

*ST珠峰 获农行免息逾5000万

停牌近7个月的*ST珠峰(600338)今日披露,拉萨农行决定免除公司拖欠的5168万元债务利息。

截至去年9月20日,*ST珠峰共拖欠拉萨农行7200万元的借款本金及5168万元利息,合计1.24亿元。双方日前已就该等债务签订了减免利息协议,拉萨农行同意*ST珠峰在一次性归还本金的前提下免除全部利息。

*ST珠峰已按照协议偿还了7200万元本金,该协议的履约将增加*ST珠峰2012年度的债务重组收益,有利于改善的财务状况。

(李雪峰)

北京利尔获公司高管增持

北京利尔(002392)公告称,公司董事赵伟在2012年12月31日以7.48元/股的均价增持公司股份136.1万股,占总股本0.25%。

资料显示,赵伟为公司控股股东赵继增之子,也是其一致行动人。赵伟增持前未持有公司股份,并计划自筹资金在自2012年12月31日起的未来6个月内,以不超过9元/股的价格,增持不低于公司总股本0.5%且不超过公司总股本2%的股份。赵继增目前持有公司股份1.86亿股,占总股本34.45%。

同时,多名重要自然人股东也追加承诺,自赵伟初次增持公司股票之日起6个月内,不减持其所持有的北京利尔股票。

(张梦桃)

东源电器 中标5354万国家电网项目

东源电器(002074)公告,公司近日收到国家电网公司招投标管理中心、国网物资有限公司发来的《中标通知书》,确认公司在国家电网公司输变电项目2012年第六批变电设备(含电缆)招标活动中中标14个包,中标总金额为5354.54万元。

公告显示,此次中标金额占东源电器2011年度营业总收入的8.77%,合同的履行会对公司2012年和2013年的营业总收入和营业利润产生一定的积极影响。

(张梦桃)

盛通股份 拟投8亿元建四项目

盛通股份(002599)与上海市金山工业投资发展有限公司签订《投资服务协议》,公司拟在上海金山区国家绿色创意印刷示范园区内购买约153.8亩地并设立全资子公司投资建设云印刷数据处理中心、按需印刷示范基地、电子商务平台及总部经济项目,总投资约8亿元。预计在土地摘牌后5个月内开工,21个月投产。届时将有效提升公司的品牌和竞争力,符合集团未来的发展战略。

(张梦桃)

荣盛发展 6.52亿竞得成都一商住用地

荣盛发展(002146)公告称,公司参与了成都市国土资源局组织的国有建设用地使用权拍卖活动,以6.52亿元取得成都市成华区新客站片区一地块的国有土地使用权。该地块占地面积2.69万平方米,建筑密度小于等于20%。土地用途为商住用地,商业用地期限40年,住宅用地期限70年。

(张梦桃)

大东南 合康变频 盾安环境 子公司获高新企业认定

大东南(002263)公告,近日,浙江省科学技术厅网站公布了《关于认定杭州新星光电有限公司等236家企业为2012年第一批高新技术企业的通知》,认定公司控股子公司杭州大东南高科包装有限公司(公司持有其75%的股权)为2012年第一批高新技术企业,认定有效期3年,企业所得税优惠期为2012年1月1日至2014年12月31日。根据相关规定,高新技术企业三年内享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策,即所得税按15%的税率征收。

合康变频(000048)也公告称,其全资子公司合康变频科技(武汉)有限公司于近日收到高新技术企业证书,发证时间为2012年8月10日,有效期为三年。2012年武汉合康未预缴企业所得税,据估算,以上税收优惠政策不会影响公司2012年度经营业绩。

同时,盾安环境(002011)旗下的3家子公司也通过了高新技术企业复审。公司下属子公司浙江盾安禾田金属有限公司、浙江盾安机械有限公司和浙江盾安机电科技有限公司通过高新技术企业复审,资格有效期3年,企业所得税优惠期为2012年1月1日至2014年12月31日。

(张梦桃)

ST联华遭遇信任危机 10日内两独董请辞

证券时报记者 李雪峰

任职逾3年的ST联华(600617)独董齐大宏还是决定以辞职的方式退出这趟浑水。半个多月前,因无法苟同ST联华实际控制人赵志强、张萍夫妇赠送资产延期的理由,齐大宏连同另外一个独董陈明夏双双投下弃权票以示抗议。在抗议无果后,齐大宏选择了辞职,而在10天前,独董李心丹也已辞职。

