



华谊兄弟 增资子公司开拓国际市场

今日，华谊兄弟（000027）发布公告称，将对其香港全资子公司——华谊兄弟国际发行有限公司（香港）增资6000万美元。同时，公司拟独立发行短期融资券6亿元人民币，注册有效期内可多次发行，单次发行期限不超过一年，融资将主要用于电影、电视剧制作、发行及衍生。

据悉，华谊兄弟国际有限公司（香港）目前负责华谊兄弟所有电影的海外发行，主要涉及电影、电视剧投资、制作、发行和衍生（中国大陆地区之外）业务。此次向该子公司增资6000万美元，将主要用于与好莱坞、欧洲及亚洲等海外地区电影企业的电影业务合作，扩大公司在华语地区电影、电视内容、艺人经纪的业务规模及其它符合公司战略的投资，预计完成投资期为3年。据了解，华谊兄弟已多次与世界六大娱乐公司展开过单一项目合作。公司表示，如今以资本打开海外市场的内外条件已基本成熟。

市场分析人士认为，华谊兄弟此次增资香港子公司表明公司业务已向海外市场延伸，海外市场的拓展将有望进一步弱化公司电影营业收入的季节性影响，而同时独立发行6亿元人民币的短期融资券，将很大程度上缓解拓展海外市场高投入形成的资金压力。（**严惠惠**）

爱施德 策划股权激励停牌

爱施德（002416）公告，公司正在筹划股权激励计划事宜，相关事项尚在筹划审议过程中，根据《深圳证券交易所股票上市规则》规定，为避免引起股票价格波动，保护投资者利益，经公司申请，公司股票自2011年5月19日开市起停牌，待公司在指定媒体披露相关公告后复牌。（**文泰**）

普利特 签署2.97亿项目协议

普利特（002324）公告，公司与重庆铜梁工业园区蒲吕工业园管理委员会于5月18日签署了高性能环保型塑料复合材料生产项目《项目协议书》，项目计划总投资为2.97亿元。公告披露，该项目建设用地位于重庆铜梁工业园区蒲吕工业园，用地面积约为130亩。项目将建设年产10万吨高性能环保型塑料复合材料项目，主要建设ABS塑料复合材料、PC/ABS塑料复合材料和PP塑料复合材料生产项目。项目建设期为1年，项目竣工投产第一年达产30%，第二年达产60%，第三年全部达产。公司表示，重庆铜梁高性能环保型塑料复合材料生产项目建成后，将进一步落实公司的发展规划和布局。公司将以重庆为中心加快拓展西南地区改性塑料复合材料的市场，更好地满足公司和行业快速增长的要求，形成公司新的利润增长点。（**文泰**）

天龙光电 收购增资石英坩埚公司

天龙光电（000029）公告，为了提高超募资金的使用效率，提高公司的持续盈利能力，公司拟利用3000万元超募资金收购昆山光源石英坩埚有限公司56.25%的股权，并利用1460万元超募资金对其进行增资。收购和增资后，公司将持有其65%的股权。2011年5月15日，公司与股国洪在江苏金坛签订了股权转让协议。（**文泰**）

润唐发布全球首款 智能家用豆腐机

英唐智控（000131）旗下的深圳市润唐智能生活电器有限公司昨日在深圳举办全球首款智能家用豆腐机新闻发布会。

本次发布会上，润唐以一席豆香四溢、菜品丰富的中国传统豆腐晚宴，展示了其缔造的最新科技成果——家用豆腐机。据介绍，润唐家用豆腐机将传统工艺与先进的智能操控理念有机结合，不仅可以榨出口感细腻的豆浆饮品，更能够方便地制作出适合不同人群、不同口味的豆腐，填补了家用厨房生活电器的空白。

润唐的负责人在现场表示，面对近年来国际和国内终端客户对生活电器节能、环保及高智能化、人性化要求的不断提高，润唐力争通过发挥公司在电子智能控制方面的科技领先优势，在智能控制热潮于世界范围内日渐兴起却又未成规模的初始阶段，打造属于自己的核心竞争引擎。此次推出的家用豆腐机，就是其前瞻市场战略的首步棋。

（**黄丽**）

托福满分的学院派企业家

——记万马电缆董事长潘水苗

在民营上市公司中担任董事长，却不是公司的实际控制人；工科专业的高材生，却弃笔从戎成为职业经理人。低调的潘水苗身上有着种种传奇的经历，而在这样一位追求价值的舵手掌控之下，万马电缆（002276）又将驶向何方？

