

## 上周深圳新房房源激增 一手房成交量环比微升

接近年关，开发商明显加快了推盘速度，上周深圳新增预售项目3个，新增住宅面积12.43万平方米，商业面积0.83万平方米。一手房成交352套，环比上升1.7%，成交面积3.0万平方米，环比上升1.35%，成交均价为19801元/平方米，环比上涨1.8%。二手房共成交555套，成交套数环比上升4.3%，成交面积为4.52万平方米，环比下降8.69%；成交均价18527元/平米，环比下降3.25%。一、二手房总成交套数为907套，环比上升3.3%，成交比例为0.63:1。

上周宝安、龙岗两区新房成交240套，占全市成交量的68.2%；其他四区共成交112套，占全市成交量的31.8%。在成交均价方面，上周南山区全市最高为31453元/平方米，宝安区全市最低为15355元/平方米。截至11月20日，深圳全市一手房可售面积为229.02万平方米，可售套数为24436套，可售面积较10月底大增10.63万平方米；若按近8周深圳全市新房周平均482套的销售速度，目前的新房可售消化时间为50周。(杨晨)

## 全国并网风电装机容量 同比增长60%

中国电力企业联合会日前发布《2011年1~10月份电力工业运行情况简要分析》指出，截至10月底，全国并网风电装机容量已经达到3913万千瓦，比上年同期净增1481万千瓦，同比增长60.9%；但是水利发电形势严峻，由于枯水期提前到来，各大主要流域龙头水库蓄能值大幅降低，今冬整个水电发电量将大幅下降。

《分析》称，1~10月份，6000千瓦及以上并网风电发电量582.5亿千瓦时，同比增长56.87%；10月份6000千瓦及以上并网风电发电量65.7亿千瓦时，同比增长45.48%。

不过，在整体电力投资完成情况中，风电投资有所下降。统计显示，1~10月份，全国电力工程建设完成投资5334亿元，其中，电源完成投资2760亿元。在电源完成投资中，水电、核电同比分别增长25.8%和26.2%，火电、风电同比分别下降17.9%和14%，风电投资下降主要是部分风电大省投资有所减少。(魏曙光)

## 北方创业 签订约6.7亿供货合同

北方创业(600967)公告称，公司通过投标的方式，于2011年11月18日与中国神华能源股份有限公司铁路货车运输分公司签订了招标采购合同，合同总价分别为5.84亿元和8796万元。本合同涉及车型为C80运煤专用敞车和C70E型通用敞车，中标数量分别为800辆和200辆。其中，C80运煤专用敞车销售合同最迟于2011年年底交货50%，2012年3月底前交货50%。C70E型通用敞车销售合同最迟于2011年年底前交货。

北方创业表示，上述两项合同将为公司贡献营业收入约5.74亿元。合同履行对公司2011年度及2012年度资产总额、净资产、净利润影响的具体数额目前无法测算，同时，该合同履行对公司业务的独立性不构成影响。(高璐)

## 万邦达 1.5亿元增资固废公司

为了进一步拓展公司的主营业务领域，11月18日，万邦达(600055)与吉林市环境保护投资公司、吉林省固体废物处理公司签署了《增资协议》。根据《增资协议》约定，万邦达将向吉林固废公司增资1.5亿元，成为吉林固废公司的控股股东。

增资前，吉林固废公司为吉林环保全资控股子公司。增资完成后，万邦达将持有吉林固废公司92.59%股权，吉林环保持有吉林固废公司7.41%的股权。(李小平)

## 澳洋科技 子公司生产线推迟复产

澳洋科技(002172)今日公告，公司控股子公司阜宁澳洋科技有限责任公司废气循环利用项目调试与设备检修维护工作已基本完成。但鉴于目前粘胶市场需求依旧低迷，导致产品销售不畅，粘胶短线价格也由11月初的18500元左右下跌至17000元左右，行业经营环境仍然较为严峻，公司决定，推迟阜宁澳洋复产时间。

