

信息快车

前11月10种有色金属产品产量同比增长21.4%

证券时报记者 周宇

本报讯 工信部昨日发布的数据显示,1-11月份,10种有色金属产品产量2874.9万吨,同比增长21.4%。其中,精炼铜418.4万吨,同比增长10.7%;原铝1493.0万吨,同比增长27.6%;铅378.2万吨,同比增长11.7%;锌473.5万吨,同比增长19.7%。

数据显示,1-11月份,有色金属工业(不包括独立黄金企业)累计完成固定资产投资3246.0亿元,比去年同期增长34.0%。新开工项目投资总额为3598.0亿元,比去年同期增长38.2%。

此外,前11月有色金属进出口贸易总额1084.8亿美元,比去年同期增长46.5%。其中:进口额831.5亿美元,比去年同期增长40.6%;出口额253.3亿美元,比去年同期增长69.6%。

“十二五”国防科技工业将重点完成七个方面任务

据新华社电 工业和信息化部副部长、国防科工局局长陈求发在2011年国防科技工业工作会议上表示,“十二五”期间国防科技工业的主要奋斗目标是:军工经济年均增长15%以上;实现军工核心能力建设升级换代,满足武器装备科研生产需求;武器装备供给保障能力、自主创新能力、军民转换和平战转换能力、市场竞争能力、高素质人才成长和创造能力均有较大提高,实现国防科技工业综合实力整体跃升。

陈求发说,“十二五”期间,国防科技工业要重点完成七个方面的任务。一是坚决完成武器装备科研生产任务。二是努力建设先进的军工核心能力。三是加速推进科技创新。四是积极促进科研生产信息化建设。五是健全完善军民融合式发展体系。六是持续拓展国际合作。七是大力加强军工核心人才队伍建设。

陈求发表示,作为“十二五”计划的开局之年,2011年,国防科技工业将通过努力,实现军工经济保持15%以上的增长,同时着力完成武器装备科研生产重大型号任务,提升军工核心能力建设,抓好探月工程等重大项目,推动科技创新,推进军民结合、寓军于民等各项工作。

外运长航集团10.2亿参股南京港改制重组

据新华社电 30日,南京港口集团改制重组正式签约。这次改制重组由南京市国资委和中国外运长航集团作为主体,对港口集团增资扩股。南京市国资委持有南京港集团55%的股份;中国外运长航集团出资10.2亿元,持有南京港集团45%的股份。

据悉,中国外运长航集团是我国唯一的集团整体5A级(中国最高级)综合服务型物流企业,拥有3家A股上市公司、2家香港上市公司,下属境内企业1000余家,境外企业100余家,网络覆盖全国各地,以及韩国、日本、加拿大、美国、德国等境外地区。

南京港位于我国沿江、沿海“T”形经济发展战略带接合部,处于东西大通道长江航道与南北大动脉京沪铁路的交汇点。南京港集团是长江上最大的港口企业,2010年货物吞吐量预计达到7200多万吨。双方业务整合的目标是建设“五港一基地”:集装箱运输中转港、矿石运输基本港、煤炭运输枢纽港、原油成品油及液体化工运输定点港、商品车滚装运输核心港、港机制造基地。至2015年,计划货物吞吐量达到1.5亿吨,集装箱吞吐量达300万TEU。

“十二五”期间,南京港集团规划投资70亿元,重点开发建设龙潭港区、西坝港区、七坝港区。拓展全程物流、港机制造、工程地产、港航总部经济等业务板块,“十二五”末集团营业收入目标为38亿元。

农副产品价格走低 物价指数短期难触高点

见习记者 赵缜言

在CPI权重里,农副产品约占74%,其价格的变动,将直接影响到物价指数。2010年12月乃至2011年1月的CPI,将难以触及11月5.1%的通胀水平。这样的判断来自目前的农产品批发市场情况:到处是卖不掉的蔬菜以及已经稳定的猪肉价格。

