



紫金矿业 9·21"溃坝事件 调查结果出炉

B2

紫金矿业称尚未收到 9·21"溃坝事件调查报告,调查组定于 24 日约见公司领导等通报调查情况。



2011年全国煤电 产需衔接结果难产

B2

2011 年全国煤电产需衔接工作还有 8 天结束,但多数企业仍未就 2011 年重点合同煤供应达成一致协议。



华邦制药与诺普信 联手参股禾益化工

B4

华邦制药、诺普信拟各投资 4160 万元参与江西禾益化工有限公司增资扩股,各自取得禾益化工 20% 的股份。

中色股份 签 48.8 亿伊朗大单

证券时报记者 郑昱

【本报讯】中色股份(000758)今日披露的重大合同公告显示,公司 12 月 20 日与伊朗 ALPHACO 公司签署了工程总承包合同。该合同主要是向伊朗 ALPHACO 公司提供设计、设备供货、土建施工、设备安装、试车、培训等的工程总承包,建设一个年产 15.5 万吨的电解铝厂。该电解铝厂总产能为 31 万吨/年,目前只承建一期,即 15.5 万吨,一期合同总价 48.84 亿元。

根据中色股份 2010 年上半年财务报告,公司工程承包毛利率为 8.21%。由于该项合同需达到必要的生效条件后方能生效,因此合同实施对中色股份 2010 年度经营业绩不构成影响,但对中色股份履约的未来三年业绩构成一定影响。此外,该合同生效取决于伊朗 ALPHACO 公司从中国的银行获得融资的进展情况,因此存在不确定性。同时由于海外工程承包项目受到所在国政治形势、经济周期的影响,工程结算受到汇率的影响,合同的顺利执行尚有风险。

泛海建设 屯兵沈阳房地产市场

证券时报记者 郑昱

【本报讯】为进一步完善地产业务布局,泛海建设(000046)拟与大连富程投资有限公司合作,共同出资设立沈阳泛海建设投资有限公司,合作开发沈阳地区房地产项目。沈阳泛海注册资金为 2 亿元,泛海建设出资 1.4 亿元,占 70% 的股权;大连富程出资 0.6 亿元,占 30% 的股权,双方均以货币形式出资。

泛海建设表示,该项目公司注册成立后,将成为继大连泛海建设投资有限公司之后,泛海建设在东北地区拓展房地产业务的又一平台。

同时,泛海建设决定以每股 6.22 元的价格,收购控股子公司深圳市泛海三江电子有限公司 75 万股,即 7.5% 的职工股,将泛海三江变为全资子公司后对其进行股份制改造,并将其注册资本由 1000 万元增至 5000 万元。截至 2009 年 12 月 31 日,泛海三江经评估净资产为 6215 万元。

另外,泛海建设与北京大兴经济开发区开发经营总公司等签订了《终止大兴经济开发区北区一号地项目土地储备开发合作的协议》,由于国家土地政策变化和项目规划用地性质调整,该项目已不具备继续合作的条件。

国际实业增资 新疆钾盐公司

证券时报记者 郑昱

【本报讯】为加快矿产资源的开发和利用,国际实业(000159)参股 20% 的公司——新疆钾盐矿产资源开发有限公司拟将注册资本增加至 5 亿元。为确保公司的投资比例,国际实业决定以应收新疆钾盐公司的债权 3590 万元进行增资。由于新疆钾盐公司另一股东新疆安华日东矿业投资有限公司同时将以现金方式增资 4.23 亿元,增资完成后,国际实业持股比例将降至 10.94%。

截至 2010 年 11 月 30 日,新疆钾盐公司总资产约 2.1 亿元,营业收入 877 万元,净利润 983.6 万元。国际实业表示,新疆钾盐公司拥有丰富的矿产资源,此次增资后将以充足的自有资金,加快钾盐矿产资源的开发,扩大盐化工项目的生产规模,做大做强盐化工产业。同时新疆钾盐公司还将在煤炭等能源产业及其他矿产资源方面加大投资力度,实现产业规模化、效益化,使投资股东尽快分享产业增值收益。

