

华侨城A大股东再次增持

华侨城 A (000069) 今日公告, 2月2日, 公司接到华侨城集团公司通知, 2012年1月1日~31日期间, 华侨城集团再次增持公司股份 309.49 万股, 增持均价为 6.57 元/股。截至 2012 年 2 月 2 日, 华侨城集团共增持公司股份 1184.85 万股, 约占公司总股本的 0.212%。

2011 年 10 月 26 日, 华侨城发布公告称, 华侨城集团通过二级市场增持公司股份, 并计划在 12 个月内增持不超过公司总股本 2% 的股份。(向南)

ST当代 南京美强再次减持

ST 当代 (000673) 今日公告, 公司股东南京美强特钢控股集团有限公司 2 月 1 日通过集中竞价交易减持 14.48 万股, 减持均价 5.21 元/股, 1 月 31 日到 2 月 1 日通过大宗交易系统减持 200 万股, 减持均价 4.975 元/股, 减持之后, 南京美强持有公司总股本的 13.23%。

ST 当代表示, 南京美强本次减持未违反有关规定, 其在减持期间任意 30 天通过集中竞价交易方式减持股份数量均未超过本公司股份总数的 1%。

此前, 南京美强 2011 年 11 月 10 日至 2011 年 12 月 2 日通过集中竞价交易方式减持 ST 当代股份 127.81 万股, 于 2011 年 12 月 27 日通过大宗交易方式减持公司股份 250 万股, 占公司总股本的 1.2%。(向南)

如意集团浙江新公司成立

如意集团 (000626) 控股子公司远大物产集团有限公司与上海生水投资管理有限公司共同出资设立的浙江生水投资有限公司, 目前已办理完成工商登记注册手续, 其中远大物产出资 3000 万元, 占 60% 的股份; 生水投资出资 2000 万元, 占 40% 的股份, 新公司主要经营品种为有色金属等。

如意集团表示, 经过长时间的调查和研究, 通过组建新公司、引进专业经营管理团队的方式, 在原有以化工品贸易为主的基础上拓展业务内容, 开展以有色金属为主的进出口贸易, 新公司成立将进一步增强核心竞争力和成熟的盈利模式, 促进公司经营规模及经济效益的更大提高, 为公司长期稳健的发展创造更好的保障。(邱亮)

雏鹰农牧 豪掷百万为生态猪征名

日前雏鹰农牧 (002477), 为了给自家生产的生态猪起个好名字, 计划拿出 100 万元开展生态猪征名活动, 集思广益以增强品牌的传播力与亲和力。

据悉, 自去年以来, 雏鹰农牧投资了 40 个亿, 在河南省三门峡地区建成了国内规模最大的生态猪养殖基地, 占地 40 万亩, 年计划出栏 100 万头生态猪, 于今年分批上市, 2016 年将全部达产。届时, 雏鹰农牧将建成全国最大的生态猪养殖、绿色猪肉生产、加工基地, 并将拥有中原地区规模一流、设施最为先进的冷链物流配送网。与此同时, 一个面向全国市场的冷鲜肉制品连锁销售体系也正在建设中。

公司方面表示, 一旦参加活动的方案得到使用, 将奉上价值 50 万元的宝马车一辆, 其他奖项包括 5 万元人民币、台湾宝岛 5 日游、苹果手机等。(李彦)

科学城称放弃富安矿业只为更快转型

证券时报记者 刘莎莎

科学城 (000975) 一则 终止购买富安矿业并筹划新的资产重组”的公告引起了投资者和媒体的关注。对此, 科学城表示: 市场上的各种声音我们都表示理解, 但一直以来, 公司积极推进重组, 为的就是尽快实现主业的转型。”

1 月 17 日, 科学城公告称, 大股东中国银泰投资有限公司正在就与公司有关的重大事项进行磋商, 公司股票将自 2012 年 1 月 17 日 9 时 30 分起停牌, 停牌时间不超过 5 个交易日。期间, 恰逢春

节, 科学城在停牌后第五个交易日 2 月 1 日又公布了一则公告: 中止此前的重大资产重组事项, 筹划新的重组事宜。

在收购富安矿业 100% 股权的预案公布后, 经历了半年的努力, 科学城最终因为 所聘请的会计师事务所无法在规定的时间内完成对富安矿业的审计工作; 富安矿业亦无法在协议约定的时间内, 办理完成满足矿山生产所必需的相关权属证明” 而终止了此次的重组。

