

新赛股份募资2.8亿 建活性氧化钙生产线

证券时报记者 宋雨

新赛股份 600540 今 日 公 告,拟 以 不 低 于 5.58 元/股 的 价 格 非 公 开 发 行 不 超 过 9300 万 股,募 集 资 金 不 超 过 5.18 亿 元 用 于 投 资 年 产 150 万 吨 活 性 氧 化 钙 生 产 线、棉 花 加 工 厂 技 术 改 造 及 补 充 流 动 资 金。公 司 第 一 大 股 东 艾 比 湖 总 公 司 表 示,拟 参 与 公 司 本 次 非 公 开 发 行,认 购 数 量 为 600 万 股。

新赛股份计划投资 2.8 亿元用于建设年产 150 万吨活性氧化钙生产线。公司所在地新疆博乐地区石灰石资源丰富,用博乐地区石灰石加工的石灰已经成为新疆北疆地区电石生产企业的首选产品,从持续向好的石灰市场可以预测,在博乐建设规模化的石灰生产线将会取得很好的经济效益。公司预计项目完全达产后可实现年销售收入 4 亿元,利润总额 8039 万元。

截至目前,新赛股份已整合了 12 家轧花企业,单个加工厂的加工能力基本在 100~150 吨籽棉/天。公司拟总投资 1.48 亿元对下属 12 家棉花加工厂进行技术改造。项目成功实施后,12 家加工厂可形成 2012 吨/天的籽棉加工能力。公司预计项目达产后将新增年销售收入 8.94 亿元,利润总额 7542 万元。

由于公司在棉花采收季节需要大量的周转资金对棉花进行收购,同时,公司近年来陆续开发投入的煤矿、物流配送、石英砂矿、节能镀膜玻璃、水晶玻璃制品等项目的建设和初期运营都需要大量的流动资金投入,新赛股份还拟将募集资金中的 9000 万元补充流动资金。

新赛股份表示,本次非公开发行完成后,募集资金投资项目一方面将扩大现有业务的生产能力,另一方面将打造新的业务和利润增长点。公司盈利能力持续改善,财务结构进一步优化。

维生素巨头竞相提价 巴斯夫维A再涨一成

证券时报记者 尹振茂

证券时报记者获悉,在多家维生素生产巨头今年以来对相关产品相继提价之后,巴斯夫日前在全球范围内对维生素 A 和维生素 E 分别提价 10%、15%。

在此之前,新和成于今年 3 月将其国内市场维生素 E 报价提升至 100 元/公斤,涨幅接近 20%;此后,新和成又于 9 月 24 日将维生素 A 价格上调 20%至每公斤 150 元。

在维生素 D3 方面,今年年初至 8 月中旬的市场报价一直在 60 元上下徘徊,但到了 8 月下旬,海盛化工将维生素 D3 市场报价提高至 110 元;8 月末,浙江花园高科的市场报价飙升至 180 元;9 月 9 日,新和成又进一步将市场报价提升至 265 元。到了 10 月底,帝斯曼也宣布将维生素 D3 价格上调 50%。市场认为,价格上涨主要是由于市场需求增加,并且维生素 D3 供应链紧张。

在维生素 B3 方面,凡特鲁斯也于 9 月底宣称从 10 月 1 日起提价 6%。

在泛酸钙方面,鑫富药业 11 月 6 日起将报价提高 10%以上。在此之前,帝斯曼和巴斯夫都相应提高泛酸钙价格。

一位长期跟踪维生素价格走势的券商医药行业分析师对证券时报记者表示,从目前相关维生素产品接二连三提价的状况来看,今年的维生素市场值得关注,至于是否会再度上演 2009 年维生素市场整体火爆的行情,还需要进一步观察。

资料显示,2009 年下半年,维生素市场整体火爆,维生素 A、维生素 E 等品种价格大涨,维生素 D3 价格当年最高涨幅达 11 倍。

此前,相关维生素上市公司高管在接受证券时报记者采访时曾表示,公司奉行市场跟从策略,如果发布新的维生素品种对外报价,将与整体市场趋势保持一致。

同洲电子 布局甘肃省网市场

证券时报记者 邓常青

同洲电子 002052 9 月发布的布局全国省市电视网的计划正在逐步签约。公司今日公告称,公司与甘肃省广播电视网络公司签署了战略合作协议,同洲电子将为甘肃省用户提供“摸摸看”机顶盒多屏互动终端业务,每年整转用户目标 50 万户。而在本月 12 日,同洲电子刚刚与北方联合签约,拿下了辽宁省的机顶盒终端业务。

