主编:晓 楚 编辑:刘 骏 组版:宣晓明 电话:0755-83514103
Email:yanglan@zqsbs.com

走出象牙塔 北大清华资产整合忙 C2

近期,北大系向西南合成注入医药资产,清华系所属同方股份并购晶源电子并向其注入集成电路设计销售资产,“象牙塔”板块重新活跃起来。

人力资源外包产业井喷 易才瞄准海外上市 C3

国内最大的私营人力资源外包服务商易才集团董事长李浩表示,随着经济回暖和企业用工的增加,中国人力资源外包服务市场将继续保持增长势头。

南玻成功拉制出直径 8 英寸单晶硅棒

证券时报记者 牛 溪

本报讯 记者从南玻(000012)了解到,经过反复实验,第一根长度为 1208mm,直径为 205mm 的 8 英寸单晶硅棒终于在宜昌南玻硅片部单晶厂房内 24 号单晶炉成功拉制出来,标志着南玻在这一产品领域上取得突破。

据悉,8 英寸单晶硅棒在单位面积输出功率上将比普通单晶硅棒提高 15%,同时在终端市场的大规模电站建设中,可节约用地面积 20%以上,是目前光伏产业的主流发展趋势。但其在拉制过程中存在温度阶梯过大、溶质传输复杂等难以克服的难题。为了能成功拉制出符合标准的 8 英寸单晶硅棒,宜昌南玻公司通过技术创新和攻关,对现有热场进行了技术改造,设计了一套符合 8 英寸单晶棒生长环境的工艺方案,并不断对热场进行调整设计、加工。经过装炉、检漏、化料、引晶、等径、收尾等多个工艺优化改造,在 96 小时人机紧盯的稳定化控制后,终于获得成功。随着 8 英寸单晶硅片的批量生产,宜昌南玻新增 40MW 硅片项目也全面投产。目前,宜昌南玻硅片产能已达到 100MW。

此外,在德国 PHOTON 杂志国际版 2010 年第 9 期刊登的组件发电效率的户外测试评比中,南玻 180W 单晶组件在单晶组件中排名第一,多晶 230W 组件在多晶组件中排名第六,表明南玻光伏组件质量已达国际先进水平。

中国南车新能源汽车863 课题通过科技部验收

证券时报记者 刘 征

本报讯 日前,国家 863 现代交通技术领域“节能与新能源汽车”项目验收会在株洲召开。由中国南车(601766)株洲所旗下南车时代电动承担的“串联式混合动力客车动力系统技术平台研究开发”、“电动汽车用大功率驱动电机及控制系统研制”、“DC/DC 变换器关键技术研发与试制”等三个国家 863 课题以及南车时代新材承担的“电动汽车电机用高性能低成本绝缘材料及其结构的研究”863 课题顺利通过科技部组织的专家组验收。

据介绍,本次验收的四个课题于 2006 年立项,通过课题组的努力,课题完成了合同规定的研究内容,达到了课题目标和考核指标的要求。同时申请专利 50 多项,软件著作权 4 项,形成了比较完整的自主知识产权。

方大集团15 年来坚持走创新道路

证券时报记者 枫 桥

本报讯 今天是方大集团(000055)成功登陆国内资本市场 15 周年纪念日。自上市以来,方大集团坚持走自主创新道路,综合创新能力居于国内同类企业前列。

15 年来,方大集团创造了 28 项中国企业新纪录,成为中国企业创纪录最多的企业之一;拥有专利 662 项(其中发明专利 121 项),专利总数居国内同行业前列。

在节能幕墙产业领域,方大集团积极发展节能幕墙、太阳能光伏幕墙,拥有 170 项幕墙产品专利,在节能环保幕墙及太阳能光伏幕墙方面创造了许多第一。

1999 年,方大集团在我国率先进入地铁屏蔽门领域,并率先研制成功具有自主知识产权的屏蔽门系统,填补了地铁屏蔽门领域的国内空白。目前,方大集团地铁屏蔽门系统已拥有 197 项专利,计算机软件著作权 4 项,占国内同行业专利总数的半数以上。

