

黑猫股份龙星化工 炭黑产品遭印度特保调查

黑猫股份(002068)和龙星化工(002442)同时公告,日前从中国商务部获悉,12月2日,印度财政部下属保障措施局发布公告,宣布对中国橡胶用炭黑发起特保调查,调查期间为2008年4月至2011年10月。

案件申请方为印度炭黑制造商联合会。申请人认为涉案产品短期内对印度大量低价进口,扰乱了印度市场,因此要求对中国出口到印度的橡胶用炭黑企业征收为期4年的保障措施税。

黑猫股份披露,截至2011年11月30日,公司2011年1~11月累计销售炭黑51.17万吨,其中出口销售炭黑14.26万吨,出口印度地区炭黑3.18万吨;印度市场出口量占公司炭黑出口总量的22.3%,占公司炭黑销售总量的6.21%。

龙星化工披露,公司属于此案所涉及的出口商,截至2011年11月30日,公司今年累计出口印度轮胎企业橡胶用炭黑均为低价值品种,总计8375.2吨,占总销售量的3.13%,总金额5883.64万元,占比2.95%。

根据印度有关特保调查的相关程序,相关利害关系方如要应诉,须在立案30天内向印度保障措施局提交出口商问卷和对该案的评价意见。(文秦)

天泽信息拟与中联重科 签署物联网合作备忘录

天泽信息(300209)拟于12月12日和中联重科(000157)签署《中联重科物联网GPS信息服务系统项目战略合作备忘录》。备忘录履行将对公司未来的营业收入和营业利润产生积极影响。

据备忘录,公司与中联重科将通过企业合作模式,整合优势资源,组建合作团队,进行物联网技术在工程机械领域的研究及应用。同时,公司将为中联重科及其下属机构、客户提供该项目领域的相关服务,并通过派驻经双方认可的研究人员、开发人员、运维人员,提供本地化服务,为中联重科及其下属机构规划、开发、建设“中联重科物联网GPS信息服务系统”,为其提供信息运营服务,以满足中联重科的信息需求。

合作计划之外,公司与中联重科还将进行后续物联网合作策略,并为其提供不断创新的信息技术服务。

天泽信息表示,公司一直专注于车辆远程管理信息服务运营及配套软硬件的研发与销售,公司能够满足备忘录中中联重科对公司产品和服务的新增需求。中联重科作为公司在国内的重要客户及在该项目上的唯一战略合作伙伴,将起到标杆客户的示范作用,从而进一步提升公司的整体竞争实力。(胡越)

西安民生 非公开发行申请获通过

西安民生(000564)非公开发行股票的申请于12月9日获得证监会有条件审核通过。

公司拟以不低于5.74元/股的价格,非公开发行股票不超过2.18亿股,计划募资12.5亿元用于延安东方红世纪广场投资项目、西安雁塔国际文化广场投资项目、宝鸡新世纪购物中心扩建项目和民生百货西安北大街店开店项目等大型商业设施项目的开发和建设。根据发行方案,公司控股股东海航商业控股拟认购比例将不低于发行量的36%。(周欣鑫)

万和电气 吸油烟机产品逆势增长

尽管今年以来房地产调控效果日渐明显,商品房成交量的下降给厨电产品带来了不少压力,但行业格局洗牌,也为行业龙头万和电气(002543)带来了机会。

随着吸油烟机市场17立方米/分钟以上大排量时代的来临,万和电气吸油烟机“双涡轮”的最大排风量可达19立方米/分钟,凭借技术优势,公司已开始悄然布局市场。

据中怡康数据,今年上半年吸油烟机市场仍然保持了很高的品牌集中度,老板、方太仍占据行业前两名,但行业格局变化已现端倪。作为行业新进品牌,万和电气已稳居行业前五,改变了过往两年纹丝未动的品牌排序格局。

万和电气上市便确立了以燃气具为核心的厨卫电器和生活热水系统同步发展的战略。

万和厨卫电器事业部总经理徐卫国表示,近年来,万和“双涡轮”吸油烟机保持了每年超过30%的高增长,尤其在国家严厉调控房地产的今年,仍实现了逆势增长。房地产调控的确给厨电产品生产企业带来不少压力,但也起到促进进行行业洗牌的作用,坚持技术创新,洞悉消费者需求,总能找到新的市场空间。(任瑾)

