

金沙鉬業 49% 股權尋“婆家”

位于金寨, 为世界第一大单体鉬矿, 40 亿元底价

星报讯(记者 宛月琴) 日前,安徽产权交易所的一则公告引发外界关注:安徽金沙鉬业有限公司 49% 股权正式挂牌转让。关注的焦点不仅其拥有世界第一大单体鉬矿、国内目前最大鉬矿床,也因为此次转让的挂牌底价为 40 亿元,拟引入不超过 4 家战略投资者,可谓是一场“豪门婚宴”。

49% 股权出价 40 亿元

资料显示,2010 年 6 月,安徽省地质局 313 地质队专家正式宣布已探明金寨县关庙乡沙坪沟鉬矿储量在 50 万吨以上,资源价值超过 2000 亿元,为我省目前发现的唯一特大金属矿床,是世界第一大单体鉬矿,也是国内目前最大的鉬矿床。因此,此次转让开出的底价也不菲,达到 40 亿元。

金沙鉬业于 2011 年成立,安徽地矿投资集团有限公司持有金沙鉬业 100% 国有股权。根据公告披露,安徽地矿投资集团与铜陵有色金属集团公司于 2012 年 11 月 1 日签署了《安徽金沙鉬业有限公司股权转让合同》,安徽地矿投资集团有限公司将其持有的金沙鉬业公司 17% 的股权协议转让

给铜陵有色金属集团公司。目前,该合同已经国有资产管理部门批准生效,合同所涉 17% 股权不在此次转让范围之内。

或为向资本市场融资

想接下这一“豪门婚宴”,也绝非易事。金沙鉬业对受让方有非常严格的限制,除去要求受让方为有效存续 3 年以上的内资企业法人,注册资本不低于人民币 2 亿元(含 2 亿元)外,金沙鉬业还要求受让方须在矿业行业地位、矿山建设及生产经营管理经验、矿产品深加工能力、产品供销等主营业务上与标的企业形成优势互补,截至 2011 年底,其总资产不低于 30 亿元等。

同时,金沙鉬业表示,“意向受让方或拥有专业资本运作团队、海外资本运作平台、国内外资本运作实绩及运作企业上市的成功案例。”有分析指出,这显示出金沙鉬业希望通过引进战略投资者向日后资本市场融资的意图再进一步。

目前,有公开信息显示,在金沙鉬业挂牌后,包括包钢股份、金钼股份在内的多家上市公司均表示了摘牌意向。

全球首款投影平板合肥“诞生记”

融合国际顶尖技术“基因” 孕育合肥创新驱动“土壤”

记者 宛月琴

想象一下:静谧的晚餐后,拥你的宝贝儿入怀,惬意地躺在床上,一个只有 7 寸的平板电脑,放在掌心,将投影灯对着天花板。哇,能看到什么? 天花板分明变身成了大屏

幕,正播放着平板里的动画片呢……

怎样,当小宝贝儿乐呵呵地对“天花板屏幕”手舞足蹈时,你也觉得不可思议吧? 这就是全球首款投影平板电脑智器 U7 所创造出来的一个镜头。更让人称奇的是,这款平板电脑的诞生地就在合肥大蜀山下。

颠覆:随时随地享受“大屏幕”

“简单而言,这款投影平板最大的颠覆之处,就是将微投与平板完美融合”,合肥华恒电子科技有限公司产品总监张翼告诉记者,这样一来,就能集便捷性和功能性于一身,让我们将双手和双眼从有限的平板显示屏里“解放”出来,让人随时随地享受大屏幕带来的视觉快感。

同时,对于经常移动演示的商务用户来说,智器 U7 更能方便携带,而且投影平

板电脑本身还配备有内置内存和支持存储卡,可以将需要演示的文件直接存储到内存和存储卡中,可以真正做到脱机演示,无需再携带笔记本。

张翼还介绍道,在娱乐领域,这款平板不要投影幕布,不需要外接设备,就可以观看大尺寸画面。在教育领域,这款投影平板同样应用广泛,如可应用于儿童启蒙教育、课堂教学投影等。

血统:源自安徽“苹果”纯正品质

如此颠覆之作,源自于素有安徽“苹果”之称的合肥华恒电子科技有限公司。作为皖产知名自主品牌高科技产品,智器 U7 沿着华恒电子纯正“血统”,由智器创业研发团队倾力打造。

这个团队的“领头羊”黄汪,曾是国内嵌入式 Linux 的最早倡导者和资深专家。早在 2009 年的春天,黄汪便以其雄厚的技术支撑和独到的商业眼光,开创了“平板电脑+移动互联服务”的创新模式,并在此基础上研发出具有自主品牌的平板电脑“智器”。

在“智器”的轨迹中,最华丽的一笔无

疑是在 2009 年 4 月。华恒推出国内第一款自主设计并量产的平板电脑,比当时火爆的苹果 ipad 推出还要早 10 个月。华恒,作为安徽“苹果”的缔造者一鸣惊人。