同洲电子在辽宁省采用了用户包年的收费方式,而本次公司在甘肃省的合作模式则为每月收取租金,甘肃用户在领取机顶盒时需支付押金 99 元,每月租金暂定为 8 元。其他收入来源还包括互联网应用业务使用费、第三方缴纳的广告费等,所有收入将由同洲电子和甘肃省网进行分成。

鼎汉技术董事长顾庆伟:

以信任为基石 以研发助成长

证券时报记者 刘冬梅

我是把单位当成家,周末也会至少抽半天时间来办公室呆着,看看邮件,想想下周的事情,有时候饿了,就泡碗方便面,我觉得也挺好。”鼎汉技术 600011 董事长顾庆伟说。虽然公司已成功上市,但顾庆伟仍坚持着多年前创业时养成的习惯。

1993 年,顾庆伟作为一名普普通通的大学毕业生来到了华为财务部;2002 年,他和几个志同道合的年轻人创立了鼎汉技术;2009 年,鼎汉技术作为创业板首批 28 家公司之一在深交所上市,37 岁的顾庆伟成为当时最年轻的企业家。

创业成功三要素

证券时报记者:财务出身的你,现在进入的是轨道交通领域,行业跨越比较大,你是如何成功创业的呢?对创业者有什么建议?

顾庆伟:财务出身的创业者确实很少,但创业者必须要懂法律,懂财务,要对市场有敏锐的眼光。我认为创业首先要有创业的激情,没有激情不要创业;第二个要有吃苦的精神,要有忍耐力,创业过程中,绝不会一帆风顺;第三要有一定的工作积累,我不建议一毕业就创业,最好是能在规范的企业工作过,熟悉企业多方面的运作模式,能够整合资源创建适合的企业。

企业要看长期发展,一个企业不是看它蹦得多高,而是看能走得多远,创业以后,一定要耐得住寂寞。事实上,我们离企业家的差距太远了,企业要做有意义的事,比如大家春节回家坐火车,每一辆车可能都有鼎汉的产品,坐地铁也是,这让我觉得很骄傲,我希望鼎汉成为有价值的企业。

证券时报记者:如果把企业比

做一个人的话,你认为在企业发展过程中,最重要的品格是什么?

顾庆伟:我觉得是信任,信任是企业发展的基石。从大的方面讲是企业的信用,为什么中国企业会有应收账款?就是因为信用的缺失,大家没有按法律去执行,目前我国信用体系还有待完善。从小的方面说是信任,股东要信任公司的管理团队,管理团队要信任公司员工,公司员工要信任企业。这种相互信任可以提高效率,降低成本,可以使公司在轨道交通细分领域纵横跨界发展,带来团结向上的创业力量。

高铁市场正在好转

证券时报记者:由于动车事故,使国内高铁发展速度慢了下来,公司是否受到了影响?

顾庆伟:我们前两年确实受到了一些影响,但现在已经恢复上升,近两年的单季财务数据也很好的证明了这种上升的趋势;2012 年一至四季度公司收入分别为:3050.16 万元、6600.99 万元、5776.22 万元、1.18 亿元;2013 年一至三季度收入分别为:6987.06 万元、9907.06 万元、1.2 亿元。而且,这两年我们一直在搞研发,所以今年市场一恢复,我们的几个新产品就推出去了,创造了较高的价值。

证券时报记者:最近李克强总理向泰国推广高铁技术,鼎汉技术国际化方面进行得如何?

顾庆伟:目前中国高铁从装备来说,在全球应该是最领先的。到欧洲去坐欧洲的高铁,包括日本的新干线,我觉得都没中国的高铁好。将来对泰国等国家出口高铁,对鼎汉是很好的机会。我们跟高铁领域的央企有广泛的合作,会跟着中铁建、中铁工等整体一起出去。在国际上,我们已经有一些产品在教育,比如乌兹别克铁路电气化改造项目

Tukumachi -Angren 段全长约 119Km,共设 9 个车站,使用的就是我们的产品。

证券时报记者:铁路总公司成立也有一年的时间了,你现在感觉到行业有打破垄断的趋势,或者说你们抓住了哪些机会吗?

顾庆伟:感觉很明显,铁路总公司对一些行业壁垒,是逐步放开的。比如说检测产品,今年很多地方的招投标,我们都有中标;车载电源产品方面,我们的产品在几个地方路局都有应用,行政手段不太干预了。

始终坚持研发投入

证券时报记者:当时外部环境并不好,你这么多研发投入,有可能会失败,你那时候犹豫过吗?