南京公交整合“3+1” 南京中北公交资产面临分家

证券时报记者 建业

南京中北(000421)今日公告称,南京市网站日前发布了《南京市公交行业资源整合方案》,据整合方案,南京中北旗下的部分公交资产将分别归入3个新成立的经营主体,对此南京中北表示,上述整合对公司的影响尚无法判断。

根据政府整合方案,南京中北大股东南京市城市建设投资控股(集团)有限责任公司和江宁区政府将作为此次南京公交行业资源整合的主体,对包括公司巴士分公司、南京六合中北威立雅客运有限公司等在内的从事公交运营的相关企业进行整合。最终在全市现有公交资源的基础上,整合为“3+1”模式,即3家从事公交线路经营企



业和1家从事场站资源建设和管理的企业。公告显示,目前在南京运营的

11家公交行业主体都将参加此次公交整合。具体整合办法为整合现有主城区8区的公交资源,组成南京公交

一公司”,需整合的企业包括南京市公交总公司、中北集团巴士公司、雅高巴士公司、新宁浦巴士公司;整合现有江宁区的公交资源,组成南京公交二公司”,需要整合的企业包括新城巴士公司、江宁通盛公司;整合现有江北地区的公交资源,组成南京公交三公司”,需整合的企业资产包括六合中北威立雅公司、浦口中北威立雅公司、江苏金陵交运集团、大厂双虹公司、六合新集劳务队。

另外,还将组建南京公交场站公司,整合全市公交企业移交的各类枢纽站、线路沿途停靠站的资源。

南京中北公告称,上述整合方案涉及南京中北巴士分公司、公司持股51%的南京中北威立雅交通客运有限公司所100%控股的南京六合中北威立雅客运有限公司及南京浦口中北威

立雅客运有限公司、公司控股51%的子公司南京新城巴士有限公司。对比市政府的整合方案,南京中北的上述资产将被分别归入3个不同的新公司,南京中北如何加以协调将成为市场关注的焦点。

南京中北表示,鉴于上述整合事项尚处于政府筹划阶段,具体整合实施方案尚在酝酿中,存在不确定性,故上述整合事项对公司未来经营的影响目前尚无法判断。公司将密切关注该事项的进展情况并及时履行信息披露义务。

据了解,上述整合方案也附带有时间表。其中预计在12月15日前完成具体整合方案的制定,2012年5月30日前完成具体的资源整合过程,在2012年6月30日前完成整合后的验收工作。

*ST广夏重整获批 引进宁东铁路

见习记者 林晖

距离*ST广夏(000557)11月24日向银川市中级法院申请批准重整计划草案,已过去了十多天。公司今日公告,银川市中院9日作出裁定,批准公司《重整计划》,并终止公司重整程序。

*ST广夏将通过公开拍卖等方式处置现有全部资产。由于*ST广夏已无经营性资产,完全丧失经营能力,重整计划拟定宁夏宁东铁路股份有限公司及(或)其关联方为公司的重组方。

重组方将受让*ST广夏全体股东让渡的1亿股股份,同时向*ST广夏提供约3.2亿元资金,依照重整计划的规定支付重整费用、共益债务和清偿债权等,为解决公司的历史遗留问题承担其它相应成本,并承担因受让股份中涉及质押、司法冻结和限售等原因产生的股份无法过户的风险。*ST广夏表示,重整费用约3500万元,共益债务约400万元。

重整计划安排由重组方提供资金向普通债权人清偿。每笔债权100万元以下部分清偿比例为

100%,每笔债权100万元以上至1000万元以下部分清偿比例为70%,每笔债权1000万元以上部分清偿比例为50%。

重组方将通过定向增发等方式向*ST广夏注入净资产评估值不低于40亿元的资产。重整计划同时要求,重大资产重组完成后,上市公司连续三年净利润合计不低于10亿元,并恢复持续经营能力和盈利能力。

*ST广夏称,如公司不执行或不能执行重整计划,法院经管理人或者利害关系人请求,将裁定终止重整计划的执行,并宣告公司破产。

东华软件推股权激励

东华软件(002065)今日披露股权激励计划草案,364人将分享1180.7万份股票期权,涉及标的股票数量为1180.7万股,占公司当前股本总额的2.22%。

激励计划草案显示,本次授予的股票期权拥有在激励计划有效期内的可行权日,按预先确定的行权价格21.59元/股和行权条件,购买1股公司股票的权利。公司将通过向激励对象定向发行股票作为激励计划的股票来源。激励对象包括董事、总裁吕波在内的364人,截至2010年12月31日公司员工总数的16.14%。