证券时报记者 仁际宇 李小平

托福满分的工科高材生

1967年，潘水苗出生于浙江萧山一个普通的农村家庭，生活条件虽然艰苦，但潘水苗在学习方面的天赋却使得他拥有一个当时人人羡慕的学生时代。

1984年，潘水苗的高考年。这一年浙江实际存在多年的两年制高中正式终结，潘水苗所在的萧山八中（当时叫萧山县瓜沥中学）也是最后一次组织两年制高中生参加高考。当时，浙江省主要城市的高中已普遍实施三年制，萧山地区的一些重点中学也实施三年制。

在这种不公平的竞争环境中，潘水苗以优异的成绩考入浙江大学工业自动化专业。潘水苗说：看起来很好笑，那时候父母也都是农民，不懂怎样选择专业，我自己也不懂，之所以选择这个专业，因为在农村里面，工作非常辛苦，所以对于自动化很向往，觉得这个工作真的很好、很轻松。只用轻轻按一个按钮，就能自动控制，比拿锄头在田里干活轻松多了。”

于是，年轻的潘水苗成为了浙江大学的一员。在大学里，潘水苗不断地证明着自己的实力，从本科到硕士，他一直是浙江大学的优秀毕业生。1991年，潘水苗成为浙江大学历史上第一个托福677分满分的学生。

与很多同时代的优秀大学生一样，潘水苗也有着自己的出国梦。由于当时从工作岗位出国比学生身份更容易，潘水苗毅然中断了已经进行了一年多的博士学习，投身企业。不心想，这一投不但没能出国，反而改变了他的人生轨迹。

后来公司的老板把我留下了。当时觉得工作了，领导也挺器重自己，觉得挺顺利，也算消化了出国梦想。”潘水苗并不遗憾他

当时的选择：我原来认为自己比较适合做教授、做学问、做研究，也比较会写论文。现在走上企业管理也是阴错阳差，但我不后悔。”

潘水苗投身的企业是杭州鸿雁电器有限公司，是央企普天集团的下属企业，在这里，潘水苗一干就是13年。从基层工程师开始，一直到总经理，潘水苗几乎把在鸿雁电器里所有能做的职位做了个遍。

2004年，同属于普天集团的上市公司东方通信（600776）碰到了经营困难，连续两年亏损，面临退市困境。于是潘水苗临危受命，空降到东方通信担任总裁一职，这是潘水苗第一次以上市公司高管的身份亮相资本市场。

潘水苗说：到了东方通信实际上我只做了一件事情，把自主品牌的东西，也就是把研发和销售给停掉了，只保留了制造。”这种看似违背微笑曲线理论的行为却为东方通信带来生机，2004年上市公司实现了盈利。

但就在同一年，国产手机企业普遍遭受重创。当时以生产手机为主业的*ST科健（000035）、夏新电子（600057）等上市公司纷纷发布业绩预亏和利润下滑公告，国产手机所占的市场份额从2003年的顶峰开始下滑。

后来大家也看到了，实际上ST波导（600130）、夏新电子都是到现金没有了才开始说要转型、调整，当时我花了一年多的时间把研发和销售砍掉了，没有等到整个行业出现问题，现在许多国际上的手机知名品牌都面临经营困境，这个行业变化太快。”潘水苗解释道。

在东方通信成功地扮演了两年救火队员角色之后，潘水苗选择了离开。

为什么出来，有这两方面的原因，在国企做了15年以后，做民企是一种挑战；同时，让东方通信扭亏，我的使命已经完成了。”

股东大会

远征”泉州 海峡股份新增泉金航线

证券时报记者 张宇凡

今年前4个月，海峡股份（002320）由于新造船舶未能按期交付，加之受不良天气影响，海南瓜果蔬菜出货量同比下降，燃料成本上升，给经营带来较大压力，公司一季度每股收益0.22元，比去年同期下降15.38%，股价也累计下跌了27%。

公司董事长林毅在2010年度股东大会上透露，进入5月份后，海南进出岛货物已迅速恢复增长。随着国际旅游岛建设的不断深入，琼州海峡货物、旅客流量将不断增加，公司今年业绩有望平稳增长，预计全年实现利润2.41亿元，比上年略有增长。

海峡股份所处行业为客滚运输

行业，公司主要经营海口至海安、广州、北海航线，海口至海安航线是公司主要的收入来源。2011年初，广东湛江至徐闻高速公路已建成通车，从湛江市区到琼州海峡北端的徐闻县海安港里程缩短了80公里，全程只需约1个小时，较原路程节省1个半小时。该高速公路的通车，有利于海南以农副产品为代表的货物北上运输，也将吸引对时效性要求高的客货源，对琼州海峡航运有着积极影响。

