受累“举报门” 北大医药并购案遭叫停

证券时报记者 胡志毅

政泉控股举报北大方正事件的影响还没完。继北大医药(000788)被证监会立案调查后，公司收购一体医疗一事也遭证监会叫停。

北大医药日前发布公告，公司于11月21日接到证监会通知，鉴于证监会已对公司进行立案调查，根据《上市公司证券发行管理办法》的相关规定，中止审查公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项。这也意味着北大医药收购一体医疗一事将处于搁置状态。相关事项的审核待证监会调查结束后才能恢复。

事实上，北大医药收购一体医疗此前已获并购重组委无条件审核通过，只待批文下达就将推进交易完成。然而，政泉控股的举报事件引发的一系列连锁反应打乱了北大医药的步伐。首先是公司因涉嫌违反证券法律法规遭证监会立案调查。随后，深交所出具了《关于对北大医药股份有限公司的关注函》，要求相关中介机构出具专项核查意见。11月22日，北大医药收购案最终被叫停。

对此，天元律师事务所及西南证券均表示，若北大资源与政泉控股的委托代持事项存在，则政泉控股与北大医药大股东合成集团、北大医疗为一致行动人。不过，该情况并不影响审议本次重大资产重组事项的股东大会的法律效力。此外，西南证券表示，关于政泉控股投诉的代持事项是否会对上市公司重组进程产生影响，需待证监会的调查结果出具后，才能发表明确意见。

事件发生后，一体医疗股东方也曾表态，将继续遵守与公司所签署的《购买资产暨利润补偿协议》和《购买资产暨利润补偿协议之补充协议》，积极配合公司及各方推进本次重组进程。

上海新望闻达律师事务所高级合伙人宋一欣告诉记者，以此情况判断，北大医药案的调查结果很有可能会影响到其对一体医疗的收购能否完成。调查期间，收购事项将暂缓。

闹得沸沸扬扬的政泉控股举报事件曾一度迫使北大医药连发三次公告，对媒体报道作出澄清。如今，北大医药、北大资源、政泉控股三方均已遭到证监会立案调查。

据了解，北大医药此次拟收购标的一体医疗核心业务为肿瘤治疗服务。2012年和2013年，一体医疗净利润分别约为4100万元和5667万元，相当于同期北大医药净利润的53.83%和72.63%。北大医药原计划以发行股份的形式收购一体医疗100%股权，并通过非公开发行股份募集4.67亿元配套资金。

周和平11月减持沃尔核材 累计套现3.72亿

证券时报记者 阮润生

沃尔核材(002130)日前公告，控股股东、实际控制人周和平因个人资金需要，于11月5日、11月20日以竞价交易减持公司无限售条件流通股2847万股，占公司总股本的4.999%。同时，周和平并不排除在未来的12个月内根据资本市场的实际情况进一步处置所持公司的股份。

公告显示，周和平两次减持共套现3.72亿元，其所持股份将降至总股份数的42%。

公告显示，在本次权益变动前6个月内，周和平累计减持公司股份数量为2300.22万股，占总股本的4.04%。另外，周和平已累计质押公司股份1.86亿股，占总股本的32.71%。

公司表示，按照股份锁定承诺，周和平在任职期间每年转让的股份不超过其所持有公司股份总数的25%。另外，今年9月周和平发出拟减持公司股份的《确认函》，预计未来6个月内累计减持股票比例可能达到或超过公司总股本的5%，不超过10%。

美的集团:“1度电”空调 打造节能新标杆

证券时报记者 刘莎莎

今日，美的集团(000333)对外宣布：“即日起在全国范围内开展‘变频空调再升级，全民普及1度电’活动，持续到2015年1月15日。”

其中，美的“一晚低至1度电”变频空调“悦弧、尚弧、蓝丝月”等畅销机型全部参与优惠活动，直接将主流变频空调的能效等级从三级提升到一二级水平，并提出变频空调从“产品节能”向“使用节能”全面升级，必将引起变频空调产业乃至整个空调行业再洗牌。

机构调研电梯股 瞄准康力电梯和博林特

证券时报记者 杨苏

上周(11月17日~21日)机构调研约150家公司，其中高盛调研中金岭南，摩根士丹利调研中百集团和许继电气。值得注意的是，电梯股康力电梯又迎来多家知名机构调研，而另一只电梯股博林特也刚刚接待完高盛(亚洲)有限责任公司的调研。追溯公告发现，高盛亚洲在去年9月和今年1月两度调研康力电梯，一同搭伙的还有新加坡政府资产管理公司，其他知名机构更是数不胜数。