激励计划有效期为5年。授予的股票期权自激励计划授权日起满12个月后,激励对象在可行权日内按30%、30%、20%、20%的行权比例分四期行权。

激励对象行权需满足公司的业绩考核指标,即以上一年度的净利润为基数,2011年、2012年、2013年、2014年度的净利润增长率分别不低于30%、35%、35%、35%。各年度净利润指标均为归属于上市公司母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润。(文秦)

黄酒电子盘试营业首日 “97年龙山”上涨164%

证券时报记者 向南

昨日是绍兴原酒电子交易盘试营业首日。截至11点半,涨幅最大的品种为97年龙山,上涨223.7元,涨幅达到164.24%,但交易只有一手,金额为8278元,交易金额最大的为08年龙山,交易78.66万元,涨幅为4.71%。

在总共19个交易标的中,上涨较多的还有99年龙山,涨幅90.9%;有10个品种涨幅在10%以上;有5个品种没有交易。或许由于开盘交易时间只有两个小时,绍兴原酒电子交易盘的总交易额并不理想,总额为387万元。

民生证券分析师王永锋表示,首日交易金额不大理想可能是由于

该产品新出现,投资者还有一个熟悉的过程。

湘财证券分析师赵军则认为,黄酒原酒交易为投资者提供了新途径,但交易标的全由古越龙山(600059)一家提供,有点像独角戏,如果加入会稽山等其他黄酒交易品种,对活跃交易有利。据了解,绍兴原酒电子交易盘由绍兴黄酒集团经营。

资料显示,古越龙山拥有庞大的原酒存量,达到25万吨原酒,平均储藏年限8年~9年。如果按照01年龙山最新交易价格,每公斤价格达到149元。以此估值,古越龙山原酒价值将达373亿元。

此外,如果以昨日10年龙山18.51元的收盘价和01年龙山149

元的收盘价作个简单对比,收藏黄酒9年,将拥有700%的升值空间。

许多投资者或许正是看到黄酒升值空间而参与交易。简单从古越龙山的供应价格来看,2011年11月7日公示的2010年原酒交易价格达到15元/公斤,较今年年初13.1元/公斤的供应价格上涨14.5%;2009年原酒交易价格达到18.1元/公斤,较今年年初14.2元/公斤的供应价格上涨27.46%;2008年原酒交易价格达到22.3元/公斤,较今年年初16.8元/公斤的供应价格上涨32.74%,近3年原酒价格平均上涨达到24.9%。

湘财证券分析师赵军提醒,黄酒原酒如果过度金融化,会造成泡沫,厂家一方面要控制供应量,另外最重要的还是要做好市场销售工作。

出售电子业务资产 实达集团做强房地产

证券时报记者 陈勇

曾为国内电脑设备巨头的实达集团(600734)如今已逐步淡出IT行业。公司今日公告,将出售旗下主要从事电子业务的北京实达科技发展有限公司100%股份,资产受让方为中科信资产管理(北京)有限公司。

根据审计及评估结果,经双方协商,本次转让价格作价为8450万元。该项转让将给公司带来约4000万元的股权转让收益。

该项股权转让完成后,实达集团仅剩余福建实达电子制造有限公司打印机制造业务(公司拥有其75%的股权)。公司合并持有的主要电子业务公司福建实达电脑设备有限公司的股权也将从87.73%下降到30.71%。这意味着电子业务在实达集团的占比已无足轻重。

实达集团董秘吴波表示,公司

目前主营业务已从原来的电子业务变更为房地产业务,2010年房地产业务的营业收入占公司主营收入的50%以上,已成为公司主要的利润来源。公司在电子业务方面虽然有一定的营业收入,但盈利状况一直不太理想。此次出售资产是为集中资源做大做强公司房地产业务。

值得一提的是,关于本次转让事宜,实际上公司内部意见并不统一,副董事长邹金仁对议案投了反对票。他认为,北京实达科技发展有限公司股权转让后,实达电脑设备公司控股权将一并转让,而福建实达电子制造公司同实达电脑设备公司密切相关,涉及到人员、资产等有关历史遗留问题,没有解决方案,而且本次转让董事之间缺乏充分沟通。他还对转让采用的评估方法、评估价格提出了异议。