目前，经营海口至海安航线的航运企业共有7家，粤海铁路有限公司是海峡股份最主要的竞争对手。该公司专业从事海上火车轮渡，在原已投放2艘火车渡轮的情况下，2011年4月“粤海铁3号”渡轮已正式投入运营，今年还将陆

续投放“粤海铁4号”渡轮。但“粤海铁3号”只开通了运输火车业务，只能装载客列、货列，尚未得到批准经营客滚业务，暂不与海峡股份业务构成直接竞争。但这两艘火车轮渡运力均较原有渡轮有所提升，从长远看，将对海峡股份经营构成竞争。

从新增运力看，海峡股份在建的客滚船有三艘，其中二艘41车/999客的客滚船在海南威隆船厂建造，另外一艘30车/660客的快速客滚船在重庆东风船舶工业公司建造。在海南威隆建造的二艘客滚船，原本应于2010年11月18日前建成投入海口至海安航线运营，但由于造船厂及天气等方面的原因，客滚船未能按期建造完工。公司多次召开会议研究对策，并一直与海南威隆进行交涉，目前已向海南威隆送达

这样总是怪怪的。所以我对他建议，要么你做董事长，我做副董事长或者其他职位，你如果不想做董事长的话，你干脆连董事也不做会更好一些。”

张德生采纳了潘水苗的建议，让他放手去干，于是在万马电缆第一届董事会上并没有出现张德生的名字。而在这一届董事会任期内，张德生有时也会列席董事会，潘水苗与张德生在新的关系框架内磨合得十分协调。鉴于此，在2010年3月万马电缆董事会改选之际，潘水苗主动将张德生“拉”进了第二届董事会。

虽然配合默契，但潘水苗与张德生毕竟不是同一个人，不可能在所有问题上都意见一致。潘水苗说：最重要的是我们有一个共识，要把上市公司做大做强，要对全体股东负责。有不同的想法，实际上核心的东西还是在于交流和沟通。假设有不同意见的话，如果我觉得是正确的，我一定是想办法去说服。如果无法说服，那么这个事情应该是老板来决策的，我是要服从的；如果是由经营班子决定，或者是董事会层面可以决定的，那就由董事会决定，按照公司治理的要求来决定这件事情。让上帝的归上帝，凯撒的归凯撒。”

学院派手法打道投资价值

虽然正式在资本市场亮相是在2004年，但早在1992年潘水苗就以普通股民的身份初涉股海，已经拥有近20年投资经验的潘水苗崇尚价值投资理念，自认是学院派企业家的他希望通过专业化手段将万马电缆打造成一个有投资价值的公司。

潘水苗说：按照巴菲特标准来讲，万马电缆还有很长的路要走。万马的主营业务是电缆，包括高压、中压、低压。我们的整个战略很清晰：超高压做强，中低压做大，特种电缆做专。”

按照潘水苗的设想，在中低压方面，万马电缆主要工作是要做好成本管控，把质量管好；把营销能力做得更强大，使营销网络分布得更广。

因为中低压市场规模很大，行业集中度不高，在中低压产品毛利率不变的前提下，扩大市场份额将为万马电缆稳

定增长提供基础。

同时，万马电缆还将向两个毛利较高的方向发展，一个是超高压，一个是特缆。万马电缆IPO募集资金主要是投向超高压，到2010年为止，超高压已经占到万马电缆销售收入的17.4%，2011年预计达到20%；而在特缆方面，是万马电缆目前这次非公开增发主要想解决的问题。

潘水苗说：我们希望通过这次非公开增发，让特缆在未来达产以后，也能占到公司产能结构的20%左右。如果整个公司里面有40%是来自毛利相对较高的超高压和特缆，那么平均毛利率就可能得到提升。公司本身的整体规模也在扩大，规模扩张带来利润绝对规模的提升，再加上产品结构调整带来盈利能力的提升，双轮驱动下，公司未来的成长会比较好。”

不过，无论是中低压还是超高压或特种电缆，归根结底都属于电缆这一传统业务领域，而潘水苗领导下的万马电缆已经开始着手培育新的增长点。

2010年12月，万马电缆决定与控股股东浙江万马电气电缆集团有限公司共同投资设立浙江万马新能源有限公司，其中万马电缆持股70%。这家新能源公司的主业是电动汽车充电桩、充电机、充电站建设等，为电动汽车产业进行配套的相关产品及服务。

潘水苗说：我们不应该离开我们的客户，现在找到的突破口是从充电站的领域切入，但不是说我们只做充电站，我是希望通过这个切入点来培育一个团队，在电力电子领域有一个团队，它的核心就是开关电源，从这里可以延伸开，往别的电气领域发展，围绕电力系统、智能电网的建设形成一个增长点。这是一个专业化的思路，我不想离开这一块。”

