

圣农发展 拟投27亿异地建厂

圣农发展 (002299) 今日公告称, 为促进公司进一步扩大产能, 拓宽市场, 增加利润增长点, 拟在异地投资建设年产1.2亿羽肉鸡工程及配套项目。项目建设内容包括种鸡场、肉鸡场及饲料厂、孵化厂、肉鸡加工厂、运输车队等配套工程, 项目总投资额预计为27亿元左右。

圣农发展表示, 目前公司年出栏和屠宰肉鸡产能已经超过1亿羽, 此外非公开发行股票募投项目——年新增9600万羽肉鸡工程及配套工程建设项目将在2012年建成完工, 届时年出栏和屠宰肉鸡产能将达到1.92亿羽。尽管如此, 公司产量占全国白羽肉鸡总量比例仍低。同时, 由于公司客户尤其是肯德基、麦当劳需求的不断增加, 公司市场前景十分广阔。圣农发展认为, 人们对安全、营养的优质鸡肉需求正在增加; 同时随着人们生活节奏的变化, 快餐饮食消费正在持续增加, 鸡肉消费比重正在提高; 此外, 以自给自足为特征的散户饲养比例越来越少, 以市场化为导向的工业化集中饲养正在成为肉鸡供应的主要来源, 这为肉鸡行业的发展以及公司产能的扩大奠定了稳定的市场基础和广阔发展前景。 (朱中伟)

复星医药累计购入 先声医药股份6.45%

复星医药 (600196) 今日公告称, 截至当地时间11月8日, 公司全资子公司复星实业(香港)有限公司以自有资金及银行贷款累计出资3033.06万美元(约合1.93亿元人民币)通过二级市场购入先声药业(Simcere Pharmaceutical Group)共计347.91万存托股票(ADS), 折合普通股695.82万股, 占截至2011年5月6日先声药业发行在外普通股总数的6.45%。

今年8月30日, 复星医药发布公告称, 截至8月26日, 复星实业从二级市场购入先声药业股票288.83万ADS, 占先声医药发行在外普通股总数的5.36%。此后的3个月内, 复星实业再出资529.03万美元(约合3356.79万元人民币), 购进占比1.10%的股份。

复星医药称, 此次复星实业购入先声药业股份的目的是为了投资, 并表示, 复星实业将会综合先声药业的股价水平、经营业绩、财务状况等因素, 对所持有的先声药业股份和股票权作出评估, 并可能会为投资目的而继续持有、增持或者出售先声药业股份。 (张莹莹)

TCL集团获中国专利金奖

国家知识产权局和世界知识产权组织日前举行第十三届中国专利奖颁奖大会, TCL集团(000100)工业研究院的发明专利“液晶电视背光控制系统及方法”获得国家知识产权局颁发的中国专利金奖。

“液晶电视背光控制系统及方法”主要是通过创新的专利技术, 达到分区域对背光亮度进行动态控制, 从而实现较大幅度节约功耗, 提高画面对比度, 改善画面的光通量, 保护了电视观者的视觉健康, 极大地提高了观看舒适度。

TCL集团副总裁、工业研究院院长闫晓林博士表示, 近年来, TCL通过成立工业研究院加强技术创新工作, 推动TCL从“应用型研发”向“核心技术型研发”的转变, 在注重研发能力提升的同时, 还通过在集团层面成立知识产权中心, 统筹管理集团专利事务, 加强知识产权保护工作, 实现创新与保护并重。

业内分析人士认为, TCL该项获奖技术在国内和国际所具有的先进性, 标志着中国消费电子企业在核心技术上已经逐步开始突破, 同时, 这也为进入针对电视制定了新的能耗标准的欧美市场打开了通路。 (黄丽)

中兴通讯获 2011年度LTE设备商大奖

全球知名咨询机构Frost & Sullivan日前向中兴通讯(000063)颁发了“2011年度LTE设备商”大奖, 并肯定了中兴通讯在LTE(3G的长期演进)领域所作出的贡献。

2011年度, 中兴通讯在商用合同和专利申请等方面, 都取得了高速增长, 系统设备规模进入欧美日等高端市场, 领先的技术解决方案, 使之成为具竞争力的LTE设备供应商。2011年上半年, 中兴通讯新增LTE商用合同数就超过了2010年全年LTE合同数。截至目前, 中兴通讯已经获得包括CSL、Telenor、Sonacom、Hi3G等28个LTE商用合同, 与全球90多家运营商开展LTE合作和试验。中兴通讯LTE终端订货量超过10万部, 供应全球高端运营商, 积极推动LTE全球商业化进程。

此外, 在Frost & Sullivan举办的2011增长创新及领导力峰会上, 中兴通讯云计算荣膺Frost&Sullivan两项年度大奖, 分别为“2011年度绿色数据中心技术创新奖”和“2011年度云计算解决方案提供商”。 (黄丽)

