

ST宝龙中止重组今日复牌

ST宝龙(600988)今日公告,公司近期停牌筹划向控股股东及实际控制人吴培青(或指定机构)出售全部资产及负债,并向拟重组方发行股份购买资产,鉴于拟重组方拟注入上市公司资产事项比较复杂,本次重大资产重组事项无法在规定时间内完成各项工作。因此,控股股东及实际控制人吴培青决定中止本次重大资产重组事项的筹划。吴培青承诺至少三个月内不再筹划重大资产重组事项。公司股票今日复牌。(向南)

宁波联合 10亿元投资建化工泊位

9月23日,宁波联合(600051)与宁波经济技术开发区管委会签署了《项目投资意向协议书》,公司拟在宁波北仑区大榭岛区域建设规模为1万吨和5万吨级的化工泊位,并建设与上述码头配套的化工品罐区,项目总投资约10亿元,项目公司注册资本3亿元。(向南)

永泰能源 大股东增持141万股

永泰能源(600157)接到公司控股股东永泰投资控股有限公司的通知,永泰控股于9月26日通过上交所集中竞价交易系统以13.96元股的平均价格增持了140.93万股,占总股本的0.248%。

永泰能源7月份通过定向增发3.16亿股收购煤矿的预案,增发价格不低于15.50元/股,而昨日公司收盘价为14.02元/股,这可能会给增发带来困难。(向南)

桑德环境获临朐县 生活垃圾处理特许经营权

桑德环境(000826)今日公告称,山东省临朐县人民政府与桑德环境签署了《临朐县生活垃圾处理特许经营协议》,确定桑德环境为临朐县生活垃圾处理项目(焚烧发电+卫生填埋工艺)的投资、建设及经营主体。桑德环境收取临朐县支付的生活垃圾处理补贴费,特许经营期限为30年。

据披露,桑德环境规划设计规模生活垃圾焚烧发电+卫生填埋工艺不低于500吨/日,项目总投资约3.5亿元左右,由桑德环境在山东省临朐县设立项目公司完成项目建设和后续运营。该项目预计于2011年下半年正式开工建设,项目用地约148亩。(刘行健)

贵糖股份实际控制人 变更为广东省国资委

贵糖股份(000833)今日披露的简式权益变动书显示,景丰投资有限公司将公司控股股东广西贵糖集团有限公司100%股权转让给广东恒健投资控股有限公司,交易对价为恒健投资所持深圳华强集团有限公司8.9%的股权。

交易完成后,贵糖股份控股股东仍为贵糖集团,而实际控制人则从华强集团变更为广东省国资委。公开资料显示,恒健投资由广东省国资委100%控股,目前最大的投资为对粤电集团的股权投资,持有粤电集团76%的股权。(张昊昱)

张江高科 投资业务收入比重将大增

张江高科(600895)董事长丁磊日前接受证券时报采访时表示,张江高科要做产业投资的引领者。业务收入上,公司要改变单纯依赖房地产业务的局面,今后投资业务比重还要逐步加大,投资业务的收入比重会大幅度上升,和房地产收入比重相当。

对园区内的产业,丁磊提出了“4+4”的概念:张江现有4个核心产业,即信息技术、生物医药、低碳新能源、文化创意,在此基础上今后还要拓展先进制造业、现代农业、金融服务、现代医学服务4大产业。这些产业5年后要实现3000亿元左右的营业收入。

丁磊说,最佳状况是园区内企业自身能够产生创新的力量,在张江实现创新、成长梯度的转移,然后把高端的研发和销售继续留在张江。(蒋晔)

合同能源管理市场大门开启 上市公司新签项目接二连三

证券时报记者 刘行健

预计规模超千亿的合同能源管理市场,魅力渐增,最新一家在该领域有所斩获的上市公司是盾安环境(002011),这已是本月上市公司公告的第三单该类项目。

盾安环境今日公告,下属控股子公司太原炬能再生能源供热有限公司,近日与武安顶峰热电有限公司和山西华亿源节能科技服务有限公司签订《武安顶峰热电有限公司冷凝热利用供热框架协议》,总投资

