

万马电缆 终止收购新疆铜矿

万马电缆 (002276) 公告, 将终止收购甘肃万星实业股份有限公司持有的新疆托里润新矿业开发有限责任公司 49% 股权。

公司已于 12 月 2 日收到万星实业签署的《关于终止在新疆托里县包古图呼的合铜矿的合作之协议书》。该项收购终止主要有两个原因: 万星实业表示, 将无法按之前合作意向书的约定在 2011 年 12 月 31 日前取得呼的合铜矿的采矿许可证。另外, 万马电缆聘请专业人员对呼的合铜矿进行了验证勘探, 根据专业人员出具的《详查成果实地调查报告》, 该矿床品位低、埋深较深, 矿石与非矿界限不清, 矿床开采剥采比大, 按目前矿产品价格核算收购风险很大, 建议放弃该矿股权的收购。

今年 8 月, 万马电缆与万星实业签订了《关于新疆托里县包古图呼的合铜矿之合作意向书》, 约定在主要前置条件满足的情况下, 万马电缆拟以不低于 2.9 亿元、不高于 3.1 亿元的价格购买万星实业所持有的润新矿业 49% 的股权。 (文泰)

光华控股 实际控制人变更为欧奇网络

光华控股 (000546) 今日公告称, 公司实际控制人最终以拍卖方式确定为深圳欧奇网络技术有限公司, 公司股票将在公告本次股权转让详细情况及受让方相关情况后续复牌。

今年 10 月 24 日, 光华控股原实际控制人广东南方影视传媒控股有限公司在广东省南方文化产权交易所公开挂牌转让其所持有的上海泰泓投资管理有限公司 51% 股权。资料显示, 光华控股的控股股东为江苏开元资产管理有限公司, 上海泰泓持有江苏开元资产 49% 的股权, 江苏开元国际集团持有江苏开元资产 42% 的股权, 南方传媒持有江苏开元资产 9%。

此后, 三家意向受让方浮出水面, 分别是欧奇网络、深圳市采兰实业有限公司和海南中评信息科技有限公司。公开资料显示, 欧奇网络成立于 2010 年, 公司集研发专业的移动互联网系统和制定行业解决方案于一体。此前有报道称, 欧奇网络是 ChinaKing 盈辉集团下属企业, 该集团成立于 2002 年初, 主要从事手机终端设备及移动互联网应用服务的生产和运营。 (健业)

中国石化与韩国SK集团 签署战略合作谅解备忘录

日前, 中国石化 (600028) 与韩国 SK 集团在北京签署战略合作谅解备忘录。据此, 双方将继续探讨合作投资武汉 80 万吨/年乙烯项目, 并在目前合作基础上, 进一步扩大合作范围, 提升战略合作关系。中国石化副董事长、总裁王天普与 SK 集团董事长崔泰源代表双方签署了备忘录。

2004 年, 双方按 50:50 的比例在上海合资建设了 6 万吨/年特种溶剂油装置, 目前合资公司运行顺利。该项目总投资为 2650 万美元, 采用 SK 公司的 Solplus™ 工艺技术, 生产脱芳烃溶剂、特殊溶剂类及其它溶剂类共 15 种产品。 (郁昕昕)

ST德棉将置入 物业及煤炭经营资产

ST 德棉 (002072) 日前公布了资产置换方案。公司拟用部分资产和负债置换新任大股东第五季实业所持有的淄博杰之盟商贸有限公司 100% 的股权及其关联方温环取等所持有的山东第五季商贸有限公司 100% 的股权。

据公告, ST 德棉拟置出的资产包括流动资产 1.95 亿元, 非流动资产 2.78 亿元, 负债 3.75 亿元, 合计净资产 9782.18 万元。置出资产经评估价值为 1.43 亿元, 置入资产评估价值为 1.06 亿元, 两者差额部分 3659.33 万元将由第五季实业向公司支付现金。

