



中石油欲斥资 50 亿美元入股哈萨克斯坦最大油田

9月7日,中国与哈萨克斯坦宣布就中石油购买里海大陆架“卡沙甘”(Kazakh)油田项目股份达成协议。

值得注意的是,两国将签署总规模约 300 亿美元的贸易协议。其中则包括中石油以约 50 亿美元收购哈萨克斯坦国家石油和天然气公司所持的卡沙甘油田权益。交易完成后,中石油将持有该油田 8.33% 的权益。

此外,正式交易或将于 9 月或 10 月底完成。此外,中石油还将付出 30 亿美元,来承担卡沙甘油田第二阶段发展所需要的一半投资。这一阶段可能从 2020 年开始。

中哈两国元首签署了《中华人民共和国和哈萨克斯坦共和国关于进一步深化全面战略伙伴关系联合宣言》。宣言称,双方将本着互利共赢原则继续扩大和深化能源合作,确保油气田勘探开发生产、油气运输等共同项目长期安全稳定运营,努力做好中哈原油管道扩建和投入运营工作,使其达到双边协议约定的 2000 万吨年的输油能力。双方鼓励和支持两国企业在油气田勘探开发、原油加工和扩大对华能源出口等新项目上开展合作。

中哈能源合作具有优势互补,互利双赢的特性,两国是长期、稳定、可靠的能源合作伙伴。双方要实施好跨境油气管道建设,加强油气开发和加工合作,支持中石油参股卡沙甘油田。双方还要在民用核能、新能源、清洁能源领域打造新的合作亮点。

而如果中石油以 50 亿美元左右完成上述交易,就将超过今年 3 月中旬 42 亿美元收购意大利埃尼集团旗下莫桑比克油气区块的交易,成为该公司最大规模的一笔海外收购。

据了解,卡沙甘及其邻近油田预计石油储量 350 亿桶,当前可采规模为 90 亿桶-130 亿桶。卡沙甘油田发现于 2000 年,由卡沙甘、卡拉姆卡斯、阿克托德和卡伊兰 4 个油田组成,被认为是 1968 年在美国阿拉斯加发现普鲁特赫本油田之后,近 50 年来发现的最大油田。(顶尖)

顺网科技拟 2.5 亿收购多家软件公司 全力打造互联网娱乐终端

据顺网科技最新公告披露,公司将以不超过 2.5 亿元人民币的价格,收购上海新浩艺软件有限公司、上海派博软件有限公司及上海凌克翡尔广告有限公司的全部股权。

其中,新浩艺软件主要从事针对网吧渠道的互联网娱乐平台以及网吧管理和计费系统的设计、开发和销售,是目前国内领先的网吧软件供应商之一,其产品覆盖全国主流网吧市场。

新浩艺的迅闪及信佑两款产品分别覆盖全国 190 万终端,而公司网维大师软件平台位居行业第一,覆盖约 550 万终端。双方资源整合后,在互联网娱乐平台领域覆盖的终端将达到 740 万台,形成绝对领先的市场地位。在计费软件领域,公司全资子公司成都吉胜科技的“万象网管”以及上海新浩艺的“Pubwin”仍占据行业前两位。市场占有率的大幅提升有利于增强公司在行业内的竞争力,提升公司整体销售和利润水平。同时,公司在网吧渠道覆盖率的大幅提升还将进一步提升其产品的平台效应,为公司吸引更多的网吧和网民用户以及增值服务客户。

此次收购顺利完成,公司的产品预计将覆盖国内超过 1 亿网民,有能力为客户提供目前国内针对网吧网民最为广泛的覆盖渠道。同时,随着公司产品线的丰富和扩展,公司能够在更多的层面上向网民递送网络广告、游戏联运等增值服务。双方产品线的整合亦将进一步提升广告和游戏等增值服务的效果及稳定性,提升公司增值业务对客户整体价值。(张昆)

海航进军体育旅游市场

记者从海航旅业获悉,海航体坛联合文化发展有限公司(简称“海航体坛”)于日前成立。

海航体坛由海航旅业集团和体坛传媒集团共同出资成立,致力于体育产业开发、高端体育旅游、观赛等体育旅游项目。

海航体坛的核心业务将集中于体育观赛旅游、体育休闲旅游、体育经纪管理三大领域。产品涉及世界杯和奥运会、高尔夫及网球四大满贯、欧洲足坛豪门、美国 NBA 等世界顶级赛事的观赛旅游。