方大集团还承担了北京、上海、天津、沈阳、南京、广州、深圳、武汉、西安、香港、台北等城市的轨道屏蔽门建设任务,已迅速成长为我国第一、全球前三的轨道交通屏蔽门供应商。方大集团屏蔽门系统在我国轨道交通领域已占据市场占有率、品牌影响力、专利拥有量、标准制定和维保专业化服务等多项第一。

1999 年,方大集团在我国率先进军半导体照明(LED)产业,研究、开发、生产以 GaN 为代表的第三代半导体材料,在我国首次研制成功、并拥有自主知识产权的大功率高亮度半导体发光芯片。目前,方大在半导体照明领域有专利 155 项,专利拥有量行业领先。

发力高端酒 古井贡酒募资扩产拓渠道

计划以不低于 66.86 元/股,定向增发 2000 万股,募资约 13 亿元

证券时报记者 向 南

本报讯 古井贡酒(000596)今日公布了非公开增发预案,公司计划以不低于 66.86 元/股,向不超过 10 名特定对象增发不超过 2000 万股,拟募资不超过 13 亿元,投向优质基酒酿造技术改造、基酒勾储等项目,同时募资还将用来拓展渠道和进行品牌宣传。

古井贡酒表示,随着“年份原浆”系列白酒逐渐被市场认可,公司中高端白酒业务规模及其占营业收入的比重不断提高,未来市场增长潜力巨大。公司拟通过本次募集资金对现有厂区酿酒车间进行技术改造,提升公司优质基酒产能,并投资建设基酒勾储、灌装中心及相关配套设施项目,为高端产品产量的增加以及后续的市场开拓提供保障。

古井贡酒自 2008 年推出“年份原浆”系列产品后,产品附加值和盈利能力得到了快速提升。2007 年度、2008 年度、2009 年度和 2010 年 1-9 月,公司分别实现净利润 3382.07 万元、3447.44 万元、1.4 亿元和 1.43 亿元,综合毛利率分别为 32.32%、38.47%、60.81%和 70.77%。

古井贡酒计划以募资投资 1.35 亿元于优质基酒酿造技术改造项目,项目建成实施后,公司优质基酒产能将增加 8000 吨/年,能较好地满足今后一段时期内“年份原浆”系列白酒高速增长对优质基酒的需求。项目实施后,生产期年均新增利润总额 6528 万元,税后投资回收期为 4.26 年(含建设期)。

本次,古井贡酒计划以募资投资 6.86 亿元于基酒勾储、灌装中心及配套设施建设项目,项目建成后,将新增 5 万吨基酒勾储能力和 5 万吨成品酒灌装能力。项目建成投产后,生产期年均新增利润总额 3.48 亿元,税后投资回收期为 4.13 年(含建设期)。

此外,古井贡酒计划在营销网络建设项目上投资 2.75 亿元,全部使用募集资金;在品牌传播建设项目上投资 6.5 亿元,其中 1.7 亿元使用募集资金,品牌传播建设项目计划在平面、电视媒体上投放广告。

目前,古井贡酒主要市场集中于安徽、河南、江苏、山东、河北、浙江等省份。古井贡酒表示,随着“年份原浆”系列产品推出后,公司品牌影响力得到有效提升,但与同行业主要竞争对手相比,公司在销售网络建设以及品牌推广方面投入的资源相对较少。随着本次募集资金投资的优质基酒酿造技术改造项目、基酒勾储及灌装中心建设项目的实施,公司业务规模持续扩大,对营销网络建设及品牌推广的要求相应提高。公司拟通过本次募集资金投入营销网络建设和品牌传播建设,以顺利实现产品销售增长目标,并进一步强化和提高公司品牌影响力和市场竞争力。

phototex/供图

3年 135 亿 广田股份战略携手恒大地产

证券时报记者 水 菁

本报讯 广田股份(002482)今日发布公告称,公司于 11 月 26 日与恒大地产签定了为期三年的战略合作协议。

根据协议,广田股份将承接恒大地产及其子公司属下项目公司部分建设楼盘的建筑装修装饰工程施工业务。其中,恒大地产每年安排约 35 亿元的装修施工任务给公司,并逐年增加约 10 亿元左右的施工任务。按此计算,该战略协议涉及的工程总金额将达到 135 亿元左右。

