不足的股权。

法尔胜特别指出,双友东纲的主要产品大桥缆索用镀锌钢丝,是公司控股子公司缆索公司的上游原料产品,收购

该公司股权可以完善缆索市场的产业链,提高缆索公司的整体竞争力;双友东纲前期经营业绩不佳的主要原因是其原材料采用的日本进口原材料,造成产品成本较高。收购该公司股权后,将加大该公司原材料国产化,降低成本,提高产销量,从而实现盈利。

法尔胜同时公告,公司将以1美元的价格收购香港怡明国际有限公司持有的法尔胜控股子公司江苏法尔胜光通有限公司25%股权。资料显示,截至2009年12月31日,光通公司净资产为-276.26万元,2009年度实现净利润664.46万元。此次交易价格以光通公司净资产为参考标准。

聚焦股东大会

飞亚达A拟募资5亿扩建名表连锁销售网络

证券时报记者 尹永强

本报讯 飞亚达A(000026)6月22日召开2009年度股东大会,审议通过了公司关于非公开发行股票预案。此次发行拟募集资金不超过5亿元,将主要用于亨吉利名表连锁网络拓展及改造项目、飞亚达新品上市项目、飞亚达品牌营销推广项目。

本次非公开发行的对象为包括公司控股股东深圳中航集团股份有限公司在内的不超过10名的特定投资者,发行价格为12.45元/股,而认购者将全部以现金认购。

显然,亨吉利名表连锁网络拓展及改造项目是三个项目的重点。该项目拟在全国21个城市新开设24家亨吉利名表销售门店,在8个城市对10家老店进行升级改造,项目预计总投资4.2亿元。

据公司介绍,新开店主要建设内容包括店面设计、装修、柜台制作安装、货品采购等;老店升级改造主要建设内容包括店面装修、货品采购等。本项目经

营方式采用独立经营和联合经营方式——独立经营即在新开店的所在城市设立分公司,直属亨吉利总部;联合经营方式即进驻当地高档商场或shopping mall开设店中店,双方根据实际销售额按约定比例分成。

董事、总经理徐东升表示,公司的名表连锁销售业务已经奠定了继续快速发展的基础,对该业务的发展前景充满信心,并相信投资者如果过两三年再来看公司,将会看到一个生机勃勃、发展势头良好的全新飞亚达。

公司还表示,该项目主要面对的客户为当地名表消费者,项目的实施不但能拓展亨吉利名表连锁网络,更能极大地增强亨吉利在项目所在地的品牌影响力和市场竞争力,对亨吉利的长远发展和品牌提升均具有重大意义;该项目还具有巨大的社会效益,能够增加当地就业岗位,为当地零售行业的规模、服务、形象、档次等方面作出贡献。

另外,飞亚达新品上市项目包含5大新产品系列,56个款式,是飞亚达

品牌发展战略的重要组成部分。飞亚达在未来2-3年内,将逐步形成1-2个核心系列,5个主打系列和10个支持系列

的产品组合,其中重点增加主销价位段2000-6000元的产品数量和款式,以不断增强飞亚达品牌的市场竞争力。

中远航运配股方案获高票通过

本报讯 在日前召开的中远航运(600428)年度股东大会上,公司备受关注的配股方案等议案均获得逾99.7%的高票通过。中远航运此次配股的募集资金拟用于支付2艘5万吨半潜船余款及投资建造18艘多用途船和重吊船,旨在把握当前多用途船和重吊船的有利时机,实现公司打造全球特种船运输领域最综合竞争力的发展战略。

公告显示,公司本次配股拟按照每10股不超过3股的比例向全体股东配售,预计可配股份数量不超过3.9亿股。拟将募集资金中6.88亿元用于支付公司2艘5万吨半潜

船余款造船款项;拟投资不超过33亿元用于新建18艘多用途船和重吊船。另据公司公告,控股股东中远集团已获国资委批复同意,计划在配股时以现金全额认购配股。

中远航运董事薛俊东表示,公司上市以来一贯坚持正常股利加额外股利的利润分配政策,尤其注重现金股利分配政策的持续性和稳定性,自2002年上市以来至2008年,每年均实施了现金股利政策,累计分红总额已远超过上市募集资金总额,且现金股利比例均占当年可供分配利润比例的40%以上,与投资者共同分享公司的良好业绩。(夏天)

信息快车

天地源斥资6亿苏州拿地

本报讯 6月19日上午,位于苏州平江区编号为苏地2010-B-1号地块,在经过九轮竞价后,被天地源(600665)子公司上海天地源以6.05亿元收入囊中。这是天地源将在苏州开发的第三个项目。

