

深天地控股股东 要约收购1000万股

证券时报记者 张奇

杨玉科掌控的深圳市东部开发集团为稳固控股权,拟以6.7元/股的价格要约收购1000万股深天地A(000023)股份,占总股本的7.21%,目前东部集团持股比例为29.99%。

而杨玉科去年底刚成为深天地A实际控制人时,东部集团曾因持股比例超过30%引发全面要约收购,当时东部集团通过减持101.60万股避免了全面要约收购。

东部集团此次开出的要约收购价格为6.7元/股,若全额收购将花费6700万元,东部集团持股比例将增加7.21%达到37.2%。此次要约收购价格相比深天地A停牌前6.53元/股的价格,溢价为2.6%,对二级市场投资者的吸引力并不大。

时隔半年多后启动要约收购,杨玉科的行为或许是为避免恶意收购,因为近年来,深圳国资委旗下的多家上市公司都遭遇了产业资本的举牌,甚至是抢夺控股权的行为,其中包括深长城和深振业等。

深天地A在杨玉科控股前,也属于深圳国资委旗下资产。且深天地A总股本仅有1.39亿股,除大股东和二股东持股比例较高外,其余股东持股比例极为分散,加上总市值不超过10亿元,容易成为产业资本“狙击”的对象。

亚厦股份 子公司火灾损失20余万

亚厦股份(002375)今日披露,下属全资子公司浙江亚厦产业园有限公司包装车间于2013年7月15日12时左右发生火灾事故,于下午13时左右扑灭,过火面积约180平方米,事故原因正在调查之中。公告显示,此次事故未造成任何人员伤亡,部分包装材料损毁,初步估算经济损失约20余万元。

亚厦股份称,公司2012年度实现营业总收入95.77亿元,归属于上市公司股东净利润6.34亿元,该事故造成的损失对公司2013年全年业绩影响较小。(郑昱)

嘉能可 出售秘鲁铜矿项目

昨日,嘉能可(00805.HK)宣布,已开始出售秘鲁铜矿Las Bambas项目的全部权益,以履行今年4月向中国商务部作出的承诺,换取中国当局批准集团以300亿美元收购全球矿业巨头斯特拉塔公司(Xstrata)。

今年4月,中国商务部已有条件批准嘉能可收购Xstrata,其中的一个交易条件是嘉能可在2015年6月30日之前完成出售其在秘鲁铜矿Las Bambas项目持有的全部权益。Las Bambas铜矿具有超过1050万吨铜资源,将于2015年投产,该项目价值超过50亿美元。

目前已经接到多家国际矿业公司和潜在投资者对Las Bambas项目的收购意向。“嘉能可在声明中称,消息人士称,有多家中国国有企业正考虑收购这项资产。”

此外,嘉能可表示,受市场环境不断恶化影响,该集团将于下个月暂停旗下澳大利亚铁矿石开采和生产。全球矿业在经历了5年的超长期繁荣期后,自2008年下半年起开始急转而下,大宗商品价格或在未来一段较长时间内低迷正逐渐成为市场共识,全球多家矿业公司相继宣布停产或减产。(徐歆)

张江国家自主创新示范区 发展规划获批

未来,上海张江国家自主创新示范区将定位为开放创新先导区、战略性新兴产业集聚区、创新创业活跃区、科技金融结合区、文化和科技融合示范基地。在“四区一基地”的战略定位上,建设成为带动上海、长三角区域乃至整个东部地区创新发展的重要引擎。

在近日上海市政府新闻办举行的市政府新闻发布会上,上海市张江高新技术产业开发区管理委员会副主任侯劲介绍了国务院最近批复原则同意的《上海张江国家自主创新示范区发展规划纲要(2013-2020)》主要内容。

据介绍,未来张江发展将承担六个方面的主要任务。包括积极承接和实施国家科技重大专项、培养培育创新型企业、构建创新型产业体系等。此外,张江还将进一步吸引跨国公司、国际知名实验室在张江示范区设立研发中心、地区总部、营运中心与营销中心,支持企业海外发展,打造具有国际竞争力的领军企业。(孙玉)

