

### 格力电器 荣膺首届广东省政府质量奖

证券时报记者 牛溪

本报讯 记者从格力电器(000651)获悉,首届广东省政府质量奖颁奖暨质量月现场宣传咨询活动日前在东莞举行。格力电器等5家企业荣获首届广东省政府质量奖。

格力电器总工程师、副总裁黄辉表示,格力电器将继续坚持不懈地进行技术创新和质量改进,为产品全寿命周期的质量负责,为全球消费者提供满意的产品和服务。

据悉,设立并推广广东省政府质量奖,目的就是树立一批优秀企业标杆,引导和激励广东企业采用国际先进质量管理模式,增强自主创新能力和国际竞争力,提升广东省质量总体水平,为广东省加快经济发展方式转变提供强有力的支撑和保障。按照《广东省政府质量奖评审管理办法》,省政府质量奖每三年评选一次,每届获奖企业数量原则上不超过5家。这是全国第一个进入实质性评审阶段的省级政府质量奖,每家获奖企业可获得50万元的奖励。

### 泰达股份所属公司 拟开发大连土地整理项目

证券时报记者 建业

本报讯 为展现公司在规划、策划和项目运作前期的能力优势,拓展大连市场以做大公司区域开发业务,泰达股份(000652)子公司南京新城发展股份有限公司下属的大连泰达新城建设发展有限公司拟投资约4.19亿元,开发大连市甘井子工业园区内面积为800亩的金龙寺土地整理项目。

公开资料显示,金龙寺土地整理项目建设期预计为9个月,回报拟采取固定比例收益的方式,预计年收益比例为10%,同时大连泰达投入资金的财务费用预计将由当地政府承担。经初步测算,该项目的税后利润为3576.54万元,财务内部收益率为17.07%,投资收益率为8.53%。

### 兴蓉投资 控股股东与日企合作水务

证券时报记者 建业

本报讯 近期,日资对中国水务领域投资兴趣大增,继首创股份(600008)之后,兴蓉投资(000598)控股股东也与日企签署水务合作协议。9月19日,兴蓉投资控股股东成都市兴蓉集团有限公司与株式会社日立工业设备技术签署《战略合作框架协议》。根据协议,双方在水环境事业的水务、再生能源、基础设施及其他环保产业等领域展开合作。

双方将在上述领域寻求合作机会,以实际投资项目为载体,组建投资公司,共同开拓中国国内以及海外市场。框架协议约定,双方合作范围内的具体项目的合同签署和执行均可由双方或双方指定的下属全资、直接或间接控股的子公司主体予以实施。同时,兴蓉投资公告称,因筹划对公司有重大影响的事项,公司股票于今日开市起停牌,并计划在5个交易日公告相关事项后申请复牌。

而首创股份本月中旬也曾公告称,与日本住友商事签署《战略合作框架协议》,双方拟就包含水处理、污水处理和其它相关水业基础设施和商务活动等领域的水务业务在中国境内开展合作。

### 柳工 获准生产专用底盘

证券时报记者 建业

本报讯 近日,柳工(000528)获悉,国家工业和信息化部同意子公司安徽柳工起重机械有限公司生产自用汽车起重机专用底盘产品。据悉,安徽柳工专门负责柳工三大核心产品系列之一的起重机的研发、生产及销售。获得汽车起重机专用底盘的生产许可,对柳工快速发展汽车起重机产业和大幅度提升该系列产品的毛利率具有重要意义。目前,柳工已研制出部分型号的汽车起重机底盘。获得上述生产许可后,公司将加快更多型号底盘的研制以及专用生产厂房的建设,以尽快满足自身配套需求。

### 科达股份子公司 获1000万专项扶持资金

证券时报记者 文泰

本报讯 科达股份(600986)公告,公司的控股子公司科达半导体有限公司,近期收到东营经济开发区管委会对其功率半导体封装测试生产线项目予以的专项扶持资金1000万元。

# 保利地产:2010年品牌价值同比劲增五成多

证券时报记者 于夕

本报讯 日前,记者从保利地产(600048)了解到,在不久前发布的一份权威研究报告中,公司品牌价值高达136.89亿元,较2009年增长51%。

据了解,由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院三家研究机构共同组成的“中国房地产TOP10研究组”,近日发布了《中国房地产品牌价值2010研究报告》。报告显示,保利地产品牌价值达136.89亿元,与中海、万科A同获2010中国房地产行业领导品牌,三个公司的品牌价值达到448.5亿元。