海航旅业方面表示,我国体育旅游产业已成梯度发展趋势,每年增长 30% 至 40% 之间,体育旅游市场势必成为中国旅游休闲领域的新亮点。(廖丰)

黔轮胎 70 亿投建新基地 绿色轮胎产能翻番

■ 马宇飞

自 1996 年上市以来,黔轮胎 A 不断通过技术改造促进产能提升,成为全国 520 户重点企业、全国十大轮胎公司之一。

然而,面对当前复杂的宏观经济形势,作为上市 17 载的“老公司”,黔轮胎还能否持续良好的增长? 公司前进的动力又何在? 近日,在深交所联合贵州证监局共同举办的“走进上市公司”活动中,数十名投资者带着各式各样的问题来到黔轮胎,对公司进行了实地调研。

下半年增长势头稳定

对于上市公司而言,业绩历来是投资者关心的重点。在今年上半年,受益于 2012 年四季度橡胶等原材料价格下降幅度较大,以及收到的政府补助及投资收益较上年同期大幅增加,黔轮胎交出了一份亮丽的半年报。

数据显示,今年 1 月-6 月,公司完成轮胎产量 290.19 万条,同比增长 4.76%;完成轮胎销售 287.09 万条,同比增长 6.51%;实现营业总收入 32.68 亿元,同比下降 5.9%;实现净利润 9502.92 万元,同比上升 108.13%。

据了解,受国内经济增速放缓的影响,今年上半年轮胎市场的需求依旧不够旺盛,但黔轮胎瞄准轮胎替换市场的潜力,产品 80% 销往替换市场,从而保证了产销量实现稳定增长。

展望下半年,公司董事长马世春向投资者表示,尽管近几年由于原材料大幅度波动和销售市场变化,黔轮胎的经营业绩一直处于上下起伏状态,但从目前的市场销售和原材料市场变化状况来看,今年下半年有望延续较好的增长态势。

他同时表示,公司对 2013 年的经营目标已有全面部署,上半年各项的实施进度比较理想,下半年将通过轻量化设计和



提高劳动生产率等手段,加快项目进展。“今年的经营目标应该基本能够完成。”马世春说。

按照之前披露的公告,黔轮胎计划在 2013 年完成轮胎产量 665.7 万条;完成轮胎销售 675.7 万条;实现销售收入 81.38 亿元。

尽管当前轮胎价格持续下探或将影响到公司完成全年销售收入目标,但黔轮胎在 2013 年迎来业绩大幅增长几乎已成定局。公司预计称,今年前三季度净利润有望达到 1.07 亿元-1.26 亿元,同比增长 70%-100%。

正宗军工概念

在国内轮胎行业中,黔轮胎一直占据着重要地位:公司是国家 520 户重点企业、国内十大轮胎公司之一,国内最大的工程

机械轮胎生产出口基地之一。在 2012 年世界轮胎 75 强中,黔轮胎排名第 28 位。

“总结起来,公司目前共有四大竞争优势,其中一个就是产品优势,我们的规格品种就有 2000 多个,是国内规格品种最为齐全的轮胎企业之一。”马世春介绍称。

据了解,黔轮胎现有轮胎年产能近 700 万条,产品涵盖了高性能全钢载重子午线轮胎、工程机械轮胎、工程特种轮胎、轻卡轮胎、农业轮胎、林业轮胎、工业轮胎、特种军用轮胎等多个方面,产品的定位正由中高端市场向中高端市场过渡。

值得一提的是,作为总装备部指定的军用轮胎研发基地,黔轮胎在特种军用轮胎领域堪称龙头,为国内军用轮胎生产量最大的企业。据悉,目前公司军用轮胎年产量高达 5 万条,年销售收入大约 1 个亿,共

有 42 个规格品种,包括安全防弹轮胎、火箭筒发射车轮胎、装甲运兵车轮胎等。

他进一步介绍,除了规格齐全外,公司还具备品牌、技术和销售渠道的优势。“黔轮胎现在的主导品牌是前进牌,同时我们还拥有副品牌大力士、多力通等;在技术方面,有国家级的技术中心,也有国家级的博士后科研工作站,是国家科技部 CAD 工程示范企业。”马世春告诉参会投资者。

此外,黔轮胎已经建立起以西南、华南、中南地区为中心,覆盖全国的销售网络;海外市场则集中于北美、欧洲、南非等国家地区,出口量占到公司总产量的 30% 以上。

70 亿打造未来

在下一步发展战略上,黔轮胎提出了“绿色发展”的规划。即通过调整产品结构,实现产品升级换代,使用低毒、高效、无毒的原材料,在制造过程当中实行节能减排、清洁生产,最终生产出低滚动阻力、低噪音、抗石化的绿色轮胎。