ST 德棉将拥有杰之盟、第五季商贸两个潜在子公司。其中, 杰之盟主营日用百货、金属材料、房屋租赁、物业管理等项目, 其主要资产为山东淄博市张店区 26 号民泰大厦共 5 层约 2.2 万平方米, 目前处于装修阶段, 预计 2012 年 3 月投入使用, 其主要用途为超市、影院、办公、酒店等。第五季实业承诺, 杰之盟公司预计 2012 年度产生的归属于上市公司母公司净利润不低于 1250 万元, 2013 年和 2014 年度每年产生的归属于上市公司母公司的净利润不低于 1500 万元。如果业绩未达到上述承诺数额, 则第五季实业以现金补足差额。

第五季商贸位于全国重点煤炭开发基地滕州市, 是以煤炭经营为主要业务的综合性企业。 (林晔)

隆平高科明星经理人刘石辞职

证券时报记者 向南

隆平高科 (000998) 日前公布了董事兼总裁刘石的辞职公告。这位种子行业的明星经理人去年 4 月份加盟隆平高科, 外界曾期望他能帮助隆平高科跻身种业巨头。

隆平高科公告称, 刘石因个人和家庭的原因申请辞去公司董事和总裁的职务, 刘石在带领公司期间实现了公司管理理念的提升以及玉米事业的发展。

刘石上周五接受证券时报记者采访时表示, 他在隆平高科一年半时间, 使命已经完成, 能做的改变都已做到, 改变不了的

部分也很难改变, 体现个人价值的空间已经不大”。

刘石认为, 自己这一年半的工作价值体现在对隆平高科产品结构、价值营销理念树立、团队建设和人员培训上, 公司从做大向做强转变, 盈利能力有明显提高。

有不少券商分析师是因为刘石的加盟才开始关注隆平高科这家公司, 因为刘石在任职先锋种业中国公司期间, 推广玉米品种先玉 335 获得巨大成功, 并使其成为敦煌种业 (600354) 和登海种业 (002041) 的主要利润来源。

有分析认为, 先锋种业的成功一部分靠先玉 335 的品质, 更多的

是靠高超的营销能力。

正因如此, 外界认为刘石加盟隆平高科, 将为这家公司带来竞争力。从公开信息看, 刘石加盟后, 隆平高科的确发生了一系列变化: 公司从非种业领域撤退, 如 2010 年退出隆平九华, 竞购在玉米种业有一定地位的山西屯玉, 尽管最后没有成功; 接着与利马格兰调整合作模式, 利马格兰退出上市公司控股股东的身份, 转而与上市公司成立合资公司; 在具体业务上, 刘石主张集中精力, 明确主攻方向, 砍掉盈利能力差的品种。

今年 7 月份, 他曾带着自豪的语气介绍他在隆平高科一年来业绩的提高, 并认为今后几年公司还将

保持良好增长。刘石对证券时报记者表示, 他在工作中获得了董事长的信任和支持, 在提出辞职后, 董事会曾全力挽留。

究竟是何种诱因促使刘石辞职, 他承认几个月前已有辞职的想法。刘石家在北京, 在长沙工作多有不便, 他曾提到不太适应长沙湿热的气候, 不过这应该不是主要原因, 因为他说这些都是小困难。在谈到辞职原因时, 他多次提到“个人价值”这个词。

证券时报记者今年 3 月份采访他时, 他表达了欲在隆平高科有一番作为的愿望。今年 4 月份曾有报纸报道三次问题专家李昌平致袁隆平的公开信, 希望袁隆平在有生之年放弃杂

交水稻的研究, 转向培育常规水稻品种。”刘石发文批驳李昌平的观点, 言辞激烈, 除了辩解种业问题, 维护隆平高科品牌的心态可见一斑。

在加盟隆平高科之前, 刘石除了大学毕业之后的教师经历外, 多数时间都在外企度过, 其中孟山都 9 年, 先锋中国 8 年, 他似乎并不愿意频繁更换工作。他加盟孟山都和先锋中国时, 皆成为这些跨国巨头的中国业务元老。

