

## 南海发展 未通过高新技术企业复审

南海发展 (600323) 今日披露未通过高新技术企业复审的相关情况。南海发展于 2009 年被认定为高新技术企业, 认定有效期 3 年, 即 2009 年~2011 年度。公司根据规定于 2012 年进行了高新技术企业复审的申报。但根据日前公示的《广东省 2012 年第二批拟通过复审高新技术企业名单》, 南海发展未被列入。根据规定, 南海发展 2012 年度不能享受高新技术企业的所得税优惠政策, 应按 25% 的税率缴纳企业所得税。

由于南海发展 2012 年 1 月~9 月暂按 15% 的所得税税率预缴企业所得税, 因此须补缴 2012 年 1 月~9 月企业所得税额为 760 万元, 占同期净利润 (合并报表) 比例为 4.93%。南海发展表示, 经财务部测算, 补缴上述税款后, 2012 年 1 月~9 月净利润为 1.54 亿元, 同比增长 20.4%。(郑昱)

## 敦煌种业 子公司遭行政处罚

敦煌种业 (600354) 今日披露, 2012 年 11 月 27 日, 控股子公司敦煌种业先锋良种有限公司收到《甘肃省农牧厅行政处罚事先告知书》的情况汇报。敦种先锋 2010 年在宁夏分公司巴浪湖农场生产先玉 420 玉米杂交种期间, 误将先玉 508 的父本当作先玉 420 的父本安排生产, 导致生产的 15.4 万公斤先玉 420 玉米杂交种实际为先玉 508 玉米杂交种。甘肃省农牧厅根据《中华人民共和国种子法》有关规定, 对敦种先锋作出处罚决定, 没收违法所得 26.45 万元, 处违法所得 5 倍计 132.25 万元的罚款。(郑昱)

## 中泰化学 终止23.6亿供货合同

中泰化学 (002092) 今日公告称, 公司控股子公司新疆华泰重化工于 2010 年 12 月 11 日与新疆圣雄能源开发有限公司签署了重大电石采购合同, 约定以电石单价 2950 元/吨, 采购数量 80 万吨, 总金额 23.6 亿元, 合同的有效期为 2010 年 12 月 12 日至 2012 年 12 月 20 日。

截至 2012 年 11 月 28 日, 基于该合同的供货期限快到及公司全资子公司新疆中泰矿冶的电石项目投产等考虑, 经双方友好协商, 决定终止执行该合同并签署了《终止协议》, 约定对已经执行 22.36 万吨的电石采购, 按合同约定的结算方式予以结算, 上述合同未执行的 57.64 万吨的电石采购将终止执行, 双方互不承担违约责任。该重大合同的终止不会对公司本年度的经营业绩造成实质影响。(张奇)

## 亚通股份 减资地产子公司1.6亿

亚通股份 (600692) 今日发布公告, 由于受调控政策的影响, 公司控股子公司上海亚通和谐投资发展有限公司旗下房地产项目何时能销售完毕无法预测, 经研究, 亚通和谐投资公司拟减资 2 亿元, 其中亚通股份拟减资 1.6 亿元, 占减资数的 80%。减资完成后, 亚通和谐投资公司注册资本从 2.84 亿元降至 8415 万元, 亚通股份仍持有其 80% 股份。

亚通股份表示, 减资完成后, 有利于公司减少银行贷款, 减少财务费用。同时有利于公司集中资金投资新的项目, 为下一步公司转型发展提供资金保障, 提高公司资金的利用率。

亚通股份还公告称, 公司将出资 1158.68 万元, 受让大众交通 (集团) 股份有限公司持有的上海崇明大众出租汽车有限公司 68.5% 股权、大众汽车租赁有限公司持有的 1.5% 股权, 此次股权转让后, 上海崇明大众出租汽车有限公司将成为亚通股份的全资子公司。(董宇明)

## 鲁商集团 2015年销售收入破千亿

昨日, 山东省零售业龙头企业鲁商集团在济南举办“20 周年庆典大会”。集团董事长季湘筠在庆典仪式上表示, 鲁商集团计划, 到 2015 年实现销售收入 1000 亿元, 到 2020 年实现销售收入 2000 亿元。

目前, 鲁商集团拥有两家上市公司——银座股份 (600858) 和鲁商置业 (600223), 以及一家国家级农产品物流工程技术中心的多元化企业集团, 并培育出“鲁商”、“银座”、“福瑞达”等知名品牌, 从业员工近 20 万人, 多年位居山东服务业首位, 2012 年销售收入将超过 600 亿元, 将进入中国企业 500 强前 200 强。(崔晓丽)

