

中技桩业借壳ST澄海获股东会通过

近日,ST澄海(600634)召开2013年第二次临时股东大会,审议通过了《关于上海澄海企业发展股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金方案的议案》等案,这意味着中技桩业借壳ST澄海获股东大会通过。

ST澄海副董事长陈继主持了此次股东大会,他表示,中技桩业是重组ST澄海最合适的公司。根据议案,ST澄海拟向中技桩业实际控制人颜静刚等77名自然人以及8家机构发行股份,购买其持有的中技桩业92.99%的股份,并向不超过10名投资者发行股份募集配套资金。

根据重组相关规定,中技桩业借壳ST澄海已构成上市公司重大资产重组,在股东大会通过之后,还需要经过中国证监会并购重组审核委员会审核,并经中国证监会核准。陈继表示,此前中技桩业IPO被否的一些不利条件已被剔除,公司的安全生产等问题都有了妥善解决。

记者注意到,就在股东大会召开的同时,在网络论坛有匿名发帖者,举报中技桩业公司高管商业贿赂。就此,中技桩业董秘王世皓回应称,中技桩业管理层一贯守法经营,商业贿赂的指控纯属捏造,将用法律手段保护公司和管理层的名誉。(刘晓晖)

奥拓电子推出LED裸眼3D显示屏

奥拓电子(002587)曾在今年3月底公告称,公司的LED裸眼3D显示技术工程实验室项目获得深圳政府补助资金500万元。现在该项目结束了实验室阶段,在公司近日举行的成立20周年庆典上,奥拓电子的裸眼3DLED显示屏亮相庆典现场。

据悉,该裸眼3DLED显示屏搭载了奥拓电子最新研发的多项专利技术:全球领先的深度数字处理技术和斜置光栅技术,视差图像像素分布更加均匀;多路视差图像处理技术使观看自由度大为提升,同时兼具观看距离动态可调节功能。观看该款裸眼3DLED显示屏,观众无需佩戴任何辅助设备。

资料显示,奥拓电子的产品已遍布全国各个省市,金融自助产品入围中、农、工、建、交等各大银行;LED全彩屏销往全球50多个国家和地区,包括南非世界杯项目、欧洲杯项目、纽约时代广场项目、伦敦火炬塔项目等一大批LED显示系统标志性项目。如今,奥拓电子高密度LED显示系统、裸眼3DLED显示系统等创新产品的研制成功,进一步巩固了公司在LED显示行业的技术领先地位。(陈霞)

汽车物流巨头捷富凯香港成立华南大区

近日,欧洲汽车及工业物流服务供应商捷富凯在深圳开设办公室并成立华南大区,将为汽车业、制造业及电子工业类等更广泛领域的客户提供便捷、优化及高效的物流解决方案。

捷富凯华南大区区域办公室位于香港,直接管理广州、香港、新成立的深圳办公室以及未来在该区域成立的办公室的运营。华南地区是中国经济最繁荣的区域之一,也是汽车业及电子工业发展最为成熟的市场之一,在这里成立业务大区并新开设深圳办公室,是我们加速在中国拓展的重要一步。”捷富凯中国董事总经理安博乔(Andrea Ambrogio)表示。

据了解,捷富凯集团于2003年进入中国,主要客户有神龙汽车、法雷奥、德尔福等国际知名整车及零部件厂商。华南大区成立后,捷富凯在中国的业务网络已覆盖全国沿海及内陆的9个重点城市,为客户提供门到门的海空运全球货代、公路和铁路运输解决方案等覆盖整个供应链的国际物流解决方案。(靳书阳)

酒企占大农业上市公司投资价值十强半数席位

近日,中国农业大学MBA教育中心发布2013年大农业上市公司投资价值排行榜。排行榜显示,位居前十强的上市公司依次为贵州茅台、五粮液、洋河股份、长青股份、涪陵榨菜、西王食品、沱牌舍得、承德露露、泸州老窖、唐人神、白沱上市公司占据了半壁江山。

