

## 东方海洋 水域未受溢油事故影响

东方海洋 (002086) 公告称, 公司位于渤海区域的莱州养殖水域未受蓬莱溢油事故影响。

东方海洋称, 其所有的底播刺身养殖海域共4万亩, 分布在莱州市、海阳市、牟平区、芝罘区各1万亩。其中莱州养殖水域位于渤海区域, 其余位于黄海区域。各养殖区日常经营由分公司或子公司管理。经东方海洋与各基地负责人确认, 截至目前, 公司养殖业务正常, 未受到漏油事件的不利影响。

东方海洋昨日盘中一度跌停, 公司此前在深交所投资者关系互动平台上表示, 截至9月8日公司养殖海域未出现媒体所报道的黑色污染物。 (郑昱)

## 正邦科技 拟在内蒙古投资养猪

正邦科技 (002157) 控股子公司江西正邦养殖有限公司拟以自有资金出资2000万元, 设立内蒙古乌兰察布正邦养殖有限公司。正邦科技表示, 此次对外投资有利于创造就业机会, 解决部分社会问题, 能够提高公司的知名度, 加快发展速度。此次在内蒙古建立种猪繁育和生猪养殖基地, 有利于推动周边农户乃至整个当地消费市场对正邦品牌的认知感, 树立规模化、集约化的企业形象, 符合公司既定的低成本、轻资产运作模式。

公告显示, 正邦科技为了配合公司在国内各个区域的产业战略布局需要, 拟在内蒙古省成立种猪和商品猪养殖基地, 该基地是正邦科技在江西省、湖北省、山东省、河南省、安徽省、黑龙江省、辽宁省外的又一个大型养殖基地, 有利于扩大公司在内蒙古省的影响, 增加市场份额。正邦科技还披露, 拟在山东投资设立山东龙融担保有限公司, 拟注册资本1亿元。 (张珈)

## 东华科技与中煤鄂尔多斯签订10亿元合同

东华科技 (002140) 公布与中煤鄂尔多斯能源化工有限公司签订总承包合同公告。2011年9月13日, 东华科技承揽的中煤鄂尔多斯能源化工有限公司200万吨/年合成氨、350万吨/年尿素项目(一期工程)公用装置设计、采购、施工(EPC)总承包合同, 经双方法定授权代表人签字并双方盖章后正式生效。

公告显示, 合同价格为10.42亿元, 占东华科技2010年度经审计营业收入的56.77%。鉴于先期将开展项目的工程设计、施工筹备等工作, 该合同的履行对东华科技2011年度的经营业绩将不会构成重大的影响, 对以后会计年度的营业收入和经营业绩将产生一定的影响, 并有利于进一步提升东华科技在煤化工领域的工程建设业绩。东华科技表示, 与中煤鄂尔多斯签订上述EPC总承包合同, 对东华科技主营业务的独立性无重大影响。 (郑昱)

## 达意隆 与健力宝签委托加工合同

达意隆 (002209) 公告表示, 与佛山健力宝贸易公司签定五年期委托加工合同。合同约定由达意隆在乌鲁木齐市投资一条全新的饮料生产线和所有配套设备, 为佛山健力宝贸易公司进行健力宝运动饮料产品及健力宝“第五季”品牌碳酸饮料产品加工服务, 每年完成不低于400万箱的合同产品加工量, 生产线应不晚于2012年1月30日完工投产。达意隆称, 该合同的履行, 对公司本年度的经营成果无重大影响, 对未来业绩有正面影响, 但具体数额无法预测, 公司将在以后的定期报告中披露。 (郑昱)

## 海普瑞 拟增资香港子公司

海普瑞 (002399) 9月14日披露, 拟以自有资金9500万港币, 增加对全资子公司海普瑞(香港)的投资。海普瑞表示, 此次增资的资金主要用于其海外业务发展和技术的引进, 及根据需要设立新的境外业务运作公司。上述增资额中, 海普瑞公司拟用500万港币, 将海普瑞(香港)注册资本增至1000万港币。海普瑞表示, 海普瑞(香港)作为公司设立的对外交流的窗口, 公司根据业务发展的需要, 增加海普瑞(香港)的投资总额, 将其转变为海普瑞未来海外业务发展和技术引进的平台, 负责业务拓展、技术团队的引进及发掘潜在业务机会, 将有助于未来业务的发展, 并满足发展战略和业务增长的要求。 (张珈)