# 大股东注资承诺难兑现 汇源通信很受伤

证券时报记者 彭飞

三年来, 更换控股股东后的汇源通信 (000586) 不断置出优质资产, 而明君集团科技有限公司当初入主时承诺的优质资产注入却只闻其声不见其实现。

### 优质资产不断流出

日前, 汇源通信拟将其所持四川光恒通信技术有限公司 35.12% 的股权作价 5389.34 万元转让给成都一诚投资管理有限公司。此前两个月, 汇源通信还放弃了光恒通信其他股东转让股份的优先认购权。光恒通信是汇源通信旗下为数不多的优质资产之一, 每年贡献的投资收益在汇源通信的净利润中占较大比重。

汇源通信向一诚投资转让光恒通信股权, 是明君集团在 2009 年 5 月向汇源集团有限公司受让汇源通信 4000 万股股份时作出的对价约定之一。按照上述约定, 汇源通信转让光恒通信股权价款, 应由明

君集团来支付。令人生疑的是, 此次汇源通信转让光恒通信价格高于两个月前其他自然人股东转让价格 14.13%。公告显示, 2012 年 9 月, 汇源通信其他自然人股东共出让光恒通信 21.94% 的股权, 转让价款约 2950 万元。

在转让光恒通信股份同时, 汇源通信还向汇源集团转让了位于成都高新区西区西芯大道 5 号的面积为 1.61 万平方米的国有土地使用权和地上建筑物, 作价 897.17 万元。据悉, 汇源集团将用于开发商业地产, 因其拿地成本较低, 未来收益将巨大。

汇源通信公告称, 这笔交易涉及明君集团受让股份时签订的有关补充协议。但上述补充协议只提及了成都市高新西区西芯大道 5 号的面积为 3.09 万平方米的国有土地使用权, 而且汇源通信在 2010 年 4 月已经履约置出。

### 明君集团力不从心

依照明君集团 2009 年受让股

份的相关约定, 作为受让汇源通信股份的对价, 明君集团需向汇源集团支付 9000 万元现金并向汇源集团交付“目标资产”。交付日期最晚不得迟于 2012 年 12 月 31 日。

置出资产同时, 明君集团还公开承诺, 将向汇源通信注入旗下优质资产, 实现汇源通信主营业务的战略转型, 解决汇源通信及控股股东汇源集团当前面临的困难, 改善上市公司资产质量和盈利能力。

但如今, 随着向汇源集团置出上市公司资产的大限临近, 汇源通信优质资产逐渐分批被置出, 却没有一块优质资产的置入, 上市公司盈利能力不断减弱。汇源通信自 2010 年以来, 无论资产规模、营业收入、净利润等财务指标, 基本所有财务数据都呈现递减状态。

公开资料显示, 明君集团成立于 1998 年 9 月, 主营业务包括专用汽车、水利机械、农业机械、锅炉配件、房地产开发、矿山能源。徐明君、徐小文兄弟俩分别持有明君集团

98.04% 和 1.96% 的股份。2008 年, 明君集团净资产仅 1.62 亿元, 资产负债率却高达近 80%。

汇源通信公告显示, 徐明君 1998 年创立明君集团, 2001 年至今主持并完成多家国有企业改制重组, 具备丰富的大型企业经营管理经验。历任自贡市东方水利机械有限责任公司、自贡市东方综合材料有限公司董事长; 现任明君集团科技有限公司、一汽 (四川) 专用汽车有限公司、长春一汽宏鼎汽车股份有限公司、长春一汽汽车有限公司董事长。

知情人士向证券时报记者透露, 明君集团目前主要资产涉及汽车产业, 都是近年来从一汽集团收购, 因改制过程中员工国有身份转换不当, 其中长春一汽汽车有限公司等公司处于停摆状态。另外今年初以来, 国内商用车销售市场下滑五成以上, 众多配套企业处于亏损边缘, 明君集团也不例外。

## ■新闻短波 | Short News |

### 精功科技 高纯硅烷项目开发成功

精功科技 (002006) 今日公告称, 11 月 27 日接到参股子公司精功新材料公司的通知, “千吨级歧化法制高纯硅烷 (SiH4) 技术开发项目”于近日取得重大突破, 精功新材料公司及公司技术团队已顺利完成了符合国内规范的高纯硅烷生产技术工艺包的开发。

该项目主要技术填补了国内空白。高纯硅烷气可用于生产高纯度多晶硅, 并大幅降低多晶硅的生产成本, 具有广阔的应用前景。目前, 该技术已成功推向市场, 精功新材料公司与首家客户签署了相关技术项目合同并取得了项目执行定金。(张奇)

### 康恩贝 2.58亿收购云南希陶

康恩贝 (600572) 拟出资 2.58 亿元受让关联方浙江康恩贝营养食品有限公司和云南康恩贝生物谷发展有限公司分别持有的云南希陶绿色药业股份有限公司 35% 和 33.3% 股权。此次收购是公司控股股东康恩贝集团履行承诺, 在 2012 年 12 月 31 日之前对于集团旗下医药生产、研发和销售企业进行整合, 由康恩贝根据需要采取收购或其他合法方式纳入上市公司的又一措施, 有利于避免同业竞争并进一步减少和消除上市公司关联交易。