在关于齐大宏的离职公告中,ST联华指出齐大宏系因个人原因而提出辞职,其离职行为导致ST联华独董人数在董事会成员中比例不及三分之一,公司为

此面临在90日内提名新独董候选人的境地。

事实上,在齐大宏辞职约10天前,ST联华独董李心丹已以工作繁忙为由率先辞职。半个月之内,连续两位独董出走,对于董事会成员并不多的ST联华而言无疑是巨大打击。

有意思的是,齐大宏与李心丹均具有学院背景,前者曾任职于大连理工大学审计处,而后者现就职于南京大学,是该校工程管理学院院长。在去年12月13日的董事会上,ST联华拟审议实际控制人承诺延期履行的议案,结果齐大宏与律师出身的陈明夏齐投弃权票,二人均认为赵志强、

张萍夫妇在赠资方面存在拖延之嫌且未就此出具令董事会信服的理由。投票结果显示,李心丹并未投反对票或弃权票,不过却先于齐大宏辞职,个中缘由值得玩味。

在上述董事会之前,ST联华披露赵志强夫妇向公司赠送资产的事项出现了问题,即标的资产的环评批复始终未能取得,导致资产注入进程受阻。不过赵志强夫妇表示,拟赠送资产的证照已基本办理齐全,将在2013年10月底前完成赠送工作,由此赠送资产一事被延期9个月。

去年5月30日,赵志强、张萍夫妇通过受让ST联华大股东股份的形式成为了ST联华的实际控制人,二人当时承诺将在2012年年底前将

不低于6000万元的生产经营类资产无偿赠送给ST联华。当时市场对赵志强夫妇入主ST联华后作出的前述承诺倍感欣慰,认为新的实际控制人将为公司带来生机。结果言犹在耳,赠资期限顺延近一年,此举不仅招致投资者的反感,还令独董颇为不满,于是出现了董事会上弃权以及后续的接连辞职现象。

财务资料显示,ST联华连年资不抵债,2012年三季度末账面净资产为-5700万元,若赵志强如约赠资,则ST联华将一举扭转为不抵债的情况,但赵志强并未这么做。

ST联华是否还会有其他董事辞职,尚是未知数,不过从目前的情况来看,并不排除这种可能性。

■新闻短波|Short News|—

首开股份 逾17亿京沈拿地

首开股份(600376)日前披露,公司联合北京万科斥资14.2亿元竞得北京通州两宗地,另外单独出资3.22亿元竞得沈阳一块16万平方米的宗地。

公告显示,首开股份与北京万科以各占50%权益的形式组成了联合体,近日先后以7.8亿元、6.4亿元的对价夺得两宗地,总面积为14万平方米,均价为1.01万元/平方米,约为首开股份沈阳拿地成本的5倍。两宗地用途分别为居住、医疗卫生项目及居住、托幼项目。

据了解,首开股份近年来多次与地产龙头组成联合体拿地,如去年10月份左右曾联合北京保利以13.8亿元对价竞得北京大兴区一宗面积为16.78万平方米地块。

(李雪峰)

华远地产 10亿北京通州拿地

华远地产(600743)日前披露,孙公司北京华和房地产以10.05亿元的成本竞得北京通州区一宗5.91万平方米的地块。

上述地块住宅混合公建用地面积为3.69万平方米,商业金融用地为1.22万平方米,机动车停车场用地为1万平方米。其中限价商品住房房屋销售限价为7500元/建筑平方米,经济适用房房屋销售限价为5800元/建筑平方米。

这是华远地产近两个月来的第二次拿地。去年11月份,华远地产孙公司西安清华房地产以3.04亿元获取西安一宗面积为3.48万平方米的地块。

(李雪峰)

杭州高房租吓跑爱尔眼科 项目转投汉口

证券时报记者 邢云 文星明

素有“人间天堂”美誉的杭州并不好进,其商业房产昂贵的租金直接把爱尔眼科(600015)吓跑了。

爱尔眼科日前发布公告,拟对部分募集资金投资项目进行变更,终止设立杭州爱尔眼科医院项目,并将原计划投资于杭州、盘锦两项目的募集资金合计6195.1万元变更为投资设立武汉爱尔眼科医院汉口医院项目,并称将以此实现公司区域战略目标,强化公司的区域优势。