# 看好精细化工 东华能源携华昌化工投资丙烯

证券时报记者 郑昱

东华能源 (002221)、华昌化工 (002274) 今日披露重大事项, 两家公司9月14日与江苏飞翔化工股份有限公司签署三方合资协议, 拟共同投资设立“张家港扬子江石化有限公司”, 以该公司为主体投资120万吨的丙烷脱氢生产丙烯装置, 利用进口的高纯度丙烷, 采用目前国际先进的脱氢生产工艺和装置生产丙烯, 项目总投资约40亿元。

公告显示, 整个项目分为两期建设, 第一期计划投资60万吨的

装置, 预计3年内可以达产, 在5年内完成全部120万吨项目投资并实现达产。第一期达产后, 预计可实现年产丙烯61万吨的生产能力, 按照目前可行性研究报告, 项目税后的内部收益率为27%。

扬子江石化注册资本10亿元, 其中东华能源出资3亿元, 占注册资本30%; 飞翔化工出资4亿元, 占注册资本40%; 华昌化工出资3亿元, 占注册资本30%。经营范围包括生产丙烷脱氢制丙烯项目涉及到的烯烃类、烷烃类、聚烯烃类及三类产品延伸合成的精细化学品, 副产高纯

氢气及后续合成品, 关联新品的研制开发, 销售自产产品并提供相关售后服务。

据悉, 丙烯是仅次于乙烯的一种重要石油化工基本原料, 主要用于生产聚丙烯、丙烯腈、环氧丙烷等。在我国, 丙烯大部分用于生产聚丙烯, 约占丙烯总消耗量的70%。聚丙烯是一种性能优良的热塑性树脂, 具有密度小、无毒、易加工、抗冲击、抗挠曲以及电绝缘性好等优点, 广泛应用于汽车工业、家用电器、电子、包装以及建材家具等各领域。国内丙烯及聚丙烯的生产能力和产量一直不能满足国内市场

需求, 处于供不应求状况, 出口数量较少, 每年需要大量进口丙烯及衍生产品。

根据协议, 扬子江石化董事会由7位董事组成。飞翔化工每届有权向股东会推荐3位董事人选供股东会表决选举, 华昌化工、东华能源每届各有权向股东会推荐2位董事人选。公告显示, 该投资项目符合国家产业政策, 具有良好的发展前景和经济效益。该项目实施可为东华能源主营产品丙烷在化工原料领域得到充分的利用, 可为华昌化工在精细化工方向延伸, 为后续的深加工开发产品提供一个良好的平台。

项目投资也具有原材料价格波动的风险与技术风险。扬子江石化投资该项目所需原材料丙烷为石油的衍生产品, 其价格变化趋势与石油价格变动关系较大。此外, 扬子江石化投资的该项目将采用国际先进的设备和技术, 不仅项目投资大, 而且涉及工艺复杂程度高, 技术含量高, 对技术全面掌握及熟练掌握需要一个过程。此次可行性研究报告所测算的项目税后内部收益率为27%, 系基于当前市场原材料成本、产品价格和税收政策基础上进行的测算, 未来实际收益情况具有一定的不确定性。

# 巨轮股份股权激励: 跳起来才能摘到果子

证券时报记者 于夕

近几年来, 不管是在网上交流会, 还是现场调研, 机构投资者和个人股东都对巨轮股份 (002031) 推出股权激励表达了强烈诉求。因此, 该公司8月底推出的股权激励方案可谓是姗姗来迟。在业内人士看来, 巨轮股份股权激励方案可以用中规中矩来形容, 相关高管必须跳起来才能摘到果子, 而不是可以坐等树上掉果子。

