■新闻短波 Short News

中环股份万马电缆发布非公开发行预案

证券时报记者 文泰

今日，中环股份（002129）、万马电缆（002276）公布了非公开发行预案。

中环股份本次非公开发行股票的发行价格为12.29元/股，发行股票数量合计不超过1.55亿股，募集资金不超过19亿元，扣除发行费用后的募集资金净额中的12.2亿用于偿还银行贷款，剩余募集资金将用于补充流动资金。发行对象已经分别与公司签署了附条件生效的股份认购合同。其中，天津中环电子信息集团有限公司认购数量为3255万股，天津渤海信息产业结构调整股权投资基金有限公司认购数量为1.22亿股。

万马电缆此次非公开发行股份购买资产的发行价格为6.61元/股，募集配套资金的发行价格为5.95元/股。公司本次发行股份购买浙江万马高分子材料有限公司100%的股权、浙江万马天屹通信线缆有限公司100%的股权、浙江万马集团特种电子电缆有限公司100%的股权。同时，万马电缆拟非公开发行股份募集配套资金用于补充流动资金，金额不超过本次交易总金额的25%。此次交易的标的资产预估值合计约为10.09亿元，募集配套资金金额不超过25%即2.52亿元。

万马电缆表示，交易完成后，公司将有效提升电缆绝缘料的自给率，通过上下游整合有助于降低成本。

信邦制药二股东长城公司减持5%股份

证券时报记者 文泰

信邦制药（002390）公告，2012年6月7日，公司接到长城公司的通知：长城公司通过集中竞价方式累计减持公司无限售条件流通股份合计达到868万股，占公司总股本的5%。减持均价为14.18元/股。减持后长城公司仍持股2865万股，占公司总股本的16.5%。

信邦制药于2010年4月16日首次公开发行股票时，长城公司持有公司1866万股股份，占首次公开发行后总股本21.5%。公司于2011年5月4日资本公积转增股本，长城公司持股增至3733万股，持股比例仍为21.5%。

全球航空业峰会将召开国际航协调整盈利预期

证券时报记者 张达

证券时报记者昨日从国际航协获悉，第68届国际航协年会暨全球航空运输业峰会将于6月11日在北京开幕。届时，约650名全球航空运输业巨头将在为期两天的会议期间热议航空业的重要话题。同时，国际航协将公布调整后的行业盈利预期，其中会考虑油价和欧元区的风险以及运输市场强劲增长发挥的积极作用。

国际航协理事长兼首席执行官汤彦麟表示，尽管近日油价有所回落，但价格仍然很高。欧洲主权债务危机尚未解决，有迹象表明，欧债危机已开始影响亚洲出口型国家的经济，自2008年全球金融危机以来已经有所恢复的失业情况再次陷入冰川期。虽然客运需求强劲，但货运需求疲弱，航空业盈利能力仍举步维艰。

搜狐视频坚持重金投入自制内容

证券时报记者 邹昕昕

为加强差异化竞争，近期各大视频网站纷纷推出各自的自制内容。日前，搜狐视频推出其第五部自制剧《猫人女王》。该剧改变了以往自制剧中生硬植入品牌的广告形式，搜狐视频邀请了好莱坞制作团队，将广告主猫人集团的品牌形象与剧情进行了深度融合。据透露，该剧的成本不亚于国内一部中小成本的电影。

搜狐视频首席执行官邓晔表示，搜狐视频始终坚持对互联网原创自制领域的重金投入和模式创新，是因为搜狐视频相信，在互联网视频领域的差异化竞争中，原创自制内容将在凸显品牌属性、彰显品牌特色上扮演重要角色。

搜狐视频此次也创新了和广告主合作的新模式。“我们和广告主的合作不仅限于这部自制剧。未来，双方在电子商务上的合作，都在计划之内。观众在《猫人女王》剧中看到的商品，都能够下单购买。”邓晔说。