公开信息显示,爱尔眼科首发募投项目共11个,其中盘锦项目已于2011年8月停建,本次终止的是杭州项目。据公司董秘韩忠介绍,公司自募集资金以来,一直在开展杭州爱尔眼科医院的立项工作,但该项目所依据的市场环境在近三年发生了变化:一是杭州的商业房产租售价格持续上涨,导致公

司原签订的房屋租赁合同无法继续执行;二是当地眼科市场竞争日益激烈,若继续实施该项目将无法达到预期效益。

在终止杭州项目后,公司拟将杭州、盘锦项目的募集资金合计6195.1万元投入到设立武汉爱尔眼科医院汉口医院项目。公告显示,汉口项目总投资为6773万元,募集资金不足部分将由公司自筹解决。汉口医院总建筑面积约1.84万平方米,分为临床、医技、护理、管理与服务、视光配镜五个板块,开展全眼科诊疗服务。

爱尔眼科董事长陈邦表示,公司的投资与扩张历来很谨慎,汉口医院建成后,将与武汉爱尔资源共享,共同发展,提升公司在华中地区眼科市场的竞争力,进一步提高公司连锁经营规模效益。

目前,爱尔眼科已设立44家连锁医院,尤其是湖南、湖北两省,正在打造可复制的区域连锁模式。



图为爱尔眼科已在武汉设立的眼科医院

IC/供图

潮宏基入股菲安妮协同发力抢占女包市场

议案获股东大会全票通过,预计未来几年菲安妮业绩将保持每年20%以上的增长

证券时报记者 罗平华

在新年第一个交易日的1月4日,潮宏基(002345)召开股东大会,以全票审议通过了以5.16亿元间接持有广东菲安妮皮具股份有限公司36.89%股权的议案。

此前安信证券发布了题为“收购增厚业绩 期待协同效应”的潮宏基研究报告,代表了市场对这一事件的普遍看法。那么,菲安妮未来业绩如何?将给潮宏基增厚多少业绩?两者之间又如何发挥协同效应?带着这些问题,证券时报记者采访了潮宏基董秘徐俊雄和菲安妮财务总监兼董秘林斌生,他们也是此次双方合作的主要执行人。

国内女包市场潜力巨大

据林斌生介绍,菲安妮主要从事自有品牌时尚皮具的设计、研发、生产及销售,是亚太地区知名的中高端女包品牌运营商。目前销售网点不仅覆盖港澳和中国内地,在日本、新加坡、印尼也有“FION”的专营店和销售网点。根据中华全国商业信息中心所统计的2011年度全国各式女包市场综合占有率排名数据,公司“FION”品牌女包产品以3.12%的市场综合占有率排名第三。

林斌生介绍,2005年至2010年间,我国女包产业保持高速增长态势,其产值年均复合增长率达到18.5%,未来女包市场发展空间巨大。

权威机构调研结果显示,台湾20-44岁女性对女包的支出平均在人民币2200元左右,目前国内人均女包支出仅相当于台湾的十分之一。林斌生认为,在中国经济快速发展,居民收入不断增加的背景

下,女包消费有望再上一个新台阶。根据自己的个人风格和不同的社交场合选择适当的女包,并不断根据潮流的变化添置新品,这种消费习惯已渐渐成为现代都市女性生活搭配的共识,女包市场的消费潜力巨大。

菲安妮业绩稳定增长

证券时报记者注意到,菲安妮2011年度净利润为9030.63万元,而收购条款中,菲安妮业绩承诺为:2012年度和2013年度经审计的净利润分别不低于9000万元和1.08亿元。

对此,林斌生解释称,2012年度是个特殊年度,这一年对所有消费品企业而言都是一个巨大的考验,公司业绩在如此困难的条件下依然保持稳定,恰恰说明了公司经过33年沉淀后的抗风险能力。

林斌生透露,目前,菲安妮在国内已拥有数万名VIP会员,会员消费已成为公司收入的重要来源。据统计,公司VIP客户购买的金额占公司零售总额的比例为30.99%,显示了品牌较高的客户忠诚度。

另据了解,中国中高端女包的市场规模目前在150亿元左右,但市场集中度很低。菲安妮虽然名列前三,但其市场占有率也只略多于3%。一方面是巨大的市场空间,市场集中度低。另一方面是菲安妮多年累积形成的产品、渠道和客户优势,未来能否借行业东风更上一层楼,只有等时间来证明了。

徐俊雄和林斌生对菲安妮未来几年的成长性充满信心,他们认为,未来几年菲安妮的业绩将保持在每年20%以上的增长。由于转让款是以分期付款支付方式,菲安妮也为潮宏基未来几年的业绩增长