中国重工放弃定增 拟发80亿公司债券

证券时报记者 张莹莹

中国重工 (601989) 今日公告称, 公司拟终止实施2011年非公开发行股票方案, 同时拟公开发行80.5亿可转换公司债券。募投项目为: 以36.31亿元收购控股股东中国船舶重工集团公司所持有的武船重工、河柴重工、平阳重工、中南装备、江峡船机、衡山机械6家公司100%的股权及民船设计中心29.41%的股权; 不超过44.19亿元用于11个相关固定资产投资项目建设。

公告称, 此次发行可转债的期限为6年, 每张面值100元, 按面值发行, 发行的可转债票面利率不超过3.0%。此次发行的可转债向公司原A股股东优先配售, 剩余部分采用网下对机构投资者发售和通过上交所网上定价发行相结合的方式, 余额由承销团包销。

中国重工在今年4月份发布了非公开发行股票方案, 当时方案为以不低于12.44元/股的价格, 非公开发行股票数量不超过10亿股, 计划募集资金不超过125亿元。募投项目包括, 预计以不超过53.6亿元收购中

船重工集团上述7家船舶公司股权; 投资不超过41.4亿元, 用于11个项目的建设; 不超过30亿元用于补充流动资金。

增发方案公布后, 中国重工股价一度下挫, 由4月份的14元左右跌至5月底的11元多。接着, 6月份中国重工对非公开发行方案进行了修改, 将增发价调整为11.96元/股, 发行数量为不超过9.62亿股, 募资不超过115亿元。其中募投项目中, 所购控股股东资产根据审计结果, 由原来的53.6亿元修正为36.31亿元。

但6月份以后, 股市再度下挫, 众多拟非公开发行公司对方案进行了延期、调低或改为配股等调整。中国重工此次终止定向增发, 转为发行可转债公司债券也可视为无奈之举。

中国重工称, 此次收购方案, 可有效消除公司与目标公司之间的关联交易。光大证券的研究报告认为, 中国重工被看做航母建造基地的重要备选方, 通过收购中船重工集团军用舰艇总装企业业务, 将进一步完善其产业链。

发债伴定增输血 宗申动力后劲发力

证券时报记者 张伟建

7年前, 宗申动力(001696)创始人左宗申重组原成都联合实现借壳上市后, 利用资本市场平台做大做强上市公司便成为企业发展的一大战略。日前, 宗申动力公开发行不超过7.5亿元的公司债券和2011年度非公开发行股票先后通过证监会审核。11月10日, 宗申动力刊登公司债券募集说明书, 公开向市场发行债券。

宗申动力公司债券募集说明书显示, 本次公司债券票面利率预设区间为7.30%~7.80%, 期限为6年, 信用评级AA级。控股股东宗申产业集团为公司债券提供全额无条件不可撤销的连带责任担保。

让市场关注的是, 早在这次公司债券申报和发行之前, 宗申动力就积极筹划非公开发行股票筹集资金。在3月22日宗申动力召开的年度股东大会上, 公司非公开发行不

超过1.1亿股的议案获得高票通过, 预计将募集资金不超过9亿元。此后股票市场继续下跌, 宗申动力曾在9月调整了定向增发预案。发行价格由原来的每股不低于8.54元下调为每股不低于5.44元, 而发行数量则由不超过1.1亿股调增至不超过1.7亿股。

在非公开发行紧锣密鼓进行之时, 宗申动力的目光同时盯住了公司债券。几个月来我们日夜在忙融资的事。”今年的一次股东大会上, 证券时报记者见到满脸疲倦的公司董事会秘书黄培国, 他说: “左老板下定了决心, 再难我们也得上, 定向增发的同时, 发行公司债一起做。”

据公司披露的定向增发预案, 宗申动力募集资金将投资于左师傅动力机械销售服务网络建设项目、三轮摩托车专用发动机项目以及技术中心建设项目。项目3年完工后, 正常年度可为公司新增约16亿元营业收入。公司表示, 在继续巩固在制造领域的规模和技术优势、实现产业升级的同

时, 公司要抓住机遇, 利用市场规模、研发技术、成本控制等竞争优势, 将其扩展到全产业链。

充分利用包括国内证券市场资源在内的一切资源, 抓住市场机遇做大做强企业, 是宗申动力多年来快速发展的一大特点。4年前, 宗申动力在席卷全球的金融危机到来之前未雨绸缪, 顺利完成定向增发, 公司不仅获取了宝贵的4.7亿元现金资产, 而且将大股东的通讯业务和优质资产注入了上市公司。首次增发之后, 宗申动力盈利能力和抗风险能力大幅增强, 公司主营业务自2006年以来连续4年实现年均30%以上的快速增长, 规模化程度进一步提升。