记者致电科学城董秘刘黎明, 他表示: 富安矿业本身是个很有特点的矿, 规模相对偏小, 但

是具有一些新矿山不具备的优势, 公司为此也付出很多努力, 但由于富安矿业无法在规定时间内完成相关事宜等原因, 富安矿业规范化生产尚需要一定的时间, 公司此次暂时终止了该项目。”

在公司完成新的重组以后, 根据双方的意愿不排除双方继续进行合作的可能。公司在此时果断选择了暂时终止合作, 启动新的重组项目, 是公司经过谨慎研究与大股东协商后作出的决定。” 刘黎明说。

科学城正在筹划新的重大资产重组项目。 这一项目在收购富安矿业项目的时候已在同步进行, 相

比富安矿业更有利于公司今后的发展。” 据了解, 科学城在矿业资源方面已进行了长期的考察, 该公司转型矿业资源的既定战略不会改变。刘黎明表示, 百货、地产和矿产已成为大股东中国银泰投资有限公司的三大主业。目前, 百货业位列国内前三强, 地产业也取得不错的成绩, 以科学城为主体发展矿产资源已成为银泰投资的另一主要目标。

记者另从科学城得知, 2011 年 1 月 4 日和 9 日, 大股东中国银泰投资有限公司分别以 4.45 元和 3.93 元减持了 1100 万股、1082 万股, 实际上是通过大宗交易将总共 2282 万股转

让给了中国银泰分管投资的高管。如此低的市场价格转让给此高管, 也成为了一种变相激励, 同时表明了大股东对上市公司未来发展矿业的一种决心, 进而促进公司转型战略的实施。

留意科学城去年 10 月 11 日的公告可以发现, 科学城在积极筹划富安矿业的同时, 还在发展其他矿产业务。10 月份, 科学城已在新疆与海南信得泰盛投资管理有限公司、首一创投共同投资设立了银泰盛达矿业投资开发公司。放弃富安矿业之后, 科学城新觅得的标的是否更好? 只有待科学城新的重组方案公布后方可知道。

喜邀第一艘加盟船 “华海龙”轮 中远航运首创中国船公司经营Pool模式

证券时报记者 叶峰

近日, 在龙年新春辞旧迎新的喜庆时刻, 中远航运 (600428) 与广州打捞局在广州远洋大厦举行半潜船合作经营签约仪式。按照协议, 广州打捞局即将投入使用的 3 万吨半潜船 “华海龙” 轮进入中远航运的半潜船 Pool, 交由中远航运管理和经营, 成为 Pool 里的第一艘加盟船。

这标志着中远航运打破西方人为航运经营管理人员的模式 (包括重吊船、半潜船等), 首创中国船公司经营 Pool 模式 (合伙经营), 中远航运半潜船经营进入了一个全新的联营时代, 中远航运市场整合能力和控制能力进一步增强。



目前中远航运已经跻身 Exxon Mobile、KBR、Technip 等全球半潜船运输行业顶级供应商的名单, 成为国内唯一一家、并以最高绿色等级通过 Shell 第三方管理体系审核的供应商。

在签约仪式上, 中远航运首席执行官韩国敏介绍说, 随着半潜船市场格局与形势的变化, 行业内加强合作、联营与整合, 已是大势所趋。中远航运相继成立了营销中心和货运技术中心, 培养和沉淀了一批经营和管理经验丰富的船员人才队伍, 为半潜船业务的进一步发展夯实了稳固基础, 真诚希望和欢迎其他国际合作伙伴加入到中远航运的半潜船经营中来。

“华海龙” 轮为新造 3 万吨级新型半潜船, 总长 182.2 米, 型宽 43.6 米, 型深 11 米, 配备电力推进系统, 具有甲板面积大、压载系统先进、适货性强等特点, 具有相当的市场竞争力。 “华海龙” 轮的加盟, 使中远航运半潜船经营 Pool 里

的船舶艘数达到 5 艘, 全面具备了小型、中型、大型海上工程设施等货物的运输能力。半潜船经营 Pool 的创建, 意味着中远航运在向着全球半潜船系统集成者的目标进军, 世界半潜船运输市场优胜劣汰、有序竞争的效应将日益明显。

多年来, 中远航运半潜船队凭借运输大型海上工程设施的超强实力, 在国际海洋工程运输领域创下了多个中国和世界远洋运输的记录, 凭借装备国际一流的 DP2 海上动态定位系统, 先后在多个海域多次成功完成超大型海上石油平台整体运输与安装。这种一次性独立完成超大型海工设备整体运输与直接安装的高端海上运输技术, 目前国际上为中远航运半潜船所独有。

