中超电缆 获1344万美元电缆合同

中超电缆（002471）于 10 月 28 日收到与坦桑尼亚电力供应公司签订的总价约 1344 万美元的电缆采购框架合同，合同期限为一年，合同标的为导线及架空电缆。公司表示，此次签订电缆采购框架合同对公司开拓坦桑尼亚国内市场以及整个非洲市场具有重要的战略意义。

中超电缆称，本次合同中供货的产品与 2010 年度合同中供货的产品在数量、型号、规格上一致，另外，交易对手方同意了公司在本次合同中提出的涨价要求，所以公司本次合同金额比 2010 年度合同金额在同等条件下约有 321 万美元的调增。 （邓亮）

亚太科技拟收购 博赛安信达100%股权

亚太科技（002540）今日公告称，公司与重庆市博赛矿业（集团）有限公司签署了《股权转让意向协议》，将收购博赛矿业所持有的博赛安信达（无锡）铝业有限公司 100%的股权，预计股权转让价格将不超过 4000 万元。

亚太科技称，博赛安信达的主营产品为重熔铝合金棒，目前产能为 8 万吨，月产销量 3500 吨。本次收购有助于公司进一步完成优化铝挤压材的生产链特别是熔铸生产、进一步丰富产品种类、合理布局生产基地等战略需求。目前，公司已成立项目组，正积极稳妥地推进收购进程。 （徐飞 胡越）

科莱恩 惠州工厂正式投产

昨日，总部设在瑞士、全球领先的特种化学品生产商科莱恩，位于广东省惠州市大亚湾的乙氧基化工厂正式投产，该工厂投资 5100 万美元，年产量近 5 万吨。这是科莱恩在亚洲设立的第一家乙氧基化工厂。

惠州工厂隶属于科莱恩特种工业与消费品业务板块，该板块是科莱恩 10 个业务板块中最大的一个，占科莱恩份额的 21%。该工厂配备的高压反应器实验室可以帮其快速适应客户，高压反应器是用于气体与液体或气体与气体间反应的化学反应器，能在短时间内生产出各种化学结构的产品。

对于国内近期出现的经济增长放缓，是否影响科莱恩在整个大中华区业绩，科莱恩大中华区总裁许树博表示，科莱恩在中国的业务“为可获利增长”。

（向南）

宝泰隆收购两新矿 提高原料自给率

日前，宝泰隆（601011）全资子公司七台河宝泰隆矿业有限责任公司签订协议，分别以 6000 万元和 3.2 亿元的价格收购七台河市宝泰煤矿和勃利县银杏煤矿。宝泰隆表示，通过收购将加大原料自给能力，降低原煤价格波动带来的风险，确保公司募投项目建成。

资料显示，截至 2011 年 5 月 31 日，宝泰煤矿总资产为 2783 万元，净资产为 2743 万元。转让方承诺：如 2011 年第四季度、2012 年生产煤炭销售净利润分别低于 300 万元、1200 万元，不足部分则在本次转让价款中扣除。

银杏煤矿年生产规模合计可达 30 万吨。截至 2011 年 8 月 31 日，该煤矿总资产为 6760 万元，净资产 2600 万元，净利润 2519 万元。转让方承诺：如 2011 年第四季度、2012 年生产煤炭销售净利润分别低于 1400 万元、5800 万元，不足部分则在本次转让价款中给予扣除。 （彭志华）

上海汽车 五款新能源车型亮相工博会

昨日，上海汽车（600104）在第十二届中国国际工业博览会新能源汽车展上隆重举行了荣威新 750Hybrid 混合动力轿车交车仪式。据悉，11 月 1 日至 5 日，上海汽车将为在工博会上汽展台签订购车意向合同的个人消费者提供 3.2 万元现金补贴。

此次上汽展品，除了荣威新 750Hybrid 混合动力轿车之外，还包括荣威 E50 纯电动轿车、上海牌燃料电池轿车、申沃世博纯电动城市客车和申沃新一代纯电动城市客车等五款新能源车型。上海汽车执行副总裁陈志鑫表示，公司力争在“十二五”期间实现新能源节能汽车销售额占集团营收 20%的战略目标，首次公开亮相的荣威 E50 纯电动轿车，性能指标已达到国际先进水平，将于 2012 年批量投产。