邓晔同时透露，该剧首轮在搜狐视频独播后，未来将考虑分销给其他渠道播出，目前正在和电视台洽谈。

第十六届深港澳车展拉开帷幕

自主车企烧钱唱主角 进口豪车亏本赚吆喝

证券时报记者 文泰

昨日，第十六届深港澳车展在深圳会展中心开幕。有别于历届深港澳车展偏重销售的“展销会”，今年深港澳车展品牌营销的气息更为浓烈，首发新车批量现身，其中不乏全球首发的品牌车型。吉利汽车、华泰汽车等一众自主品牌不仅占据了会展中心一号馆的战略要地，还筹划了多场新车发布，俨然成为主角。此外，各大豪车品牌激烈的价格战也让会展中心充满了火药味。

新车扎堆现身

此次深港澳车展，国产及合资品牌占据深圳会展中心一号馆的大部分展台。昨日是开展首日，上午记者在现场看到，相当数量的国内厂商已把深港澳车展作为发布新车的平台。比亚迪、吉利汽车、广汽传祺、江铃汽车、江淮汽车、海马汽车、华泰汽车等一众自主品牌气势不凡，展区面积大位置好，且装修设计华丽，吸引了大批观众驻足。在一号馆，许多展台均陈列有被绸缎套袋盖住的神秘车型，并被保安严密防护。这批概念车及市场首发车，将在车展上陆续掀起盖头与观众见面。

昨日，北京现代在此次展会上首次发布了公司跑车品牌的旗舰产品“2012款劳恩斯-酷派”，现代（中国）的高管出席了新车发布活动；东风本田旗下首款高端MPV车型艾力绅在深圳车展上正式上市，并披露售价，其28.38万元~31.98万元较其竞争对手某品牌进口车型便宜了一大截；而已经被吉利收购的沃尔沃，也由深圳本地经销商代表揭开了新版跨界车型“V60”的面纱。据了解，这是今年沃尔沃在大陆推出的唯一一款新车型。

值得注意的是，以往在比亚迪展台上占醒目位置的电动汽车这次集体缺席，包括已经投入深圳出租车市场的E6和在北京车展全球首发的Ⅱ代双模电动车“秦”，记者向现场工作人员询问了解到，比亚迪此次参展意在以展带销，主要展出全系汽油车并推出购车优惠。而一家展台较小的品牌“陆地方舟”则展出了其自主研发的纯电动汽车。

豪车降价成潮

以奔驰、宝马等为代表的德系豪车无疑是本次展会的焦点之一。参展经销商介绍，由于汽车厂商2012年底至2013年初即将推出新一代轿车，近期德系豪车品牌普遍对旗下产品价格进行相当幅度的下调。

作为豪车品牌中首先降价的奔驰汽车，其展台的销售人员告诉记者，公司产品降价幅度的大小主要是结合各型号库存量的比较，库存量较大的型号，降幅会稍微大一些，但降价不会影响原有型号的阶梯价差。另外，由于欧债危机的影响，公司欧洲市场的销售较去年同期出现下滑，公司也希望通过中国市场的促销，抵消欧洲市场的颓势。“我们认为这一问题同样也会困扰其他德国及欧洲厂商，先行降价无疑会更主动。”

宝马销售人员则表示，公司产品降价不仅仅是对竞争对手销售策略的跟进，也与2012年底新一代宝马7系上市密切相关。

不过，一线经销商对产品更新换代的态度，可谓喜忧参半。宝马销售人员感叹，进入中国市场的豪车品牌越来越多，竞争越来越激烈，不管之前的型号多么畅销，市场总有咄咄逼人的后来者，车型的升级不及时很快会陷入被动。

捷豹汽车展台销售部人士告诉记者，捷豹中国大陆地区上半年的销量是去年同期的两倍。“现在捷豹的车每卖一台都是亏的，但我们认为品牌忠实度的形成是一个长远的过程。只要能在中国这个未来最重要的豪车市场占据一席之地，未来盈利是水到渠成的事情。”

图为沃尔沃在本届车展发布的新车V60以及展会现场实况 夏天 文泰/摄 吴比较/制图

均胜电子并购汽配件公司德国普瑞谋求双赢

证券时报记者 李瑞鹏

日前均胜电子（600699）发布定增及资产重组公告，计划收购德国普瑞控股100%股权，力图打造国内外战略布局。对此，均胜电子董事长王剑峰表示，公司的定增计划充分考虑到投资者利益，对于交易双方也将是合作双赢。