实达集团方面其他董事则认为,

本次评估是评估机构根据有关法律、法规和资产评估相关规定,采用国家规定的评估方法,按照必要评估程序进行的评估。邹金仁质疑的福建实达电子制造有限公司本身情况复杂,其账面资产为负值,各方对该公司实际价值在认知上有较大差异,因此目前尚不具备可供操作的完整解决方案,公司应等到各项条件成熟时,再另行商议有关福建实达电子制造有限公司未来发展事宜。公司已按公司董事会会议事规则的有关规定在董事间进行了沟通,但因董事之间对该事项理解不同,因此意见有所分歧。

资料显示,公司副董事长邹金仁系公司第四大股东福建计算机外部设备厂的代表,福建计算机外部设备厂为福建电子信息产业集团下属企业,邹为该集团副总经理。当地有传闻称,福建信息产业集团曾有意收购实达集团出让的上述资产,但无果而终。

产品断货 汤臣倍健急盼新厂投产

随着春节等传统消费旺季的到来,汤臣倍健(300146)各类保健品供不应求,有的甚至出现了断货。根据目前的发展形势,到今年年底公司零售终端将会超过2万个,终端持续扩张、销量增长加上现有产能非常饱和,公司的确存在产品出现断货的情况,相信随着春节后新厂房投产,产能瓶颈会慢慢缓解。”汤臣倍健副董事长、董秘梁水生告诉记者。

记者了解到,位于公司总部珠海市金湾区三灶科技工业园星汉路19号的新厂房,此刻正在进行紧张的室内装修及设备安装工作,计划于今年春节前后投产,明年2月~3月有望正式投产。新厂达产后,公司产能将是现有产能的2倍~3倍,年均销售收入预计达到4.7亿元。

在加快新厂房的建设进度的同时,公司还在筹谋未来的产能扩张

问题。今年10月底,汤臣倍健收购珠海普迪电子有限公司100%股权。公司称,由于普迪公司厂地紧邻汤臣倍健珠海的生产基地,收购目的很大程度上在于有效解决公司未来产能扩张的问题。

本次收购的普迪公司占地面积与汤臣倍健珠海生产基地占地面积相当。公司有关负责人表示,收购性价比较高,收购成本比公司通过土地一级市场直接购地新建厂房成本更低。

今年1月~9月,汤臣倍健实现营业收入4.77亿元,同比增长90.21%;净利润1.48亿元,同比增长103.19%。分析人士认为,汤臣倍健新增销售额中70%来自新增终端,30%来自于原有终端增长,今年公司在经销商和销售终端方面的持续布局为明年的高速增长打下了基础,而明年产能的释放又将为公司快速发展提供保证,公司毛利率水平有望进一步提升。(叶峰)

入世10年 我国进出口规模增长超6倍

12月11日,中国加入世界贸易组织(WTO)将满10周年。据阿里巴巴统计,10年间我国进出口规模增长超过6倍。借助电子商务,国内的外贸中小企业在同期实现了百倍的增长。

具体而言,加入WTO,国内外贸中小企业在进出口经营权、配额等方面获得了“捆绑”机会,很多企业获得了自营进出口权。据悉,在中国刚加入WTO时,阿里巴巴全球注册会员数为100万,而截至2011年9月30日,阿里巴巴已有7280万名注册用户,10年增长了近73倍。

此前,国家对于外贸进出口经营权管理很严格,只有省一级之上的外贸公司才有进出口自营权,允许在展会上有摊位参展。市、县级外贸公司及民营企业,只能为上述有资质的外贸企业做生产配套。据

杭州某从事工艺品生产贸易的公司负责人介绍:由于受局限太大,2001年前公司的年出口额始终在10万美元以下徘徊。入世后的2003年,进出口经营权由审批制改为核准制,向中小企业敞开了对外贸易的大门。被捆绑住的手脚一下子解开了,公司的业绩突飞猛进。”该杭州贸易公司负责人表示。

正是这些障碍因素的消除,国内外外贸企业开始焕发生机。经过10年的发展,我国外贸规模迅速扩大。2011年前10个月,我国进出口总额已近3万亿美元。而早在2001年,这一数额仅为5100亿美元。

入世给国内外外贸企业打开了新的市场空间,配额限制废除,出口一些发达国家的关税持续降低,产品在海外市场的竞争力明显增强。”阿里巴巴研究员纪纲表示。

(朱凯)