江桥蔬菜批发中心为上海最大的农副产品市场之一,从12月份开始,尤其是12月20日之后,青菜的批发价格持续下降。本周以来,青菜批发从原先的0.2元至0.25元一斤,下降至0.1元甚至是5分、7分钱一斤。也是从本月中旬以后,该批发市场白菜价格从0.4元一斤持续下降,昨日市场交易价格已经在0.2元以下。

与之相关的是胡萝卜、白萝卜、青椒、花菜、南瓜等所有农副产品,12月份以来价格下降的幅度均超过30%,有的超过50%。

由于这一批发市场的蔬菜来自全国各地,记者走访山东、河北、云南、江浙地区等50余位批发商了解到,这一走势也切合了全国的趋势。在部分地区蔬菜价格跌幅度不一,但趋势不改。这些批发商中90%以上有着10多年的专职从业经验,其中没有一位认为由于春节的因素蔬菜价格会上涨。

到处都是卖不出去的蔬菜,以前3小时就能卖一车,现在这车胡萝卜已经卖了四天,都还只卖出去一半。”一位批发商说,整个市场的情况不仅发生在上海,其他地方也差不多。刚刚一个批发商,12吨的青菜每吨360元都没有卖掉。”在这样的背景下,部分城市“菜烂在地里”的情况已不偶然。

猪肉价格占CPI权重较高,根据测算,猪肉每上涨15%,通胀将上升1.0%。记者在上海最大的猪肉批发市场了解到,目前整猪批发价格依照品质及品牌不同,每斤在8.5元至10.6元不等。整猪批发价格从12月份开始到昨日,并未出现明显上涨。其中12月初上涨价格在0.2元左右,此后并未调整。接受采访的10多位批发商,都表示目前猪肉价格已经稳定,春节前后不会有太大的调整,但不排除小幅度的上涨。

兴业银行资深经济学家鲁政委表示,考虑到目前农副产品价格走势,1月份加息可能性不大。其中CPI也将不会超过今年11月的最高点。复旦大学经济学院副院长孙立坚表示,现在政府直接进行价格管制取得了一定效果,市场



phototex/供图

供给增多,囤积现象受到抑制,挤压了农产品价格中间环节的泡沫。不过这样的调控手段将来也会面临两难。

事实上,以蔬菜为例,现今少数品种批发商从农民手中获得的价格和实际批发出售价格,已经存在一定的倒

挂现象。

孙立坚说,价格调控何时退出将取决于两难之间的平衡,预计明年一季度包括直接价格调控手段在内的从紧政策,将不会改变。但一旦通胀预期降下来,价格调控政策退出后价格仍

进军中高端市场 万东医疗后发制人

证券时报记者 尹振茂 邹昕昕

作为国内医疗器械设备的龙头企业,万东医疗(600055)正在从以前的中低端市场向中高端市场发力,并冀望通过与同一控股股东旗下的上海医疗器械集团的整合来做大做强。

在追随中赶超

国家于2009年出台的医改方案中提出,未来三年将投入中央医改预算8500亿元,重点定在保障基本医疗需求和充实基层医疗资源,这大幅拉动了万东医疗的产品需求。不过,据万东医疗副总经理、董秘张丹石介绍,从今年开始,公司在基层医疗市场方面的收入和利润在逐渐减少,因为乡镇一级医疗机构的招标采购基本进入了尾声,这促使公司必须大力调整产品结构。

张丹石坦承,公司低端产品毛利率很低,有些招标产品甚至基本上就不挣钱,就是为了占领基层市场。据悉,公司目前已经在乡镇级别的X光机市场站稳脚跟,在品牌和销售网络的建制均已成熟,现公司在立足基层

