

 **优势互补** | Youshi Fubu

三一集团创始人和董事长梁稳根表示:“此次合并后,普茨迈斯特和三一将共同创造一个新的全球混凝土泵设备行业的领导者。”

三一重工 并购德国同行谋“双赢”

三一重工联手中信产业基金收购全球混凝土机械巨头德国普茨迈斯特公司的交易,预计在2012年第一季度完成。

根据三方于2012年1月21日签订的协议,三一重工和中信产业基金将分别收购普茨迈斯特的90%和10%股权。此次交易仍需获得相关部门审批并满足一定成交条件。此次交易是德国著名中型企业与中国企业的首起合并案例。普茨迈斯特创始人Karl Schlecht表示:“这是一个中德示范性交易。三一是为数不多的创始人仍保持大股东身份并亲自运营的中国企业。实际上,三一集团创始人和董事长梁稳根也是中国最成功的创业者之一。他不仅认同普茨迈斯特的愿景与企业价值,也体现了我们公司的创业精神。”

普茨迈斯特是全球最知名的工程机械制造商之一,开发、生产和销售建筑设



备机械,尤其是用于建筑、采矿、隧道建设及大型工业项目的混凝土泵。而三一重工是中国的建筑机械大型生产商,也

是中国混凝土泵行业的领军企业。目前,中国是全球最大、增长最快的混凝土及其他工业设备市场。

双方均从合并中受益良多。首先,普茨迈斯特与三一的业务在地域上高度互补。两家公司作为中国混凝土泵行业领军企业与海外混凝土泵领先供应商,合并符合了明确的战略和产业目标:创造全球混凝土泵行业领导者。

其次,三一不断拓展的全球分销网络为普茨迈斯特提供了显著的竞争优势,为其增长前景提供了保障。同时,三一将获得技术领先的“德国制造”产品及创新,丰富了产品组合,同时也将获得海外强大的分销及服务网络。

普茨迈斯特首席执行官Norbert Scheuch表示:“普茨迈斯特从此次合并中得到的不仅仅是进入高增长市场的机会,合并后,我们将覆盖从搅拌机、搅拌车及混凝土泵的成套解决方案和全价值链,为客户提供全球独特的服务及产品组合。”

(赵碧君)

品牌渠道发力显效 汤臣倍健净利翻番

中国膳食营养补充剂第一股汤臣倍健日前发布2011年年度报告,去年公司实现营业收入6.58亿元,比上年同期增长90%;营业利润2.17亿元,比上年同期增长102%;净利润1.86亿元,比上年同期增长102%。进一步巩固在膳食营养补充剂行业非直销领域的领先地位。

另外,公司还同时发布了2012年一季度业绩预告,称2012年1月公司主营的膳食营养补充剂业务的发展延续了2011年度的良好势头,归属于上市公司股东的净利润将实现5734万元-6553万元,同比增长40%-60%。

2010年12月,汤臣倍健在深交所创业板成功上市,作为上市后第一个完整的会计年度,得益于公司品牌力、渠道力战略的良好执行,2011年汤臣倍健实现了开门红,全年业绩大幅增长。

年报显示,截至2011年12月31日,公司在全国拥有了330多家经销商,销



售终端数量达到2万多个,较2010年年底增加8000多个,其中以专柜形式销售并配有专业营养顾问的有5900多个,较2010年年底增加1400多个。公司产品成功进入了85家全国百强连锁药店和13

家全国百强商业超市,在同行业中零售终端规模处于领先地位。

在连锁营销渠道建设方面,公司从2009年开始借鉴国际膳食营养补充剂行业领先企业的成功经验,积极拓展销

售模式,在国内膳食营养补充剂行业中开设连锁营养中心,为顾客提供更多的增值服务。截至2011年12月31日,公司连锁营养中心已有438家,较2010年底增加215家,是目前国内膳食营养补充剂连锁营养中心数量较多的企业。