10月27日澳洋科技曾公告，因废气回收项目与现有生产线的衔接调试需要，阜宁澳洋生产装置将于11月1日起进行临时性停产，停产期间将对生产线进行全面检修维护。当时公司表示，将抓紧调试进度，尽快恢复生产。(林晔)

# 爱康科技斥资1.6亿开拓光伏终端 标的公司业绩不佳

证券时报记者 魏隋明

主营光伏太阳能配件的爱康科技(002610)今日披露，拟收购青海蓓翔80%股权并增资，合计投资1.6亿元尝试进军光伏太阳能终端。对于公司首次涉足太阳能电站，爱康科技也表示存在一定的管理风险。

11月19日，爱康科技与自然人熊元福、万叶谢签订了《股权转让协议书》，收购熊元福持有的青海蓓翔37%股权，收购万叶谢持有的青海蓓翔43%股权。两项收购股权总价款为800万元，资金来源为自有资金。收购完成后，公司将持有青海蓓翔80%股权，自然

人熊元福持有20%股权。

股权转让结束后，双方拟对目标公司进行增资。目标公司注册资本从1000万元增至2亿元，由爱康科技和熊元福按持股比例认缴。其中爱康科技认缴增资1.52亿元，分三期支付，首期款5000万元。也就是说，爱康科技在该项目上的投资合计为1.6亿元。

公告显示，青海蓓翔成立于2009年7月，经营范围包括太阳能开发、利用、建设及产品代理销售。爱康科技主营光伏太阳能配件的研发设计、生产与销售，公司产品主要包括太阳能边框、EVA胶膜以及安装支架。因此，爱康科技的经营与太阳能终端联系紧密。

然而，标的公司的业绩让人很揪心。公告显示，青海蓓翔去年既无营业收入，也无利润；截至2011年10月31日，青海蓓翔净资产873.57万元，今年前10月的营业收入为零、亏损126.43万元。

在此次投资事项中，爱康科技表示，目前，光伏太阳能行业的发展仍需要政府扶持，如国际国内光伏太阳能产业政策发生不利变化，将会给此次收购带来一定的政策风险。同时，此次收购行为是公司涉足太阳能电站的第一次尝试，可能会产生经营不善的管理风险。另外，如不能在2011年12月31日之前完成并网发电或上网收购电价发生政策性变化等，将对项目的投资回报产生不利影响。



图为装有太阳能发电系统的生产车间

Phototex/供图

## 海峡股份新航线获批 预计可增净利逾千万

证券时报记者 林晔

海峡股份(002320)今日公告，11月18日收到海南省交通运输厅批复，同意公司开辟新的客运航线。公司拟以自有船舶“椰香公主”轮从事经营海口、三亚至西沙北礁及附近岛屿生态旅游航线，该项目筹建有效期为一年。

“椰香公主”轮目前经营海口至广州航线，该轮总长140米，服务航速16节，载货量2247吨，载客量680人。

经海峡股份初步测算，“椰香公主”轮经营海口、三亚至西沙北礁及附近岛屿生态旅游航线预计可实现年营业收入约6350万元，营运利润约1400万元。不过，“椰香公主”轮抽调经营新航线后，公司海口至广州航线将暂无船舶运营。

海峡股份对此作出解释，2010年海口至广州航线营运收入为3476.7万元，营运成本为4804.49万元，营运利润为-1327.79万元，因此，与公司2010年度财务数

据对照，“椰香公主”轮投入新航线正常运营情况下，公司年可增加营业收入约2873万元，增加营运利润约2728万元，增加净利润1000万元~1500万元。公司称，“椰香公主”轮运营新航线对今年的生产经营和财务状况不产生重大影响。