公告显示，均胜电子将通过向均胜集团发行股份，同时向7名外方交易人员支付现金的方式，收购德国普瑞控股100%的股权，间接持有德国普瑞100%的股权，同时将通过向特定投资者募集配套资金来补充公司流动资金，募集总额不超过此次交易总额的25%。

资料显示，德国普瑞是一家全球著名的汽车零部件公司，以德国为主要研发和生产基地，在美国、葡萄牙、罗马尼亚和墨西哥均设有生产销售基地。公司产品包括了空调控制、驾驶员控制、传感器、电控单元以及自动化五大类别。德国普瑞在汽车电子领域拥有众多专利，2010年行业专利获得数排名第7位。强大的技术实力、多年跟随整车厂同步开发的实践经验、先进的设计模式与产品质量保证体系使得德国普瑞成为细分汽车电子领域的行业领导者，与大众、奔驰、宝马、通用和福特等世界知名品牌整车生产企业建立了长期的战略合作伙伴关系，确立了牢固的一级供应商地位。目前，公司约90%营业收入直接来源于OEM厂商。

王剑峰表示，此次收购德国普瑞，看中的就是其雄厚的研发和技术实力，以及国际化的市场。该项收购有助于丰富均胜电子的产品线，提升产品的档次，从而尽快完成均胜电子在汽车零部件生产、研发和销售上的全球战略布局。德国普瑞将为中国客户提供空调和驾驶中控系统，中期看来，电子控制单元以及感应器系统或创新自动化概念将引起中国市场的兴趣，而新能源汽车电池的电子控制管理系统将是普瑞重点发展的业务。同时，德国普瑞可借助均胜电子在国内的竞争优势和资本平台，进一步提升其国际市场的占有率和竞争力。

王剑峰认为，发展离不开研发投入和自主创新。截至2011年3月31日，均胜电子有2项发明专利正在申请公示；3项发明已受理；已经取得44项实用新型专利，其中32项已经获得专利证书，12项已受理；已经取得3项外观设计专利。公司在自主研发的同时，积极与下游客户同步进行产品设计，以更好地满足客户需求，包括一汽大众和上海大众等都成为了公司的重要客户。

目前，均胜电子产品主要涵盖机电集成和塑料功能两个系列，其中发动机进气管系列、风窗洗涤系统和空调出风口系列产品在国内细分市场占有率第一。面对传统产品竞争加剧，市场同质化严重，公司积极探索和尝试并明确向汽车电子产业发展。比如将传统的内外饰功能件产品向电子化发展，从而生产出内外饰机电集成产品。而随着内外饰机电集成电子总成模块的开发，公司产品的附加值和利润空间将进一步提高，公司的竞争力将大大提升。

王剑峰指出，并购德国普瑞将使公司成为真正意义上的汽车电子企业，公司零配件产品电子化和高端汽车电子产品的量产都将有助于公司实现业绩的高速增长。本次股权收购能有效促进公司汽车零部件业务整合，有利于提高公司经营业绩及盈利能力，符合公司发展战略，实现真正的合作双赢。

外企加速产能转移 国内水处理膜产业将迎黄金10年

证券时报记者 江成

在6月5日到6月7日召开的上海国际水展上，证券时报记者发现，随着超滤、微滤、反渗透等膜技术在国内电力、有色金属冶炼、海水淡化、污水回用等应用范围迅速扩大，以陶氏化学为代表的跨国企业正在将膜生产基地和研发力量大规模地向中国转移，国内外膜组件设备生产商正迎来一轮激烈的行业竞争。

环保产业“十二五”规划给饮用水源安全保障、水环境污染控制与生态修复等13个领域的装备研发和产业化发展指明了方向。随着工业节能减排要求和居民对饮用水质量要求的提高，作为水处理设备的核心部件，膜组件市场总量正在迎来快速扩张。据中国前瞻产业研究院统计，国内膜产业总产值已经从1994年2亿元上升到2011年的近400亿元。