额预计为2亿元。协议约定,由太原炬能进行投资,山西华亿源提供节能技术服务,回收武安热电厂冷凝余热,通过改造使武安热电增加600万平方米左右的供热能力,各方后续按合同能源管理模式签订正式的EPC(设计采购施工)合同,共同分享改造后的节能效益。

合同能源管理是一种新型的市场化节能机制,这种节能投资方式允许客户用未来的节能收益为工厂和设备升级,以降低目前的运行成本;或者节能服务公司以承诺节能

项目的节能效益、或承包整体能源费用的方式为客户提供节能服务。2010年以来,国家政策上大力支持合同能源管理,相继出台多项优惠政策。

在此背景下,以合同能源管理模式运营的项目增长较快,而不少上市公司也涉足其中。5月12日,达实智能公告,与深圳市机关事务管理局按合同能源管理模式签订了《深圳市民中心中央空调系统节能改造服务项目合同》。8月22日,上海机电公告出资90.89万美元与开利亚洲有限公司共同投资设立屹创能源工程(上海)有限公

司,正式进军建筑合同能源管理。

进入9月份,更是已有两家公司公告参与合同能源管理项目。9月8日,易世达宣布拟以自有资金投资福建省永安金银湖水泥有限公司2500t/d水泥石料生产线余热发电合同能源管理项目。三安光电与福晶科技则于9月20日公告与福建省电子信息集团、福建鸿博光电科技有限公司、福建兆元光电有限公司、中国科学院福建物质结构研究所共同投资设立福建省绿色照明合同能源管理有限公司。

今日盾安环境公告的项目建设期为6个月;EPC合同期限不少于20年,自2011年至2031年;项目节能效益分享期,自各方开始获取节能效益之日始,为期20年,分享期应当涵盖20个完整供热期;EPC合同期限届满时节能效益分享期尚未到期,则EPC合同期限延长至节能效益分享期届满为止。EPC合同期限内所有由太原炬能新建的设备及厂房的所有权归属太原炬能所有;EPC合同到期后设备和厂房的所有权由太原炬能无偿转让协议方。

新和成、宝通带业公布股权激励计划

证券时报记者 张霞 刘行健

中小板第一股新和成(002001)今日公布上市以来第一份股权激励计划。同时,宝通带业(300031)也公布了股权激励草案。

新和成拟向激励对象授予不超过1500万股限制性股票,占公司股本总额7.26亿股的2.07%。其中预留部分为110万股,占拟授予股票总量的7.33%。首期限制性股票的授予价格为12.58元/股,系此前

20个交易日公司股票均价的50%。

公告显示,激励计划首期对象为156人,均为董事会认定的对公司经营业绩和未来发展有直接影响的董事、高管、核心管理和技术人员。

新和成此次激励计划需满足的业绩考核条件为,公司在2011年至2013年的3个会计年度中,年度加权平均净资产收益率分别不低于20%、21%和22%,且以2010年度净利润为基准,每年的净利润增长率分别不低于15%、25%和40%。

据记者计算,如果公司限制性股票达到解锁条件,未来业绩增长须符合业绩目标,那么公司2011年至2013年度应至少实现净利润12.65亿元、13.75亿元和15.4亿元。按目前公司总股本计算,每股收益将分别达到1.74元、1.89元和2.12元。按新和成上一交易日收盘价格25.26元计算,市盈率分别为14.5倍、13.4倍、11.9倍。

据公告,本次激励对象获授的限制性股票锁定期为12个月,满12个月起至48个月为解锁期。若达到解锁条件,激励对象可分别在授予

日起12个月、24个月和36个月分三期申请解锁股票总量的30%、35%和35%。

宝通带业今日披露股权激励草案显示,公司拟将126万股股票期权授予副总经理兼董事会秘书陈希、财务负责人周庆、技术开发部部长吴建国等公司高级管理人员及技术(业务)核心人员。

其中,首次拟授予114万份股票,预留12万份给预留激励对象,预留股票期权应在计划生效后24个月内进行后期授予,首次授予的股票

期权的行权价格为17.51元/股,即公司昨日收盘价。激励对象可在股票期权自授予日起18个月后,在计划规定的可行权日按获授的股票期权总量的25%、35%、40%分三期行权。

