

SOHO中国第二大项目 望京SOHO正式开工建设

两年前被 SOHO 中国 (00410.HK) 以 40 亿压倒参与竞价的众国企而夺下的望京 B29 地块——望京 SOHO 的样板间周六亮相，施工现场还举行了奠基仪式，这标志着望京 SOHO 正式开工建设，该项目预计于 2014 年完工，今年 7 月底开盘，其销售也将充分利用电子商务的新模式。

据了解，SOHO 中国于 2009 年 9 月 3 日通过招拍挂方式以 40 亿元获得望京 B29 地块，并将其命名为望京 SOHO。望京 SOHO 位于北京望京地区的核心位置，附近公路四通八达，是北京市交通最便捷、距离市中心最近的高新技术产业开发区，规划总建筑面积 52 万平方米，是 SOHO 中国迄今为止的第二大项目。望京 SOHO 由世界著名建筑师扎哈迪德担纲总设计师，由 3 栋集办公和商业于一体的高层建筑和三栋小型独立商业楼组成，最高一栋高度达 200 米，建成后的望京 SOHO 将是首都机场进入北京市区的第一个高层地标建筑。

SOHO 中国董事长潘石屹对这个即将开盘的北京望京地区标志性项目显得信心十足：商业地产在中国的各个城市，尤其是一线的大型城市还有很大的发展空间。我们非常看好望京地区的商业未来，这里不仅有许多著名国际企业，也聚集了大量充满活力的中国高新技术企业，必将成为商务、金融、科技高度融合的沃土，是首都机场进入北京市区的重要示范区域，也是北京未来的发展方向，未来的望京 SOHO 必将聚集巨大的能量和新的思想、新的信息、新的时尚，并把它辐射到全国。” (张达)

浙富股份 中标2.59亿水利设备

近期暴雨引发的水灾愈演愈烈，水利基础设施的薄弱使我国陷入了应对旱涝灾害的被动局面。在中央一号水利文件出台，全国各地迫切需要兴修水利的大背景下，浙富股份 (002266) 收获了来自湘江的大订单。

浙富股份今日披露，公司于 6 月 23 日收到长沙市湘江综合枢纽开发有限责任公司《中标通知书》，通知确定公司为湘江长沙综合枢纽灯泡贯流式水轮发电机组及附属设备、辅助设备采购的中标单位。合同标的物为 6 台套 9.5MW 灯泡贯流式水轮发电机组及附属设备、辅助设备，实行分次交货，于 2014 年 11 月 1 日前全部交货完成。合同总价值 2.59 亿元，占公司 2010 年度营业收入的 28.01%。浙富股份表示，双方将尽快签署正式采购合同。(李果)

亚厦股份 1.26亿购蓝天装饰60%股权

近日，亚厦股份 (002375) 与上海蓝天房屋装饰工程有限公司自然人股东秦晓玲、洪燕、郭卫红、李兵和朱黎明签署了《股权转让合同》，约定亚厦股份以 1.26 亿元的价格受让五位自然人股东持有的蓝天装饰 60% 股权。

亚厦股份表示，公司拟使用超募资金支付股权转让款。此次股权收购有助于进一步拓展公司在装饰行业的业务范围，增加公司的销售收入和净利润，符合公司的长远发展战略。收购成功后，公司将充分利用双方在各自领域业务的互补性，互利合作，进一步扩大公司在“铁、公、机”领域的优势地位，实现蓝天装饰的稳健高速增长。(李果)

通鼎光电 7910万元投建新项目

由于目前公司的光缆产能已不能满足光缆业务的需求，通鼎光电 (002491) 计划把光缆的年生产能力在现有的基础上实现翻倍增长，拟使用 7910 万元超募资金投资年产 600 万芯公里通信光缆项目。通鼎光电 2010 年光缆产量达到 600 万芯公里，在中国移动、中国电信和中国联通三大电信运营商集中采购招标中的排名不断提升。

据悉，该项目拟新增护套生产线 16 条、成缆生产线 13 条、着色机 16 台、套塑生产线 12 条、并带机 2 台等，新建 2.3 万平方米车间及配套设施，计划建设期 11 个月。项目建成后，如产品全部实现对外销售，预计年均实现销售收入 7.92 亿元，净利润 8959.51 万元。

