

■ 新闻短波 | Short News |

### 中国电信10亿元投向成都高新区通信网络建设

昨日，中国电信（00728.HK）成都分公司与成都高新区签订移动互联网产业战略合作协议，拟投资10亿元用于当地通信基础设施建设，在2015年之前，实现园区内1000M到楼、100M到桌面、10G国际直达出口。当天，首批近200家获认定的移动互联网企业成为成都电信的内部合作伙伴。预计未来五年，成都高新区将培育1000家移动互联网企业，聚集人才超10万，产业规模达2000亿元。（何顺岗）

### 联通版iPhone4S降千元推3G流量包业务

近日，中国联通（600050）启动i-Phone4系列存话费合约机优惠促销活动，i-Phone4 8GB合约购机降幅1300元，i-Phone4S 16GB合约购机下降981元。同时，公司推出全新的3G流量包产品，实现2G用户向3G用户的转变。据悉，此次活动还面向2G用户和3G用户推出了不同类型的3G流量包。（冯晨雨）

### ST金材第三季度净利增107%

ST金材（002002）今日发布三季报，公司2012年7-9月实现营业收入5386万元，同比增长28.84%；净利润76.7万元，同比增长107.3%。ST金材表示，第四季度公司将继续加大市场开拓力度，努力提升产品市场份额，尤其是提高盈利能力强的产品的市场占有率，另一方面加快生产线的技术改造步伐，尽快向市场推出附加值高的产品，为未来生产经营的根本性改善奠定基础。（邱亮）

### 北方创业三季度净利近翻倍

北方创业（600967）公布的2012年三季度报告显示，期内归属于上市公司股东的净利润为4613.09万元，比上年同期增加99.37%。前三季度实现归属于上市公司股东的净利润1.35亿元。基本每股收益0.266元。营业收入在第三季度增加8811.52万元，增幅为4.20%。公司表示，营收增加的主要原因是产品车型发生变化，新造车型市场销售价格较高导致。（高璐）

### 拓维信息终止股权激励计划

拓维信息（002261）今日公告，由于二级市场股价表现不佳且部分业绩考核指标未达标，公司股票期权激励计划自行终止。资料显示，2010年10月，拓维信息授予公司93名员工425万份股票期权，首次授予的股票期权行权价格为28.19元。2011年实施年度分配后调整为18.73元。首次授予股票期权的第一个行权期行权条件满足，但截至2012年9月27日，全部激励对象均未在行权期内行权，该等可行权股票期权全部自动失效。拓维信息表示，未来公司将适时重新推出激励计划。（阎少杰）

### 现代投资潭耒工程提前40多天完工

昨日，现代投资（000900）斥资26.86亿元的潭耒高速提质改造工程一期工程完成全部施工改造，恢复双向通车。现代投资相关负责人称，比原计划提前约40多天完工，减少通行费损失约1亿元。据悉，潭耒高速提质改造工程二期为大浦互通至耒阳互通，线路长近65公里，计划明年5月开工。（邢云 文星明）

### 威海广泰子公司中标5967万政府采购

威海广泰（002111）今日公告称，公司全资子公司北京中卓时代消防装备科技有限公司，在北京市公安局消防局十二五消防规划建设——供水分队装备购置政府采购项目”中成功中标两包，共计24台消防车，中标总金额5966.8万元。（贾小兵）

# 美企A123破产波及上汽万向新能源汽车战略

证券时报记者 李小平

当地时间10月16日，美国锂离子电池和能量存储系统的公司A123公司宣布申请破产保护，其汽车电池资产将被江森自控集团以1.25亿美元收购。在很多人看来，A123公司的倒下将波及上汽集团（600104）和万向集团新能源汽车战略。

A123公司被公认为是世界上最优质的车用锂电池制造商。目前通用Volt、沃尔沃公交车、伊顿、Better Place 换电模式的电池都是A123公司供应。

今年8月8日，举步维艰的A123公司宣布与万向集团达成战略投资意向书。根据协议，万向集团对A123公司投资最高可达4.5亿美元，以及持有A123公司已发行普通股的约80%。按计划，A123公司获得万向集团的输血，从而避免破产的命运。然而，万向集团的这次并购，却遭到美国国会内部阻力。