云南希陶是一家药品生产企业。公司独家生产的龙金通林胶囊主要用于急性前列腺炎治疗, 疗效显著, 2012 年 1-10 月该品种销售额 4500 万元, 全年将超过 6000 万元。此外, 云南希陶的安宁分公司拥有云南省内最大的中药材提取生产基地之一, 年加工量达到 6000 吨。(吕婧)

### 吉利汽车配售6亿股 高盛为独家代理券商

根据销售文件披露的数据, 吉利汽车 (00175.HK) 配售 6 亿股, 每股配售价介于 3.3 港元~3.4 港元, 较该股昨日的收市价 3.58 港元折让 5% 至 7.8%。集资金额介于 19.8 亿港元~20.4 亿港元。据悉, 高盛为本次配售的独家代理券商。(吕锦明)

# 电商大潮裹挟中小企业 触网”

证券时报记者 夏天

我们的电商业务今年 5 个月时间就完成了全年的销售目标, 预计全年的线上销售收入是原定计划的 3 倍以上。”深圳格雅表业电商总监周瑶君领着来访者参观公司, 同时介绍试水电商的经验。这家传统制表企业其实去年 5 月才开始涉足电商, 但已初尝甜头。

数十位来自不同行业的中小企业主在周瑶君身边簇拥着, 亦步亦趋。这已是当天的第 5 拨来访者, 周的额头上沁出了细细的汗珠。让她事先没有心理准备的是, 一次电商经验交流活动竟然会吸引那么多中小企业主参加。而面对中小企业主的这种“触网”热情, 身为活动组织者之一、负责销售电子商务软件的张先生并不感到意外。

张先生饶有兴味地回忆起他 10 多年前刚刚做这行时, 还没有真正意义上的电子商务, 企业的所谓“触网”主要是申请域名和搭建静态的官网页面。他的第一位客户, 是在深圳城中村里做铝合金门窗的私企老板。那天很热, 他拘谨地穿衬衫打领带, 而老板则打着赤膊, 经过两个小时的“科普”, 该老板还是似懂非懂, 但同意花上几千元钱建

个网站“玩玩”。一年后该老板打电话给他, 说有人出三倍的价格买这个网站的域名。又过了一段时间, 该老板再打电话来, 说意外地接到一个遥远国家的订单……“这是个真实的故事, 但今天的电商模式远不只是建个静态网站, 等着获取外国订单那么简单。”张先生说。

周瑶君介绍, 公司“触网”之前, 曾担心过线上线下冲突、产品价格定位难、营销费用该投入多少、供应链该如何整合、人才从哪里来等诸多问题。等到真正做进去, 更是磕磕碰碰走过不少弯路——实际操作中企业会发现, 电商业务并非与传统线下业务并不水火不容, 而是互相影响。电商业务还会要求到部分流程和产业链的升级甚至是再造。产业链要能匹配网络能力, 比如要缩短采购生产环节的时间, 提高库存周转率, 活动策划审批要跟上市电商节奏, 后端系统和物流效率加强等。”

周瑶君谈到以一个活动策划审批时间为例, 公司此前做线下店促时, 从市场部拿方案数次论证、完善、逐级上报, 到董事长拍板, 流程上至少要两周时间, 而现在, 但凡是大的电商网站通知公司有主题促销活动可以报名, 留给的答复时间



图为格雅表网上商城网页

资料图片

都只有一到两天。这可能是基于执行效率及商业保密等原因。”

电商玩法复杂了, 但盈利更是实实在在的可以看得见。”张先生笑言, 前不久的“双十一”电商们赚得盆满钵满, 这狠狠地刺激了传统行业的中小企业主。

扼止是刺激, 简直是用皮鞭抽我们啊!”交流活动现场一位从事多年家具制造业的陈先生激动地说, “电商发展太快了, 叫人措手不及。连苏宁、国美等巨头都来搞电商了, 我们小企业还能干坐着等死吗? 可以

说是被抽着往前走, 心里急啊! 搞电商肯定要投钱, 没问题, 但到底怎么搞我心里没底: 是开个淘宝店就可以做好电商吗?”