京城车市上演岁末疯狂 明年或全面洗牌

证券时报记者 张达

由于担心明年“买车摇号”、限购”等北京治堵措施出台,京城车市近期上演疯狂购车大战。记者昨日走访被誉为“中国汽车市场晴雨表”的北京北辰亚运村汽车交易市场(简称亚市)了解到,最近车市异常火爆,亚市近期的销量成倍增长,一车难求的现象让人感觉不是在买车,而是在超市抢购特价鸡蛋。

业内人士认为,明年北京治堵从总量上限制是一定的,但具体措施中是“摇号”还是“限购”现在还说不好。不过如果治堵传言成真,京城车市将面临全面洗牌。

只求有车不求便宜

23 日以后外地人就不能买车了,北京所有 4S 店暂停卖车,税务部门不再受理交税业务,要等新政策出台后再卖。”亚市的一个 4S 店的销售人员告诉证券时报记者,交税等全部手续办下来也要一天时间,如果是外地人今天交钱买车还来得及,明天再买就不好说了。”记者昨日在亚市不只听到一个销售人员这样说。

由于近期限购传闻盛行,车市出现抢购现象,导致即使买了车,还不一定能交上税。记者在亚市的“一站式”办公服务大厅看到,前来办购车手续的人排着长队。一位排队等待交税的李大姐告诉证券时报记者,她花了 500 元钱找人凌晨 2 点就来排队领号了,结果只拿到下午的号,因为有人头一天晚上 8 点半就来了,一宿没走。原本 9 点开门的服务大厅,到早上 8 点半,一天五六百号就已经发光了。

一位刚刚拿到车牌的屈先生显得格外高兴,他是两周前听到明年北京可能不让外地人买车的传言,赶紧将购车计划提前了,“万一明年北京像上海那样拍车牌,我就能省了不少钱,虽然现在还没有具体政策出台,但我先买了占个车牌再说。”

为了能在新政策出台之前买上车,消费者现在对于热销车型的心理是“只求有车,不求便宜!”

记者昨日走访了亚市的多家经



销商和 4S 店,销售人员告诉记者,很多车型都已经售罄,大部分合资品牌车不但没有优惠而且还需要加价,加价额度从 6000 元至 13 万元不等。据说上周加价额度最高的车型是陆虎,加价 13 万元,加价幅度达 9.30%。

记者了解到,奥迪全系列价格上升,几乎全部现车都需要加价,保持零库存状态;南北大众,各车型优惠幅度均大幅回收,但是很多车型极为紧张,有价无车;北京现代家用系列,如伊兰特、悦动等车源紧张;上海通用别克系列君威、君越车源紧张,部分车型无车。进口车方面,保时捷凯宴系列,3.0T 系列的订单已经排到了 2011 年年底,现车则需要加价 30 万元。其他车型如丰田越野车系列、陆虎系列等均需要加价才能买到现车。

明年车市或全面洗牌

在 12 月 12 日对外公布的北京治理交通拥堵综合措施征求意见稿中,虽然提出要控制机动车增长,但却没有说明通过什么样的具体措施来控制机动车总量,致使坊间传言日

盛,各种版本及说法肆意流传。有较严厉的传闻称,北京市治堵方案的配套细则中将限制机动车总量,每年将限发车牌 15-24 万辆,非北京户口的需出示居住或纳税证明,其在北京生活 5 年以上,而北京户口的则每家庭限购一辆车。

正是由于政策细则没有落地,人们的恐慌心理快速蔓延,导致了车市的异常火爆。同时,也引发了业内人士对明年车市的担忧。

亚市总经理迟亦枫昨日接受证券时报记者采访时表示,回想 2008 年,北京的新车销售只有 49 万辆,同比增长仅 10.6%。进入 2009 年,相关刺激政策相继出台,大大刺激了北京的购车需求,新车销售一举突破 70 万,同比增长了 42%。今年更是在各类有关政策调整的传言下,全年新车销售将创新高,有可能超过 90 万辆,同比增长直逼 30%,政策的拉动作用巨大。如果按照传言,北京明年开始限制总量,那么整个汽车行业不得不对发生巨变的现实,京城车市将面临全面洗牌。