董事会内讧 *ST联华实际控制人撂挑子

控股股东所持全部股份将于今年10月份解禁

见习记者 杨苏

重组进程一波三折,*ST联华(600617)今日再起波澜。

公司称,落款为实际控制人赵志强发来的传真称,因为在董事会没有席位,所以宣布“撂挑子”,而公司无法联系上对方进行确认,因而公告寻人。而公司在股改时获得的多项承诺,或将难以履行。值得注意的是,控股股东持有的所有股份将在2013年10月全部解禁。

手握数千万股份,但是实际控制人却宁愿甩手不干,这在二级市场上非常罕见。而在一年前的2012年6月,赵志强才刚刚入主,这也是*ST联华第五次变更实际控制人。

公开资料显示,甘肃华夏投资有限公司为*ST联华第一大股东,持有1791.81万股,持股比例为10.72%。赵志强则在2012年通过受让股权,持有华夏投资75%股份,成为*ST联华实际控制人。

然而,*ST联华今日称,15日

收到落款为赵志强和华夏投资发来的传真,宣称不再是公司的实际控制人、控股股东。赵志强称:本人虽为上市公司第一大股东的控股股东,但无法控制*ST联华,且不在*ST联华董事会及监事会中占据任何席位,根据相关规定,本人已不是*ST联华的实际控制人,华夏投资已不是*ST联华的控股股东。”

令*ST联华尴尬的是,在收到传真后,根据公告地址及联系电话均联系不上华夏投资。万般无奈下,

*ST联华通过公告喊话,希望华夏投资尽快告知地址电话等。

传真显示,造成这一局面的原因是,*ST联华罢免了实际控制人方面的三位董事,包括前董事长孔令泉。之后孔令泉又提出罢免新任董事长,但以失败告终。而赵志强这份传真意味着,这个游戏他已经不想再玩下去了。

2013年6月25日,*ST联华在2012年度股东大会上罢免了华夏投资推荐的董事孔令泉、李金岗

及监事李金琛,结果导致上市公司第一大股东华夏投资在董事会中不占任何席位。*ST联华重组方,也随之由汇泰投资变更为山西天然气,赵志强方面目前已难以主导重组进程。

值得注意的是,华夏投资对*ST联华尚有多项真金白银的承诺,或将因此而难以履行。特别是华夏投资持有的约1800万股是否将大量减持,也值得市场关注。2012年报显示,华夏投资持有的约1800万股全部处于质押状态,并即将在今年10月解禁。

毒胶囊整治逾一年 龙头公司业绩全面释放

证券时报记者 李雪峰

尽管青海明胶(000606)上半年业绩并未同比扭亏,不过基于对明胶市场前景的看好,昨日青海明胶盘中上涨逾9%。业内人士指出,去年国家针对明胶行业的整顿已初见成效,目前药用明胶处于量价齐升状态。

去年4月份,毒胶囊事件爆发并随即引发整顿风暴。作为明胶龙头,青海明胶曾卷入舆论漩涡,一轮自上而下的政策洗牌迅速席卷整个明胶行业。当时国内多家主流明胶公司停产自查,药用明胶一度中断供应,致使明胶市场出现有价无市的格局。

其实在毒胶囊事件发酵期间,青海明胶曾被市场寄予厚望而连续涨停。当时业内的解读是青海明胶地处西北腹地,原材料质量相对可靠,且其坐拥骨明胶约15%的市场份额,易于从行业整风中率先复苏。更为重要的是,当时仅有青海明胶、东宝生物等极少数个别公司具有食药总局的药用明胶批文,客观上构成了寡头垄断。

而从去年下半年以来,沉寂近

两个月的明胶市场开始复苏,特别是以东宝生物为代表的企业去年8月份明胶类募投项目正式进入投产期,并开始释放产能,明胶市场有价无市的僵局由此被打破,而此时距离毒胶囊事件爆发已近4个月。

在产能释放的同时,明胶价格也进一步攀升,并且由于供需失衡,明胶价格甚至超过了毒胶囊事件之前的行情。日信证券的研究指出,毒胶囊事件爆发后一年内,明胶涨价逾30%,部分优质高等级明胶则一度提价50%。

在这种背景下,2011年曾巨亏1500万元的青海明胶去年一举扭亏,其中明胶产品对其营收贡献率从2011年的35%大幅提升至去年的68%,明胶毛利率则同比提升12个百分点。与之类似的是,东宝生物明胶产品去年毛利率也同比提高9%,行业整风带来的龙头公司业绩释放效应已初步显现。