在规模不断扩张的同时,公司多管齐下完善销售管理模式,2011年成立KA部(大客户部)对百强连锁商超及百强连锁药店开展深度营销,取得明显效果,原有终端销售同比明显提升;另外将原有大区拆分为省级区域,销售管理更加扁平化,效率更高;同时大力加强各区域市场营销人员的质量和数量,销售工作得到进一步加强。

公司将始终坚持“取自全球,健康全家”的品牌理念,充分考虑原料种植或饲养的环境因素,在全球范围内甄选高品质原料,提供更优质、更具特色的产品给消费者,实现产品的差异化。

(叶峰)

上药收购康丽制药 发力原料药

继1月初收购金和生物51%股权后,上海医药再下一城:收购常州康丽制药有限公司70%股权,并在两年后按业绩增长挂钩方式再以约定价格收购剩余30%股权,整体收购价格在评估值3亿元基础上确定。据悉,上药将加大对特色原料药的投入,完善医药产业链。

康丽制药从事特色原料药及中间体业务,主要聚焦在抗病毒和心血管领域,核心产品伐昔洛韦、缙沙坦等技术领先、毛利率高,有较高的市场占有率,产品约50%用于出口,目前正在准备欧盟CEP和美国FDA认证,一旦通过还有更广阔的国际市场空间。2011年上半年康丽制药实现重点原料药销售收入6293万元,净利润1725万元;全年可望实现销售收入1.15亿元,预计未来仍将保持较快增长。

上海医药收购康丽制药后,可以协助其健全EHS管理体系,加快国际认证步伐;另外,也可以依托上海医药与跨国药企之间良好协作关系,进一步打开康丽制药销售渠道。上海医药总裁徐国维表示,康丽制药是特色原料药“小巨人”,在产品的细分领域非常优秀,上海医药和康丽制药合作可以达到优势互补。收购康丽制药将丰富公司抗病毒和心血管领域的产品线,进一步提升该领域竞争力。

上海医药是国内最早实现原料药向欧美规范市场出口的制药企业之一,其全资控股的上海中西三维药业有限公司1990年就通过了美国FDA认证,且经历次现场检查合格。近几年上海医药在研发方面持续加大投入,有部分在研产品已进入中试、产业化阶段,需要有设备先进、团队专业、产业化能力较强的特色原料药配套基地,加快新产品上市步伐。除了在建的上海星火基地、江苏如东基地外,康丽制药未来也可以成为上海医药重要的原料药中试和产业化基地之一。

(曹西京)

再融资助力 天山股份勇夺新疆大开发战略高地

得益于新疆大开发的热潮,作为新疆水泥行业的龙头企业,天山股份的销售业绩已经连续多年保持高速增长。2008年-2010年归属于母公司净利润分别为1.86亿元、3.51亿元和5.05亿元,实现了年复合增长率648%的惊人增速。2011年,天山股份预计实现归属母公司净利润约11亿元,与2010年度相比增长110%-130%,继续保持高速增长的态势。

尽管天山股份2010年已成功通过定向增发净融资15亿元,但对于高速增长中的天山股份来说,公司的现有产能远远赶不上新疆在基础设施建设方面的投资步伐。正因如此,天山股份董秘周林英表示:“公司今年再次启动再融资,是基于企业发展的资金需求。近两年尤其是中央新疆工作座谈会之后,新疆的经济发展速度非常快,十二五期间,新疆基础设施建设方面的投资力度非常大,公司募投资金建设新项目主要是看中了新疆大发展中的市场需求。”

继去年9月天山股份公开发行申请材料获得证监会发审委无条件审核通过后,发行批文也已于去年10月中旬拿到。如今,公司正通过公开增发获得高速发展所急需的资金,使公司步入快速发展的新阶段。