协议约定,双方战略协议的有效期为 3 年,在协议即将到期时,如果双方认为有必要继续合作,可在协议有效期满之日前 15 日内续签合作协议。此外,广田股份还作出承诺,战略合作期间承接其它房地产商的住宅精装修工程施工业务,不得超过广田股份年度营业额的 10%,协议生效前公司已合作的客户除外,否则,视具体情况,恒大地产保留单方解除该协议的权利。

资料显示,2007 年广田股份与恒大地产开始业务合作,基于双方的行业地位、住宅精装修业务特点以及长期稳定的合作关系,双方形成了良好的沟通体系和默契的伙伴关系,合作领域不断深化,业务量稳步提升。2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年 1-6 月,广田股份对恒大地产及其下属子公司的营业收入分别为 1.99 亿元、4.76 亿元、7.07 亿元和 8.21 亿,分别占 2007 年、2008 年、2009 年和 2010 年 1-6 月公司营业收入的 22.71%、38.15%、36.83%和 44.64%。

对于该协议对广田股份业绩的影响,广田股份指出,2009 年度公司经审计的营业总收入为 19.18 亿,该协议对公司 2010 年度经营业绩影响非常小。如果该协议全面履行,将对公司 2011 年、2012 年的经营业绩产生积极影响,具体影响金额将根据该协议签订的具体合同金额而定。

此外,广田股份还指出,在该协议签署之前,公司已同众多房地产企业开展了住宅精装修业务的合作,该协议的签订及履约不会影响公司的业务独立性。

对于该战略协议的签署,市场人士表达了不同的看法。有观点指出,该协议虽然涉及规模较大,但是对于广田股份与其他房地产商合作金额做出不超过营业额 10%的约定,对于广田股份住宅精装业务的发展速度可能会带来一定的限制。但也有观点认为,在房地产调控的大背景下,与房地产龙头企业恒大地产签定大金额的战略合作协议,在一定程度上将有助于公司提前锁定未来几年的经营利润,并将快速提升公司在住宅精装领域的品牌。

上海梅林再停牌 引光明系资产整合猜想

证券时报记者 靳书阳

本报讯 上海梅林(600073)今日披露,公司因有重大事项未披露,公司股票从 11 月 29 日起开始停牌。这已是上海梅林今年来第二次因重大事项停牌。业内人士认为,联系政策背景及以往迹象,这次停牌或与实际控制人光明集团资产整合事宜相关。

今年 3 月 7 日,上海梅林的一纸停牌公告已引发市场遐想。该公告称,控股股东上海益民食品一厂(集团)有限公司及实际控制人光明集团正筹划重大重组事宜。当时,光明集团有意将旗下上海爱森肉食品有限公司注入上海梅林,以打造全新资产整合平台的传闻甚嚣尘上。随后由于有关重要事项仍存在重大不确定性,公司无法按时召开董事会并公布重大资产重组预案导致该重组中止,但市场对上海爱森的资产注入预期一直存在。

资料显示,上海爱森是光明下属国有控股的养销一体化猪肉食品企业,拥有一级种猪场、9 个万头规模猪场及一座全价饲料加工厂和占地 2.3 万平方米的具有年屠宰 30 万头生猪及配套冷藏系统的肉类加工厂,在上海及长三角各类超市开设专柜经销。天相投资的研究报告称,“爱森肉”实现了“从农场到餐桌”的肉品跟踪和追溯解决方案,在冷鲜肉市场中属于相对高端的产品,业务与上海梅林主业多有重合。

按照上海国资委拟订的计划,2010 年上海市属经营性国资资本证券化率要在 2009 年的基础上再提高 6-7 个百分点,达到 30%以上,而光明集团一直走在改革重组的前列。事实上,光明集团的资产梳理一直在有条不紊地推进,如今集团旗下共有海博股份(600708)、金枫酒业(600616)、光明乳业(600597)和上海梅林等 4 家上市公司。