而在今年上半年,明胶市场继续保持超升态势,根据食品商务网的监测数据,目前药用明胶及食用明胶成交活跃,其中部分药用明胶价格直逼6万元/吨。

客观而言,毒胶囊引发的行业



IC/供图

整风实际上帮助青海明胶等企业清除了相当一部分中小竞争对手,也肃清了行业秩序。在此之前,青海明胶只是产能龙头,但并不能过多地对明胶供需局面及价格行情产生影响。”深圳一位券商研究员表示。

正因为如此,青海明胶上半年明胶业务继续释放业绩,尽管未能帮助青海明胶中期扭亏,不过相对于去年上半年而言,亏损金额已经减半。此前青海明胶总裁赵侠在青

海上市公司集体业绩说明会上表示,公司增发收购的宏升肠衣目前正在进行技术改造,为扩产做准备。

相比之下,东宝生物的业绩释放更为明显,该公司中期业绩预增六成以上,明胶产、销量均同比放大。业内人士认为,明胶行业整风迄今一年有余,业绩分化现象将在下半年进一步显现,龙头企业将依托产能和食药总局批文优势进一步抢占市场。

中移动4G主设备招标首轮报价出炉

主设备投资规模超过200亿元,国内厂商最受益

证券时报记者 张奇

日前,备受关注的中国移动TD-LTE(4G)扩大规模试验一期网络主设备招标第一轮商务报价结束。业内人士指出,主设备商报价完成,表明中国移动TD-LTE招标工作正稳步推进,按照目前进度,规模超过200亿元的招标结果将在8月初出炉,国内厂商将最为受益。

据悉,总共有9家企业参与此次招标,名单与上轮2万个基站集采时相同。

其中,爱立信报价最高,其单载扇硬件报价达6.37万元,远远

超过其他主流设备厂商;诺西报价最低,单载扇硬件报价仅为3.35万元;上海贝尔和大唐报价接近,为4万元左右;华为和中兴报价接近,为3.5万元左右;烽火、普天和新邮通的价格也都在4万到4.5万之间。

长江证券分析师陈志坚认为,各厂商TD-LTE主设备报价区间符合市场预期。虽然TD-LTE单载扇价格出现下滑,但其下降幅度并未超出市场预期,表明行业内主要厂商已经进入理性竞争阶段。

中信建投分析师戴春荣分析,考虑到今年基站升级比例将有所升

高,每载扇价格下降幅度并未超出市场预期,预计主设备商毛利率仍能保持在50%左右。

中国移动此前的招标公告显示,此次集采涉及全国31个省市,采购规模约为20.7万个基站,共计55万载扇,按照每载扇价格3万元-4万元计算,预计主设备投资规模超过200亿元。

陈志坚认为,中国厂商依靠持续的工程师红利所累积起来的综合成本优势,将保证其相比竞争对手具备明显的商务报价弹性空间。

而从技术角度而言,华为、中兴

等在整个TD-LTE产品技术上处于全球领先地位。在具备产品技术及商务报价的双重优势的情况下,中国厂商的设备性价比凸显,从而使中国厂商将成为此次TD-LTE招标市场份额的最大受益者。

据一家参与招标的国内企业负责人介绍,随着TD-LTE网络投资的逐步释放,主要的通信设备厂商在2013年的业绩增速,将呈逐季度提升态势。

事实上,部分配套设备厂商发布的2013年上半年业绩预告表明,TD-LTE所带来的行业增长,已经在配套设备领域率先得到体现。

阿里巴巴深耕大数据 整合全球交易信息

证券时报记者 朱凯

2012年从港交所退市以来,阿里巴巴B2B企业对企业部门于昨日首次召开媒体发布会。阿里集团副总裁、阿里国际事业部总裁吴敏芝表示,2013年全球经济危机呈现新的变化,中国出口增速趋缓。而拥有“大数据”优势的阿里国际交易采购直达平台,在跨境电子商务市场上,已拥有每天10亿美元的采购需求。