对于2013酒类行业的发展趋势,中国农业大学MBA教育中心主任付文阁认为,白酒行业内兼并重组的趋势会越发明显,中档酒的市场发展空间将更为广阔。此外,他认为,白酒行业下游的传统销售渠道将迎来变革,政商合体的团购模式将落幕,新的模式会是渠道扁平化。(尹振茂)

二季度土地市场升温 一线城市烽烟再起

佳兆业突围,房企优胜劣汰趋势加剧

证券时报记者 罗克关

在度过了一段冷却期后,沉寂已久的一线城市土地市场在二季度开始躁动。

万科5月份共买入8宗地块,其中大部分位于一二线城市;越秀地产6月3日以24亿元总价拿下海珠区南洲路1026号地块,并刷新广州“地王”纪录;6月5日,佳兆业在上海拿下的4.8万平方米居住用地,最终成交价为5.3亿元,这是其近一个月来第6次拿地。

同策咨询研究中心总监张宏伟认为,从全国市场来看,当前土地市场成交量开始大幅回升。他认为,在土地价格还没有出现大幅反弹的市场背景下,当前仍然是相对比较好的拿地时机。跑量回笼资金,然后将资金投入 to 土地市场,这显然是最优的战略选择。

业内人士称,除去供给端的原因,需求端相对较好的财务状况,在一定程度上加剧了地块争夺的激烈程度。

据悉,融资能力正在成为衡量房企综合实力的重要标准。就以今年3月为例,重点监测企业共发生融资15笔,累计融资金额超过400亿

元,可想而知现在在开发商不缺资金。”深圳一位资深地产界人士表示。

以佳兆业为例,该公司今年以来通过发债总计融得83亿元。市场分析认为,公司融资所得除部分资金用于营运外,最主要的支出将是用于拓展土地。

销售端的回款速度亦是支持房企拿地底气的因素之一。从佳兆业公布的销售数据看,今年前5个月公司销售增长迅速,目前已累计实现合约销售额87亿元,同比增长77%,完成年度目标40%。

张宏伟认为,在全国土地价格还没有出现大幅反弹的市场背景下,当前仍然处于拿地的好时机。当前土地市场热点主要还是一二线城市,品牌房企重返一二城市,证明从土地市场开始,优势资源开始向品牌房企集中。

事实上,一二线城市的市场竞争如此之激烈,实力不够的中小企业已很难再进入。如上述人士所言,如果近两年还拿不到地,很多公司都将被踢出北京、上海、广州、深圳等一线城市的房地产市场。

此外,市场分析人士表示,久未推地的一线城市近期陆续投放地块,



刚刚过去的5月,土地市场“高烧”,房企抢地大战轮番上演,地王频出。

IC/供图

市场对于土地资源的饥饿状态也在一定程度上促成了地王频频诞生。

根据今年4月国土资源部公布的数据,2013年全国住宅用地计划供应总量15.08万公顷,其中商品

住宅用地10.92万公顷,与去年计划供应量相比,降幅分别为12.6%和10.7%。

一位不愿透露姓名的业内人士表示,佳兆业连续高价拿地,正是因

为它现在将战略布局调整到了一二线城市,而广州区域又缺乏土地储备。该人士还认为,一二线城市正成为这轮楼市的发展方向,佳兆业近期的大举拿地,可以看做是房企转向的风向标。

董事长因工作原因请辞：凯迪电力继续发展生物能源

证券时报记者 陈性智

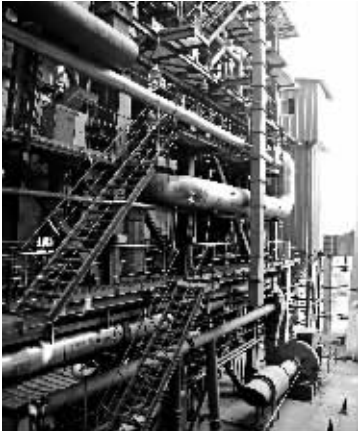
凯迪电力(000939)15日公告,公司董事长陈义龙因工作原因请辞,不再担任公司任何职务。