## 激励计划有助共赢

据了解, 在长期关注巨轮股份的机构投资者看来, 公司8月30日公告的股权激励计划草案当属意料之中的事。首先, 巨轮股份副总级别的高管2010年年薪仅为13万元左右, 作为服务该企业普遍在10年上下的高管, 这样的年薪能否长期留住人才、能否让人才发挥主观能动性, 值得担忧。据不完全统计, 巨轮股份高管年薪在粤东地区上市公司属于中低水平, 而整个粤东地区则属于全国“洼地”。对此, 曾有私募投资者戏言, 要么是那里人才太多了, 要么是那个地方

太好了。

其次, 竞争对手豪迈科技 (002595) 的上市对巨轮股份无论是经营环境还是高管薪酬均构成了极大压力。资料显示, 今年6月刚刚登陆中小板的豪迈科技副总级别的高管年薪在20万元左右, 且持股在80万股上下(按目前股价, 市值约2000多万元)。这让巨轮股份处境尴尬, 因为早在2004年8月巨轮股份就已挂牌上市, “资历”颇老。

资料显示, 巨轮股份股权激励计划草案要点为: 授予激励对象限制性股票的价格为3.99元/股, 授予价格依据计划公告前20个交易日公司股票均价7.98元的50%确定; 以2010年净利润为固定基数, 2011年~2013年公司净利润增长率分别不低于20%、40%、60%; 2011年~2013年净资产收益率分别不低于7.5%、8%、8.5%; 获授限制性股票股权激励锁定期1年, 解锁期3年, 3次解锁比例分别为40%、30%和30%。

对于这份计划, 有长期从事股权激励方案设计的业内人士表示, 方案在总体设计上中规中矩,

和近期大多数公司公布的方案相比并无特别之处; 在业绩条件设计上贴合该公司实际, 可以达到预期的激励效果。

## 业绩指标门槛不低

作为激励对象之一, 巨轮股份董事、董秘杨传楷表示, 公司股权激励方案推出前, 参考了近期其他公司的方案, 出发点是使股权激励达到应有的激励效果, 股东和公司管理层能够共赢。据杨传楷介绍, 从投资者反应来看, 对股权激励方案的推出普遍认同, 对方案设计要点经过解释后表示认可, 对公司目前股价因大盘因素表现一般并无质疑。

从巨轮股份业绩指标设计来看, 具有含金量。首先, 净利润与净资产收益率指标均以扣除非经常性损益后的净利润作为计算依据; 其次, 这样指标达成无论是从公司既往业绩表现的纵向, 还从相关公司的横向来看, 都不简单。

数据显示, 相对于2008年, 巨轮股份2009年净利润增长29%, 2010年净利润增长64%。如果仅此来看, 而不考虑2008年因金融危机造成的业绩低点, 未免失之偏颇。

■记者观察 | Observation |

## 股权激励宜重实际而非噱头

俗话说“只见贼吃肉, 不见贼挨打”, 话糙理不糙。

对于上市公司股权激励, 如果不考虑企业经营环境, 不考虑企业自身情况, 不考虑市场状况, 片面地给出貌似前瞻性的判断, 肯定是不适当的。2007年开始的一波股权激励潮, 潮退了才发现其实没有几个公司的高管真正享受到预期的股权激励果实, 有的甚至陷入大额亏损境地。

再如, 当下一些不考虑行权条件、锁定期等股权激励实施的诸多前置条件和上市公司高管为股权激励

付出的资金成本、不菲税收, 单以“浮盈”几百万这种噱头来吸引眼球的做法, 把股权激励当成普通的定向增发, 如果不是有意炒作, 就是缺乏专业知识。

换个角度来看, 按照现行规定, 激励股份有锁定期, 董事、高管减持股票每年均有数量上的限定, 上市公司高管需要5年左右才能现金落袋。即使不考虑提前支付的税收费用和一直存在的资金成本, 长达几年的等待, 对于普通投资者而言, 即使有一定的空间, 也得三思而后行吧。 (于夕)

# 雅化集团 投资爆破合成新材料

雅化集团 (002497) 全资子公司四川中鼎爆破工程有限公司9日与四川久纳新材料有限公司、四川汉源黎兴有限责任公司签订了协议, 拟合资设立四川克腾新材料有限责任公司, 从事爆炸合成新材料的生产经营及来料加工业务。