在此之前，万向集团参股了电池公司Ener1，与新生代能源公司签署了建设40兆瓦太阳能基地的协议，还参与了史密斯电动车项目。但上述三个项目却很少受到关注。并购A123公司，也被外界成为万向集团新能源战略的生存战。受此利好消息影响，万向集团持股超过50%的汽车零部件上市公司万向钱潮第二天开盘后即涨停。然而，A123在宣布申请破产保护的同时，也表示将终止和万向集团的合作。

此前，2009年12月，上汽集团公告拟与A123公司全资子公司

A123香港有限公司合资成立“上海捷新动力电池系统有限公司”，双方共同开发、生产和销售车用动力电池系统。其中上海汽车出资484.5万美元，持有51%股份。此次A123公司的破产无疑为双方的合作蒙上了阴影。

捷新动力公司总经理李原曾表示，目前，上汽集团发展新能源汽车的规划是很明确的。对于新能源汽车来说，动力电池的地位相当于发动机，上汽集团需要对这样一个非常核心的零部件有所掌控。

在动力电池领域，锰酸锂和磷酸铁锂被业界认为是最有前途的正极材料。A123公司的倒下，是动力电

池行业的一次重挫。A123以研究生产磷酸铁锂见长，所以它的破产会对那些致力磷酸铁锂方向的企业带来一定的负面影响。”对于这家世界领先的锂电池生产商的轰然倒下，华创证券研究员闫思倩对记者称。今年7月，她曾参加了一次“美国123公司动力电池与储能”专家会议。

中国倡导使用磷酸铁锂作为动力电池用材料，且磷酸铁锂正极材料产销量是全球最大的，中国希望通过磷酸铁锂这项技术的突破从而在2010年~2020年的十年节能与新能源汽车产业发展规划中弯道超车，达到国际领先水平。

中国工程院院士、世界电动车协会主席陈清泉：

## 新能源汽车当立足细分市场

证券时报记者 张昊昱

电池问题一直是掣肘新能源汽车发展的一大阻力，在昨日举行的第四届中国电池技术创新论坛上，新能源汽车成为各方讨论的焦点。中国工程院院士、世界电动车协会主席陈清泉在论坛上指出，新能源汽车行业目前还离不开政府的支持，并呼吁更多有实力的企业进入该领域，从细分市场立足。

作为“十二五”规划确定的七大战略性新兴产业之一，新能源汽车承载了太多的期待。根据“十二五”规划，2020年中国新能源汽车

销量规模要达全球第一，并以纯电动为主要技术路线，未来10年政府财政将投入1000亿元打造新能源汽车的产业链。令人遗憾的是，目前新能源汽车行业仍处于摸索阶段。用陈清泉的话来说，行业在政府大量补贴下，付出与回报仍不成比例。

根据中国汽车工业协会发布的相关数据，2011年，新能源汽车在国内仅售出了5579台；混合动力车的表现则更糟糕，只售出2580台。新能源汽车销量仅占中国2011年汽车总销量的0.04%。

国内外主要正极材料厂商分类

正极材料厂家	钴酸锂	锰酸锂	三元系	磷酸铁锂
国内企业	杉杉股份、当升科技、中信国安材料	杉杉股份、湖南科达、中信国安材料	当升科技、杉杉股份、深圳人桥、北大元行	天津贝特瑞、天津贝特瑞、浙江美尚、中航锂电
国外企业	NECMA (日本化学)、AEC (美国化学)、韩国优美科	日本三洋、日本住友化学	NECMA (日本化学)、AEC (美国化学)、韩国优美科	A123, Valence

数据来源：日信证券研究所

2010年上海世博会时，已有纯电动的新能源公交车在世博园里穿梭，但两年后的2012年，新能源汽车量产并向市场投放仍有一定困难。陈清泉认为，电动汽车产业要形成良性发展，必须先平衡好各方利益，需要汽车企业和电力企业共同协作，设计出双方都满意的商业模式。同时，也需要厘清一些认识误区。许多人把电动汽车和传统的燃油汽车作比较，这在目前是不合适的。”陈清泉表示，电动汽车有其自身的特点，在短途、小型的路程上，新能源汽车具有绝对优势。因此他建议，新能源汽车应该先占领某个细分市场，然后再

慢慢扩张。近日，财政部、工业和信息化部 and 科技部共同发布了《关于组织开展新能源汽车产业技术创新工程的通知》，制定了《新能源汽车产业技术创新财政奖励资金管理暂行办法》，被业内认为是新能源汽车行业的又一政策利好。根据《办法》，中央财政将从节能减排专项资金中安排部分奖励资金，专项支持新能源汽车产业技术创新，奖励资金的支持对象主要包括新能源汽车整车项目和动力电池项目两大类。电池项目被单独列为一类，显示了该组件在新能源汽车产业中的重要地位。