顾庆伟:我们充分相信中国轨道交通行业发展的未来,即使国家没有几万亿拉动,城镇化的发展也要解决轨道交通问题。中国铁路运力不足,发展空间大,中国城轨出行选择率只有不到 30%;高铁、城际网络的发展,无论从每平方的营运里程还是人口对应的运力都落后于发达国家。无论是地铁、轻轨、有轨电车、智慧城市、城镇化发展等,都预示着未来中国轨道交通行业会有一批优秀的公司成长起来,我们相信,鼎汉有能力抓住机遇,成为最早的一批成长和发展起来的民营企业。

证券时报记者:你并不十分懂技术,如何领导技术研发型的公司呢?

顾庆伟:我主要判断行业发展的大趋势。比如现在做检测产品,大家都觉得很难,但是再过 5 年,这个产品一定是非常好的,我认为中国这么多高铁,将来维修维护是巨大的市场,但是怎么实现还得靠技术团队。

证券时报记者:进入新市场遇



图为鼎汉技术董事长顾庆伟

刘冬梅/摄

到了哪些困难?鼎汉技术的愿景是什么?

顾庆伟:公司希望在轨道交通高端装备领域成为主流的供应商。鼎汉大多数高管和骨干都具有大企业工作的丰富经验,以及创业企业的工作精神,认准了目标就去。比如车载电源遇到困难,面临铁路行业改革的真空期,没有人愿意尝试引入新产品、新品牌,面对各个环节压力,一次次克服了各种困难,赢得了业界的尊重。很多公司像联想、华为,员工觉得在那里工作很自豪,我希望将来鼎汉的员工也会觉得很自豪。当然,最根本的还是企业的战略、企业的管理、企业的激励机制。

鼎汉技术以信任为基石,以研发助成长,在行业低谷期间继续坚持研发投入和提升管理水平,企业经受住了行业变化所带来的挑战。各新产品市场进展顺利并取得良好效果,将在未来两年有能力抓住更多的发展机遇。

■ 新闻短波 | Short News |

梦洁家纺“双11” 网上销售达5000万

昨日,梦洁家纺(002397)召开 2013 年度第一次临时股东大会,高票通过公司股权激励计划相关议案,接下来公司将进入激励对象的开户、登记备案。

本次梦洁家纺股权激励设定的行权条件较高,但公司高管充满信心。我们的信心来源于两个方面,一是 2012 年相对来说业绩比较低;二是由于 2012 年公司出现粗放式投放,导致费用大幅增长,而从今年开始,投放变得更加理性和务实。”姜文武介绍,梦洁家纺正大力度提升公司内部信息化建设,将采用大数据分析工具、精细化管理手段,对未来市场布局 and 渠道进行精细化管理。

另据透露,在刚刚结束的“双 11”电商促销活动中,梦洁家纺当天网上销售达到 5000 万元,同比增长近 40%。公司预计今年网上销售将达亿元,全年销售占比 10%左右。(邢文 文星明)

酒仙网： 今年融资无新进展

对于近日媒体关于融资方面的报道,酒仙网相关人士在接受证券时报记者采访时表示,截至 2012 年底,酒仙网相继获得广东粤强、红杉资本、东方富海、沃衍资本等机构 4 轮数亿元的投资,今年以来酒仙网也和一些投资机构进行过接触,但目前还没有确定相关融资事宜。

对于具体的融资金额,酒仙网相关人士称,目前没有正式公布过,相关数据都是业界的猜测。

目前,酒仙网已在北京证监局辅导备案登记,开始在摩根士丹利华鑫等中介机构的协助下进行上市辅导。(尹振茂)

大北农与农科院 签署战略合作协议

昨日,在第八届大北农科技奖励大会暨中关村全球农业生物技术创新论坛”上,大北农(002385)与中国农科院生物技术研究所、北京德农种业有限公司以及加拿大吉博克 Genetiporc 种猪育种公司分别签署战略合作协议。

据介绍,大北农生物技术中心与中国农科院生物技术研究所长期以来在技术创新、成果转化、人才培养等方面保持密切的联系与合作,此次战略合作将进一步推动生物种业科技协同创新,为我国生物种业发展提供强有力的人才和技术支撑。(马晨雨)

深天马A：重组标的公司盈利前景可期

证券时报记者 黄丽

深天马 A 000050 日前公布的重大资产重组预案引起市场高度关注。为更详细地解读本次资产重组预案及公司未来前景,证券时报记者采访了深天马董秘刘长清和平安证券电子行业高级分析师郝蕾。

据了解,本次重组方案中,深天马拟发行股份购买上海天马 70% 股权、成都天马 40% 股权、武汉天马 90% 股权、上海光电子 100% 股权、深圳光电子 100% 股权,并募集配套资金。本次标的资产的预估交易金额为 54.16 亿元,配套融资约 18 亿元。

