

东凌粮油股东向管理人员转让2%股份

证券时报记者 刘莎莎

12月16日,东凌粮油(000893)控股股东东凌集团通过深交所大宗交易系统,转让公司无限售条件流通股460.65万股。公司公告,这部分股权的受让方正是东凌粮油的管理层,包括总经理侯勋田、财务总监饶之隆、销售总监刘杰和董事会秘书石革燕及其他管理人员。交易价格为11.52元,即前一天收盘价12.8元的9折。

今年上半年,受“限价”影响,东凌粮油亏损7547万元。刚从限价阴霾中走出的油脂压榨企业,在经历了7、8月份短暂的回暖之后,在9月份又受到欧债危机冲击。东凌粮油在三季度实现单季盈利之后,全年看来已难以实现反转。二级市场上,东凌粮油已从年初的近30元跌至昨日的12.95元。

公司表示,东凌集团此次出售股份给公司管理层,实现了公司管理团队的第一次持股,显示了管理团队对公司未来发展的信心,也是大股东为留住人才采取的一种激励方式。

两面针 国有股权划转至柳州产投

证券时报记者 范彪

两面针(600249)12月19日收到柳州市产业投资有限公司的通知,原柳州市人民政府国有资产监督管理委员会持有的公司国有股份无偿划转至柳州产投公司的过户登记手续已全部办理完毕。上述股份无偿划转完成后,公司总股本不变,柳州产投公司将持有公司股份8336万股,占公司总股本的18.52%,成为公司第一大股东。

中国南车海外业务 同比增幅超过200%

证券时报记者 刘征

中国南车(601766)日前签署合约,将在埃塞俄比亚建立机车制造基地,向该国输出电力机车制造技术。据悉,2011年中国南车海外业务同比大增200%以上,海外业务占公司营业收入的10%,公司业务结构进一步优化。

中国南车董事长赵小刚表示,2011年中国南车海外业务出现大幅度增长,主要是高技术产品出口增长发挥了很好的带动作用。公司首次实现了高端地铁出口欧盟,动车组批量出口马来西亚,交流传动内燃机车出口澳大利亚。同时,中国南车加速向服务领域布局。公司与苏丹客户签署了内燃机车3年延保服务合同,并在出口马来西亚动车组后,成功实现吉隆坡维保服务布局。孟加拉电站项目,中国南车不仅实现了新产业海外布局的重大突破,并成功试水新产业总包运作模式。

目前,公司产品出口已经覆盖60多个国家和地区,市场布局有了初步成效,开始向市场深度开发转变。

凯撒股份 第45家旗舰店开业

证券时报记者 罗平华

昨日,凯撒股份(002425)第45家旗舰店在贵阳市顺利开业。据介绍,凯撒股份自2005年进驻贵阳以来,先后开设了5家商场专柜。昨日开业的凯撒贵阳旗舰店总面积约750平方米,整体设计延续了凯撒旗舰店统一的装修风格。该店设有男装、女装、皮衣、皮鞋、皮具等多个产品销售区,商品种类齐全,为客户提供一站式服务。并特设了VIP专区,为高端客户提供尊贵服务体验。

福田汽车 向贵州毕节捐赠 流动医院”

证券时报记者 刘畅

昨日,由中国农工民主党中央办公厅和中国医药卫生事业发展基金会联合举办的“毕节贫困地区同心助医工程”流动医院车捐赠仪式在福田汽车(600166)总部举行。福田汽车向贵州毕节地区共捐赠了两所由福田汽车研制的“流动医院”。

福田汽车此次捐赠的两所“流动医院”,是在福田欧辉客车基础上研发设计的8.3米组合式H2型“流动医院”。自2006年中国医药卫生事业发展基金会发起“健康中国流动医院”工程以来,福田汽车共为其量身定做58所医疗用车,在内蒙、青海、新疆、西藏等贫困边远地区为农牧民服务。

打入日本市场 超日太阳明年供货7500万美元

证券时报记者 靳书阳

光伏市场近期寒意浓厚,但超日太阳(002506)却沐浴到了日本市场带来的阳光。公司公告,近期,公司在日本的总代理商CHAORI SOLAR株式会社所供应的整套光伏系统设备已通过日本J-PEC认证,这标志着公司组件产品可以正式进入日本市场。

12月15日,公司全资子公司上海超日国际贸易有限公司与CHAORI SOLAR株式会社签署了《2012年度销售合同》,双方约定2012年度组件的供货量/采购量为60MW,总计金额为7500万美元。据最新汇率计算,约合人民币4.75亿元。按照公司2011年前三季度的销售毛利率17.8%来计算,预