（董宇明）

风电行业遭遇寒冬 华锐风电举步维艰

王小霜/摄

证券时报记者 伍宇

纵观各大风电设备制造企业今年三季报，风光难再、业绩变脸已成为多数风电企业的形容词。

从湘电股份（600416）到金风科技（002202）再到华锐风电（601558）净利都有不同程度的下降。尤其是作为行业龙头的华锐风电，1 月至 9 月实现营业收入 83.89 亿元，同比下降 27%；净利润 9.01 亿元，同比下降 49%。公司解释业绩下滑主要原因是由于激烈的市场竞争导致产品销售价格下降、销售收入减少，毛利率下滑，并预计业绩颓势还将延续，2011 年净利润同比将减少 50%以上。

对于这个当初顶着“主板最贵 A 股”光环步入资本市场的风电设备制造龙头，华锐风电甫一上市就遭遇破发，而后业绩频频变脸，使得投资者对行业和公司本身都产生了很多疑问。业内人士称，增速放缓、市场竞争加剧、风机价格持续下降等因素致使风电行业步入寒冬期。

产能过剩 陆上风机难为

资料显示，我国风电行业经过四五年的快速发展，截至 2010 年新增装机容量达到 18928 兆瓦，累计装机容量达到 44733 兆瓦，居全球第一。伴随着行业的快速发展，中国风机设备制造也高速发展，形成了超过 80 家整机制造企业，总产能近 4000 万千瓦/年。而未来几年，我国每年新增装机容量大约维持在 1500 万~2000 万千瓦，风电行业产能扩张已远远超过了当前产业发展的需求。

产能的急速扩张引发风机设备的价格战，导致了行业的恶性竞争。3 兆瓦以下的风机组价格，由 2008 年的 6500 元/千瓦一路下跌，最近市场的报价更是逼近 3000 元/千瓦，直接导致风机厂商毛利率大幅下滑。在此背景下，国内风机厂商将目光瞄向了更具技术优势的 5 兆瓦、6 兆瓦以及更大容量机组，华锐风电也在今年下半年完成了 5 兆瓦、6 兆瓦机组的吊装。

但大兆瓦级风机是否就能为风电企业谋得出路呢？在 10 月 19 日至 22 日举行的北京国际风能展上，与会专家表示，“就目前来看，大兆瓦级风电设备从投资成本上来看并不合适在陆上风电场使用。陆上风电设备还将以单机容量在 1.5 兆瓦、2 兆瓦、2.5 兆瓦等 3 兆瓦以下机型为主。而大兆瓦级风机将更多地被应用在未来海上风电的开发上。”

示范为主 海上风电有限

按照国家“十二五”规划，陆地风电是稳步发展，海上风电仅是示范发展。中国能源学会会长倪维斗曾表示：“风电市场的主力还在陆地上，大量开发海上风电目前还没到时候。华锐风电的海上风电项目运行这么长时间，从运营效果来看，也就 60 分，不给优惠政策肯定是要亏损。”

据记者了解，1 年前的第一期海上风电特许权招标项目目前仍未全部开工。由于海上风电领域涉及国家发改委、国家能源局、国家海洋局等多个部门以及地方政府，只要有一方关系没有协调好，海上风电发展就会受到掣肘。而早前预计在今年下半年启动的第二轮海上风电特许权项目招标也尚未开始。海上风电的发展还存在着诸多的问题，包括海上地基造价高，几乎两倍于陆上风电；并且技术上监控难，大部件海上作业昂贵，腐蚀性难以处理等，都制约着海上风电的大规模发展。

中国可再生能源学会风能专业委员会副理事长施鹏飞此前在接受记者采访时也曾表示，按照目前的建设速度，要想完成 2015 年中国海上风电装机 500 万千瓦的规划“有难度”。

抵御成本风险 蓝帆股份落子美国

证券时报记者 张珈

蓝帆股份（002382）决定进一步开拓海外市场。蓝帆股份计划在美国投资设立全资子公司 BLUE SAIL USA，并通过美国子公司收购美国医用手套经销商 OMNI INTERNATIONAL,LLC 公司资产。