为了完成上述发展战略,黔轮胎将在距离贵阳市 40 公里的修文县境内,投建全新的生产基地。据悉,该项目占地 2300 亩,总投资高达 70 亿元,建设周期约为六至八年,主要发展全钢工程子午线轮胎、全钢载重子午线轮胎、农业子午线轮胎和轿车子午线轮胎等。

“这一期的重点是年产工程子午线轮胎 26 万条项目,投资 18 个亿,其中包含三个系列产品:一个是工程机械轮胎,如装载机、挖掘机、推土机、港口、工程机械等;二是重型卡车子午线轮胎;三是宽体轮胎,主要用在长途运输汽车上,现在的长途运输汽车后面每一面都是两条轮胎,现在我们研发出由一条轮胎代替两条轮胎,从而降低整车重量,节约能源。这三个系列的产品将有助于公司在细分市场培育出竞争优势。”马世春谈到。

凯乐科技拟募资 11 亿加码光纤业务

凯乐科技日前披露定增预案,拟以不低于 7.01 元/股的价格定向发行不超过 15991 万股,募资不超过 11.21 亿元,用于实施年产 300 吨光纤预制棒产业化项目、年产 1000 万芯公里光纤项目的后续工程及偿还银行贷款,前两个项目预计达成年营收 9 亿元、利润总额 2.28 亿元。控股股东科达商贸拟以现金认购不低于本次发行股票总数的 10%。

凯乐科技董秘陈杰表示,目前国内光纤生产厂商的光纤预制棒主要依赖进口,国内自主生产的厂家不多,因而比光纤光缆有更好的经济效益。研报报告显示,年产 300 吨光纤预制棒项目的建设期 24 个月,达产后正常年可实现营业收入 3.33 亿元,利润总额 1.72 亿元,税后内部收益率为 17.02%。

今年 6 月 3 日,凯乐科技曾被露 1000 万芯公里光纤项目部分建成,试车一次成功,进入试生产阶段。据预测,该项目全面建成达产后,可实现年销售收入 7 亿元,年利润 1 亿元。据陈杰介绍,300 吨预制棒项目正是为 1000 万芯公里光纤项目服务,建成后,公司 1000 万芯公里光纤将不再需要外购预制棒,公司由此形成以光纤预制棒制造、光纤拉丝和光缆制造为主要构成的完整产业链。(覃斌)

伊利股份布局东北奶源市场 出资三亿牵手辉山乳业

奶源市场是乳企的命根子,也是近年来各家公司纷纷抢滩占点的热点。

伊利股份 9 日晚间公告,已将通过在香港的全资子公司伊利国际发展有限公司投资辉山乳业,从而成为辉山乳业的投资者,具体投资金额为 5000 万美元(约 3.1 亿元人民币)。

辉山乳业运营总部位于辽宁省沈阳市,目前拥有 45 家子公司,其中以奶牛养殖为主要业务的子公司 25 家。牧场分布在辽宁省内,共运营 50 座牧场,存栏奶牛 11 万余头。

公司认为,上述投资有助于公司加强与辉山乳业之间的战略合作关系,并通过与辉山乳业的长期供奶合同,稳定东北地区原料奶供应。

回首伊利近年来在奶源的布局,为伊利带来了巨大的发展动力。仅去年,伊利在全国先后投入了 14 亿元用于奶源基地建设及升级。而 2007 年至 2011 年,伊利在奶源建设方面的投入更是高达 75 亿元。

公司负责人表示,持续发力奶源建设不仅保障了产品品质、安全,也为今后产能和市场份额的提升,提供了强有力的支持和保障。(贺建业)

大富科技全面收购华阳微电子 发力物联网业务

大富科技日前公告,公司拟通过支付现金及发行股份相结合的方式收购滕玉杰持有的华阳微电子 48% 的股权,交易对价为 2.496 亿元。本次交易完成后,大富科技将持有华阳微电子 100% 的股权,协同效应更加凸显,物联网业务板块的市场竞争力和盈利能力得到进一步提升,势必将加快实现大富科技的发展战略。

据披露,此次交易的标的资产为华阳微电子 48% 股权,经初步预估,华阳微电子全部股东权益的预估值为 5.41 亿元。

华阳微电子拟于本次交易前向原股东分红 2083.33 万元,扣除前述分红后华阳微电子 100% 股权作价 5.2 亿元,据此计算标的资产的交易价格为 24960 万元。此次交易的 7500 万元对价将以现金方式支付,其余 1.746 亿元对价以大富科技向滕玉杰定向发行股份的方式支付,发行股份购买资产的发行价格为 13.06 元/股,发行数量合计不超过 1336.9065 万股。