通鼎光电表示，该项目建成投产后将有助于进一步提高公司光缆产品的市场占有率，更好地满足客户需求。公司已在交通银行股份有限公司吴江平望支行开立专项账户，专门用于年产 600 万芯公里通信光缆项目。使用超募资金投资该项目符合公司经营发展的需要，有助于提高资金使用效率，提升企业盈利能力，符合全体股东的利益。(李果)

宜华木业3年拟建31家体验馆 加盟商逾千

证券时报记者 罗平华

上周末，宜华木业 (600978) 在国内市场营销战略布局连落两子：6 月 24 日，召开 2011 年度国内战略规划” 信息发布会，高调宣布将以去年定向增发融资的 8.4 亿元，3 年内建设 31 家家居体验馆，加盟经销商 1000 家以上；6 月 25 日，公司筹划已久的北京体验馆正式开业，成为继汕头体验馆、广州体验馆之后的第 3 家体验馆，而就在下半年，武汉体验馆、新疆体验馆、上海体验馆等也有望陆续对外营业。

业内资深人士评价称，2011

年将成宜华木业战略转型年，公司有望逐步形成内外销并举，逐步从制造型企业向品牌运营型企业转变，从传统制造型企业向科技服务型企业转型。

内外联动的战略转型

据业内专家介绍，我国家居行业拥有大大小小的品牌几万个，预计未来几年，家居行业将出现规模最大的“洗牌大战”。

而随着社会经济结构的调整，以及中国经济在全球市场地位的显著提升，宜华木业领导人对市场有着更加敏锐的洞察。他们认为，未来的中国将是家居消费最大的市

场，未来的竞争也将不再是产品的单纯竞争，而将是品牌、理念和服务的综合竞争。

作为一家懂得顺势而为，不断转变增长方式的企业，宜华木业董事长刘绍喜和高层领导及时调整策略，制定了从主要依赖国外市场到国内外市场联动发展，从制造型企业向品牌运营型企业转变，从传统制造型企业向科技服务型企业转型的战略性转型决策。

在这一决策指导下，宜华木业国内市场战略布局提上日程，未来几年都将在巩固和提升国外市场份额的基础上，着力拓展国内市场，完成对国内市场的战略布局。

东方雨虹：鄂尔多斯项目未签正式合同

证券时报记者 王小霜

昨日，就有报道称东方雨虹 (002271) 重大投资事项未及时公告，涉嫌违规一事，证券时报记者电话采访了东方雨虹公司相关负责人。公司董事会秘书张洪涛表示，公司并不存在违规事项。

对于该报道中称，东方雨虹在两个多月前已跟内蒙古鄂尔多斯市伊金霍洛旗当地政府签署了相关协议，并于两三个星期前，在当地注册了公司，项目开工也已进入倒计时的说法，张洪涛解释称：“鄂尔多斯的项目，公司

确有去伊金霍洛旗进行过项目调研，并根据当地政府要求签订了一个关于项目交流方面的意向书。但并未就此项目签订正式的合同或协议，因此并不存在重大投资未公告一事。至于东方雨虹在当地注册公司以及开工在即更是子虚乌有。”

对于此项目最终是否能成型，张洪涛表示，公司还需进一步探讨和协商，若有实质性进展，公司会根据证监会相关规定及时公告。

另据记者了解，东方雨虹自 2008 年上市以来，业绩一直呈上升状态。作为防水行业的龙头企

业，公司一直在积极完善全国范围内的产业布局，截至目前，公司在京沪以外地区的营业收入占比已从 2008 年的 53% 提高到了 74%。

另悉，公司在岳阳 500 万平方米 TPO 新型防水涂料、锦州 1000 万平方米卷材和 2.5 万吨涂料项目已于今年 5 月达产。

惠州生产基地将于明年底前竣工，预计全部项目达产后卷材和涂料产能将大幅提升，可进一步完善公司产业布局，解决公司面临的产能瓶颈。未来公司还将受益于高铁和水利建设，有望持续保持高速增长。