计明年该合同可产生毛利润1335万美元。

据介绍,CHAORI SOLAR株式会社成立于2010年2月,是超日太阳在日本的总代理商。该公司具有丰富的光伏系统客户资源、完备的光伏组件销售渠道。日本作为一个太阳能应用大国,一直以来因其客户需求稳定、价格波动幅度小,而受到各大光伏供应商的青睐,但由于其国家文化和产品认证等原因,市场壁垒较高,外国光伏产品始终难以进入。

超日太阳自3年前便开始筹划发展日本市场,最终确定了CHAORI SOLAR株式会社作为公司在日本的总代理商。经过双方努力,终于在今年四季度通过了整套光伏

系统设备的J-PEC认证,彻底打通了进入日本市场的所有阻碍。

超日太阳表示,此次与CHAORI SOLAR株式会社签订《2012年度销售合同》,在公司全球销售发展战略中具有里程碑式的意义。此举不仅将增加公司2012年度的组件销量,更开启了企业全新的销售渠道,还将对公司市场份额、盈利能力和综合实力等方面起到积极作用。

二级市场上,超日太阳在12月16日(上周五)及12月19日连续两个交易日涨停收盘。

据沪深交易所公布信息,两市昨日共计18只个股出现大宗交易。具体来看,昨日深市大宗交易成交量最大的为超日太阳,成交量1066.18万股。

医用设备进口替代进程有望加快

证券时报记者 尹振发

国内大型医用设备的进口替代进程有望加快。卫生部昨日发布的《关于下达2011-2015年全国乙类大型医用设备配置规划的通知》称,按照深化医药卫生体制改革总体要求,围绕调整资源配置和降低医疗费用两个基本目标,卫生部对各省(区、市)2011-2015年乙类大型医用设备配置规划进行了评审,要求各地严格依据核准的配置规划,组织开展大型医用设备配置

审批工作。

通知指出,要按照卫生部加强医疗器械集中采购工作的总体部署,加快推进乙类大型医用设备集中采购。各地要规范大型医用设备采购行为,保障采购质量,最大限度降低采购价格,促使医疗成本进一步下降。

通知称,要重点保障装备空白地区、边远地区和交通不便的县和市(地)配置需求。各地要结合健全基层医疗服务体系建设规划实施规划,组织开展大型医用设备配置

理需要,切实提高县域医疗服务能力和群众看病就医的公平性、可及性。在充分提高现有设备合理利用的基础上,原则上公立医疗机构新增配置须满足当地设备使用率不低于本省(区、市)平均水平的80%的条件。

在落实大型医用设备阶梯配置政策方面,新增配置要以临床实用型为主,要严格控制高端机型配置。按照《乙类大型医用设备阶梯配置指导意见》规定,各地审批配置时应当依据功能定位、技术水平、学科发展和群众健康需求等因素明确医疗机构装备

X线计算机断层扫描仪(CT)、医用磁共振成像系统(MRI)和医用直线加速器(LA)的具体机型类别,杜绝医疗机构盲目追求高端设备。

通知还要求优先考虑政府投资装备和非公立医疗机构配置需求。要落实公立医院政府补助政策,争取财政投入,坚持公立医疗机构购置大型医疗设备以政府投入为主。严格落实政府出资购置的公立医院大型设备按照扣除折旧后的成本制订检查价格政策,降低大型医用设备检查价格。

多位券商医药行业分析师在接受

证券时报记者采访时表示,该通知旨在鼓励采购国产医疗设备,有助于加快国产医疗设备的进口替代进程。目前,外资约占中国CT市场80%的市场份额、MRI市场90%的市场份额,而国内生产企业万东医疗所占市场份额相当小。另外,由于通知明确要求“最大限度降低采购价格”,这或许将拉低相关产品的市场价格。

据悉,在支架领域,国内企业已经基本实现了进口替代,乐普医疗等国内企业目前占有的市场份额总计约有80%。

电石涨价自西向东蔓延 氯碱企业利润承压

证券时报记者 李娟

临近年末,原本沉寂的电石市场和氯碱行业被一纸电价上调方案打破了平静。

证券时报记者了解到,继西北地区厂商陆续上调12月报价后,电石涨价趋势已蔓延到山东、华北地区,近日天津地区电石报价大幅上调100元/吨,涨至3950元/吨。由于一次涨幅超过预期,华北等地的氯碱企业甚至出现了电石抢购潮。

据了解,作为资源消耗品,电石的主产地为西北地区,但电石主要下游氯碱厂多集中在山东、华北地区,上下产地并不匹配。中国氯碱网资深分析师史新龙告诉记者,天津地区电石报价此次大幅上

涨,应该理解为一次到位的补涨行为。12月初电价上调后,西北地区电石厂以50元/吨为涨价单位上调价格,起初没有被华北地区的氯碱厂接受,僵持一段时间后,后者不得已妥协。

氯碱、烧碱是典型的耗能大户。记者了解到,执行发改委的电价上调方案后,各地电石成本价格将增加70元~150元/吨不等,而单吨电耗为2600度的烧碱,成本理论增加值在50元~100元左右,聚氯乙烯(PVC)成本增加值更是高达150元~330元/吨,并且实际成本增加值要高于上述理论成本。