各路机构频频光顾电梯这个小众而且冷门的行业，其中究竟有哪些宝藏值得掘金?仅从订单数量看，博林特和康力电梯目前在手订单金额都在30亿元左右，大幅超过去年营业总收入16亿元和22亿元。

康力电梯贵客多

2014年以来，两家电梯股博林特和康力电梯分别接待机构调研9次、14次。追溯最早调研时间至2012年8月，博林特和康力电梯分别接待机构调研25次、50次。

先了解一下电梯行业。根据75份调研报告，中国电梯目前保有量约为300万台，市场占有率外资占七成多、内资不足三成。电梯公司在发货时，可以拿到合同金额约70%的款项，电梯安装完成后该比例至95%。一般情况下，电梯15年左右更换，1个月2次预防式保养、3年左右小修、5年左右中修。

被调研50次的康力电梯，登门机构揽尽知名中外资机构。

2013年9月，高盛亚洲、瑞银证券和华夏基金等知名机构调研康力电梯；2013年11月，美银美林集团单独调研；2014年1月，高盛亚洲、新加坡政府资产管理有限公司、瑞银证券和中金公司登门；2014年3月，瑞士信贷领衔多家外资机构。其他知名调研机构还有高瓴资本、朱雀投资、上海重阳投资等，以及多家券商和公募基金。

记者注意到，有机构询问康力电梯限售股解禁情况，康力电梯当时称，近期有二批限售股解禁，分别是2014年9月16日195万股、2014年10月约1400万股。在近1600万股解禁股流通的情况下，康力电梯股价从9月16日8元涨至最新收盘价11.38元。

在多份调研报告中，康力电梯频繁被询问毛利率较高和订单金额的问题。

对于毛利率较高的原因，康力电梯称有5个原因，包括：零部件自制比例提高；原有产品配置技术优化，材料成本降低；原材料采购价格下降；订单增加，规模生产效益显现；安装维保收入增加。

康力电梯2013年营业收入约22亿元，而截至三季度末公司在手有效订单34.6亿元。有机构询问这些订单是否在2015年全部完成，公司称根据不同项目的进展情况来确认订单的完成情况。

康力电梯34.6亿元的订单金额比年初有一定的增长，根据此前调研记录，公司2014年3月31日在手订单金额为28.89亿元。有机构追问，34.6亿元订单中，是否包括苏州市轨道交通4号线及支线工程扶梯项目，康力电梯予以否定回答。

机构担心房地产行业不景气对公司的负面影响。不过，康力电梯称，房地产行业不景气对公司电梯销售暂时影响不大，预计会保持平稳增长。

此外，有机构关注康力电梯建设产业园的占地面积。康力电梯回应，总部产业园的占地面积是500亩，成都一期的占地300亩，中山一期的占地200亩。以此计算，康力产业园总计占地面积为1000亩。

预期博林特资产注入

博林特的全名是沈阳博林特电梯集团股份有限公司。不过，通读25份调研报告发现，机构最爱问博林特的问题应该是：控股股东除上市公司外主要还有哪些产业?

2014年11月5日，高盛亚洲等机构调研时就问了该问题，此前华夏未来资本管理有限公司和券商、基金调研也询问过。博林特如是回答：“建筑幕墙、电力电子、风电、电机、环境工程、工业住宅、工业自动化等。”

也有机构旁敲侧击，询问环保项目和机器人项目是否为上市公司产业。博林特称，环保项目和机器人项目均为公司控股股东旗下产业，非上市公司产业。

经常提到的问题肯定有缘由，招商证券今年8月一份研究报告以“具备资产注入预期”为标题，直接如此表述：“大股东下面远大科技园内孵化有工业机器人、PM2.5混合电袋除尘等较成熟项目，博林特作为机电类平台，预期具备注入这些资产的预期”。

一晃3个月了，资产注入预期还没有成行，高盛亚洲等机构调研可能是看好电梯行业，也可能是摸底大股东注入资产意图真实性。有投资者也想问个明白，于11月19日在深交所互动易上发问博林特，市场上一直有大股东注入资产的预期，可是迟迟不见动作，大股东是不是真有这方面的想法还是在忽悠投资者。