虽然在上市之时备受质疑，但万马电缆却用事实抚慰了市场的忧虑，而且走得越来越稳健。两年来，万马电缆的市场份额不断扩大，产品结构不断优化，市场布局更加科学。而潘水苗和他的团队，正凭借着自身的专业和执著，在超高压和特缆以及更广阔的新能源领域开启新征程。

律师函，敦促船厂严格按照合同履行相应义务，在确保建造质量的前提下加快造船进度，力争第一艘船尽快交付。在重庆建造的30车/660客快滚船目前建造进展情况顺利，预计今年年底可建成出厂。

林毅表示，南海客滚运输市场货源具有明显的集中性，在所运输的货源种类中，海南冬季出岛瓜果蔬菜占40%左右的市场份额，瓜果蔬菜出岛量受天气、终端消费市场的需求影响较大。由于新造船舶不能按时投产，海峡股份上半年只能依靠现有船舶运力，在8级风力气象条件下运力不足的矛盾更加突出，将会对公司全年生产业绩造成影响。

虽然海峡股份在南海客滚运输市场处于领先地位，但琼州海峡客滚运输将面临粤海铁路公司及其他航运公

司的激烈竞争。公司一方面通过优化经营模式，加速船型结构调整，提高服务质量以确保公司市场占有率，同时，公司积极拓展新业务，拓宽经营和发展空间，以降低过于依赖单一航线的风险。

林毅说，今年4月，公司使用超募资金2005万元，正式投资并控股了福建泉州中远金欣海运有限公司，海峡股份持有51%股权，走出了跨越琼州海峡的第一步。泉州金欣公司主要经营泉州（石井）港与金門客运直航的航线，泉金航线自2006年开通以来年均增长率超过30%。他预计，从“小三通”的施行，到福建海西经济区的建设，再到两岸直航开通，海峡两岸之间的交流会呈现井喷式的增长，泉金航线将面临较好的发展机遇。

南京港 投资收益占净利逾五成

南京港（002040）召开股东大会，公司去年对参股公司的投资收益达1572万元，占比净利润56%，管理层表示今年投资收益仍将保持平稳增长。

2010年，公司实现对参股子公司南京港龙潭集装箱有限公司投资收益达1357万元。谈及占股5.8%欧德油储（南京）公司亏损1765万元，董事长章俊表示，该公司系外资，高度重视环评及社会责任履行并谨慎经营。南京港对其未来收益有信心”。

章俊还介绍，控股公司惠洋码头作为中石油分销腹地，成品油经营业务将实现较好增长。（**李际洲 袁源**）

美邦服饰上半年净利预增超600%

证券时报记者 黄婷
见习记者 董宇明

美邦服饰（002269）董事长周成建昨日在公司年度股东大会上表示，2010年公司加盟店收入占总收入比重超过55%，未来几年，公司在加快直营店发展的同时，将进一步增强对加盟店的扶持，依靠平效增长、品牌升级、产品升级、电子商务等手段，继续巩固美邦服饰在国内零售服装业的领先地位。公司预计上半年将实现净利润

600%以上的增长，2012年ME&CITY扭亏为盈。

2010年，美邦服饰进一步加强渠道整合，至2010年底，公司店铺已达3659家，较上年增加796家。Metersbonwe的收入和利润保持稳定增长，MTEE、MJeans、M.Polar系列的推出，形成品牌差异化优势。ME&CITY也实现了快速增长，全年新增店铺188家，品牌含税销售额达6.9亿元。

随着资讯的快速发展，二三线城市对时尚诉求的大幅上升将为美

邦服饰带来更大机遇，今年一季度，公司二三线城市的销售量已经大幅上升。美邦服饰将依托丰富的直营店铺运作经验，加大Shopping Mall、商场、社区商圈的发展力度，同时开拓新的特卖渠道，在2011年实现净利润大幅增长。

周成建表示，ME&CITY作为公司主要品牌之一，自成立以来一直亏损，这种状况将在明年扭转。目前，ME&CITY 60%的店铺实现盈利，主要亏损来自大型店铺，例如上海淮海路店、北京前门店等。公司已经找到

成熟的营利模式，2010年平效实现50%以上增长，童装发展很快，在邦购网上的销量也呈较快增长趋势。今年，公司预计ME&CITY仍处于略亏损状态，2012年将实现盈利。

2010年，美邦服饰为规避“民工荒”对公司供货的影响，加大了公司库存储备。再加上公司撤销了大型直营店中的特卖店面，以及气候的异常，导致目前库存处于较高水平。周成建指出，未来公司将形成新的、持续稳健的特卖平台，在与自身新品形成差异化竞争的同时，有效降低公司库存。