根据此次增发募集资金使用方案,



公司本次发行实际募集资金总额不超过24768亿元,全部募集资金将用于包括喀什天山4000t/d水泥生产线扩建工程在内的6个扩建项目。这6大项目均位于新疆发展潜力较大的4大区域(乌昌地区、吐哈地区、喀什地区、和田地区)。募集资金投资项目全部实施后,公司在乌昌地区新增熟料产能232.5万吨/年、水泥产能29987万吨/年,同时,每年可处理城市污泥19万吨及消化电石渣72万吨;在喀什地区新增熟料产能248万吨/年、水泥产能373.38万吨/年,配套15MW余热发电系统;在和田地区新增熟料产能992万吨/年、水泥产能136万吨/年、配套6MW余热发电系统;并使得公司在吐哈地区粉磨配套更为完善。

业内人士分析,此次增发募投项目对天山股份有着重大战略意义。募投项目的实施和投产,不仅能够有效突破产

能瓶颈,以应对新疆高速增长的基建投资对水泥产品的庞大需求,还能够帮助公司加快产品结构调整和优化产业地区布局。不仅如此,本次募投项目还将通过加大对循环经济的投入,实现公司利废、节能、减排的可持续性发展的战略目标。毫无疑问,此次募投项目的实施有利于公司通过产能规模优势等,持续打造低成本核心竞争优势,进一步提升公司在新疆地区的盈利能力和整体竞争力,巩固公司在新疆的区域龙头地位。

市场预测,随着募投项目以及其他新建和在建项目的陆续投产,到2013年底,天山股份的水泥产能有望在2010年的基础上实现翻番,突破4000万吨甚至更高,商品混凝土超过1000万立方;到“十二五”期末,预计天山股份水泥产能将在2013年的基础上略有增加,接近甚至超过5000万吨。依据新疆“十二五”固定资产投资累计3.6万亿元及水泥消费系数0.55-0.7保守测算,“十二五”期间新疆水泥需求累计约2.2-2.5亿吨。天山股份作为新疆水泥行业的龙头,对全疆重点工程的覆盖率和重点工程水泥的供应达到70%以上。因此,业内人士普遍认为,由于新疆地区近几年水泥需求数量庞大,尽管天山股份产能扩张较快,公司未来几年出现大量产能过剩的情况仍然是小概率事件。

(宋雨)

中海油逆市进军光伏市场

在全球光伏企业业绩大跌,整个行业陷入低谷之时,中海油却斥资3亿美元进军亚洲光伏市场。

据报道,西班牙太阳能设备制造商Isofoton发言人上周证实,该公司已经和中海油旗下的天津力神电池股份有限公司签署协议,将建立一家主要在中国开发太阳能项目

的合资公司。

新成立的合资公司名为Isofoton Lishen New Energy,总部将设在天津。公司初始投资预计为3亿美元,用于在2012年开发150兆瓦太阳能项目;资金来自天津力神电池股份有限公司。Isofoton发言人称,天津力神持股比例为51%;剩余的49%股份将由

Isofoton持有。Isofoton将为太阳能设备的制造和销售提供技术支持,天津力神电池则将负责太阳能电池的量产,并为太阳能工厂的发展提供资金。

对于在行业低谷时期中海油进军光伏市场,中投顾问新能源行业研究员萧函表示,尽管目前光伏处于产业低潮

期,许多企业经营普遍面临困难,但是光伏产业的发展前景是毋庸置疑的。随着经济形势的好转以及节能减排的要求,光伏产业在度过低潮期之后将会迎来新一轮的繁荣。因此,对于有远见和实力的企业来说,目前正是投资光伏产业的最佳时机。

(高立萍)



兴发集团坐拥资源 布局精细磷化工

兴发集团的磷矿、水电资源丰富。公司拥有1.62亿吨磷矿石储量,磷矿石年产能达250万吨。电力和磷矿石是磷化工企业的生存必备条件和重要资源,充足的磷矿资源和矿电磷一体化是公司长期发展的最大竞争优势。目前公司每股对应的磷矿石单位产能在可比上市公司排名第一,业绩弹性居行业首位,最受益于磷矿石价格上涨。