截至目前, 宗申动力已具备年产400万台摩托车发动机、250万台通用汽油机、30万台微型发电机组等终端产品的设计生产能力。产销量和出口量多年来稳居行业龙头地位。

通过债券发行和非公开发行股票建成的储量丰富的“血库”, 将成为宗申动力实现其发展战略的有力保证。

联姻央企 片仔癀携华润10亿建合资公司

证券时报记者 常小安 陈勇

片仔癀 (600436) 昨日披露, 公司拟与华润医药集团有限公司签订《合资意向协议》, 共同投资10亿元设立一家中外合资公司。在合资公司中, 华润医药集团将出资占51%股权, 片仔癀以茵胆平肝胶囊等8个产品和部分资金出资占49%。华润医药集团承诺在3年内将合资公司发展成为年生产销售额2亿元的企业, 以片仔癀投入的8个品种为主导产品, 10年内合资公司将发展成为年生产销售超20亿元、净利润超2亿元的医药企业。

公开资料显示, 华润医药集团与国药控股、上海医药并称为央企医药三巨头, 华润医药目前总资产约287亿元, 年营业额逾345亿元。公司旗下拥有多家国内知名医药企业, 直接控股华润三九、东阿阿胶、

双鹤药业、万东医疗等医药上市公司。公司在北京、上海、深圳、四川、山东等地拥有现代化的生产基地、分销中心和高水平的研发中心, 提供医药研发、生产、批发、配送、零售连锁和医院分销服务。在心血管、天然药物、中成药、医疗器械等领域居于国内领先地位。

据悉, 合资公司将在漳州建设占地约300亩的医药产业园区, 引入华润医药集团的营销管理平台和渠道, 建立完整的营销体系, 建立以片仔癀系列产品和其它新产品为基础的研发、生产、营销一体化企业。由于新公司征地、建厂、药品生产线GMP(良好作业规范)认证等需要一年以上的的时间, 在此期间, 片仔癀将通过合同服务形式为合资公司提供所需的生产、研发等服务。

值得关注的是, 将作为资产注入新公司的片仔癀产品为茵胆平肝胶

囊、护肝片、心舒宝片、金糖宁胶囊、复方片仔癀合片、复方片仔癀软膏、复方片仔癀痔疮软膏、片仔癀润喉糖等8种, 属公司最核心、国家绝密配方的片仔癀药丸未在注入产品之列。

据了解, 注入上述产品是经过华润医药集团经市场调查后认定的, 均为市场成熟度较高的产品。多年来片仔癀的营销模式一直为市场所诟病, 公司的主营业务严重依赖核心产品片仔癀药丸, 受营销模式的制约, 上述产品年销售额在公司片仔癀系列中占比一直徘徊在20%以下。片仔癀与华润医药的合作将有助于公司借助华润的营销管理平台和渠道提升注入产品的销售和市场占有率。

对于市场关注的注入产品定价问题, 业内人士预测, 一种实现市场销售的医药产品, 通常需要经历研发、临床、上市申报及市场推广等漫长的过程, 每个产品的市场评



朱中伟/摄

估价格至少在3000万元~5000万元。若照此推算, 上述8种产品注入新公司定价估计在3亿多元。片仔癀方面表示, 注入产品的价格双方将聘请第三方专业机构进行评估认定。据记者了解, 片仔癀本次合资应有更深层次的原因, 公司与华润合

作的背后不乏有地方政府国资方的推动。片仔癀大股东漳州市九龙江建设有限公司系漳州市国资委下属全资子公司, 代表地方政府国资方促成该项目, 既达到招商引资, 吸引央企振兴地方经济的目的, 又能促进旗下公司产品的市场开拓和销售, 可谓一举两得。

冠福家用陷股权转让纠纷 业绩或受损

证券时报记者 朱中伟

冠福家用 (002102) 今日表示, 公司于2008年在成都进行的一项投资决策于近日出现仲裁纠纷。公司已接到厦门仲裁委员会有关仲裁通知书, 称已受理明发集团有限公司提出的关于成都明发商务城建设有限公司股权转让纠纷进行仲裁事宜。

冠福家用介绍, 为了完善产业布局, 公司于2008年决定在成都

市双流县地区投资建立创意设计产业孵化园, 主要从事物流、商贸、区域总部结算中心、科研、家用品等分销配送, 该项目的实施单位为全资子公司成都明发。后因汶川大地震、金融风暴等各种原因, 公司决定通过转让所持有的成都明发全部股权的方式终止该项目。2010年1月, 公司与明发集团签订了成都明发的股权转让协议, 后又因办理土地使用权证等原因, 导致股权转让协议无法实施, 公司终止了该协议。