刘石表示, 自己并非专业技术人员, 选择工作的范围很广, “行业内外都有很多机会”。刘石关注的问题非常广泛, 在他 11 月 28 日发表的博客中, 他关注的是公务员招考问题。

■特写 | Feature |

深圳首个购房保本回购楼盘开盘现场直击

证券时报记者 向南

哟! 礼花炮响起, 提醒购房者又成交了一套房。

12 月 3 日, 深圳首个承诺 3 年保本回购的楼盘绿景香颂在大中华喜来登酒店开盘。据称当天推出 780 套房源, 卖出约 600 套, 收金 7.5 亿元。

在成交量持续低迷下, 不少开发商打出狠招希望快速回笼现金, 绿景香颂承诺保价回购, 以此表明价格已无可再低。

开发商没有选择已装修好的香颂格调馆, 而是租用场馆开盘, 可谓用心良苦。记者在开盘现场看到, 其核心区域当属一楼从会场主席台右侧小门进去的销控区。销控区的西侧墙壁上贴着楼盘示意图, 每成交一套房, 就响起一个礼花炮, 工作人员随即用一个红色塑料片覆盖一个可选房。远远看去, 示意图上已是红红一片。在音乐声和嘈杂声中, 一个主持人不停地宣布, 某某单元已销售完毕。

二楼是签约区等待区, 购房者复印各种证件后, 胳膊上会贴上一个号码, 然后在旁边的签约区签约。下午 2 点时, 号码已排到 321 号, 意味着有 321 个意向客户。



余胜良/摄

记者在签约区门口碰到了刘学华一家, 他们还不属于上述“321”的行列。他们看中了 89 平方米的户型, 总价 140 余万元, 还想着看现场的情况再做决定, 但楼下不时传来某某单元销售完毕的声音, 让他们有点着急。

刘学华刚刚退休, 买房的是他的儿子。刘学华说, 儿子月收入 5000 元, 刚够生活费和供车, 其实还是老人帮他买。他们两口的

退休收入, 加上一套房的出租收入 4500 元, 可以每月还 6000 元房贷。”这是为儿子准备的婚房, 提到了儿子结婚的话题, 刘学华的老伴开始抱怨儿子不急着找女朋友。同时, 老两口还为房产证上是否要加上未来儿媳的名字操心。

返回销控区, 记者碰到了三十出头的江先生。他是一个事业有成的小老板, 年收入 70-80 万元。这是他第二次购房, 第一套是一房一厅, 如

果孩子和老人从老家过来, 就不够住。他也计划申请房贷, “公司还需要流动资金, 不可能为了买房就裁员缩小规模。”他的公司有 20 多名雇员, 是典型的微小企业。他说公司税收挺重, 综合下来超过 30%, “是房子改善居住环境, 还是缩小公司规模? 我身边不少朋友都碰到这样的选择题。”

赵先生脚边放着一个花篮, 是签订购房合同后赠送的。赵先生选了一个 120 平方米的户型, 总价 200 余万元, 加上赠送面积, 使用面积可达 180 平方米, 算下来每平方米不到 1.2 万元, 这让他很动心。由于住在附近, 他对周围一手房和二手房的价格了如指掌, 连二手房在内, 这是均价最便宜的一个。谈到附近一个均价 2 万多的楼盘, 赵先生的妻子说: “去年就开盘了, 到现在都没卖完。”

由于早有购房打算, 赵先生夫妻到过这个楼盘 8 次, 他们也是二次购房。第一次购房, 他们花了 40 万元, 后以 100 万元卖出, 这为他们二次购房增添了底气。

作为生意人, 夫妻俩对开发商的营销手段赞赏有加。原以为均价是 1.7 万元, 突然又减了 1000 多, 感觉心里很舒服。”开发商在销控区列出

了三种不同房价: 开盘价、今日优惠价和恢复售价, 让他们感觉营销手段很高明。

据称, 绿景香颂保本回购等优惠措施只在 12 月 3 日一天有效。当日的优惠还包括每 50 万总房款可使用 1 万元代金券抵扣房款; 客户三天内签约可以享受 98 折, 一周内签约可享受 99 折, 一次性付款可以享受 97 折。