迟亦枫分析认为,首先,京城 400 多家汽车专卖店,将面临汽车销量大幅下降的困局,在经营成本过高,盈利难以支持正常运转时,必然有一批专卖店出现退出、歇业的现象。与此相关的汽车生产厂家必然要调整销售网络,改变经营策略,并应对网点撤消后遗留的一系列服务难题和纠纷。第二,汽车有形市场将进一步体现出综合优势,完善的配套服务和低经营成本将显现出强劲的市场竞争能力,市场内销售商在经营上将体现出优势。经销商将出现大规模洗牌,低端品牌将面临比较困难的局面,汽车经销商组成销售集团,以应对市场变化的动力将大大增强。第三,二手车模式将会出现变革,经营模式和经营主体的素质都将会有的变化,汽车生产厂家将加强二手车流通渠道的建设,并会对汽车置换给予高度重视。第四,京城汽车价格也会从价格洼地逐渐过渡到价格平地,售后服务、维修保养将成为经销商争夺的主要利润点,独立的售后服务网点将快速增加。

故技重施 贵州茅台涨价后再推限价令

证券时报记者 张珈

【本报讯】贵州茅台(600519)董事长袁仁国 20 日在 2010 年度全国经销商联谊会上表示,明年 1 月 1 日茅台酒提价后,将实行“限价令”,经销商普通茅台酒销售价格不得超过每瓶 959 元。这是贵州茅台又一次在提高出厂价后,颁布针对经销商的限价令。

贵州茅台去年年底曾提高 53 度飞天茅台出厂价至 499 元/瓶,上涨 60 元/瓶。贵州茅台当时还规定,在出厂价提升后,零售价不得超过 730 元/瓶。不过,该限价令如今早已形同虚设。由于产品目前供不应求,贵州

茅台零售价格一路飙升,出厂价与零售价格价差扩大至 80% 以上的历史最高点,不少卖场零售价目前已经飙涨到 1300 元左右。

上周贵州茅台发布提价公告,自 2011 年 1 月 1 日起上调产品出厂价格,平均上调幅度为 20% 左右。消息一出,引来不少舆论质疑。对此,袁仁国解释说,茅台酒涨价有三个原因,一是茅台酒战略发展的需要,二是为兼顾国家、消费者、投资者、经销商和企业的利益,三是解决市场供需矛盾。

袁仁国认为,涨价前市场上的普通茅台酒价格已经超过 1000 元,达到 1200 元左右,经销商每吨可赚 80

万元到 100 万元。这次涨价后随即出台限价令,经销商的销售价格不得高于每瓶 959 元。这样做的主要目的是调节经销商的利润,让他少赚一点,对消费者并未构成伤害,这样也兼顾了多方利益。

袁仁国还表示,对违反限价令的经销商,第一次违反将实施罚款和减计划,第二次违反后处罚力度加大,第三次违反则取消经销商资格。从经验来看,贵州茅台此前的限价令也提出了取缔资格之类的措施,但并未遏制终端价格一飞冲天的趋势。有业内专家表示,贵州茅台限价令的实际作用并不大,只是转移民众注意力,将酒品涨价的事实

引到零售商身上,且限价令局限在供货渠道,对于终端市场价格没有约束力。

袁仁国还表示,为了缓解茅台酒供需矛盾,茅台酒这几年不断加大产能,产量每年都有几千吨的增长,今年就增长了 2600 吨。原本“十二五”期间年产量达到 3 万吨的计划现在也调整到 4 万吨,“十三五”末年产量将达到 5 万吨,随着产量的增长,供需矛盾会有所缓解。据透露,贵州茅台集团完成了 2010 年营销工作目标,集团的白酒产量、销售收入、税收等均比上年有较大增加,上缴税额再次在全行业保持第一。

信息快车

江苏开元 7815 万 认购国电南自增发股

【本报讯】江苏开元(600981)今日公告,公司以 23.1 元/股的价格,以自有资金投资 7815 万元认购国电南自非公开发行股票 338 万股,占国电南自非公开发行股票后总股本的 1.065%。

江苏开元认为,国电南自所处行业属于国家战略性支持行业,未来发展空间较大,且该公司内部控制制度健全,公司治理结构完善,主营业务情况处于同行业领先水平。(成城)

ST 皇台 淘汰酒精生产设备

【本报讯】ST 皇台(000995)拟淘汰公司酒精生产设备。根据国家相关规定,年生产规模小于 3 万吨的酒精产能,属于淘汰落后产能项目,而公司酒精生产线的产能为年产 1.6 万吨。根据甘肃省工信委节能减排工作安排,公司于 2010 年底前完成相关设备的清理淘汰工作,并将形成的损失计入营业外支出核算。