公告显示，BLUE SAIL USA 注册资本为 1 万美元，投资总额为 300 万美元，蓝帆股份以自筹资金出资，占其注册资本的 100%。子公司主要负责投资设立或收购与蓝帆股份产品业务相关的公司，并负责蓝帆股份产品在美国市场的开发，经营范围包括投资经营一次性手套及相关产品。

在原材料价格持续上涨及人民币不断升值的情况下，蓝帆股份盈利水平受到一定影响。蓝帆股份认为，若全资子公司成功设立并开展经营，将进一步扩大公司品牌在美国的知名度，同时可增强公司抵御原材料价格波动风险的能力。

蓝帆股份还表示，通过拟在美国设立的子公司与美国 OMNI INTERNATIONAL,LLC 公司签署协议，收购其部分资产及承担部分负债。双方初步确定收购价为 202.18 万美元。

公告显示，OMNI INTERNATIONAL,LLC 是一家信誉良好的医用手套经销商，在美国拥有一定规模的销售网络体系。蓝帆股份拟收购资产的账面价值为 547.3 万美元，收购拟承担的应付账款账面价值为 510.93 万美元（未经审计）。

收购完成后，蓝帆股份将重新聘任标的公司的骨干人员与派驻人员共同经营管理。蓝帆股份将通过子公司利用收购的销售网络销售本公司的产品，提高产品在美国的品牌知名度与市场占有率。

蓝帆股份表示，公司产品在美国市场的销售量占出口份额的比例较大，在美国建立自己的分支机构和销售网络，将有利于美国市场的开拓，也便于进一步开拓其他海外市场。

华为：企业通信市场定位全球第二

证券时报记者 杨冬

华为北美研发部门高级副总裁兼总经理 John Roese 昨日在深圳出席首届全球信息技术主管大会间隙接受证券时报记者采访时表示，IPO（首发上市）不在目前华为的战略考虑范围之内，华为目前还不需要进行上市融资。

在今年全球经济剧烈波动的环境下，华为依然取得了不错的业绩。据 John Roese 透露，今年华为全球销售形势良好，特别是来自于中国、亚太、中东等地区的销售收入增长强劲，上半年实现营收 154 亿美元，实现利润额达 19 亿美元。

John Roese 还透露，华为一直关注北美、欧洲等地区的并购机会，对于那些优秀的技术平台资产，华为将会重点考虑。

此外，作为业务结构优化的重要战略，华为高调吹响了向企业通信服务市场进军的号角。

“华为作为领先的电信设备服务商，在这个市场每年能做到 300 亿美元的规模，这已经很好了；现在和未来需要重点发展的业务就是企业通信业务，我们去年在企业通信市场实现了 20 亿美元的销售收入，今年应该可以实现 40 亿美元，明年则希望完成 70 亿美元。”John Roese 自信地表示，华为进入到企业通信市场，对于整个市场而言将是一种颠覆性的改变，未来几年内华为在这个市场上将做到全球第二。

在具体的市场进入策略上，John Roese 表示，就全球市场的情况而言，中国的银行、交通以及政府部门较容易切入，而北美的教育行业市场则比较容易开发，欧洲市场的交通及政府部门也比较容易进入。

值得一提的是，华为目前投入重金的云计算平台可能会加快其在全球企业通信服务市场取得成功的步伐。据 John Roese 透露，华为北美研发中心已经成功研发了“桌面云”平台。

John Roese 表示，“桌面云”虽然只是云平台的一个部分，但对于信息技术虚拟化应用是一个很好的开始，未来可以应用到所有行业的客户；就全球市场而言，发展中国家最有可能率先大面积应用云计算，因为这些国家传统的信息技术产业投资规模较小，应用新技术的成本较低。比如新的业务通过云平台运用到 ERP（企业管理平台）系统将会更有效率，可能只需要几个小时就可以完成，但利用传统的技术则需要长达几个月。

金蝶集团：已建立云计算平台

证券时报记者 杨冬

金蝶集团销售部总经理兼中国区副总裁郝登胜在深圳出席首届全球信息技术主管大会间隙接受证券时报记者采访时表示，今年年初至今，金蝶集团各项业务实现了全面性的高增长，尤其是咨询业务、整体解决方案提供商业务以及国际业务增长非常快。

郝登胜指出，今年以来国内大量中小企业出现了资金链紧张的情况，这也让金蝶集团在温州等局部地区遭遇了很大的挑战，但金蝶集团抓住了中小企业资金管理市场的需求，销售情况实现了高增长。此外，金蝶集团的出口业务并未受欧债危机的影响，一些海外市场呈现出了很强的成长性。