的基础上,将战略转移到中高端市场的开发。

凯基证券医药行业研究员王志霖认为,万东医疗的市场策略是由下而上,跨国公司则是由上而下。过去跨国公司专注于大城市大医院的开发,对于利润较低的基层市场并不注重,但医改提出后,在基层市场需求增加的预期下,跨国公司已经把触角伸向基层医疗市场,尤其县级医院将是双方的主战场,如GE在今年的深圳医博会上提出针对基层医院包括产品、训练、甚至购置贷款的整体解决方案。不过,王志霖认为,和跨国公司的国际品牌和技术相比,现阶段万东医疗在基层医疗市场依旧具有优势,这是因为:基层医院对价格非常敏感,受制于成本因素,跨国公司在价格和万东医疗并排;跨国公司的营销网络在大城市,基层销售和维修能力不如万东医疗;政府招标上仍旧有保护国内产品的倾向。

在万东医疗的产品结构中,去年有一半多是政府招标采购产品,但现

在已经下降到不到十分之一;此外,中端产品和高端产品的比重分别约占三分之一。

张丹石表示,公司从去年就已经着手产品结构的工作,包括直销分销分开、加大直销力度、市场怎么跟进等;从未来发展来看,公司的中高端产品比重肯定会提高,但常规产品即中低端产品也不会放弃。

随着近年来的发展,公司竞争对手已经从国内企业为主变为以跨国公司为主。”谈及公司的产品结构调整,张丹石表示,在面对跨国公司的竞争时,万东医疗不做引领者,只做追随者,后发制人,因为公司目前还不具备引领者的实力。”

目前,GE、飞利浦、西门子等跨国公司已经占领国内70%以上的高端影像设备市场,国内三甲医院相关设备几乎全是外资的天下。

而据业内人士透露,目前国内购买相关医疗设备时需要医疗设备配置证,这实际上是在保护那些跨国公司,因为在这种情况下,医院购买医疗设

备时往往首选跨国医疗设备公司。如果国家取消配置证政策,将会大力拉动万东医疗的高端市场。

整合预期强烈

相比于国药和上药,作为国内三大医药巨头之一的华润集团在医疗器械方面独具“人无我有”的优势,而万东医疗正是华润集团医药板块在医疗器械方面的旗舰。

据业内人士介绍,在目前的基层医疗设备招标市场中,万东医疗大约占50%-60%的份额,基本囊括基层医院半数以上的X光机市场,其主要对手则是同属华润集团的上海医疗器械集团,该公司大约占招标市场20%-30%的份额,在该市场排名第二。因此,市场对万东医疗与上海医疗器械集团的整合预期强烈。两家公司既是竞争对手,又是同一个大股东,在投标中经常相遇甚至互相拆台,有人因此戏言,我们在打仗,市场在流血。”张丹石对记者表示。

据悉,在华润集团入主北药集团

后,即考虑将万东医疗与上海医疗器械集团进行整合,以便双方优势互补、有序竞争,并做出了相关方案。

而万东医疗的目标是到2015年实现成为国内医学影像综合龙头企业的目标,目前公司主营X射线机和核磁共振,还缺乏CT和B超两大项目;而上海医疗器械集团主营X射线机、手术器械、离心机以及B超业务,二者在X射线机业务上存在直接竞争,而在B超业务上则具有很大互补性。

从目前的情况,万东医疗和上海医疗器械集团的合作似乎已经进入比较融洽的阶段。在去年的董事会换届选举中,上海医疗器械集团总经理赵春生被选为万东医疗的董事。另一方面,华润集团的相关股权运作也在逐步推进,根据近期的公告,华润股份有限公司已将其所持有的北药集团50%的股权转让给其持有100%权益的子公司华润医药投资有限公司,持有北药集团50%股权的股东由华润股份变更为华润医药。

四方股份今日在上交所挂牌上市

证券时报记者 刘征

本报讯 国内电力系统二次设备制造品牌企业之一的四方股份(601126)今日起将在上海证券交易所挂牌上市。四方股份本次发行8200万股,发行后总股本40073.4万股,发行价格为23元/股。