据国务院发展研究中心企业研究所所长陈洪介绍,2010年4月“新国十条”出台后,中国房地产市场进入深度调整期。市场调整蕴含机遇,品牌作为产品分离器、信誉保证书,将成为企业抓住市场机遇、提高市场份额的“利器”,推动品牌优、实力强的企业提升客户忠诚、聚集社会资源、扩大市场优势。加强品牌建设,沉淀品牌资产成为企业赢得市场先机、提升竞争优势的制胜法宝。

记者从保利地产进一步了解到,公

司的品牌成长可以分为三个阶段:1992年公司成立到2002年股份制改制前是第一阶段,保利地产从广州起步,实现了资金、人才和经验的初步积累,奠定了规模经营的基础。这一阶段,公司确定了以“和谐”理念为核心的品牌战略。

第二个阶段是2002年改制后到2006年上市前,公司走出广州,迅速在全国17个大、中城市完成了战略布局,形成了“精品地产、文化地产”的品牌定位。

第三阶段的起点是2006年7月公司成功上市,保利地产飞速成长,不断跨越,资产规模、盈利能力、市场影响力持续提升,树立了“实力央企、行业蓝筹”的品牌形象。公司总资产从2006年的165亿元增长到2010年6月的1205.96亿元,复合增长率高达80%;营业收入从40亿元增长到230亿元,复合增长率高达79%。2006年,公司实现销售签约额63亿元,2009年销售签约额高达434亿元,上市以来复合增长率达到90%。截至2010年8月,公司实现签约金额322.67亿元,同比增长15.57%。成长速度显著领先于其他品牌开发企业。



## 微创医疗在港上市 张江高科浮盈7亿

证券时报记者 蒋晔

日前,微创医疗在香港联交所挂牌上市,当日报收8.29港元/股,较招股价6.1港元/股,上涨约35.9%,成交2.55亿股,涉及金额19.53亿港元。作为股东的张江高科(600895)在此项投资上产生约7亿元人民币浮盈。

微创医疗是国内专注治疗血管疾病的微创介入产品的领先供应商,作为一家在张江高科技园区土生土长的企业,微创医疗已经具备国际领先的技术水平,其产品填补了国内多项技术空白。根据Frost & Sullivan的报告,微创医疗为最大的冠状动脉支架提供商,约占2007-2009年中国已植入的所有冠

状动脉支架的26.6%、28.7%及28.9%。该公司亦为我国首家介入式心脏病产品的制造商。

据了解,张江高科是于2007年初开始投资微创医疗的,之后经过两年的观察,张江高科又于2009年大举增持微创医疗的股权,以旗下全资子公司浩成创投为载体,联合张江集团旗下全资投资平台张江科投联合投资微创医疗,持股占比24.8%。根据张江高科9月14日发布公告,张江高科间接持有微创医疗14639.5315万股,占发行后总股本的10.2%,按上市当日收盘价计算,该部分股权市值高达12.14亿港元。

早在2006年初,张江高科即提

出了“一体两翼产业互动跨越式”的发展战略,即以张江高科技园区特色房产运营为主导,以高科技产业投资和专业化创新集成服务提供为两翼。这一战略的提出,改变了原来张江高科以园区工业地产开发为主的商业模式,对其自身定位发生了巨大的改变,张江高科不仅是作为园区客户的房东,而是与园区客户共同进退的投资商和服务商。

张江高科从事高科技投资有得天独厚的优势,早在2000年就投资了园区内外的不少高科技企业,其中不乏成功上市者如复旦张江,但这仅仅是开始的尝试。随着2010年8月18日嘉事堂成功登陆中小板,

张江高科的投资也开始收效。

据悉,嘉事堂上市首日就收得较发行价上涨75.92%的良好表现,按照该公司9月21日收盘价格25.14元/股,张江高科所持部分2514.86万股的市值也高达6.32亿元,账面浮盈超过6亿元。

近日,张江高科又公告称,据证监会发审委2010年第161次会议审核结果公告,其参股子公司张江汉世纪创业投资有限公司投资参股的上海超日太阳能科技股份有限公司首发申请获得通过。

目前,张江高科持有张江汉世纪30%股权,张江汉世纪持有超日太阳能1277.696万股,占该公司发

行前总股本的6.466%。超日太阳能是国内晶硅太阳能电池组件行业的领先高科技企业,2009年度同时入选福布斯中国“潜力100强企业”、德勤“高科技、高成长中国50强企业”。

和其他从事股权投资的上市公司不同,张江高科从事股权投资有丰富的产业背景。对张江高科而言,园区内2000家落户企业和5000家注册企业是雄厚的“企业库”。尤其是在张江园区的集聚产业上,张江高科更具有优势,股权投资是十里挑一,我们坐拥张江园区的诸多企业,可以百里挑一、千里挑一”公司有关人士表示。