在描述这一巨大的国际市场“蛋糕”时,阿里巴巴采购直达市场负责人齐俊生称,相关数据具有很强的前瞻性,中小企业可借此挖掘国际贸易“蓝海”,并预先调整生产

线或产品线。他举例说,土耳其大选前天气恶劣,该市场的雨伞采购量直线飙升;神曲“江南Style”刚开始流行时,来自韩国的敏锐商家已在阿里平台定制玩偶及附属产品;中东局势趋缓带来的地区重建潮,又令二手工程机械成为阿里采购直达市场的热门产品……

买家与卖家的数据分享按需而行,这是阿里巴巴给跨境电子商务带来的逆思维。”对此,吴敏芝如是概括。

凭借着国内3000万中小企业订单询盘“大数据”,阿里巴巴在2008年预测到了全球经济危机或将来临。如今其已掌握每天海量的国际贸易动态数据,这有望颠覆传

统的全球贸易商务思维。

实际上,过去5年的中国出口年均增长率不到10%,但我国的跨境电子商务却未受任何影响。截至今年7月,阿里巴巴国际采购直达市场每日可接近1万笔总额超3000万美元的跨境贸易订单需求,已连续两年保持7至10倍的买家规模增长。

平台数据显示,经济危机后的全球采购总需求并未减少,而是在向小批量及多频次方向转变。这些新一代的进口买家数量众多,散布在全球各个角落,尽管单次采购金额不大,但采购频率及总量却相当惊人。

据中国海关今年1月统计,

2012年我国贸易总额3.86万亿美元,增速有所放缓。《中国电子商务发展报告》最新数据显示,2011年和2012年,以小额贸易为代表的跨境电子商务交易额增速分别达到33%和25%,均高于常规外贸增速。

据介绍,2012年阿里B2B平台供应商共获得超过45亿美元的订单,今年有望突破200亿美元。

吴敏芝表示,在这个信息泛滥的年代,阿里巴巴必须深耕“大数据”,通过买家、卖家的数据分享,挖掘出双方最有效的信息资源。通过大平台化,阿里巴巴可以了解到全球买家的采购偏好以及国际贸易格局变化,对这些数据进行有针对性的分析研究。

新闻短波 | Short News |

太钢不锈折弯件 获英标CARES认证

日前,由太钢不锈(000825)自主研发的双相不锈钢钢筋折弯件通过英标CARES认证,成为亚洲首家具备该资质的钢铁企业。本次通过认证的折弯件是以去年通过CARES认证的双相不锈钢钢筋为基础,以英标BS 8666:2005为执行标准,各项指标均一次通过审核。(马晨雨)

南玻获评 行业重点培育企业

证券时报记者从南玻A(000012)获悉,中国玻璃协会于近日正式下文:为化解产能过剩,促进产业结构转型升级,协会评定出七家“平板玻璃行业重点支持培育大企业集团”,其中南玻集团位居该名单榜首,其他人选的还有福耀玻璃(600660)和中国玻璃集团等企业。

据了解,中国玻璃协会已将该名申报送工信部、发改委、人民银行、银监会和证监会等12部委,提议对这些重点培育企业,在政策导向、项目核准、土地审批、企业融资等方面给予支持,以提高平板玻璃行业的产业集中度。(邓常青)

海信系冰箱5月份 市场份额升两成

近日,中怡康发布的统计数据表示,截至5月底,海信系冰箱零售量、零售额增长率均为行业增速的两倍多,5月份,其市场占有率稳步攀升至19.56%,比去年同期提升近两成。

海信系冰箱销量的快速增长,增厚了海信科龙(000921)的业绩。近日,海信科龙发布2013年中期业绩预告,预计2013年上半年净利润5.7亿元~7.6亿元,比去年同期增长50%~100%。(崔晓丽)

百家酒企携手酒仙网 入驻京东抢滩网购

继一周前贵州茅台与酒仙网结成全面深度合作合作伙伴之后,昨日又有牛栏山、宋河、景芝、孔府家等百家白酒企业集中入驻京东商城,并共同选择酒仙网代运营,以抢滩方兴未艾的网购市场。

证券时报记者还获悉,由京东与酒仙网双方共建,集中酒仙网所有酒水品类的酒水馆同日也在京东上线开馆。酒仙网公布的数据显示,目前有超过200家酒企与酒仙网进行战略合作。(尹振茂)