对此，博林特没有直接否认。博林特称，尚未得知控股股东有将相关资产注入公司的规划，会在加强日常生产经营管理的同时注重营销网络的布局，加强安装维保等方面的投入，使公司业绩稳步增长。

值得一提的是，博林特今年颁布了面向184名高管和核心员工的股权激励计划。博林特预计2014年净利润在1.56亿元~2.03亿元，而股权激励业绩考核条件必须较2013年1.56亿元净利润增长25%，以此计算2014年净利润需达到1.96亿元。

机构投资者去哪儿

“超级推销员”爽快代言义乌购

证券时报记者 李小平

在最近的一系列出访活动中，李克强总理当起了中国高铁、中国核电的“超级推销员”。而在11月20日，李克强总理考察义乌国际商贸城时，这位超级推销员又变成了小商品城(600415)旗下义乌购的代言人。次日，50万手的买单，将小商品城股价牢牢封死在涨停板。

7个字连说三遍

李克强总理的义乌之行，小商品城俨然成大赢家，其中一张以“小商品，上义乌购”为背景的总理挥手照，近日在微信圈疯转。

11月20日，隶属于小商品城的义乌国际商贸城，迎来了一位特殊的客人。上午9时许，李克强总理突然现身，在二区3楼的行政服务中心，听取义乌市场监管局局长朱建富的相关工作介绍，小商品城董事长金方平及义乌购总经理王建军，也先后汇报了义乌市场和义乌购相关情况。

此次李克强总理的视察路线上，关于义乌购的展示区只是其中一部分。“可能是因为总理比较关心线上线下融合的模式。所以在义乌购的展示区停了下来，时间大约4~5分钟。”王建军对证券时报记者说。

在视察义乌国际商贸城前，即19日傍晚，李克强总理的专机抵达义乌机场后，就直接乘中巴前往义乌江东街道青岩刘村考察。该村有着“中国淘宝第一村”美誉，今年前10月电商成交额已接近30亿元。

王建军回忆，李克强总理听完汇报情况后，与陪同视察的浙江省委书记夏宝龙、省长李强等人聊了起来。总理说，“电商对实体市场冲击很大，有一些实体商场甚至给我写信诉苦，抗议电商卖家偷税漏税的不公平竞争。但是，义乌市场却走了一条自己的路，不抱怨，而是积极拥抱电商，这种模式很有意义”。

有意思的是，总理视察义乌购时，还发生了一段小插曲。当时，义乌市场挂满了“小商品，上义乌购”广告语。基于总理对义乌市场线上线下融合模式的认可，义乌购工作人员就向总理大胆提出“代言”要求。

“当时，总理也蛮爽快的，对着电子显示屏义乌购的广告语‘小商品，上义乌购’，总理连说了三次。”说起这段插曲，王建军笑了。

未来3年千亿梦想

在义乌国际商贸城视察完毕后，李克强总理于20日10:50离开义乌。随后，小商品城举行了“义乌购与中科院计算所战略合作暨义乌购研究院成立”新闻发布会。

会上，小商品城董事长金方平表示，公司将坚持以电子商务引领市场转型发展，不断创新体制机制，做强做大“义乌购”，打造义乌市场线上线下融合升级版。通过电子商务和传统商贸流通模式的深度融合，希望在未来3年，把“义乌购”打造成千亿级电商平台。

实际上，外界对小商品城做大电商平台早有预期，今年5月的股东大会上，记者曾向金方平咨询义乌购相关问题。当时他表示，目前，义乌购还处于信息平台的打造阶段，且不完善，如果把一个完善的平台看作完整的一步的话，那么义乌购现在只是迈出了半步。今年探索启动商家对零售商(B2R)计划等，可以看作是第二步。未来怎么做，现在确实还处于探索阶段。

今年以来，义乌购启动全球“合计划”方案，合计划分为海外市场合作以及全国专业市场对接两种模式，即为合作伙伴建立专业市场电子商务网站并对接义乌市场。截至2014年10月底，义乌购海外分站已在澳大利亚等14个国家上线，已签约国内专业市场25家。