无需融资 恒大地产账面现金余额逾230亿



恒大地产某楼盘项目实景

宋春雨 / 摄

证券时报记者 罗克安

恒大地产 (03333.HK) 董事局主席许家印 25 日在清远恒大世纪旅游城开幕典礼上表示，目前恒大账面现金余额在 230 亿元以上，不需要进行发债融资，也没有必要进行项目转让。

许家印还表示，由于目前恒大仍然有多个项目在售，因此到 6 月底公司账面现金余额预计将更高。对于目前的地产调控，许家印认为已经取得效果，全国的房价比较稳

定，而企业的发展是“常态和稳步”的。

房价未来是上升还是下跌有很多因素。至于说国家的限购政策等是否会扩大到三四线城市，我认为有可能的首先是经济发展好的三四线城市，但是对于房价并不是很高，经济不是很发达的城市，限购的可能性不是很大。”许家印称。

由于目前政策对于住宅地产调控力度加大，许家印表示恒大未来将在商业和旅游地产做出尝试，目

前在清远启动的世纪旅游城就是其中之一。这样的恒大世纪旅游城我们在全国有十几个，大约占到恒大产品线的 20% 左右。我们准备在下半年发展旅游综合体项目，已经在部分省会城市拿了一些项目。现在差不多有 11 个方案，11 个省准备打造地标性的旅游项目，这是为未来的两三年发展打基础。”许家印表示。

恒大集团副主席、总裁夏海钧则表示，目前的宏观调控对于中小企业而言是现金流和品牌受到重大影响，但是对于全国性的大发展商，尤其是深入二三线城市的发展商而言没有影响，可以考虑优质的地产项目。他表示，今年的宏观调控对全国性的大开发商而言存在着机会。“今年恒大、万科等企业的销售额比去年要好得多。”夏海钧说。

恒大提供的数据显示，2011 年 1 月-5 月，恒大销售额共计 337.3 亿元，累计签约销售面积 486.3 万平方米，已完成全年目标的 48.2%。许家印称，恒大今年预计的全年销售目标是 700 亿，但不排除将来会上调销售目标。

高盛、瑞信： 药品降价对上海医药影响有限

证券时报记者 蒋晔

6 月 23 日，高盛证券、瑞信证券分别发表研究报告，初次给予上海医药 (02607.HK) H 股评级。其中高盛给予买入投资评级，未来 12 个月目标价为 26 港元；瑞信则给予“跑赢大市”的评级，给出 24.3 港元的目标股价。

5 月 20 日，上海医药成功实现 H 股上市，发行价格为 23 港元。近期，由于香港股市整体表现疲软，受此影响，截至 24 日收盘，上海医药 H 股股价下跌至 20.85 港元。

高盛在其研究报告中指出，近期疲软的股价与上海医药的盈利增长预期不符，相信凭借其设施齐全的全国网络、丰富的产品组合和充分整合的商业模式，上海医药具备了成为中国医药行业领先整合者的充分条件。

报告预计，2011~2013 年，在新产品推出、在研产品成熟，以及制造与分销业务经营杠杆提高的驱动下，上海医药 2011 至 2013 年盈利复合年均增长率将达到 31%。

此外，瑞信证券在其研究报告中预计，上海医药今年将与上海政府签署协议，将其位于市区的多处

工厂搬迁至一个统一的地点，此举除了可以使上海医药获得由于土地价格调整所带来的一次性利得外，还将降低上海医药的人力成本，同时提高其制造业务的生产效率。因此，瑞信证券认为工厂搬迁是上海医药近期内的增长动力。

两份研究报告均提及市场对药品降价感到担忧的负面消息，但均认为对上海医药的影响有限。

高盛指出因利润率低，基本药物目录药对上海医药盈利的贡献非常小；瑞信则认为在当前的情况下，上海医药面临的政策风险比同类公司低得多，因此其能够保持领先地位，又由于供应的产品范围广泛，使得药价下调对上海医药的影响可被降到最小。

瑞信同时还指出，通过对产品制造、分销和零售业务进行纵向整合，上海医药将从潜在的交叉销售机会中获益，同时也可有效分散行业价值链中某些环节的潜在风险。

两份研究报告都对上海医药的未来并购表示看好，高盛认为上海医药是领先的行业整合者，并购将推动其增长。瑞信证券研究报告指出，上海医药致力于在不影响利润率的前提下实施收购，预计今年将出现更多药品分销领域的收购，此后不久还将有制药领域的收购。