据公告,公司淘汰酒精生产设备,预计将形成约 768 万元的损失,但不会对公司白酒生产等主营业务产生影响。(郑昱)

湖南海利大股东 累计减持 4% 股份

【本报讯】湖南海利(600731)今日披露,公司第一大股东湖南海利高新技术产业集团有限公司于 2010 年 11 月 9 日、11 月 10 日、12 月 17 日、12 月 20 日,通过上交所竞价交易系统累计减持公司无限售条件流通股 136 万股,于 2010 年 12 月 20 日通过上交所大宗交易系统减持公司无限售条件流通股 900 万股,合计减持公司股份 1036 万股,占公司总股本的 4.042%;本次减持后,海利高新尚持有公司无限售条件流通股 5487.3 万股,占公司总股本的 21.4%,仍为公司第一大股东。(程文)

格力电器获评国家 火炬计划高新技术企业

【本报讯】格力电器(000651)日前被科技部火炬中心认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”,成为家电业率先通过国家级重点高新技术企业认定的企业。

在未来的评选中,全国共有 3027 家企业进行申报,经专家评审后,最终有 772 家企业通过认定。资料显示,目前格力电器在国内外累计拥有专利 3500 多项,其中,“智能化霜”及“滑动门”两项技术相继获得中国专利优秀奖,是中国空调行业中拥有专利技术最多的企业。(西木)

熔盛重工——中国民营造船业的骄傲

在造船领域,中国熔盛重工集团控股有限公司五年取得的高速发展,有目共睹。自打下建厂第一桩到首制船交付(仅历时 28 个月,一举刷新世界造船行业记录。根据英国权威机构克拉克松研究报告显示,按截至 2010 年 8 月 1 日手持订单的载重吨计,熔盛重工为中国第二、民营最大的造船企业,拥有中国最大造船厂。熔盛重工逐渐成为中国民营造船业的领先企业。

中国熔盛重工集团控股有限公司成立时间虽短,却屡破行业记录。尤其

是在造船领域,在五年时间内,将长青沙岛由一片荒滩打造成国内最大的民营造船企业。

2008 年,熔盛重工在创立初期,就遭遇了百年不遇的金融危机,公司领导层未雨绸缪,果断提出“控风险、促管理、抓机遇、谋发展”的 12 字方针,并通过灵活的应对机制,采取了一系列的应对措施,在金融危机中逆势而上。2008 年,8 月 3 日,在金融危机肆虐的时刻,熔盛重工与淡水河谷签下 12 条 40 万吨 VLOC 订单,40 万吨 VLOC 是全球最

大吨位的矿石运输船;是中国建造的最大吨位船舶,创下当时全球单笔最大造船订单。

面对现代造船业高成本、高技术、高人力等诸多壁垒,在船舶业激烈的竞争中,熔盛重工以科学技术为第一生产力。公司十分注重对于造船人才的引进与培养;同时,熔盛重工还致力于发展绿色环保的“造、修、拆”全生命周期管理,并在船舶的设计、建造、实验、交付、售后服务整个过程中,利用先进的数据管理平台,进行全过程的统一数据管

理,为船舶的整个生命周期管理提供便利的数据支撑和保证。

正因如此,这个在一些国内老牌船厂眼中,仅仅是“小字辈”的年轻船企,走自主研发之路,主攻高端市场,将目光投在海外市场的广阔天地。并形成了一系列高端产品,覆盖散货船、油轮、集装箱船等多个领域。其中,公司生产的 40 万吨超大型矿砂船(VLOC)、熔盛型 15.6 万吨苏伊士油轮、7.55 万吨冰区加强型散货船等,在世界造船行业中均处于领先地位。

与此同时,熔盛重工在 2009 年第二届 Seatrade 亚洲颁奖典礼上获得“年度最佳交易奖”;次年,熔盛重工再获 Seatrade “年度最佳造船奖”的称号,并连续 3 年入选中欧-哈佛商学院案例。

五年来,熔盛重工为民营企业重工业的发展壮大将有利于中国造船行业整体实力的提升。造船将与海洋工程、动力工程、工程机械一起,将中国熔盛重工集团控股有限公司打造成为世界重工行业的中国品牌。(企业形象)