对此,凯迪电力高管告诉证券时报记者,虽然陈义龙辞去董事长职位,但公司并不会改变大力推进生物质电厂建设和运行的发展方向,控股股东阳光凯迪及其董事长陈义龙会继续支持公司发展生物质能源。

公告显示,因工作原因,陈义龙辞去其担任的公司第七届董事会董事、董事长职务,潘序生辞去其担任的董事职务,上述两人辞职后都不再担任公司任何职务。公司董事长陈义龙空缺席期间,由董事李林芝女士暂时履行董事长职务。

公开资料显示,去年以来,凯迪电力管理层频繁换人。去年2月28日,董事会免去陈勇总经理及徐应林副总经理职务,原因是未达到董事会制订的2011年度基本经营目标。今年4月24日,公司财务总监因工作变动换人,董事会秘书因个人原因辞职。

对于公司未来的发展方向,凯迪电力高管表示,公司在发展生物质发电过程中确是出现过管理问题,包括对燃料问题的认识不足,公司扩张过程中经营管理人才跟不上等。但从目前来看,公



凯迪生物质能电厂 IC/供图

司生物质发电情况已经向好,去年开始的“燃料整治”行动,已经初步建立起“厂—厂”方案的燃料解决方案,燃料供给数量、质量和成本控制都得到明显改善。今年4月才并网的霍邱电厂,在今年5月份即贡献了超过2000万度电。”

上述高管认为,通过21年的发展,凯迪电力已走向成熟,战略目标已确定,公司规范化、制度化的工作流程形成,管理团队有能力做好公司的经营管理与发展方面的工作;控股股东阳光凯迪的生物质合成油业务即将启动,陈义龙希望将全部精力用于集团业务发展,这也是他辞职的主因。陈义龙和大股东还将一如既往地支持公司发展生物能源。

锦江股份逾7亿购时尚之旅

证券时报记者 董宇明

近日,锦江股份(600754)与天津华胜旅业股权投资合伙企业、中国华力控股集团有限公司签署《时尚之旅酒店管理有限责任公司股权转让协议》,公司以7.1亿元收购时尚之旅酒店管理有限公司100%股权。

资料显示,华胜旅业持有时尚之旅99%股权,华力控股持有其1%股权。作为大连万达商业地产股份有限公司的战略合作伙伴,时尚之旅在部分城市的万达广场内,统一规划了连锁商务酒店品牌“时尚旅店”。时尚之旅目前拥有21家“时尚旅店”物业,其中已开业的酒店为16家。酒店分布于绍兴、福州、合

肥、广州、武汉等18个城市的万达广场商圈。

锦江股份表示,公司将此次收购的21家“时尚旅”酒店,加之此前以租赁和受托形式经营的集团下属的新城饭店、新亚大酒店、南华亭酒店、金沙江大酒店、白玉兰宾馆等5家三星级酒店物业,通过重新定位和改造,打造“锦江都城”品牌。公司透露,“锦江都城”品牌将成为公司未来重要的营收增长点,未来3到5年计划发展至100家。此次收购的“时尚旅”酒店将加快提升“锦江都城”品牌的影响力。