## 日出东方 开创“热水银行”新模式

城市热水银行战略瞄准的是太阳能工程市场万亿的产业盛宴，公司希望通过模式创新实现战略性卡位。”日出东方（603366）董事副总经理兼四季沐歌执行总裁李骏表示。近日，华泰证券的研报称，1月-9月日出东方四季沐歌太阳能工程市场总量增长迅速，预计未来公司的净利润将保持每年20%左右的增速。对此，日出东方表示，高速增长不仅来自渠道的扩张，公司新推出的“城市热水银行”开创了太阳能光热行业崭新的“一站式城市热水系统解决方案”服务模式，推动了太阳能建筑节能应用的创新升级。

李骏介绍，城市热水银行是以“系统集成配套能力”和“远程控制功能”两大核心技术为支撑，从太阳能热水系统的运营投入、热水工

程的前期设计、热水设备的安装使用，到热水系统的计量统计、监控、远程诊断等环节植入了类银行的金融服务功能。同时，城市热水银行还引入了消费信贷模式，即太阳能工程设备分期付款功能，以及类似于银行投资理财和账户管理模式的EMS能源管理系统和长年太阳能远程热水托管服务。”太阳能市场终端呈现由“单机销售”向城市“系统工程”转型之势，李骏预计，未来工程市场将会占到行业整体销量的40%以上。来自太阳能行业权威数据显示，2012年1-6月国内太阳能热水器零售额同比下降了35.25%，相比之下，围绕建筑节能的太阳能工程市场销售收入则连续三年增幅40%以上。近日，日出东方与河北秀兰房地产公司签署了1000多万元的太阳能热水系统工程合同。（张旭升）

## 海伦钢琴回应媒体质疑 称未向经销商压货

因被媒体质疑压货虚增利润及两版招股书存在诸多差异而停牌两日的海伦钢琴（300329）发布公告称，公司不存在向经销商压货的行为，而两版招股书的诸多差异是因公司进行追溯调整所致。海伦钢琴称，公司的经销模式与珠江钢琴不同，在国内基本采取向经销商卖断的方式。从2009年至今，公司各区域的经销商一般都备有一个月到两个月的存货，库存量保持稳定，这是由公司的经销模式决定的，与实际的经销情况相符，

公司不存在向经销商压货的行为。针对媒体质疑的两版招股书诸多数据前后不符的问题，公司表示，媒体所列2010版招股书营业总成本数据有误，两版招股书差异金额为338.13万元，而非媒体所列2579.80万元。对两版招股书钢琴产量不同的问题，公司称系2010版中2009年度公司立式钢琴、三角钢琴实际产量包括了2009年度对外采购的整琴数量，其中对外采购立式钢琴242架，对外采购三角钢琴8架，码克销售数量相差3台则为2010版统计有误。（戴兵）

## 生意社发布尼龙价格指数

生意社昨日正式对外发布国内首个尼龙价格指数——生意社PA6/PA66（尼龙6/尼龙66）商品指数，由于9月份的PA6市场行情突破走高，该指数单月上涨了9.99%。据悉，此前生意社尼龙商品指数已被罗地亚、霍尼韦尔等国外制造商，以及中石化、平顶山神马、

新会美达等国内企业普遍认可。生意社首席分析师刘心田认为，尼龙商品指数的推出对整个尼龙行业来说至少有两重意义：首先，为行业树立了价格参考标准，成为反映行业价格水平乃至景气度的风向标；其次，对国内尼龙行业争夺国际话语权有推动作用。（李娟）

## 再现慷慨溢价 银润投资股权转让有蹊跷

证券时报记者 曹攀峰

在低迷的经济氛围下，以38%的高溢价收购二股东所持上市公司股权，银润投资（000526）大股东深圳椰林湾此举可谓有些蹊跷，证券时报记者抽丝剥茧，在历史的灰尘中找到了一个微妙的资本故事。

据银润投资今日公告，椰林湾将以每股12元的价格收购二股东史作敏995万股股权，相对二级市场昨日收盘价8.68元的价格溢价38%。收购完成后，深圳椰林湾的持股比例将由目前的18.2%增加至28.5%。