与此同时，为了激发活力，“义乌购”又启动了股权重组，目前已完成股份重组，即让核心团队持股，并引入股权激励，以期权方式吸纳优秀人才加盟。

李克强总理考察义乌国际商贸城 中新网/供图

义乌购未来3年的发展规划，也于近日出炉。即力争2015年全年实现在线成交额20亿元，总成交额200亿元；2016年，全年实现在线成交额50亿元，总成交额500亿元；2017年，全年实现在线成交额100亿元，总成交额1000亿元。今年前10个月，义乌购在线总交易额为5.5亿元，预计今年通过义乌购平台达成的总交易额(含线下交易部分)将超过50亿元。

潘石屹:房地产和互联网结合是大趋势

证券时报记者 李小平 徐然

上周五，世界互联网大会的最后一天，潘石屹独自一人匆匆来到会场。这天，随着之前众大咖发言完毕后赶往杭州，乌镇会场已相对安静下来。

上午9点，潘石屹参加了网络名人论坛，由于是闭门论坛，记者未能进入。而后，记者从会场人员处了解到，潘石屹的演讲主题围绕着互联网的冲击，他强调着“互联网即未来”的观点，认为抓住了互联网就是抓住了未来。在潘石屹看来，“未来的新世界秩序，就是建立在互联网的基础之上。”

“在人类历史上，从来没有出现过一种工具、一项技术，给人类带来如此大的冲击。以至于有许多人感到喜悦，也有许多人感觉到恐惧，而且喜欢它和仇恨它的人，感情都是如此的强烈。这种冲击力是辐射到全世界范围内的，所有的人都不例外。”会后，记者获知了潘石屹在论坛上的详细发言。“有洞察力的人都在纷纷写文章，告诉我们这个冲击力还会越来越猛烈。这种冲击和震撼最终会摧毁旧的世界秩序。那些死抱陈规旧俗不放的人，一定会越来越感觉到恐惧。这项技术、这个工具，就是互联网。”

热闹的闭幕式后，潘石屹又匆忙奔赴另一个会客室，跟随的记者们仍未能与之对话。

“你怎么还在这儿？那就聊两句吧。”十几分钟后，潘石屹走出小会客室，看着仍站在门口的记者们，露出了他的招牌笑容。于是，各路记者的问题蜂拥而上。

终于，证券时报记者有机会提出“开发商与互联网”的问题。潘石屹显出略微为难的表情：“今天就不聊开发商吧。”他如是说。在记者的坚持下，潘石屹表示，SOHO近期的战略不是扩张或收缩，而是稳步发展。

“明年2月1日，SOHO将有具体的产品面世。”在问及是否投资互联网时，潘石屹如此回答记者。“是的，但现在还不能透露。这是我的商业机密。大趋势就是互联网和房地产的结合。”

在今年楼市整体下行、房地产行业转入低迷的背景下，随着各行各业都向“互联网”寻变革的大趋势，互联网到底能给房地产带来怎样的变革？潘石屹关注的是成本和去库存：“咱们说传统行业，都是些效率很低的、成本很高的行业。通过互联网，就会把成本大幅降低，消化效率提高。”而高成本和去库存，一直是房地产的两大“痛点”。

诚然，电商平台确实降低了很多行业的成本，且主要是销售成本；而去库存则建立在刺激消费、低价促销走量上。在今年的“双十一”，很多服装类上市公司都表示，不为赚钱，但这是一个去库存的良机。

而不同于服装、百货等传统轻工行业，房地产的成本并不集中于销售和渠道上，而是以生产环节为主。随着地价越来越高，今年以来，不少房地商拿地的节奏大幅放缓甚至停滞。而建筑的人力成本和建材费同样难有下降空间。而且，作为单笔成交额较高的房地产交易，降价走量的效果并不像其他行业那么明显。如此看来，电子商务到底如何为房地产商实现“降成本、去库存”，这似乎是个难题。

目前，地产龙头中，万科已率先迈出互联网化的尝试步伐。今年8月，万科与阿里、腾讯的房产O2O首秀曝光。阿里打出“淘宝上花多少，买房就能省多少”口号，腾讯则打起了“微信支付与房产金融”的主意。而业内人士认为，万科此次O2O尝试停留在“促销”层面，现阶段最大的作用是帮助万科扩大营销效应。随后9月，阿里云与万科宣布达成战略合作，双方将通过应用云计算、物联网和大数据技术，打造国内首批联网的小区。