海峡股份表示，该生态旅游航线的开辟有利于公司拓展相关经营领域，丰富利润增长点，有助于海南省海洋旅游产业升级，为海南国际旅游岛建设做出新的贡献。

## 凯撒股份6090万元控股宇鑫广东

证券时报记者 张昊昱

凯撒股份(002425)今日公告，公司决定使用自有资金6090万元，以收购及增资的方式取得宇鑫(广东)贸易有限公司50.88%股权。

公告称，宇鑫广东是国际品牌的营销公司，拥有一支国际品牌营销队伍，拥有销售店面28家，集中在北京、上海、天津等城市的高档购物中心或大型商场。

宇鑫广东总资产账面价值为

3911.68万元，所有者权益账面价值为3154.68万元。凯撒股份认为，宇鑫广东作为国际品牌专业营销公司，其价值不仅体现在实物资产，更重要的是体现在其品牌资源、国际品牌运营队伍、销售网络等无形资产。鉴于此，此次投资采用收益法评估，评估后的股东全部权益价值为5876.65万元，增值2721.97万元，增值率为86.28%。

凯撒股份将使用2520万元收购宇鑫广东30%的股权，其后使用3570万元对宇鑫广东进行增资，其中850万元计入注册资本，2720万元计入资本公积金。收购及增资完成后，凯撒股份持有宇鑫广东50.88%股权，成为控股股东。

凯撒股份表示，此次对宇鑫广东的收购及增资，将推进公司旗下品牌国际化进程，扩大公司高端品牌市场份额。同时，宇鑫广东在北方地区的销售网络将对公司目前的销售网络良好互补，有利于公司快速开拓北方市场，形成布局更加合理的全国销售网络。

## 并购方向瞄准同行 三大协同追求融合

——东华软件董事长薛向东谈上市5年并购心路

证券时报记者 尹振茂

并购是资本市场永恒的话题，也是企业实现跨越式发展的强大助推器。坐落于北京中关村的东华软件(002065)自2006年上市以来，公司通过并购实现了快速发展。为此，证券时报记者专访了东华软件董事长薛向东，听他讲述近几年公司在开展并购方面的经验与心得。

### 并购同行首重协同效应

2007年8月，东华软件公告拟定向发行1264万股股票购买北京联银通科技有限公司100%股权；2009年10月，东华软件收购厚盾科技100%股权；2010年，东华软件收购神州新桥100%股权，并于今年年初顺利完成。

通过一系列并购，东华软件的业绩得到有效提升。其中，并购联银通之后的协同效应非常明显，公司2008年净利润比2007年上涨87%。

在并购方向上一定要选同行，因为与公司主业无关的并购实施起来会非常困难；而且，具体的并购目标至少要符合技术协同、市

场协同和服务协同这三个原则中的一个，最理想的当然是三种协同都具备，如果只有其中一两个也可以考虑，如果和这三个都不沾边就肯定不做。”薛向东如是总结。

在薛向东看来，神州新桥和联银通在技术协同、市场协同、服务协同上都比较不错，但市场协同更强一些，他们的客户群可以卖上市公司的产品，上市公司也可以卖他们的产品；而服务协同就是双方的服务团队可以共享，这样可以最大程度降低成本提高服务质量，产生更多的经济效益和社会效益”；另一家厚盾科技尽管规模小，但在技术协同方面可以发挥比较好的效应。

薛向东表示，从管理学来讲，并购最大的难题就是融合，团队的融合、技术的融合等。如果在日常的工作中可以互相协调，相互之间就自然而然融合了，如果没有上述协同就很难融合，很难融合就没有感情，没有感情就没有向心力，这个并购就会比较麻烦。所以说，符合了上面这些原则以后，在日常的工作中自然而然就能较快度过磨合期，进而收到1加1大于2

的效果。”

薛向东坦承，这“一个方向、三个协同”也是近几年慢慢总结出来的，但在并购的实践过程中越做越觉得比较契合公司的实际，本着这个去做并购就可以比较好地达到预期的目标。

### 股权并购与现金收购并举

对于选择何种方式进行并购，薛向东认为应该视不同情况而定，涉及金额比较大的用股权支付方式比较好，金额小的就现金收购。

薛向东表示，以联银通为例，当时是以定向发行1264万股股票的方式购买秦芳等5位自然人持有的北京联银通科技有限公司100%股权，以当时的发行价格计算，收购资金约为3亿元。今年年初东华软件以股权支付方式完成的对神州新桥100%股权的收购，折算成现金为3.2亿元，与联银通的并购金额相近。