公司未来磷矿储量可能翻倍。根据公司普查报告表明,树空坪后坪矿段预测的磷矿石资源量达1亿吨,瓦屋四矿段的预测磷矿石资源量4600万吨,合计约1.5亿吨,在目前矿石储量基础上翻倍。同时集团大股东宜昌国资委还承诺将其持有的磷化集团公司100%股权注入上市公司,注入后,公司的磷矿石权益产能将达到350万吨/年,若上述磷矿资源都顺利获得,预计未来公司磷矿石资源有望达到3.7亿吨。

公司积极布局精细磷化工,业务结构不断优化。公司传统磷化工产品未来基本平稳。万吨电子级磷酸项目投产后提升磷酸毛利率水平。投资水处理剂行业,坚定精细化发展道路。公司有机硅业务将会积极往下游拓展,60万吨磷肥业务成为公司未来重要增长来源。

(平安)

万通携手汇源 “跨界”开发工业地产

继4年前联手家电龙头TCL集团高调进军工业地产之后,万通控股再次跨界“联姻”饮品行业的汇源集团,继续开发工业地产。

1月30日,万通控股与汇源集团联合对外宣布,双方于2012年春节前夕在北京签署了工业地产合作备忘录,共同实现对汇源集团旗下工业地产资源的整合,并将在今年达成首批工业地产项目合作意向。

据悉,双方初步确定以“部分售后回租+增值管理”的模式进行合作,万通从汇源手中购置工业用地,完成开发建设后,由汇源回购部分土地,剩余部分则由万通通过外租等方式运作,从而实现增值。这延续了万通控股此前与TCL的合作模式。

分析人士指出,万通从持有厂房等物业的重资产模式转变为租赁的轻资产模式,有利于盘活沉淀资金,并降低固定资产的折旧成本、维护成本以及占用资金的机会成本,同时有利于优化资产负债比例及提高资产收益率等财务指标。

房地产商与大型实体企业合作开发工业地产,被认为是较为成功的创新模式。2008年年初,万通控股(持股55%)和TCL集团(持股45%)合资成立了万通新创工业资源投资公司。截至目前,该公司旗下已打造“万通工社”的品牌,持有约60万平方米的已出租物业面积和大量土地资源。

万通控股董事长冯仑表示,在目前国内住宅市场调控的背景下,商用不动产租金逆势大幅上扬,接下来工业地产将是国内房地产行业非常热门的投资领域。

(张敏)

海信电器差异化 抢占智能3D市场

在掀起了智能电视的消费热潮之后,海信电器又以产品差异化战略,占得中国智能3D电视市场的先机。央视3D电视频道的开播为中国3D电视的快速普及带来了新的契机。

中国电子商会发布的《平板电视消费者需求状况调研报告》显示,2011年3D电视的销量预计突破600万台,随着3D电视频道的陆续开播,2012年3D电视将迎来新一轮爆发期,预计2012年3D电视的渗透率将达到50%以上。

针对春节市场,海信电器集中推出了K316、K311、K310三大系列10余款智能3D LED液晶电视新产品。其中,39寸、50寸智能3D液晶电视填补了中国平板电视市场的空白。由此,海信电器率先完成了自32寸至60寸12个规格尺寸段的3D产品线布局,成为拥有3D电视产品最全的中国品牌。

作为中国3D联盟的副会长单位,海信电器近年来积极参与3D标准的研究和制定工作,在3D内容、3D传输、3D显示等方面取得了一系列技术突破,形成了一系列技术突破,形成了成熟的3D设计方案,并在3D信号显示及处理、信号控制以及虚拟图像视点合成、视差获取等方面取得了40多项技术专利。特别是海信在3D液晶模组领域具有自主研发和制造的突出优势,从而为海信3D电视的差异化功能设计拓展了空间。

(崔晓莉)

西部首选

雄厚资金寻优质项目,免抵押,可风险投资,手续简捷,个人、企业项目不限、地域不限。

电话:028-68000128