记者从某东部氯碱上市公司了解到,由于产能严重过剩,PVC向下游传导成本涨幅的空间几乎没

有,对氯碱企业的PVC生产线而言,电价上调无疑是雪上加霜。

不过,中宇资讯分析师崔明告诉证券时报记者,氯碱企业普遍存在以碱养氯现象,即便PVC亏损,但由于烧碱产品前期利润空间大,两碱平衡后,企业仍有开工动力,因此,前期氯碱行业开工负荷整体偏高,对电石的需求也很大。

不过,随着近期电石成本上涨,以及烧碱价格开始出现触顶回落迹象,安讯思化工分析师朱荣认为,后期氯碱厂的利润空间已十分有限,山东、广西、河南以及部分西南省市已经出现PVC工厂因为难以维持成本而降低负荷的现象,若电石价格继续走高,氯碱工厂开工率还会受到影响,进而影响到明年1至2月的PVC供应水平。

酱油茶籽油收入翻番 加加食品募资扩产能

证券时报记者 文星明

上市之后,加加食品(002650)将充分利用地域优势,通过收购兼并方式,加速控制湖南的油茶林资源,在未来的竞争中保持资源优势地位。”

昨日,加加食品正式启动IPO路演推介,董事长杨振在路演现场表示,茶籽油业务和淡酱油业务,将从现在的明星业务快速成长为公司支柱业务。

目前,加加食品的业务覆盖调味品和食用油领域,位居国内酱油行业前三强。公司本次拟公开发行4000万股,募资6.28亿元,分别投向年产20万吨以中高档酱油为主的优质酱油项目,和年产1万吨优质茶籽油的项目建设。

加加食品正处于业绩爆发增长期。2008年,公司主营收入和净利润分别为11.14亿元和8100万元;2011年预计实现销售收入近17亿元,实现净利润约1.6亿元,较2008年分别增长53%和

98%。其中,加加食品的面条鲜酱油和茶籽油,在2011年均出现100%的增长,属于典型的明星业务。

本次募投项目之一,即加加食品拟募资1.49亿元投资建设的年产1万吨优质茶籽油项目,受到了与会机构投资者的高度关注。据悉,我国是全世界茶籽油产量最大的国家,占全球总产量的90%以上,而加加食品的总部、地处“中国油茶之乡”湖南,运作茶籽油项目,资源优势得天独厚。

茶籽油的饱和脂肪酸含量比橄榄油更高,长期食用有利于预防心脑血管疾病,是名副其实的“健康油。”加加食品负责人介绍,在发达国家,橄榄油是最重要的食用植物油之一,缘于其饱和脂肪酸含量高达80%,而茶籽油中,饱和脂肪酸含量高达90%。

国家统计局的报告显示,自2000年以来,我国茶籽油产销量一直呈良好增长态势。2009年全

海格通信：“产业+资本”双轮驱动拓展民用市场

证券时报记者 甘霖

最近,海格通信(002465)利用超募资金大举向子公司海华电子和海格神舟增资。对此,公司董事长杨海洲表示,海格通信下一步的发展战略是一方面通过自主发展和资本运作手段进行产业链延伸及向相关业务领域拓展,另一方面对现有业务进行整体规划和系统布局,力争在军品和民品两个市场快速发展,真正实现“产业+资本”双轮驱动、“军用+民用”两条腿走路的发展模式。

今年8月,海格通信在广州产权交易所竞拍取得海华电子49%的股权,海华电子成为公司全资子公司。公司近期将向海华电子增资6亿元,拟打造“大海华”民品业务平台。

上述增资完成后,海华电子将收购与公司现有产业园毗邻的广州创泰电子科技有限公司100%股权,获得所需土地和厂房,通过建设和整合资源等系列化运作,打造

“海格民用科技园”,作为发展民用产业的基地。同时,公司将以海华电子为主体,对现有民用业务进行整合,通过自主发展和资本运作等方式,大力发展船舶电子、民用数字集群、民用北斗导航、物联网等民用产品业务,形成为客户提供一站式系统解决方案的能力和完整的上下游产业链。

除大力发展民品业务外,海格通信还将持续提升主营业务技术实力。公司将使用超募资金3.1亿元,加大新一代综合无线通信项目的投入力度。公司方面介绍,该项目主要服务于行业用户,符合国家的政策导向和行业发展方向,后续该项目将逐步放量装备。

另外,公司增资海格神舟,旨在将其打造为对抗领域的领先企业。海格神舟作为海格通信的驻京基地,多年来业务发展迅猛,其自主开发的多项核心技术取得突破。公司管理层介绍,此次增资,有利于保证研发的后续投入,促进研发项目产业化,保证在竞标时能够获得优质项目。