对我们来说，要一下子拿出3个亿的现金压力不小，因此就决定采取换股的方式。”薛向东对记者表示，对联银通的并购是国内第一个向独立第三方发行股份并购同行企业的案例。”

## 创元科技获大股东增持

创元科技(000551)昨日获大股东苏州创元投资发展(集团)有限公司大笔增持。公司表示，此举系创元投资对创元科技未来发展前景充满信心，而信心则来源于公司主业发展双引擎——瓷绝缘子业务与洁净环保工程业务。

昨日，创元科技控股股东创元投资通过深交所交易系统增持创元科技106万股，均价为15.02元/股，占创元科技总股本的0.4%。本次增持前，创元投资持有创元科技8987.92万股，增持后，创元投资持有创元科技股份在总股本中占比由33.7%升至34.1%。

同时，创元投资拟在未来12个月内(自2011年11月21日起)择机以自身名义通过二级市场增持创元科技股份，累计增持比例不超

过创元科技总股本的2%(含本次已增持的股份)。

创元科技总经理朱志浩在接受证券时报记者采访时表示：创元投资信心来自于对公司主业发展战略的肯定，对主业发展实力的认可”。据了解，公司从2008年开始有序剥离汽车销售、房地产等业务，加速培育优势主业。目前公司形成以瓷绝缘子业务与洁净环保工程业务为核心的主营业务。

朱志浩介绍，公司在控股苏州电瓷的基础上，2010年通过资本市场定增收购抚顺高科，从而确立了公司瓷绝缘子业务的国内龙头地位及国内唯一一家全系列瓷绝缘子提供者。而双主业之二洁净环保工程业务以江苏苏净集团为载体，研发优势突出，目前公司已成为国内洁净产品行业标准制定者。(徐飞 袁源)

## 三川股份溢价受让甬岭水表51%股权

为做大做强水表业务，三川股份(300066)决定以募集资金7650万元用于受让浙江甬岭供水设备有限公司持有的温岭甬岭水表有限公司的51%的股权。

公告显示，标的资产甬岭水表由浙江甬岭以水表业务相关资产整体出资设立，注册资本3000万元。甬岭水表承接了浙江甬岭的水表相关资产、业务及人员，拥有完整的水表生产、销售、研发体系。目前甬岭水表年生产能力达100多万台，以外销为主。根据评估，截至

2011年10月31日，采用收益法评估后甬岭水表股东全部权益价值为1.51亿元，与经审计后的账面净资产5999.18万元相比较，评估增值9088万元，增值率为151.49%。

不过，浙江甬岭对甬岭水表未来3年作出业绩承诺，承诺2012年、2013年和2014年税后净利润的指标值分别为1416万元、1699万元和2039万元，承诺3年净利润累计指标值为5154万元。未实现业绩承诺时，补偿计算公式为6年累计承诺净利润-3年累计实现净利润)×12.7%×51%。(魏隋明)

等直接竞争；国家也很支持他们，给了他们很多研发资助。”谈及东方通，薛向东略感遗憾。

### 拟以现金进行海外并购

薛向东谈道，国内有些企业不想上市甚至不大愿意用股权方式进行收购，可能有的老板舍不得稀释自己的股权，对我而言，第一次并购就使自己的持股比例减少了5个多点。但上市公司是公众公司，把它做大是根本，而且从资产来说，公司做大后自己的那份也增加了，另外未必一定要绝对控制一家公司。”

据介绍，东华软件的并购视野已超越国界，试图通过国际并购弥补相关产品线的不足。对于海外并购的方式，薛向东称公司内部探讨过，换股比较困难，如果有目标，计划通过公开增发进行再融资，再拿再融资获得的现金进行现金收购。

薛向东还谈道，在硅谷，很多创业企业认为被大公司并购很荣耀，而在国内，“被并购”好像不太被认同。

如果思科或IBM来收购我们公司，只要给我好的价格、好的条件，又有何不可？”薛向东如是说。