另据金蝶集团高级副总裁张良杰透露，目前金蝶集团已经建立了强大的云计算平台，并率先提出了“中国管理云”的概念，这将帮助金蝶集团加快从软件服务商向咨询服务商的转型。

张良杰继称，为了实现云计算的应用，金蝶集团打算分两步走，第一步是将移动终端引入到 ERP（企业管理平台）系统，目前这一步已经基本实现；第二步则是将管理服务碎片化之后放在云平台上进行，企业的业务后端和前端最终都能完成向云平台整合，目前正在努力实现这一步。

联想发力移动云计算市场

证券时报记者 丽娟

昨日，联想商用技术发展论坛在深圳召开，联想在会上发布了其面向移动互联商用市场的移动云计算战略。联想集团高级副总裁、中国区总裁陈旭东在会上指出，在发展 PC 的同时，联想将大力发展移动云计算市场。

据了解，联想将在终端、应用平台、后台基础设施以及合作伙伴协作四个方面加速发展，提升移动云计算的商用价值。首先，在终端方面，联想提供丰富、可深度定制的移动互联终端，提升企业客户的应用价值；第二，在行业应用平台方面，联想致力构建移动互联行业应用基础架构，以安全、可管理、易部署为标准，为客户搭建移动互联行业应用基础平台；第三，在后台基础设施方面，联想将为客户提供包括后台企业级数据中心、大规模公共计算在内的 IT 基础架构；第四，联想将加强产业链垂直整合，携手 SAP、用友、IBM、思杰等合作伙伴，以更加紧密的协同创新，为客户提供更加贴合业务需求的移动互联行业解决方案。

国中水务：责令改正基于例行检查

证券时报记者 张珈

11月1日国中水务（600187）公告称收到证监局责令改正书，此事引起了部分投资者的关注。就国中水务公司治理以及财务等市场关注问题，记者昨日采访了该公司相关人士。

国中水务表示，此次公告《关于对黑龙江国中水务股份有限公司采取责令改正措施的决定》，是缘于黑龙江证监局执行证监会《上市公司现场检查办法》而进行的例行检查。黑龙江证监局重点检查了国中水务信息披露的真实性、准确性、完整性、及时性和公平性，以及公司治理合规性、审计机构的审计等工作情况。

国中水务相关人士在接受采访时表示，公司于 10 月 31 日收到责令改正决定后，在证监会规定的时间内进行披露。针对该公司独立董事年报工作制度不完善一事，公司方面表示，独立董事此前已按照相关规定的要求履行了年报中的职责，只是没有形成相应的制度。在此次证监局检查后的协调会上获知存在的问题后，国中水务制定了《独立董事年报工作制度》，并于 10 月 28 日董事会审议通过。

记者经多方获知，对于责令改正决定提及的“个别收入确认存在跨期现象”，问题仅存在国中水务 2011 年度，且对公司 2011 年度全年业绩不会产生影响。

国中水务方面表示，针对责令改正决定中提到的问题，公司将在规定时间内、经黑龙江证监局无异议后，把《整改报告》报送上交所予以披露，同时披露董事会关于整改工作的决议和监事会意见。

华映科技完成受让华映光电20%股权

证券时报记者 朱中伟

华映科技（000536）今日发布公告称，“公司于近日向转让方控股股东中华映管（百慕大）股份有限公司支付股权收购款项，正式完成受让华映光电股份有限公司 20%股权作业程序。

今年 9 月，华映光电正式结束单、彩色显像管、显示管的业务，未来将全力打造触控一条龙产业链。成功进行产业转型后，目前华映光电正逐步形成以中小尺寸平板显示产品、触控产品及相关零部件加工的一条龙产业链。鉴于中小尺寸平板显示产品、触控产品的市场需求持续旺盛，华映光电打造的全产业链模式效益逐步显现，在建项目产能于 2011年逐步释放。

华映科技表示，公司将在合适的时机通过继续收购华映百慕大等华映光电股东所持华映光电剩余股份的方式实现对华映光电的控股，促使公司朝中小尺寸触控产业链拓展，并结合公司未来新项目的运作。