大股东股权划转近尾声 ST河化产品结构调整势在必行

证券时报记者 文泰

ST 河化 (000953) 的控股权划转终于接近尾声, 而其产品结构调整的步伐也正加紧迈出。

1 月 31 日中国昊华化工 (集团) 总公司接到中国化工集团公司通知, 昊华总公司重组改制方案已经获得国务院国资委批复。根据该方案, 昊华总公司所持河化集团 (ST 河化控股股东, 持有 ST 河化 42.33% 股权) 100% 权益将被划转给其他下属全资企业。

中化集团官方网站显示, 中化集团现有的几大业务板块中, 主营业务从事尿素等化肥生产的上市公司, 除了 ST 河化, 还有沧州大化 (600230)。而沧州大化在尿素生产领域拥有较强的实力, 其产品 “铁狮” 牌尿素为 “全国免检产品”。

另外, ST 河化不仅面临与沧州大化的同门之争, 从整个尿素行业近几年的整体盈利环境来看, 也遭遇连年不景气的局面。由于受到国际金融危机、化肥行业周期性调

整和产能过剩三重冲击, ST 河化在 2008 年、2009 年度均出现亏损。2010 年度, ST 河化仅实现净利润 546 万元, 公司对产品结构的调整势在必行。

ST 河化此前披露, 公司液氨主要用于尿素的生产, 少量用于高浓度复合肥及复混肥的生产, 两套尿素装置总生产能力为 35 万吨。原料价格的持续上涨使得尿素产品的利润空间有限。而 ST 河化投资额 5.6 亿元的合成氨装置产品结构调整及系统能量优化工程, 将利用现有氨

及尿素的产能, 建设三聚氰胺装置、稀硝酸装置、浓硝酸装置及硝基复合肥装置, 形成稀硝酸 (中间体) 27 万吨/年、浓硝酸 10 万吨/年、硝基复合肥 30 万吨/年、三聚氰胺 5.38 万吨/年的产能, 每年能为企业增创利润 1.71 亿元。

ST 河化董秘办人士在接受证券时报记者采访时表示, 由于上述项目投资额较大, 公司就技改方案已进行长期严谨的论证, 未来也会获得控股股东的支持, 项目的投资进度应该不会改变。

近期投资者较为关注的是, 1 月 15 日以来, 广西龙江河镉污染事件的事发地就在河池市境内。作为河池市唯一的上市公司, ST 河化的生产用水是否受到污染事故的影响呢? 对于上述疑问, 该董秘办人士向记者解释, 由于公司位于事发河段的上游, 公司不会受到水污染事故影响, 生产经营一切正常。

未来 ST 河化控股权将如何划转, 或将与中化集团旗下农化资产的整合紧密相关, 公司股价昨日以涨停报收。

深沪上市公司2011年度主要财务指标 (9)

本报网络数据部编制

证券代码	证券简称	基本每股收益 (元)		每股净资产 (元)		净资产收益率 (%)		每股经营性现金流量 (元)		净利润 (万元)		分配转增预案
		2011年度	2010年度	2011年末	2010年末	2011年度	2010年度	2011年度	2010年度	2011年度	2010年度	
000598	兴蓉投资	0.51	0.37	3.23	7.2	15.29	12.97	0.81	1.34	58775	41910	每10股派1元 (含税)

利德曼 (300289): 两翼齐飞抢占体外诊断领先地位

近期, 飞速发展的体外诊断试剂行业龙头公司利德曼 (300289) 正式招股发行, 不久将登陆深圳证券交易所创业板。体外诊断试剂隶属于生物制品行业, 主要应用在医学检测和血液筛查, 按照检测原理或方法, 可分为生化诊断试剂、免疫诊断试剂、分子诊断试剂等类。近年来, 得益于全球体外诊断市场的持续增长, 作为一家专注于体外诊断产品研发、生产、销售的高新技术企业, 公司的销售业绩已经连续多年保持高速增长, 2008~2010 年公司表现尤为突出, 年均增长达 31%, 超过 15% 的行业平均水平。其中, 2010 年公司的生化诊断试剂市场份额位居前三, 在生化诊断试剂领域已渐成国内行业领先企业。

本次资本市场顺利 IPO 对公司今后的发展是另一个里程碑, 借助资本市场平台的融资能力, 公司有望巩固发展现有主营业务, 同时以创新、成长与高盈利能力扩大、延伸产业链。

生物医药行业是 21 世纪的新兴产业, 未来的产业链还具有极大的空间和潜力, 公司 IPO 正当其时, 将获得更广阔的发展空间。

生化诊断试剂业务高速增长

生化诊断试剂是利德曼的主营产品, 主要包括肝功、肾功、血脂与脂蛋白、血糖、心肌酶、离子、胰酶、特殊蛋白等试剂系列, 具有简单方便、快捷、成本低等优点, 是医院普遍的常规检测项目。目前公司已获得 99 项生化试剂产品注册证书, 是我国体外生化诊断试剂品种最齐全的生产厂商之一。