## 古越龙山提价或引发黄酒行业跟风

证券时报记者 颜金成



作为黄酒行业的“领头羊”,古越龙山(600059)近日频频发布的提价公告震动了整个黄酒行业。

古越龙山昨日公告称,鉴于公司优质手工原酒资源的稀缺性和原酒的供求状况,决定自10月9日起将上调2000年-2009年手工原酒的出厂价,提价幅度为11%-17%。而此前的9月9日,古越龙山宣布,自10月1日起上调八年陈以上高档酒产品(非礼盒装)的出厂价,提价幅度平均约为10%。

据浙江地方媒体的报道,在古越龙山提价前夕,黄酒行业另一重量级企业——会稽山酒业也已对部分黄酒进行提价。古越龙山和会稽山酒业在黄酒行业中的话语权较大,而此次绍兴两大黄酒龙头企业几乎同一时间决定上调中高档绍兴酒价格,让绍兴众多黄酒生产企业为之欢呼。浙江本地媒体引述一

家黄酒企业负责人的话称:“我们一直呼吁涨价,但之前拥有定价权的龙头企业步调不一致,我们也不敢抢先涨价,即使涨价市场也不答应。”

黄酒市场主要集中在江浙沪一带,虽然早已走上全国化之路,但市场拓展仍然较为缓慢,甚至有些省市仅将黄酒当成料酒。目前黄酒市场价格普遍比较低,虽然也存在年份酒等,但论其价格和销量,始终不如白酒行业。

业内人士认为,今年以来古越龙山提高旗下产品价格,并非个别企业的行为,而是代表着一种行业方向:

一方面是基于近年来粮食价格上涨的现状,糯米原料价格上涨,增加了黄酒的生产成本。古越龙山此前就在公告中谈到,调价是因为黄酒的市场状况和产品原辅材料价格上涨;绍兴市黄酒行业协会秘书长陈祖亮也公开表示,今

年一季度绍兴黄酒销量很好,同比增长了40%左右,但产能却基本没有增加。产能的滞后甚至导致一些高端黄酒出现了供不应求的局面。

另一方面,分析人士认为黄酒提价的动机是为了打造新的黄酒价格体系。中投顾问食品行业研究员周思然就指出,古越龙山作为黄酒龙头企业,起着行业标杆的作用,其产品提价利好于整个黄酒行业,有效地提高了黄酒行业的整体价格,一定程度上实现了产品升级,打破了黄酒行业低端形象。而贵州茅台、五粮液等白酒巨头的纷纷提价也为黄酒提价提供了示范效应。



## 新五丰逾亿剩余募金改投生猪养殖项目

证券时报记者 文星明

本报讯 昨日,新五丰(600975)改变募集资金用途议案获临时股东大会顺利通过。新五丰IPO共募集资金3.05亿元,尚有1.15亿元余存,公司拟投资1.6亿元用于衡阳地区“公司+适当规模小农场”建设项目,其中1.15亿元剩余募集资金全部投入该项目,不足部分由公司

自行补足。

新五丰负责人介绍,该项目有望给公司带来年销售收入4.5亿元、利润总额1538万元的收益预期,同时,也能为合作的农户年均创利5.1万元/户。具体合作方式是公司为合作小农场主提供产前、产中、产后一条龙服务;向广大小农场主提供猪苗、饲料、疫苗、兽药;提供技术指导标准、科学的管理方法、行之有效的免

疫程序、疾病防治、饲养管理技术和要求,以及肉猪的回收销售。小农场主自行筹资建造猪舍、购置养猪设备设施、自行安排劳力资源进行饲养管理,并向公司交纳一定数量的合作协助金。

据了解,新五丰“公司+适当规模小农场”模式从2009年初开始在来阳试运行。截至目前共发展合作小农场210户,饲养品种为三元

杂的瘦肉型良种猪,预计2010年底可上市商品猪5万头,存栏商品猪8万头,单户单批次饲养规模平均约为250头/户,已经完成结算的合作养殖户实现102元/头的利润,为合作养殖户年均创利5.1万元/户。自项目试运行以来,在当地政府及畜牧局的大力支持下,当地农民积极性很高,新五丰业务发展势头良好,模式逐步成型。通过“公司+适当规模

小农场”这种生猪养殖模式为载体,可以实现公司和合作小农场主的“双赢”。

此外,鲜肉业务成为新五丰业务创新亮点。2010年上半年,新五丰加大了“生鲜”高端冷鲜肉在长沙地区的市场推广,目前,“生鲜”肉品已全面进驻长沙大中型超市,公司电话订购、冷链宅配加商超的销售模式实现了目标客户的方便购买。