带来较大的贡献。

双方协同效应良好

对于潮宏基和菲安妮未来的协同效应,徐俊雄表示乐观。他认为,两家公司有着品牌定位接近、基本相同的目标消费群、渠道资源高度协同、相同的销售模式和经营理念相近五大“共同语言”,这将成为协同效应发挥的坚实基础。

潮宏基总经理廖创宾:

牵手菲安妮 开启多品牌战略

证券时报记者 罗平华

享有“K金第一股”美誉的潮宏基(002345)牵手女包专业企业广东菲安妮皮具股份有限公司,是不务正业,还是K金行业发展空间不足?

对此,潮宏基总经理廖创宾给出了第三个答案:潮宏基牵手菲安妮,是强强合作,是公司多品牌战略实施的良好开始,公司未来仍会进行类似的合作并购,实现多品牌协同发展。

谈及多品牌战略实施的必要性时,廖创宾表示,多品牌运营是公司可持续发展的实现股东财富持续增值的必然选择。

廖创宾进一步解释道,虽然中国珠宝市场仍处于成长期,市场空间巨大,潮宏基这几年无论在渠道拓展和品牌提升上都取得有目共睹的成绩,但单一的品牌在发展中必然会遇到天花板。对于公司现在拥有的“潮宏基”和“VENTI”两个

品牌来说,因为以中高端时尚为定位,十年后,两品牌的门店规模必然基本建设完毕,相应公司的增长必然也会放缓。

廖创宾认为,要为公司股东提供可持续快速增长的回报,必然需要不断有新的利润增长点。新的利润增长点可以来自于公司逆向并购,向上游钻石加工、金矿、钻石矿发展,但公司在上游并无明显的优势。新的利润增长点也可以由公司现有珠宝品牌产品线的扩展延伸至非珠宝类的其他产品,但这要求品牌有更多的沉淀以形成更强的品牌影响力,在近期仍不切合实际。而多品牌运营,刚好是建立在公司“品牌管理”、“优质渠道”和“销售管理”三方面的核心竞争力上,使得公司在资源上能得到更好的发挥,所以“多品牌”战略将是潮宏基未来一段时间坚定不移推进的、可预见的成长路径。

那么潮宏基如何实现其多品牌战略?廖创宾说,公司的企业愿景是成为中国最受尊敬的奢侈品运营

列出了潮宏基有而非安妮无、潮宏基无而非安妮有的两种情况。下一步就是分别利用各自的渠道优势,进行渠道互补,这一做法将是最具有价值,也是见效最快的。而在品牌互动和客户资源的共享方面,双方公司相关业务部门也已对接,并在落实相关合作方案。

徐俊雄表示,相信潮宏基与菲安妮的合作必将实现双赢。

品牌来说,因为以中高端时尚为定位,十年后,两品牌的门店规模必然基本建设完毕,相应公司的增长必然也会放缓。

廖创宾认为,要为公司股东提供可持续快速增长的回报,必然需要不断有新的利润增长点。新的利润增长点可以来自于公司逆向并购,向上游钻石加工、金矿、钻石矿发展,但公司在上游并无明显的优势。新的利润增长点也可以由公司现有珠宝品牌产品线的扩展延伸至非珠宝类的其他产品,但这要求品牌有更多的沉淀以形成更强的品牌影响力,在近期仍不切合实际。而多品牌运营,刚好是建立在公司“品牌管理”、“优质渠道”和“销售管理”三方面的核心竞争力上,使得公司在资源上能得到更好的发挥,所以“多品牌”战略将是潮宏基未来一段时间坚定不移推进的、可预见的成长路径。

那么潮宏基如何实现其多品牌战略?廖创宾说,公司的企业愿景是成为中国最受尊敬的奢侈品运营

列出了潮宏基有而非安妮无、潮宏基无而非安妮有的两种情况。下一步就是分别利用各自的渠道优势,进行渠道互补,这一做法将是最具有价值,也是见效最快的。而在品牌互动和客户资源的共享方面,双方公司相关业务部门也已对接,并在落实相关合作方案。

徐俊雄表示,相信潮宏基与菲安妮的合作必将实现双赢。

廖创宾表示,潮宏基未来仍会在珠宝及相关行业中继续寻找有品牌地位、有渠道、有产品特色的中高端时尚消费品牌进行合作或并购,实现多品牌协同发展。