近几年, 公司生化诊断试剂的年均增速远高于生化诊断试剂市场平均增速, 公司市场份额正处于上升阶段, 究其原因, 其强大的营销网络覆盖能力成为头号功臣。

公司采取 经销和直销相结合、以经销为主” 的模式, 对 301 医院等

10 余家国内知名医院采用直销方式, 其余的全部采取经销模式, 更好地收集市场信息, 确保研发、生产更贴近市场需求, 并提升 “利德曼” 的品牌形象。同时公司实行区域集中经销方式, 在国内除西藏、内蒙古、海南和港澳台地区外的 28 个省份发展了 50 家骨干经销商, 这 50 家骨干经销商又发展了 200 家二级经销商, 既有利于规范营销渠道、保证合理价格体系以及公司产品的推广, 又有利于保持骨干经销商对公司的忠诚度。据悉, 未来公司计划进一步完善营销网络, 将二级经销商数由目前的 200 家增加至 250 家左右, 增设 3~5 家销售办事处, 并加大重点三甲医院的直销力度, 力争将直销医院由目前的 10 余家增加到 30 家左右。

在医院终端覆盖方面, 公司采取了 “由上而下” 的策略, 先覆盖三级医院再覆盖二级及以下医院。目前, 公司的体外生化诊断试剂产品基本实现了三级医

院全国省市的各级医院和体检中心。据统计, 截至 2011 年 1 季度, 公司医院终端用户已经超过了 2,000 家, 其中三级医院 606 家, 占全国三级医院总数的 57%。据悉今后公司将积极拓展二级及以下医院, 实现营销渠道下沉, 扩大终端市场覆盖面。

未来, 公司将紧跟市场需求变化及技术发展, 积极拓宽研究领域, 通过不断做全、持续开发高附加值生化诊断试剂新产品, 获得更多具有自主知识产权的试剂配方和制备技术, 同时研发配套校准品、质控品制备技术, 提升公司产品质量控制能力, 占据更高市场份额, 进一步巩固和提升行业地位。

化学发光免疫诊断业务助推发展

在生化诊断试剂业务积极推进的基础上, 公司坚持自主创新, 触角逐渐延伸到免疫诊断试剂领域, 相关业务即将展开。

化学发光是近 10 多年发展起来的免

疫诊断技术, 也是免疫诊断领域未来的重要发展方向, 其在欧美发达国家已进入成熟期, 并已成为免疫检测的主流方法, 但在我国尚处于发展初期。目前国内使用的化学发光试剂主要集中在三级医院, 且主要被进口品牌占据, 国内企业能够进入化学发光免疫诊断领域的还较少, 可见化学发光免疫诊断试剂在我国将有很大的进口替代空间。

为丰富产品线、抢占市场先机, 利德曼多年前已开展化学发光免疫诊断技术的基础研究和积累。近几年, 公司加大投入, 积极推进化学发光免疫诊断试剂和配套全自动化学发光仪的研发、注册及规模生产前的准备工作, 并取得了显著进展。

试剂方面, 公司第一期重点研发肿瘤标志物、甲状腺激素、性腺激素等技术难度较高、市场容量较大的化学发光试剂, 目标是研发出与国际知名品牌质量相当的产品, 以实现进口替代, 其中 11 项产品注册证书已取得, 其余 15 项正

在进行注册审批, 预计 2012 年 7 月底前全部取得; 仪器方面, 公司全自动化学发光仪已完成产品注册检测、临床试验和体系考核, 预计 2012 年底前取得产品注册证书。公司还在加大对化学发光试剂新品种的研发投入, 未来计划开发出覆盖整个化学发光类诊断试剂的 60 多个产品, 预计 2012 年底起, 公司将逐步实现化学发光诊断产品的生产销售, 从而为公司带来新的发展契机和重要利润增长点。

此外, 公司积极布局上游, 突破关键原料, 对公司生产生化诊断试剂所需的全部 24 种诊断酶进行了重点技术攻关, 从源头上保证了原料质量的稳定性, 降低了生产成本, 同时也大幅提升了公司的盈利能力。据悉, 公司计划在满足自产自用的基础上, 开拓对外销售, 助力业绩的持续增长, 推动公司从单一的生化诊断试剂领域发展到生化诊断试剂、免疫诊断试剂、诊断仪器、上游原料等系列技术和产品并存的格局。(CIS) (李彦)