陈先生的话引发了一阵善意的笑声和掌声, 而他的疑问也代表着许多渴望“触网”中小企业主的心声, 可惜的是, 如何做好电商”之类的问题并没有标准答案。

这场带有划时代意义的商业模式变革已经拉开序幕, 将注定有人落败, 有人胜出。而最终电商大潮必将裹挟着善泳者们, 渐行渐远。

# 丽江旅游逆势提价或有再融资跟进

见习记者 张奇

丽江旅游 (002033) 的提价时点超出了市场预期, 提价幅度还在预期范围内。”一位不愿具名的旅游行业分析师对证券时报记者说。光大证券分析师林玉红也表示, 在景区普遍降价的情况下, 市场此前普遍认为丽江旅游大索道提价预期落空或至少将推迟。

昨日, 丽江旅游公告玉龙雪山索道 (大索道) 单程票价由 75 元提高至 90 元, 提价幅度 20%。记者注意到, 丽江旅游近期公告的一系列投资意向合计超过 20 亿元, 公司已从以前较为保守的经营战略转向资源布局, 但随之而来的资金问题也亟待解决。分析师称公司启动再融资只是时间问题, 而公司方面也回应称会根据项目进度, 安排融资计划。

### 明年业绩提升15%

发改委 9 月下旬先后公布两批约 180 个降价景区名单, 平均降价幅度超过 25%, 而且云南省政府响应降价号召, 在十一黄金周推出包含玉龙雪山景区在内的门票降价优惠, 市场普遍预期丽江旅游大索道提价预期落空或至少将推迟。

在此背景下, 林玉红认为, 此次提价获批至少在进程上超出预期, 逆降价之势推出提价方案, 在很大程度上显示了地方政府对公司持续发展的支持。

而早在 2011 年 5 月 15 日公司向政府有关部门提交的《关于调整丽江玉龙雪山旅游索道客运票价的请示》中, 申请将大索道价格由双程 150 元/人次提高到 200 元/人次, 即申请提价幅度为 33%。

中信证券分析师姜娅表示, 今年 3 月公司曾公告向政府部门申请提价 25% 未获批准, 此次提价幅度略低于预期。

林玉红分析, 2012 年大索道游客接待数量预计在 110 万左右, 以此为基数, 假设提价 3 月初 (春节后) 开始执行, 则预计索道提价带来的增量收入将不低于 2800 万元, 贡献净利润将不低于 2150 万元, 即增厚 2013 年每股收益 0.13 元, 提升 2013 年的原业绩预测约 15%。

### 融资需求强烈

记者统计发现, 公司从 7 月初至今, 丽江旅游相继发布投资公告, 包括 5 亿元建香格里拉月光城、0.96 亿元建甘海子餐饮中心、2.2 亿元建古城南入口服务区, 且 11 月中旬又与泸沽湖管委会和当地政府签订 14

# 南水北调激活管道公司订单 业界盼水利建设提速

见习记者 张梦桃

近日, 工程管道公司频频获南水北调河南段大单。业内人士认为, 这表明南水北调项目进展符合预期, 但尚不能说明水利建设提速, 业界还在期待明年扶持水利建设的政策细则能出台。

实际上, 近期管道公司的大单也并未刺激股价, 除了大盘不振的影响之外, 中标项目供货期在明年, 对今年业绩贡献不大也是原因之一。

青龙管业 (002457) 证券部一位负责人对证券时报记者说: “公司从 10 月起订单开始增加, 可以明显感觉到招标力度在加大。”

进入 11 月以来, 青龙管业已陆续中标河南南阳、安阳以及周口 3 个南水北调管道采购项目, 合计 2.93 亿元, 占去年公司营业收入的 29.51%。龙泉股份 (002671) 在 11 月也累计中标河南郑州 1 份以及南阳 2 份采购项目, 累计金额为 1.83 亿元, 占公司去年营业收入的 33.56%。巨龙管业 (002619) 分别中标平顶山和周口 2 个采购项目, 共计 1.68 亿元, 占公司去年营业收入的 48.7%。

但与此同时, 管道上市公司的股价却没有因连获大单而上扬, 在今年 9 月底至 10 月中曾小幅上升后, 依旧延续了今年的下跌趋势。

目前股价低迷, 除了受整个股市不佳的拖累, 还因为近期所中标的项目供货期都集中在明年上半年, 对今年的业绩贡献不大。”巨龙管业董秘郑亮告诉记者。

中投证券分析师高熠也对此表示肯定, 他还表示: “南水北调项目进展符合市场预期, 近期招标加速只是由于工期不能再延迟的原因, 并不能说明中国水利建设已经大幅提速。目前的水利投资范畴很大, 除了南水北调以外, 还包括城市管网和农田水利的建设。所以业界还在观望明年是否会出台新的政策细则。”

此外, 南水北调采购项目利润率不平均也是业内看淡的一个原因。高熠表示, 南水北调很多工段的毛利率很低, 比如江西北段, 因为该地财政吃紧, 当时政府招标价格与供货商定价的差距太大, 甚至出现过流标的情况。

郑亮表示, 前两年管道采购项目的毛利率平均超过 30%, 但预计今年会稍有下降。目前河南段招标几乎结束, 巨龙管业将继续关注明年河北段的招标项目。