爆炸加工是以炸药为能源, 利用炸药爆炸产生的瞬时高温高压对可塑性金属、粉末等材料进行改性、优化、形状设计、合成等。

国家发改委4月发布的2011年《产业结构调整指导目录》将民爆新增为限制类行业后, 民爆行业上市公司一度成为市场追捧的热点。

雅化集团在公告中表示, 爆炸加工作为一种新兴的高科技产业, 广泛应用于化工、造船、航空航天、采矿、冶金、压力容器等各项领域中, 具有良好的发展前景。

新公司拟注册资本500万元, 其中中鼎爆破、久纳新材料和汉源黎兴分别以现金出资275万

(张珈)

# 迎接“省网整合”契机 佳创视讯资本市场启航

证券时报记者 水青

国内领先的数字电视系统解决方案提供商佳创视讯 (300264) 今日发布上市公告书, 公司将于明日

正式登陆创业板。在公司上市前夕, 证券时报记者就市场关注的国内数字电视产业的发展趋势及“省网整合”给公司带来的机遇等问题采访了公司总经理张海川。

证券时报记者: “省网整合”的背景是什么? 这将给数字电视产业的运营格局带来哪些变化?

张海川: 根据广电总局发布的《关于加快广播电视有限网络发展的若干意见》, 要求各省级网络公司加快网络整合过程, 争取在

2010年底前基本完成整合。目前全国有15个省份或直辖市启动或者相当程度上完成了网络整合, 形成了多个省级网络运营商。

随着“省网整合”的深入推进和我国数字化进程的加速, 预计广电运营商数量会相应减少, 同时广电运营商实力和规模大幅提高, 市场的运营主体将会以省级广电运营商为主, 其将成为增值业务及三网融合运营平台建设的主流市场。“省网整合”完成后, 将会对有线电视数字电视解决方案和产品提供商的综合实力及大型项目实施经验提出更高的要求, 以符合运营商业务规模大型化、业务种类多样化及技术标准统一化等方面的发展特点。

证券时报记者: “省网整合”给公司带来了哪些发展机遇?

张海川: 在各省级行政区域完成“省网整合”前, 佳创视讯已积极与多个省会城市或主要地级市的运营商建立产品合作关系, 加强技术交流和售后服务, 维持良好的合作关系, 增强了客户对公司技术的依赖程度。这有利于省网整合完成后, 公司顺利取得省网运营商的采购订单。例如, 以省会城市郑州为代表的18个主要地市广电运营商组建河南省网, 于2009年完成了省网整合。凭借与河南省内主要城市广电运营商长期良好的合作关系和技术匹配要求, 2009年~2010年, 佳创视讯在河南省网公开招投标中取得多项订单, 成为河南省网数字

电视平台的主要产品供应商, 2010年实现向河南省网的销售达6871万元。

截至去年底佳创视讯已发展了64个广电运营商客户, 这些客户分布在全国二十多个省区。通过持续的服务和销售, 公司将进一步获得这些广电运营商所在省份未来的增值业务及三网融合运营平台建设的业务机会。

未来, 公司计划一方面继续加强存量客户的粘度, 关注客户的网络整合进度, 跟进客户的产品扩容、升级需求, 并积极开展技术引导和向客户推广公司新产品; 另一方面还将充分发挥利用现有的解决方案优势和大型项目实施经验, 不断开拓新的省级广电运营商客户, 从而使得公司客户基础更为广泛, 客户结构更为优化。

证券时报记者: 本次IPO募投项目的实施将给公司带来哪些转变?

张海川: 本次募集资金将投向“佳创数字电视工程技术研究开发中心项目”、“互动电视平台研发及产业化项目”、“三网融合广电解决方案开发及产业化项目”及其他与主营业务相关的营运资金项目”等四个项目的建设, 募投项目的建设将进一步提升公司的自主创新能力, 进一步掌握数字电视相关核心先进技术, 增强公司研发数字电视软件及终端产品的能力, 丰富公司数字电视软件和终端产品线, 进一步提高产品的技术含量与质量; 并进一步扩大公司的业务规模, 增加公司产品的市场份额, 巩固和提升公司在行业内的地位。

(张珈)