何以椰林湾愿意出如此高溢价的代价？在公告中，深圳椰林湾表示，原因之一是从之前三个月的交易情况来看，除个别交易日外，银润投资的交易量有限，换手率基本在1%以下，深圳椰林湾不能在短期内达成增持目标；原因之二是，作为第二大股东，史作敏在经营理念和对上市公司未来发展上和深圳

椰林湾存在一定分歧，在公司未来发展的决策上可能对公司其他股东，特别是中小股东的利益形成负面的影响。由此，双方友好协商，达成股份转让协议。

虽然在公司经营层面，双方不乏分歧；然而在转让价格的敲定方面，椰林湾对史作敏却颇为不薄。

事实上，二股东史作敏当初获得的银润投资（前名为旭飞投资）股权也是通过高溢价而来。2009年，时逢银润投资停牌筹划重大资产重组，史作敏从三股东珠海运盛处获得银润投资620万股股权，作价每股12元，较当时的市场价10.87元溢价10.4%；银润投资复牌后的第一个交易日，史作敏再通过深交所大宗交易系统受让第四大股东惠州惠阳盛葆实业持有的近375万股股权，成交价格为每股11元。由此，史作敏共持有银润投资995万股，位列第二大股东。

时隔三年，银润投资二级市场价格已经跌至8.5元附近，史作敏此番投资若放在二级市场上无疑是一笔大大的赔本买卖。但如今这笔股权卖

给大股东，史作敏不仅没有亏损，反而赚了375万元。是史作敏运气使然，还是早有倚仗？

但在银润投资的二级市场交易史上，有几个巧合事件值得玩味。

在史作敏以高溢价入股后，银润投资在二级市场的股价就扶摇直上，4个交易日后，银润投资的股价由停牌前的10.87元，最高上冲至15.25元，最大涨幅高达40.3%。此后很长一段时间，银润投资的股价一直在高位徘徊。

就在史作敏入股后不久，大股东椰林湾就开始减持银润投资股份，从2009年12月4日到2010年12月14日，椰林湾先后分7次，分别通过二级市场 and 大宗交易方式减持。据证券时报记者计算，期间累计减持银润投资958.78万股，减持金额为12639万元，减持平均价格约为每股13.2元。

尽管此次椰林湾以高达38%的市场溢价收购股份，与之前其减持的股价相比，这一减一增，深圳椰林湾不仅持股比例几乎回到初始状态，而且仍有10%的浮盈。

## 苏宁成微软首选零售伙伴

Surface昨起接受预定

证券时报记者 徐飞 袁源

北京时间10月16日，微软中国对外公布，除微软官方渠道外，其首款平板电脑Surface17日起还将通过苏宁电器（002024）门店、乐购（门店）、苏宁易购三个渠道全球同步接受预定。

作为国内最大的商业零售企业和全球IT巨擘，苏宁长期以来与微软保持良好合作关系，苏宁也成为微软在中国地区最大的销售商和全球性的战略合作伙伴。

此次微软选择苏宁作为Surface首选零售合作伙伴，显示了双方扎实的合作基础。据了解，苏宁与微软高度认同彼此在新时期的企

业转型战略。微软CEO鲍尔默曾表示，在继续坚持以Windows为核心的基础上，微软将向设备和服务公司方向发展，围绕Windows生态系统建立一个平台，包括PC、平板电脑、服务和云计算等。而苏宁在2011年公布了以“科技转型 智慧服务”为核心的新十年战略，苏宁董事长张近东认为，“线上线下融合”的发展模式是中国零售业转型升级的趋势，苏宁要打造的是互联网与实体零售虚实结合的新商业模式。

目前，苏宁拥有1700多家连锁门店，且香港市场和线上业务均保持高速增长，线上线下遍布中国的苏宁网络能够实现不同地域、不同渠道消费群体的全覆盖，并能为消费者提

供贯穿线上线下完整的用户体验。业内人士分析，微软对中国市场寄予厚望，并与苏宁在战略协同、经营理念、产品策略等多方面高度认同，双方保持的紧密合作在全球范围也比较少见，以上因素促成微软选择苏宁作为首选零售伙伴。

苏宁电器总裁金明认为，2013年全球平板电脑销售将达1.8亿台，增长率远远超过传统PC，而在中国市场，2012年国产平板电脑出货量将会突破4000万台，2013年的出货量将稳步增长至6500万台。作为一款世界性的科技产品，微软Surface打破了以往全球顶级新品中国市场滞后的惯例，表明中国消费类电子市场越来越受到全球巨头的重视。