此次天地源拍得的地块,用地性质为商住用地,地块面积65.5亩。该地块位于苏州中心城区北侧,辖属平江新城,建设中的轻轨2号线人民路站距该项目仅约300米。平江新城南接苏州古城,北依沪宁高速,东靠苏州工业园区,西邻苏州国家高新技术产业开发区,规划面积10平方公里,为苏州最重要的交通枢纽中心和市域次级商务商贸中心。

据悉,近年来,天地源在项目储备上始终稳扎稳打,坚持贯彻公司产品中高端的战略定位。面对一路高歌猛进的

土地竞拍价行情,天地源几次果断出手,选择规模适中、区域成熟、地块干净的项目,拍得一个,开发一个,并不刻意囤地,将合作风险、经营风险降至最小。此次苏州65.5亩地块的竞拍成功,对天地源今后业绩将起到积极保障作用。

据业内人士的分析,如果说2009年9月份成功收购的惠州伊世堡项目将为公司2010年业绩做出贡献的话,那么此次这一苏州项目可以说,将为公司的发展和2011年业绩提升打下基础。

历经六年的异地扩张,天地源在苏州区域已成功实现由同城单项目运作到多项目开发运营,资产规模不断扩大,开发团队日趋成熟,2010-B-1号地块的竞拍成功,再次夯实了公司在长三角地区的战略地位。(郑彦)

*ST传媒停牌静待股权转让进展

本报讯 *ST传媒(000504)今日宣布,有关控股股东持股转让的受让意向申报期即将截止,为防止股价异常波动,经公司申请,公司股票将于2010年6月23日起停牌,直至相关事项公告后复牌。

2010年5月26日,*ST传媒刊登

了《关于控股股东协议转让股份的进展公告》。公司控股股东工业和信息化部计算机与微电子研究中心决定继续以公开征集方式协议转让公司国有股份,本次征集期为20个交易日,接收受让意向书及相关资料的截止日期为2010年6月23日17时30分。(范彪)

阳光城1亿设立兰州子公司

本报讯 调控风潮下二线城市似乎成为了地产公司投资的避风港。今日,阳光城(000671)公告,为适应公司未来业务发展的需要,并为开展业务做准备,公司董事会同意由公司全资子公司福建阳光房地产开发有限公司,各自出资

8000万元和2000万元共同在甘肃省兰州市设立子公司阳光城集团兰州实业有限公司。以上出资依照章程约定两年内到位,其中首期出资各20%即2000万元,阳光城首期出资1600万元,阳光房地产出资400万元。(靳书阳)

用友软件:密切关注银行零售领域

本报讯 日前,用友软件(600588)在京召开新闻发布会,正式宣布以4.91亿收购上海英孚思为信息科技股份有限公司100%股权。用友软件董事长王文京表示,今后用友软件将采取并购、自行发展、合作的三种途径积极拓展行业软件的种类,深化行业经营。

同时,用友软件高级副总裁郑雨林

透露,目前用友已经有能力在汽车、房地产、制造、流通连锁等最广泛的行业中提供信息化解决方案,满足客户一站式获取产品及服务的需求,下一步将密切关注银行、零售等领域。至此用友软件已经形成在企业ERP、伟库、审计、华表[BII]、政务、烟草、畅通通、医疗卫生、汽车等行业多领域的战略部署。(马晨雨)

双良股份更名为双良节能

本报讯 双良股份(600481)已于近日在工商行政管理部门办理完毕公司名称、经营范围等项目的变更手续。公司注册中文全称变更为:双良节能系统股份有限公司;经营范围变更为:研究、开发、生产空调、热泵、空气冷却设备、

海水淡化节能设备、能源综合回收节能系统及其零部件并提供相关产品服务。经向上海证券交易所申请,公司股票简称自2010年6月29日起变更为“双良节能”,证券代码、转债简称和转债代码均不变。(范彪)

航天机电光伏系列产品抢占世界市场

从2000年进入太阳能光伏产业,到全力打造的垂直一体化光伏产业链基本贯通,上海航天汽车机电股份有限公司大力发展新能源光伏产业的战略已见成效,已基本具备了提供光伏全产业链产品的综合能力。十多年来,航天光伏以良好的企业形象、优秀的产品质量,以及坚实的技术后盾,在国内外市场颇有收获。

抢占先机 引领国内市场

中国航天科技集团公司所属的上海航天技术研究院,自上世纪70年代初从事航天器电源系统的研制,产品在航天领域有着成熟、广泛的应用。上海航天技术研究院下属的上海空间电源研究所,主要承担卫星、火箭等航天器及其它特殊设备电源系统的研究、设计、制造和试验任务。长期以来,该所为我国的国防现代化建设和电源专业技术的发展做出了重大的贡献。