本次股权激励行权条件为,2012年较2010年度的营业收入增长率不低于70%,净利润增长率不低于35%;2013年较2010年度的营业收入增长率不低于140%,净利润增长率不低于80%;2014年较2010年度的营业收入增长率不低于200%,净利润增长率不低于130%。

鞍钢股份更改折旧年限增利7.77亿

证券时报记者 刘行健

鞍钢股份(000898)今日公告称,根据公司固定资产的实际情况,公司相关部门对各类固定资产重新核定了实际使用年限,公司决定从7月1日起调整固定资产折旧年限。此举预计将影响公司2011年度固定资产折旧额减少10.36亿元,所有者权益及净利润增加7.77亿元,增加的利润达到2010年归属于公司股东净利润20.39亿元的38%;更是今年上半年归属股东净利润2.2亿元的3.5倍。

本次变更折旧年限的具体方案为,房屋由20年变更为30年,建筑物由20年变更为30年,机械设备由10年变更为15年,动力设备

由11年变更为10年,工具及仪器由7年变更为5年,其他保持不变。

鞍钢股份称,近年来公司不断扩大对固定资产的投资力度,对设备生产线进行技术改造和技术革新,并定期对设备生产线进行全面检修及年修,对生产用房屋及建筑物进行定期修缮,提高了设备主要是机械设备的性能和使用水平及生产用房屋建筑物的使用寿命,从而在实际上延长了固定资产的使用寿命。而会计准则规定,企业至少应当于每年年度终了,对固定资产使用寿命和预计净残值进行复核,如果固定资产使用寿命预计数与原先估计数有差异,应当调整固定资产使用寿命。同时,对比同行业其他公司的固定资

产折旧情况,公司的固定资产综合折旧率高于同行业大多数公司。因此本次会计估计变更将使公司的财务信息更为客观。

据称,由于本次变更的影响额未超过2010年度经审计的所有者权益及净利润的50%,无需提交公司股东大会审议。公司独立董事认为,公司本次会计估计变更是基于公司的实际情况进行的调整。

这些年来,鞍钢股份多次调整了固定资产折旧年限,从公司公开资料可以发现,该公司分别在2003年、2006年及2008年缩短了固定资产折旧年限。而当时公司缩短固定资产折旧年限的理由是,可减少企业所得税支出,节省现金流量,加速设备、技术更新改造。

■特写 | Feature |

一个稀土贸易新手的烦恼

证券时报记者 魏隋明

在近日“稀土之乡”赣州举办的一届稀土论坛上,记者遇到了广州商人湛栋荣(化名)。他有两种身份,一张名片上用繁体字印制着“香港某国际公司”经理职务,另一张是用简体字印制的“深圳某投资公司”经理职务,他一般会向与会人士派发两张名片。

作为一名稀土贸易的新手,在酒店的茶水间,湛先生用带着浓浓粤语口音的普通话向记者讲述了他

在稀土掘金中遭遇的烦恼。今年上半年,围绕着稀土资源的保护,国内出台了一系列的开采管制、环保监控、出口限制等措施,稀土行情此时也是风生水起,半年间,国内稀土的平均价格上涨近4倍。湛先生是在今年4月份投身到了热浪滚滚的稀土领域,而他们公司此前的业务主要经营日、韩的钢材贸易。

与记者此前结识的一些稀土贸易商不同的是,湛先生参与稀土贸易的手法还比较另类:他们不是从国内稀土矿山或分离厂拿货,而是转道境外,从我国的邻国越南拿货。他们起初的想法是,国内政策对稀土资源管制趋严,一来不容易拿货,二来利润空间不大,而越南却不同,政策较为宽松。

于是,他们从今年4月开始涉足稀土,并委派了2名干将赴云南出发,再转战越南。在经过一番考察、对比之后,他们以不菲的价格一口气拿下了300吨稀土矿,并在越南境内承包了几座山头的开采权。用他的话说:“稀土资源战略地位的不断提升,长期趋势肯定看好,拿下矿山是为了大干一场”。