而这款智器 U7 最大的亮点是,微型投影和平板电脑作为两个独立的产品技术都已相对成熟,但是集成一体要解决很多技术和工程问题。为此,公司专门成立了产品研发小组,一群以毕业于中科大的精英组成的技术团队,自 2012 年 1 月开始投入研发,经过无数次的设计、改进,再设计。最终经过艰辛努力,设计方案终于破茧成蝶,9 月份即拿出了样机。

基因:融入美国“德仪”顶尖科技

拥有国内自主品牌的纯正“血统”,智器 U7 还融入来自美国的顶尖技术“基因”。

谈起德州仪器,英文名“Kelvin”的华恒供应链总监周庐总是习惯用“TI”代替。“在我们这个行业,TI 是世界上最大的模拟电路技术部件制造商,是全球领先的半导体跨国公司”,显然,周庐对偏居合肥的华恒能和 TI 这样的国际巨头成为合作伙伴,有着一一种说不出的兴奋。

土壤:合肥创新氛围越来越浓厚

“当然,这一全球首款投影平板的诞生,远不止想象中那般简单,作为产品制造商,利用现有技术进行整合,在现实操作环节存在很多难点”,负责具体项目及商务合作的高华玲和高红叶讲述了智器 U7 诞生过程中很多不为人知的细节。

第一次“吃螃蟹”,没有可参考的样本,实现创新的过程很是曲折。高华玲告诉记者,在研发设计过程中,要充分考虑到平板投影的散热、调焦等方面,还要从成本、体积、组装、返修各个层面综合平

衡。理论上可以实现,现实操作可能就不行。为了找到这种最佳平衡点,她们俩曾经 3 天 3 夜没合眼,重新优化设计,并找到匹配的上游产品供应商。

负责公司战略发展的副总裁章晓军则告诉记者,这一全球首款投影平板的诞生也离不开合肥日益创新驱动的土壤。“对于我们这样的企业来说,尽管目前产业配套等方面还不够完善,但合肥产业环境越来越好,创新驱动的政策氛围越来越浓厚,对于未来我们充满信心。”

前 11 月,皖人网购 257 亿

阿里巴巴网络零售突破一万亿,安徽占比 2.6%



星报讯(记者 周平) 12 月 3 日,阿里巴巴集团宣布,截至 2012 年 11 月 30 日晚 9 点 50 分,其旗下淘宝和天猫的交易额本年度突破 10000 亿元。而具体剖析这 10000 亿可以发现,三、四线以下地区 60% 以上的消费增长速度,要远远高于作为传统消费主力的一、二线城市不足 40% 的消费增速,网购格局呈现东部沿海向内陆延伸的趋势。其中安徽占了 257 亿元,省份占比是 2.6%。

10000 亿的成交额省份分布图显示,长三角、珠三角虽然占比仍最突出,广东省占比 12% 排行第一,浙江省、江苏省、上海市也分别以 10%、9.5%、7% 的占比位列网购第一梯队。安徽占了 257 亿元,省份占比是 2.6%。环渤海经济圈的山东、北京地区成

交额占比也在 5% ~ 7% 之间。但一、二线城市,相比去年同期增速不足 40%。

与此同时,三、四线以下地区消费却以 60% 的增速迎头追上。目前,地处内陆西部的四川,10000 亿成交额中占比 4.3%,排名全国第六。湖南、湖北、河南、辽宁等地区,在 10000 亿中占比也达 3% ~ 5%。这些三、四线地区消费能力的释放,正是中国扩大内需的最主要增长来源。

10000 亿的交易量,根据国家统计局数据,2011 年全国各省社会消费品零售总额为 18.39 万亿,一万亿这个数据相当于其总量的 5.4%。而根据统计局的 2011 年全国各省社会消费品零售总额排行,可以排列第五位,仅次于广东、山东、江苏和浙江。

传夏普向鸿海出售三彩电工厂

转让价高达 6.67 亿美元

继今年将十代线一半产能转让给鸿海之后,近日又有传闻称,夏普将向鸿海出售中国大陆、墨西哥和马来西亚三家彩电厂。

据媒体报道,夏普上述三家彩电工厂的转让价格为 550 亿日元,约 6.67 亿美元。夏普在日本境外有四家彩电工厂,此次转让不包括其在波兰的彩电厂。

夏普方面对此事并未置评。
Display Search 中国区研究总监张兵

表示,彩电厂的主要资产是装配生产线,如果夏普这三家工厂的转让价确定是 550 亿日元,那将是天价。

“抛开价格不谈,夏普向鸿海转让彩电工厂,是有可能的。”张兵分析说,索尼、松下已卖了很多工厂,夏普增加委外代工比例也很正常。日本彩电巨头已经连续几年巨额亏损,“轻制造”模式成为它们的选择。
据《第一财经日报》