公司方面介绍,向滕玉杰支付的现金对价来源于向其他不超过 10 名特定投资者发行股份募集的配套资金,总额不超过 7500 万元,发行价格不低于 11.75 元/股,发行股份数量不超过 638.2978 万股。如截至支付时点配套融资尚未到位,大富科技将以自有资金或借款先行支付该部分现金。本次发行股份及支付现金购买资产不以配套募集资金的成功实施为前提,最终配套融资发行成功与否不影响本次发行股份及支付现金购买资产行为的实施。

公告显示,华阳微电子主营业务为电子标签、非接触智能卡等 RFID 标签卡的



研发、生产和销售,为国内较早从事专业封装电子标签业务的高新技术企业。在电子标签方面,经过多年的发展和积淀,华阳微电子除在智能交通、安防、零售业、防伪等传统 RFID 应用领域具有较强的产品和技术优势,还在国内率先开发出娱乐消费品行业中的玩具电子标签和服装行业的服装电子标签,并取得良好成效。在非接触智能卡方面,华阳微电子具备先进的生产工艺和稳定的产品,产品得到许多优质客户的认可,主要客户包括世界最大的酒店门禁系统供应商 Kaba Ilco Inc 和乌克兰最大的智能卡生产商等。

就此次收购,大富科技表示,以华阳微电子为平台,可充分与 RFID 乃至整个

物联网行业的参与者,包括上游芯片供应商、下游系统商及应用用户形成良好的沟通和互动,亦可进行业务延伸,从而带动大富科技整个物联网业务板块的发展。但受限于持股结构限制,大富科技无法利用已有的华阳微电子业务平台进行产业链延伸,难以分享物联网发展盛宴及做大做强物联网业务板块。本次交易后,华阳微电子将成为大富科技全资子公司,大富科技将可以利用华阳微电子这个业务平台,充分发挥上市公司的资金优势、人才优势、品牌优势,通过收购兼并等方式,不断延伸物联网领域产业链条,做大做强现有的物联网业务板块,从而促进公司发展战略的实现。(朱先妮)

东方雨虹拟定增募资 12.73 亿元 扩大产能延伸产业链

深感产能不足限制自身发展的东方雨虹决定通过定向增发方式募集资金来扩大产能、延伸产业链。8 日晚间,东方雨虹公布的非公开发行 A 股股票预案显示,公司拟以 22.39 元/股的底价,向不超过 10 名特定对象发行不超过 5700 万股股票,预计募资 12.73 亿元。

根据预案,此次非公开发行预计募资总额不超过 127338 万元,扣除发行费用后,将用于实施唐山年产 4000 万平方米防水卷材及 4 万吨防水涂料项目、咸阳年产 2000 万平方米防水卷材及 4 万吨防水涂料项目、徐州年产 9 万吨防水涂料项目、锦州年产 2000 万平方米防水卷材项目、德州年产 1 万吨非织造布项目以及偿还银行贷款。

作为行业内规模最大、市场占有率领先的龙头企业,公司明确表示,当前建筑防水材料行业面临巨大市场空间和良好发展机遇,为此公司期望通过市场战略布局和产业自然延伸,为公司下一步可持续增长创造条件。下一步,公司将继续实施全国市场布局,拟选择合适的市场区域和建设地点,进行生产基地建设和市场布局,进一步提高公司在全国市场的占有率和竞争实力。同时,公司将在现有防水材料主业的基础上,利用自身业务规模、销售实力等竞争优势,向上游等相关产业自然延伸,在对公司原有主业实力形成有效促进的同时,打造新的盈利增长点,未来形成协同发展的局面。

对于本次非公开发行,公司认为将解

决部分地区产能限制,进一步提升业务经营实力。据悉,华北地区、华东地区均为公司目前最重要的市场区域,但公司在北京和上海的生产基地产能利用均已达到上限,为此公司将通过此次募资在唐山和徐州新建生产基地。东北地区是公司未来重点拓展的目标市场,公司募资后将在锦州生产基地新建 2 条 1000 万平方米防水卷材生产线,进一步提升公司在东北地区的产能。

此外,公司认为本次非公开发行还可拓展公司生产经营地域,实施全国市场布局战略;核心业务带动延伸产业,打造新的盈利增长点;优化财务结构,提升盈利能力。(侯利红)