不过,他们的如意算盘却未能实现。进入7月后,国内的稀土行情风云突变,至9月中下旬,稀土

代表性品种金属镨钕的价格下跌了超过20%。而且,市场唱衰的声音还此起彼伏。

为了脱手这笔代价不菲的稀土矿,在会议期间,他们从赣州当地一家拟上市的稀土分离企业请来了一名工程师孙明(化名)为其支招,但随后的一席谈话,让这位湛先生的心凉了一大截。

当湛先生把从云南某化验机构出具的“稀土元素报告单”递给上述稀土分离厂的工程师后,孙先生愣了,因为云南省出具的化验报告与赣州当地的化验报告不同;而在看过湛先生带的样品后,孙先生扑哧一声笑了,“这不是国内俗称的稀土矿,而是稀土原矿”。

孙先生说,像湛先生这样的情况,得先找矿山老板把稀土矿石矿分解、稀释,然后再烘烤,最后把烤后的稀土矿拿到化验机构去化验,这样的化验报告才能在国内稀土贸易市场上通用,否

则,没法对那300吨稀土矿估值。而如果放在越南境内分解、稀释,不太成熟的工艺会让稀土的价值大打折扣。而眼下,国内又在搞环保整治,恐怕没有几个老板愿意接手这摊子事。经过这位稀土分离厂工程师一番详实而专业的解释后,湛先生的脸色顿时黯淡下来。

而据记者所知,在国内此轮稀土炒作热潮中,湛先生的烦恼可能不只是一个案。从组委会提供的资料来看,在近百名与会人士当中,除了稀土生产型企业外,还有贸易商、加工型企业等,其中以贸易商居多。在论坛上,稀土贸易商是一个较为活跃的群体,四处派发名片,前述的湛先生就是其中之一。

临近论坛结束时,记者又一次找到湛先生,探问他这两天的收获。他说,做生意有赚也有赔,现在在国内稀土投资就是一场击鼓传花的游戏,相信会有下一个“傻子”来接手他的货。

雨润食品发盈利预警 拖累股价昨日重挫31%

雨润食品(01068.HK)昨日发出盈利预警,拖累股价重挫31%至7.51港元,创下两年多以来的新低。

雨润食品公告,根据8月份未经审核管理账目及9月份至今的现有营运数据,预计集团今年第三季的利润与去年同期相比减少。

雨润食品表示,下跌是由于过去数月媒体的持续负面报导导致消费者信心受到动摇,再加上原材料(特别是生猪)成本大幅上涨,影响消费者的购买欲,集团转嫁成本难度增加所致,预计有关的负面因素或将继续影响集团今年第四季度的

业务。雨润食品上月发布的今年上半年业绩报告显示,公司营业额同比大增89.3%至164.56亿港元,净利润也同比增长22.9%至16.09亿港元。

雨润食品发言人暂时还未对公司业务情况作出详细解释。

摩根大通初步预计雨润食品下半年盈利将倒退11%,并认为市场反应过度。自6月卷入人民伞风波以来,雨润食品频频陷入危机,月初还一度卷入“瘦肉精”及“高管集体减持”风波,按昨日收盘价计算,公司股价从6月高点至今累计下挫了74%。

(徐欢)

万科下调定价加速推盘

为应对四季度房地产市场的销售压力,万科A(000002)近期显著加大了推盘力度。

在万科成立27周年的9月24日,万科深圳子公司在当天一口气推出了深圳万科公园里、深圳金域缙香、惠州万科城三大项目。万科一位高管表示,公司对这些项目采取了积极的定价策略,根据市场的实时情况,以购房者愿意接受的价格销售房屋,因此这些项目保持了理想的销售速度。万科所声称的积极定价策略,实质内容便是高性价比的低价格策略,这也符合万科一贯的快速周转战略。以深圳坪山新区的金域缙香为例,该项目主要房型多在90平方米以内,配套全总价低,当日推出的200多套房子在2个小时内即全部售罄。其他两个项目在当天的销售比例也都超过了七成。

万科表示,公司在年初发动了万团大战运动,积蓄了较为丰富的客户优势,随着四季度行业整体压力的加大,万科还将在全国进一步加大推盘力度,将万团大战推向升级。

(方元)