上海产权市场 上周房地产业成交居首

上海联合产权交易所昨日公布的数据显示，上周，上海产权市场成交居首位的是房地产业，一周成交 2 宗，成交金额合计达到 8.45 亿元。

此外，制造业成交 11 宗，成交金额合计为 2.69 亿元；采掘业成交 1 宗，成交金额为 1.39 亿元。

上周，再度出现私营企业收购超亿元国有企业产权项目。

“上海五洲药业股份有限公

司 92% 股权以及 2.04 亿元债权” 转让项目成功交易。该项目的出让方是上海医药 (集团) 有限公司，受让方是上海一家私营的投资有限公司，成交价格高达 2.1 亿元。

此外，国有控股的“中化三联塑胶 (内蒙古) 有限责任公司 49.5% 股权” 转让项目被内蒙古一家私营的化工股份有限公司收购，成交价格 1.39 亿元。

(孙玉)

血制品行业高景气 上海莱士增资募投项目

证券时报记者 刘晓晖

见习记者 李娟

日前，上海莱士 (002252) 召开股东大会，审议并通过了《关于公司募集资金投资项目调整投资金额的议案》，决议将奉贤新厂投资额从 3.39 亿元调整为 4.76 亿元。对此，总经理何秋表示，奉贤募投项目成文于 2007 年，由于劳动力成本和原材料价格上涨、公司采用了更先进的进口设备及工艺技术等因素，四年后的实际运作成本远高于预算，因此上调投资额。血液制品行业高景气度持续，新厂设计生

产能力投资量达到 800 吨，是原厂两倍。

上海莱士是国内首家中外合资的血液制品生产企业，是国内少数几家能从血浆组分中生产 7 种产品的血液制品公司，目前在东南亚、南美和中东地区 20 多个国家成功进行了产品注册，其主营产品人血白蛋白、静注人免疫球蛋白及凝血因子等多年来出口上述国家和地区。

近年来国内血制品行业一直处于需求旺盛的状态。据何秋介绍，目前国内血液制品市场需求约 5500 吨，而行业投资量 2010

年在 4100 吨左右，与欧美先进国家相比，国内市场容量有较大增长空间，考虑到行业的行政壁垒较高，预计未来 5 年仍将维持较高景气度。由于血液制品行业原料来源的特殊性以及血液制品在对特定疾病治疗和预防方面的不可替代性，该行业本身具有高风险性，因此受到严格的法规监管，国家自 2000 年起不再批准血制品企业生产许可证，同时限制外资进入，因此该行业受外围经济环境变化的影响较小。

上海莱士定位于高端生物制药，是国内首家通过 ISO9001 质量体系认证的血液制品企业。总经理何秋表

示，公司 20 多年来一直专注于生产和销售血液制品，在业内和消费者中拥有良好的知名度，公司产品生产严格遵循国家食品药品监督管理局颁布的《药品生产质量管理规范》，同时还参照了美国食品药品监督管理局、美国和欧洲药典等相关指引。

何秋表示，奉贤新募投项目建成后，将达到血浆年处理能力 800 吨。新厂按照国家最新的 GMP 要求进行建设，采用了国际先进的品牌设备和工艺技术，这将进一步巩固公司的行业优势地位，使公司在未来较长时间能保持行业内的技术领先。

2010 年，上海莱士实现营业收

入和归属母公司净利润分别为 4.83 亿元和 1.85 亿元。由于产品销量增加以及部分产品价格上涨，公司营业收入同比增长 24.7%，主营业务毛利率高达 62.85%。何秋表示，过去 3 年公司投浆、采浆量保持增长，同时由于产品产销旺盛，在国家发改委的指导价格范围内，公司主营产品价格稳步提升，这在一定程度上保证了公司的业绩提升。公司在未来将继续加大原材料的采集力度，积极开拓建设新的浆站，在做大做强主业的同时，寻找适合的机会进行产业扩张，保证公司能够获得长期成长。