2000年,航天机电与上海空间电源

研究所共同投资组建了上海太阳能科技有限公司(简称太阳能公司),由此揭开了航天光伏技术的民用化和产业化的序幕。

太阳能公司集光伏组件产品的研发、生产、销售及系统工程为一体,在国内太阳能发电行业发挥了先发优势,奠定了其在国内光伏产业的重要地位。通过早年的艰苦创业,该公司紧抓时机,在国家“光明工程”招标中,一举获得西藏日喀则地区无电乡42个电站工程的总承包项目,项目所用的组件全部由太阳能公司开发、生产和提供。送电到乡“光明工程”不仅基本解决了西藏日喀则地区10万贫困人口的生活、工作、学习的用电问题,为西藏民族地区的发展做出了重大的贡献,而且积累了丰富的电站系统建设经验。

十余年来,航天机电已先后完成了独立电站、并网电站、联合建造电站400余座,建设了青海、西藏、新疆、甘肃、内蒙等七省区“光明工程”、国家863计划

1MWp BIPV并网示范电站,国家发改委100kWp并网电站、北京奥运五棵松篮球馆100kWp电站、上海世博中心1MWp光伏电站、九泉宇航员驻地“回天阁”光伏照明工程等国内标志性示范项目,充分体现了航天光伏产品的技术优势、绿色环保理念以及航天系统管理、质量管理的突出优势。

由公司设计、建设的世博中心1MWp电站,是世博中心绿色环保的精彩之作之一。电站占地8000平方米左右,可实现年发电100万度、年二氧化碳减排900余吨,可供约2000户居民用上一年,代表了目前国内光伏建筑一体化(BIPV)的先进技术,体现了建筑与光伏技术的完美结合,也是公司履行“节能减排”社会责任的充分体现。

目前,公司正在筹建上海航天城2.3MWp BIPV并网电站、呼和浩特5MWp荒漠电站、呼和浩特神舟硅业1.1MWp并网电站等大型电站,并已获得甘肃嘉峪关10MWp并网电站项目的总承包,

是国内成功中标10MWp级光伏电站建设的四家总承包商之一。

加强合作 走向国际市场

着眼于世界光伏市场,在为中国西部地区提供光伏产品、带来光明的同时,21世纪初,公司开始了与国际光伏知名企业日本夏普公司的合作,积累了大量的产业化生产经验,提高了工艺技术水平。同时,利用航天先进的技术优势以及高标准质量要求,通过国际合作进一步提升了公司严格的质量控制能力和国际市场知名度,加快了开拓国际市场的步伐。

为走向国际市场,取得市场通行证,公司积极加强品牌建设和产品的国际认证工作。目前,公司太阳能组件产品已经通过了UL、TÜV、PTL、VDE、RI-NA、IEC、CQC、CE等多项认证。

由于公司光伏产品质量可靠、稳定,经过多年的努力,已建立了较为完善的国外销售网络,产品远销德国、日本、泰

国、南非、美国、韩国、加拿大和西班牙等十几个国家和地区。

目前,航天机电已基本形成了以技术为依托、以市场为支撑、拥有从多晶硅、硅片到电池片、组件生产和光伏电站系统集成及应用的航天光伏垂直一体化产业链,并正在加紧综合能力建设。

航天光伏营销中心平台是航天机电营销能力建设重点,通过集聚和整合内部的优势和资源,打造一个集海内外市场销售、电站项目开发建设以及综合协调管理为一体的平台,为客户提供产业链各类产品销售、组件安装、系统设计、电站建设和运营等系列服务在内的整套解决方案。

航天机电通过国内布局、海外布点”的市场拓展策略,将获取更多的市场份额,并以此带动整个产业链能量的配套释放,确保航天光伏产业链协调、有序、持续发展,并积极为人类社会的绿色事业作出应有的贡献。

领先技术 铸就百亿光伏产业链

航天光伏已经具备的技术优势、项目管理优势、市场竞争优势,是公司发展光伏产业坚实基础。

未来五年,航天机电将大力发展新能源光伏产业、稳健发展高端汽配产业、积极培育新材料应用产业,其中,航天光伏产业以“肩负人类可持续发展使命,发展国家战略性新兴产业,集中资源,集成核心,打造垂直一体化的百亿光伏产业链”为指导思想,到2015年,销售收入达到140亿元,占航天机电总收入的70%以上。

航天机电规划将打造1GW的航天垂直一体化光伏产业链,形成面向全球光伏市场的光伏系统集成工程能力、销售服务能力。在已有的技术研发能力上,持续提升具有自主知识产权和核心竞争力的研发能力,在拥有省市级硅材料研发中心和太阳能电池技术中心的基础上,努力建成国家级光伏工程研发中心和检测实验室。(苏扬)