这些措施都加快了客户签约的脚步, 但丁先生夫妇显然不在此列。丁先生和上述三人一样, 自称刚需一族。丁先生现在是建材销售人员, 这个楼盘使用了他销售的建材, 他了解这个楼盘。但由于曾经做过地产中介, 他多了一份谨慎。他小心翼翼地向记者询问, 是否还会降价, 他还在猜测, 那些贴了红片的已售单元, 是否造假或者有托。

不过最重要的还是经济实力问题, 当收入的天平压下来, 再多的优惠措施, 也会让人保持理性。丁先生夫妻俩月收入 1 万元左右, 每月结余有限, 以他们看中的 50 平方米的户型为例, 首付压力会将双方亲戚搜刮一空。而在深圳, 像丁先生夫妻这样收入水平的职员, 占了很大比例。

丁先生的妻子盯着手里厚厚一沓户型资料说: “要是每月还贷能低于 3000 元就好了。”

太安堂 1.36 亿拿下 “南宏兴” 控股权

证券时报记者 罗平华

停牌一周的太安堂 (002433) 今日公告称, 公司将斥资 1.36 亿元, 收购潮州市杉源投资有限公司全部股权, 进而获得素有“南宏兴, 北同仁”之称的“中华老字号”广东宏兴集团股份有限公司 52.4% 的股权。

据公告, 为更快发展公司的中药制药产业, 进一步完善产品线, 太安堂已于 11 月 30 日与杉源投资两名个人股东就收购杉源投资股权事项签署了合同, 杉源投资持有宏兴集团 52.4% 股权。

资料显示, 杉源投资 2010 年

度实现营业收入 4172.6 万元, 亏损 185.73 万元; 2011 年 1-10 月, 实现营业收入 4079.46 万元, 盈利 0.06 万元。由于杉源投资除持有宏兴集团股权外, 并无其它对外投资和经营。因此, 不难推断出宏兴集团经营状况不尽如人意。

宏兴集团网站资料显示, 广东宏兴集团股份有限公司始创于清康熙年间 (1662 年), 由“宏兴药行”(天和堂)、“大娘巾卫生馆”、“紫吉庵”(长春堂) 合并沿革而来, 迄今已有 300 余年。据悉, 企业在上世纪 90 年代曾辉煌一时, 但由于企业股份制改造未能彻底, 历史遗留

包袱沉重, 存在管理机制老化等根源性问题, 未能适应市场发展变化, 逐步走向下坡, 经营上一直处于盈亏边缘状况。

对收购宏兴集团的原因, 太安堂给出了四大理由。

宏兴集团所属制药厂拥有 203 个药品批准文号。其中丹田降脂丸、心灵丸、滋肾宁神丸、参七脑康胶囊、复方鹧鸪菜散、调经白带丸等 12 个品种为国家独家品种, 列入非处方药 (OTC) 的共有 128 个品种, 列入医保的共有 94 个品种。这些产品批文资源间接节省了太安堂在研发方面的时间和资金投入, 并对补充和丰富公司的内服中成药产品线

意义重大, 将使公司的内服中成药规模迅速扩大。

宏兴集团及其下属企业目前拥有 21 项注册商标和 2 项商标注册申请。其中宏兴集团拥有的注册商标“宏兴”被商务部认定为“中华老字号”, 宏兴的系列商标品牌具有一定的知名度和影响力。

宏兴集团目前拥有 5 项专利权, 并拥有 8 项专利申请, 这些专利权使宏兴集团主要产品的知识产权得到了有效保护。

另外, 宏兴集团地处广东省潮州市中心地位, 拥有 2 万多平方米土地使用权以及厂房建筑物房地产, 为其今后的扩张发展打下了良好基础。

多晶硅企业停产增多 行业困局难破

证券时报记者 文泰

多晶硅行业景气度下滑已有时日, 日前乐山电力与天威保变宣布, 二者共同投资的天威硅业单线年产 3000 吨多晶硅生产线停产, 显示这个曾备受资金青睐的行业目前已处境艰难。