近年来,在上海国资整合的背景下,光明系正在推进旗下资产的整合。例如,2008 年 8 月,上海益民食品一厂(集团)有限公司的食品资产与冠生园华光酿酒和黄酒资产进行置换,改名金枫酒业,成为专业的黄酒上市公司。2009 年,光明集团又以 15.5 亿元总价从上实控股手里接盘光明乳业 30.18%的股权,加上其控股子公司上海牛奶(集团)此前持有的 35.27%股权,光明集团共持有光明乳业 65.45%股权,实现了对光明乳业的绝对控股。业内人士指,光明系 4 家上市公司主业各不相同,其中海博股份的主业为出租车和物流业,金枫酒业为黄酒和连锁餐饮,光明乳业为便利店、果汁、乳制品等。除海博股份主业在流通领域外,其余 3 家公司均可能成为集团旗下各类大食品资产的整合平台。

上海梅林此次停牌,在当前上海国资整合进程加速的大背景下,是否与市场预期的资产注入相关,尚待公司后续信息披露揭开谜底。

香雪制药:打造中药抗病毒第一品牌

证券时报记者 甘 霖

香雪制药(600147)是一家专注于以抗病毒口服液、板蓝根颗粒为主导产品的中药企业。公司即将登陆创业板,拟发行股 3100 万股,占发行后总股本的 25.20%。

香雪制药成立于 1997 年,通过十多年的努力,已由一个以加工配套为主的乡镇企业发展成为初具规模、并拥有自主品牌、自有知识产权和创新能力的现代化企业。公司主导产品之一抗病毒口服液为纯天然植物配方,是公司首创的国家级新药,2009 年度,“香雪”牌抗病毒口服液共销售 2.51 亿元,占我国抗病毒口服液市场份额 67.92%,在该细分市场上处于主导地位;占全国感冒中成药市场 5.92%份额,销售额居全国感冒中成药第 3 名。

经过多年经营,香雪制药已经形成了以“香雪”抗病毒口服液、板蓝根颗粒为基础,以石杉碱甲贴片、508 快速医用胶、双龙保心方、环保型利多卡因气雾剂等多个优势创新产品为未来发展重点的战略布局。其中,石杉碱甲贴片是国内首创的抗老年痴呆的新药;快速医用胶 508 系列产品是目前全球唯一在临床应用的 α-氰基丙烯酸高纯度高碳烷基酯医用胶;双龙保心方作为治疗冠心病的中医药新药;利多卡因气雾剂系目前国内唯一利用二甲醚作为抛射剂的环保新产品,这些产品均具有广阔的市场前景。

公司目前拥有 70 个药品生产批准文号,其中有 36 个药品被列入《国家基本医疗保险和工伤保险药品目录》,拥有 3 个国家中药保护品种。2006 年以来,香雪商标相继被评为“广州市著名商标”、“广东省著名商标”、“中国驰名商标”。2008 年,公司被评为“国家级高新技术企业”。

香雪制药坚持把科技创新作为企业发展的核心策略,通过与著名研究机构合作,建立科研技术平台,进一步提高科研实力。公司与清华大学、中山大学、广州中医药大学、美国 XEL 制药有限公司等机构开展了合作,构建了以企业为主体,多所高校和科研机构共同参与的产研结合的创新体系。2007 年 11 月,香雪制药在英国设立中英剑桥中药国际研究中心。该研究中心与英国剑桥大学、英国植物园、伦敦药学院及清华大学等单位和机构合作,进行中药作用机理、制剂技术、质量标准等领域研究,目的在于推动中药标准化、国际化。

香雪制药曾参与我国抗病毒口服液国家标准编制,在全国首创抗病毒口服液指纹图谱研究,近期更在抗病毒口服液用于“红眼病”、“手足口病”等新适用症的研究方面取得重大突破,较强的科研创新能力使得公司厚积薄发,实现快速可持续发展。

香雪制药长期以来十分注重销售网络的建设,公司具有一支经验丰富、市场开拓能力突出的销售队伍,并已形成一套行之有效的营销管理模式,并具备快速复制推广能力。截至 2010 年 6 月 30 日,公司已建立覆盖全国的产品销售网络,其中经销商约 1380 个、医院约 2150 家、药店约 53000 家。通过对终端进行深耕细作的营销模式使公司在广东建立了较强的市场地位,在湖南、黑龙江、广西等地市场正在逐步形成一定的市场规模,树立了良好的品牌形象。