锦江股份指出,此次推出的“锦江都城”中端酒店品牌,可发挥“锦江”品牌的影响力,并将进一步加大“锦江之星”、“金光快捷”、“百时快捷”等经济型酒店的市场拓展力度。

“我是股东”活动走进同仁堂

证券时报记者 邹昕昕 刘冬梅

6月14日,上交所组织的“我是股东——中小投资者走进上市公司”第五站来到网络投票呼声最高的上市公司之一同仁堂(600085)。

此次活动中,40多位中小投资者来到公司位于北京亦庄的生产基地,参观了公司药品生产线和质量检测中心,与公司董事长梅群、总经理高振坤等高管进行了面对面的交流。

资料显示,同仁堂在1997年登陆资本市场,自上市以来每年都现金分红,分红率接近净利润的40%,并且营收始终保持两位数的增长。

针对投资者关于公司主要的利润点的疑问,董事长梅群解释说,公司的增长与经营理念密不可分,同仁堂的理念是“做长、做强、做大”。

梅群称,做长就是维护好同仁堂的品牌,做强就是把同仁堂的基础做牢,同仁堂已经走了344年,继续走下去,首先要保证公司

的产品质量,同时不断扩大公司的规模。”

据了解,目前同仁堂在国内拥有8个中成药制造基地,9个中药材种植基地,并通过旗下的北京同仁堂商业投资集团有限公司管控370余家自营药品零售门店,具备中药材种植、中成药生产、现代医药物流配送、药品销售的较为完善的产业链条。

但这样的百年老店近期却遭遇产品质量质疑。5月,香港卫生署发布公告,同仁堂“健体五补丸”被检测出水银(汞)含量超标,这引起国内媒体质疑公司另外两款产品牛黄千金散及小儿至宝丸的朱砂成分含量存在问题。

关于“健体五补丸”事件,同仁堂集团总工程师田瑞华表示,该产品主要在香港地区销售,销量并不大,根据香港中医药管理委员会发布的《中成药注册申请手册》中的规定,中成药重金属及有毒元素含量限量标准,汞的每日服用量上限为36μg。

据介绍,事件发生后,同仁堂调

片仔癀牙膏借华润渠道拓宽市场

证券时报记者 李雪峰

片仔癀(600436)对华润系的渠道渗透再度加码,二者日前就片仔癀牙膏经销达成一致,华润系旗下漳州华润片仔癀成为该牙膏首位独家经销商。

相比于云南白药(000538)及敬修堂药业(广药旗下公司)等药企,片仔癀涉足牙膏产业的时间较短。不过在片仔癀牙膏去年上市时,公司对此寄予厚望,并计划在5年内将片仔癀牙膏打造为主要营收增长点。

不过经过一年的运作,片仔癀牙膏营收仅几百万元,与云南白药牙膏20亿元的营收规模相距甚远,也未能在佳洁士、冷酸灵、黑妹等品牌林立的牙膏市场赢得一定的市场份额。

海通证券认为,片仔癀牙膏目前渠道过窄,主要集中在专柜和零售药店,尚未形成全面的辐射效应,由此构成片仔癀牙膏的软肋。在海通证券看来,片仔癀牙膏与云南白药牙膏均不缺乏品牌优势,片仔癀牙膏理论上具备赶超云南白药牙膏的潜力。

对于上述渠道短板,华润系的参与无疑形成了有益的补充。其实在片仔癀牙膏推出之际,片仔癀即于去年3月份与华润系联手组建了华润片仔癀药业公司,并向合资公司注入了包括复方片仔癀含片、护肝片在内的8项产品,该合资公司由华润系控股51%。

去年12月份,片仔癀宣布与华润片仔癀在17个省市合作设立片仔癀专柜,这是片仔癀首次在国内设立销售专柜。按照合作计划,片仔癀将全面借助华润系现有的销售网络实现专柜覆盖,当时并未重点提及片仔癀牙膏,对于牙膏业务的拓展计划,片仔癀也未在公开资料中过多提及。

而在今年,面对去年四季度业绩的滞涨以及牙膏市场的快速发展,片仔癀发力牙膏业务的意向日渐清晰,并最终与华润系达成了深度合作计划。

按照合同,华润片仔癀全资子公司漳州华润片仔癀成为片仔癀牙膏独家经销商,合约期为5年,并且若无重大违约事项,该经销合同将在到期后自动续约5年。这意味着,华润系极有可能在未来10年内全