本次重组已经是深天马 4 年内

第三次启动重组,较之于前次的重组,刘长清认为,公司本次重组的各方面条件更扎实。

一方面,本次重组的标的公司已由上海天马扩大为上海天马、成都天马、武汉天马、上海光电子、深圳光电子 5 家公司。本次重组完成后,深天马和各公司将通过共享经验和资源、优化业务流程、发挥规模和协调效应,提高整体盈利能力和综合竞争力。

另一方面,上海天马盈利能力逐年增强,2013 年 1~8 月主营业务利润已超过 2493 万元;其他标的公司成都天马、武汉天马、上海光电子、深圳光电子均已实现主营业务持续盈利,从最近两年一期的营业利润增速来看,盈利前景可期。特别

是成都天马、武汉天马和上海光电子,基于其新产品新技术的应用,向产业链上游延伸的一体化布局以及在细分市场的资源和优势,将迅速成为重组后上市公司的重要利润增长点。

郝蕾表示,此次增发后,公司按产出面积测算的产能将增长 10 倍以上,显著提升上市公司的产能规模,同时股本仅扩张 1 倍,对原有股东资产增厚明显。随着公司 300ppi 分辨率以上产品的量产和触控领域新技术的应用,如果客户接受度良好,本次重组后,公司的业绩和毛利率有望得到进一步提升。另外,本次标的公司之一深圳光电子旗下的 NLT 公司具有强大的研发能力,在工控市场占有率全球领先,利用

NLT 公司的强大技术研发能力和国际市场经验,有利于提升深天马整体技术研发实力和实现深天马全球领先战略。

有的投资者担忧,此次注入的资产虽然较大提高了深天马的收入水平和利润水平,但补贴收入占比较高。刘长清表示,显示产业作为国家的支柱产业,将会得到国家的大力支持,政府的补贴主要是新技术研发及产业化的补贴,同时公司也进行大量配套的投入,促进公司在全球化中具备较强的竞争能力。他还表示,目前公司产品不但已进入高端市场,而且在国际领先的技术方面也已做好了储备,公司资产盈利能力的增强值得期待。

上交所“我是股东”走进上港集团

上海自贸区建设打开上港集团发展新空间

证券时报记者 张昊昱

近日,由上交所组织的“我是股东·中小投资者走进上市公司系列活动”来到上港集团(600018),这也是上交所今年 18 场“我是股东”活动的收官之作。40 多位中小投资者对上港集团洋山深水港区进行实地调研,上港集团副总裁张加力就公司生产经营和洋山深水港区建设、运营等情况与投资者进行了面对面的交流。

上港集团是全国首家整体上市的港口股份制企业,主业领域包括港口集装箱、大宗散货和件杂货的装卸生产,以及与港口生产有关的港口服

务业和港口物流业务。截至 2013 年 10 月 31 日,公司母港完成货物吞吐量 4.5 亿吨,同比增长 7.4 %。完成集装箱吞吐量 2797.2 万标准集装箱,同比增长 3.8%。;前三季度实现净利润 39.63 亿元,同比增长 12.43%。

在交流环节中,投资者代表就上港集团业务经营情况、港口行业未来发展趋势、以及上海自由贸易试验区的设立对公司发展的影响等热点问题对公司高管进行了提问。

上港集团表示,将通过实施长江战略、东北亚战略和国际化战略这三大战略,着力转变港口运营商的单一角色,使公司从传统码头装卸为主向提供港口物流服务转变,

夯实公司上港物流和长江公司两个物流运作平台,发挥集团在物流产业链上的系统化效应。同时,公司将着力转变单一的盈利模式,从主要依靠港口主业盈利向多元盈利方向发展。

随着今年 8 月中国(上海)自由贸易试验区正式成立,作为自贸区重要组成部分的洋山港有望迎来新的发展契机。上港集团表示,自贸区全新的监管理念为货物贸易的便利化提供了有力支撑,将进一步促进外贸进出口业务的发展,而沿海捎带、启运港退税、中转集拼等业务开放优化将直接促进港口业务量的提升。同时,大宗商品、跨境电子商

务、保税展示交易等商贸服务领域的开放和融资租赁、国际船舶登记等业务的发展,也将打开公司未来发展的新空间。

数据显示,自上市以来,上港集团每年都将当年利润中不少于 50% 的可分配利润向股东进行分配,已累计现金分红达 156 亿元,占归属于上市公司股东净利润约 52%。

不少投资者在活动后表示,“我是股东”活动实地深入上市公司,让他们不仅了解公司的经营业绩,更对公司全方位面貌有了认识。上交所表示,明年将一如既往地推进“我是股东”活动,使该活动品牌化、长期化、常态化。