去年 2010 年 12 月底, 工信部等联合公布了《多晶硅行业准入条件》, 规定新建太阳能级多晶硅项目应每期规模大于 3000 吨/年。据记者了解, 单线年产 3000 吨多晶硅, 总投资额近 20

亿元。以盾安环境为例, 该公司 2009 年 11 月通过内蒙古盾安光伏科技建设的年产 3000 吨太阳能级多晶硅项目, 总投资额为 18.82 亿元。

之所以设定年产 3000 吨的门槛, 除了 20 亿元的资金门槛将使中小企业无力跟进, 还源于年产 3000 吨生产线, 能使多晶硅的生产成本进一步降低, 进而增强企业盈利能力及抗风险能力。

江苏中能硅业科技发展有限公司副总经理吕锦标介绍, 公司在实践中发现, 单线产能在 1500

吨的项目, 成本降到 40 美元/公斤, 就很难再降下来, 成本控制有限。单线年产 3000 吨的多晶硅生产线, 成本或在 30 美元/公斤左右。与其投资额相比, 已经达到较为理想的比例。由于工信部上述标准出台之时, 市场上多晶硅单价尚在 60 美元/公斤-70 美元/公斤左右, 该类型生产线的产品已经不具有竞争力。

在盾安环境公告上马多晶硅生产线当日, 国元证券研究员周海鸥曾在接受记者采访时分析, 未来多晶硅行业的产能是否过剩, 除了取决于欧洲市场的补贴政策能否延续

以往力度以外, 更重要的是国内新建的光伏电站能否大幅增加对多晶硅的需求。两年过去, 国内多晶硅行业仍旧无法摆脱严重依赖欧洲市场的尴尬局面。如今, 最具性价比的年产 3000 吨多晶硅生产线也面临停产技改的尴尬局面, 国内多晶硅行业已进入最严酷的寒冬。

不仅如此, 12 月 3 日, 美国国际贸易委员会 (ITC) 初裁结果认定, 有明显迹象表明中国出口的晶硅光伏电池存在接受补贴并以低于合理价格销售的行为, 这又将给整个行业的发展蒙上一层厚厚的阴影。

桂林旅游参股公司 定增收购索道资产

桂林旅游 (000978) 参股公司井冈山旅游的上市障碍将进一步扫清。桂林旅游日前公告称, 井冈山旅游发展股份有限公司决定向井冈山市笔架山景区实业发展有限公司定向增发 2748 万股, 笔架山公司将其拥有的笔架山索道经营性净资产注入井冈山旅游, 以消除同业竞争。

目前, 井冈山旅游注册资本 5500 万元, 其中井冈山旅游发展总公司持有 3548 万股, 持股比例 64.51%, 为第一大股东; 桂林旅游持有 1800 万股, 持股比例 32.73%, 为第二大股东。

依据评估, 截至 2011 年 6 月 30 日, 井冈山旅游的净资产评估值为 1.66 亿元, 折合 3.01 元/股, 评估增值 27.3%; 今年上半年实现营业收入 7115 万元, 净利润 2341 万元。而截至 2011 年 6 月 30 日, 笔架山索道经营性净资产的评估价值为 8279.63 万元, 评估增值 62.34%; 上半年取得营业收入 2515 万元, 净利润 987 万元。

本次定向增发将以评估每股净资产 3.01 元作为增发价格, 笔架山索道经营性净资产评估价值 8279.63 万元折合 2748 万股。增发完成后, 井冈山旅游的总股本增至 8248 万股, 其中桂林旅游持股 1800 万股, 持股比例 22%, 为第三大股东。

公告称, 上述收购有利于消除井冈山旅游与笔架山公司在索道业务上的同业竞争, 有利于井冈山旅游做大做强, 实现上市目标。

(马宇飞)