由于国内水处理市场远未达到饱和，因此吸引了陶氏、通用电气、法国得利满、德国西门子、新加坡凯发、美能等众多国外膜组件及水处理设备生产商抢滩中国。据记者了解，陶氏化学计划其在新兴市场水处理业务占全球销售额的比重，从2008年的28%提升至2012年的35%，2015年公司水处理业务的销售额将达到70亿~80亿美元，在2010年基础上实现翻番。

“中国一直是反渗透膜业务增长最快的市场。”陶氏水处理业务部亚太区商务总监王晓兰对记者表示，陶氏湖州生产基地，近期将在原有基础上增建一条反渗透膜元件生产线，作为陶氏的全球采购点，由此湖州将成为陶氏水处理业务部的全球生产基地。

记者在展会现场看到，目前国内大型市政污水处理工程、污泥处理及工业污水处理项目，大多由外资企业主理，国内膜生产企业则把更多力量放在民用净水领域。

在污泥脱水及干化产品领域占据优势的西门子，近两年通过收购膜组件生产企业向水处理产业扩张。公司工业解决方案集团水处理技术部高级应用工程师巨春燕对记者表示，污泥解决方案多以市政项目为主，建设周期在2~3年，具有政策导向性，而工业、民用水处理市场项目较为分散，市场容量也更大。

法国得利满（OZONIA）集团水处理系统公司销售负责人告诉记者，尽管国内水处理市场在快速扩张，但膜组件设备生产领域竞争很激烈，一部分国内企业已经由单纯提供产品向提供整体解决方案转变，竞争力越来越强。

中国前瞻产业研究院认为，在市场需求及产业政策的双重推动下，我国膜技术产业将迎来产值可观的“黄金10年”。预计这10年内我国膜法水处理工程将以40%的年增长率高速发展，膜产品产值年增长率也将达到20%以上，远远高于国际平均水平。上述外资企业对记者表示，不排除未来将在中国新建水处理设备生产基地的可能。

据了解，目前全球各类膜组件产品中，反渗透膜占膜市场的比重约为45%，主要用于海水脱盐及超纯水的制造，而超滤与纳滤合占20%左右，主要用于污水、废水处理及回用、给水净化以及海水淡化预处理等领域。

世纪华通多点布局 夯实汽车塑料件主业

证券时报记者 李欣

日前，世纪华通（002602）公告称，公司拟在沈阳-欧盟经济开发区购买土地使用权，面积约6.6万平方米，投资建设汽车塑料件生产项目，项目总投资1.6亿元。世纪华通董秘严正山表示，为满足公司做强主业，完善产品结构、扩大市场占有率的需求，公司正积极实施多点布局战略。

去年上市以来，世纪华通先后在沈阳、中山、武汉、成都、烟台、柳州等地设立子公司。严正山告诉证券时报记者，多点布局是行业发展趋势、市场要求。由于追求零库存和有效管理，整车厂往往要求配套汽配企业本地化，准时化供货，严格配合整车厂的生产节拍。

严正山表示，随着去年上市后公司发展平台和资源整合能力的提升，再加上行业本身规模化要求，公司开始实施相对积极的投资和发展策略，拓展产品结构和市场规模。公司不排除在恰当时机进行并购。

目前，汽车整体行业呈现弱势格局，前景尚未明朗。严正山表示，汽车行业趋势会受发展规律、经济因素、短期因素影响，但中长期发展规律没有改变，特别是汽车轻量化的趋势。据了解，国际上平均单车的塑料用量约为150kg。而我国中档汽车用塑料约为130kg/辆，低于国外汽车塑料用量，塑料件的长期趋势仍然看好。

针对多点布局成本上的忧虑，严正山介绍说，世纪华通采取的是本地生产塑料模具件，外地租用标准厂房生产注塑件的方式来生产，外地子公司布局成本低，生产流程快，1至2个月内即可完成调试和试生产进入批量生产阶段，预计6个月内可实现盈利。

据了解，世纪华通布局较早的武汉、中山子公司今年已经可以实现盈利。

严正山表示，世纪华通并不是盲目选址，而是与当地整车厂达到一定意向后再布点生产。一方面可以迅速实现盈利，减轻成本压力；另一方面也有利于公司在子公司当地扩大整车配套对象。