2011年1月, 冠福家用办理完成了成都明发的土地使用权证, 并于2011年5月30日与上海智造空间电子商务有限公司签订股权转让协议, 拟将公司持有的成都明发(现已更名为成都梦谷房地产开发有限公司)100%股权全部转让, 股权转让价款为4500万元。同时, 根据公司与当地政府签订的投资协议, 公司有权获得项目补贴1630万元, 该款项未到账, 如果当地政府对成都明发进行项目补贴, 该补贴款归属冠福家用享

有。目前, 成都明发已经办理了股权转让的相关工商变更手续, 冠福家用也已收到上海智造空间电子商务有限公司支付的股权转让价款3500万元。

明发集团方面则认为, 冠福家用之前已与其签订的股权转让协议仍然有效, 不应终止, 遂向厦门仲裁委员会提出仲裁申请, 并提出如下仲裁请求: 请求判令冠福家用尽快履行双方协议, 将成都明发100%股权转让给明发集团或明发集团指定的第三人名下, 此外请求判令冠

福家用支付违约金及相关律师费用合计370万元。

冠福家用表示, 公司向上海智造空间电子商务有限公司转让成都明发股权的收益为72.81万元。此外如果当地政府对成都明发进行项目补贴, 该补贴金额归冠福家用所有, 将增加1630万元的收益。反之, 当仲裁结果与明发集团的仲裁请求相一致时, 冠福家用向上海智造空间转让成都明发股权的协议则将作废。

发力云存储 朗科科技构建主业“三足鼎立”

证券时报记者 水菁

朗科科技 (600042) 自上市的第一天起, 就从未远离过投资者的视线。从“专利第一股”到业绩下滑、股东纷争, 朗科科技在资本市场上一路走得磕磕绊绊, 一个民族工业骄子的神话似乎正逐渐淡去。

朗科科技的光环是否真的会就此成为传说? 为了近距离了解朗科目前的真实情况, 证券时报记者日前专门走访了朗科科技, 就目前朗科科技主营业务的进展情况专门采访了公司新任董秘罗筱溪。

专利维权获重启

今年9月23日, 公司与Kingston再次签订专利授权许可合同的

补充协议, 公司多项专利维权诉讼有了新的进展, 这标志着冰封已久的专利维权工作正重新启动, 这必将在未来几年对公司收益情况形成重大积极影响。”对于公司的专利授权盈利模式的前景, 罗筱溪充满信心。

她介绍, 为保证公司上市进程, 2009年朗科科技暂缓了专利诉讼, 这导致此后专利授权收入在总收入中的占比处于较低水平, 但公司全球部署、情报数据、诉讼谈判等专利维权的布局工作一刻没有停止。2010年, 朗科科技与富有经验的国内专业律师事务所签订了合作协议, 开始了新的专利维权行动。作为行业领导者, 朗科科技累计全球授权专利及专利申请量达

335件, 覆盖几十个国家及地区。今年10月24日, 朗科科技再获得日本发明专利证书1份, 表明公司的专利运营模式所依托的“专利池”在不断扩大, 专利布局不断完善。”罗筱溪表示。

发力移动存储和云存储

除此以外, 为了平滑专利授权收入波动对公司主业经营业绩的影响, 公司在移动存储领域和云存储领域, 也同时做出了提前布局。”罗筱溪介绍。

罗筱溪告诉记者, 在移动存储领域, 公司根据市场和产品特点, 梳理了原有产品线, 新产品主要集中在USB3.0闪存盘以及USB3.0移动硬盘等方面。9月21日, 公司在北京召

开了国粹系列新品发布会, 该产品对于朗科占领闪存盘的高端商务礼品市场具有重要战略意义。朗科国盘成为第八届中国东盟博览会指定国礼, 公司产品成功入围2011年中央政府采购和各地地方政府采购, 也标志着公司在礼品和政府采购市场的开拓已经取得阶段性成果。

另外, 根据Taneja Group预计到2014年, 云存储产品将实现100亿美元市值。有报告显示, 未来5年, 中国云存储服务市场的年复合增长率将达到103%。云存储的提出与技术的突破将为存储行业开创新的蓝海, 也必然成为朗科科技重点开发的领域之一。

罗筱溪介绍, 目前, 公司依托发明创新实力, 针对高端客户或

个人对数据安全应用的需求, 已经开发出了基于云存储技术的“云优盘”。该解决方案除了推出AES加密闪存盘外, 还为用户推出了朗科加密技术的云存储平台, 这是公司向云存储迈出的第一步, 公司后续将继续推出更多云存储系列应用产品或服务。“云盘存储产品是公司涉足云存储的战略产品, 有望在2012年的适当时机发布。”

罗筱溪谈到, 在未来几年中, 传统产品、专利维权、云存储将构成朗科科技收入与盈利的“鼎立三足”, 而技术积累与创新将是这只“金鼎”的基础。”季报中, 公司对2011年全年的业绩给出了同比增长30%~50%的预测。