募投项目优化完善产品结构

四方股份主要从事继电保护、电网自动化及发电厂自动化产品的研发、生产、销售和技术服务。公司的主营业务主要面向电力行业。公司

可以提供多个系列的继电保护、电网自动化及发电厂自动化系统。目前,公司的系列产品已成功应用于石化、铁路(含城市轨道交通)、煤炭和冶金等行业。作为国内电力系统二次设备制造品牌企业之一,公司产品遍布全国,获得业内广泛好评,位居国内二次设备供应商的前三位。值得一提的是,在2009年国家电网二次设备招标中,公司以21.2%的份额占据市场第二。

四方股份拟用本次募集资金将投资新型电力系统成套继电保护设备等10个项目,总投资60603万元。业内人

士预计,募投项目的顺利实施,将继续巩固公司在继电保护领域的领先地位,进一步扩大继电保护产品的市场份额,同时大力开发新产品,拓展公司在配网自动化领域及轨道交通自动化领域市场,使之成为公司新的利润增长点。

四方股份营业收入主要来自继电保护、电网自动化及发电厂自动化系统产品销售,2007-2009年,四方股份实现净利润1.05亿元、1.27亿元、1.28亿元,实现每股收益为0.32元、0.39元、0.40元,主营产品综合毛利率2010年中期为43.8%,保持了较高的

水平,生产经营继续稳定增长。

拓展非电力系统领域及海外市场

四方股份的技术和研究成果在国内乃至国际都处于领先地位,产品应用在全国电力系统各项重大工程,如三峡工程、西电东送工程、全国联网工程、城乡电网改造、超高压750KV及特高压1100KV示范工程等。

此外,公司还积极拓展非电力系统领域,并逐步开拓国际市场。

2011-2015年为智能电网全面建设时期,智能变电站成为我国下一阶段变电站建设的主流方向,智能变电站

新增和改造空间巨大。投价报告也预期,110KV及以上的继电保护和变电站自动化设备市场容量为100亿元-150亿元左右。业内人士称,我国电力工业“重发电轻供电”的现象严重,电网建设的累计投资仅占电力建设投资的30%左右,远低于发达国家50%以上的水平。未来我国电网投资将会保持快速增长。2009年全国电网工程建设总投资达3847亿元,同比增长33%,电网二次设备投资额超过300亿元。国家对电网建设投入的不断加大,将为电力系统二次设备制造商提供难得的发展机遇。

辞旧迎新夜 恒盛地产诚邀客户共狂欢

恒盛地产,一家以房地产开发为主的大型控股企业,始终秉承“筑·极致人生”的理念。在布局全国的同时,始终坚持以上海为中心,辐射长三角地区,将项目做强、做精”。自2009年10月2日香港联交所主板上市以来,北进南扩,拿地收购,快速的发展脚步赢得外界赞誉声一片。目前公司开发的高端楼盘有恒盛·尚海湾、皇家花园、无锡第一国际.....这些经典楼盘的成功为公司创

造了良好的经济效益和社会影响。2010年对于恒盛地产而言是收获的一年。自2009年10月,恒盛地产在香港联交所成功挂牌上市。在历经十余年的发展之后,恒盛地产率旗下众多优秀的地产项目,实现了新的飞跃。在2010中国房地产百强企业研究中,恒盛地产荣获2010中国百强房地产企业——成长性TOP10、社会责任感企业的荣誉。在东方早报(第三届中国·上海

地产年会的颁奖典礼上,恒盛地产总裁程立雄代表公司领取“最具贡献力企业奖”.....

数据显示,恒盛地产主打项目尚海湾今年销售金额在上海豪宅中排名数一数二,而恒盛湖畔豪庭的销售成绩今年在全市范围更是极有可能拔得头筹。突出的销售业绩背后也显示广大客户对于恒盛地产青睐有加。恒盛地产推出2011 皇浦荟迎新魔幻嘉年华”,主要目

的是通过旗下“皇浦荟”这个专属恒盛地产高端业主的社交资源平台,对长期支持恒盛地产的客户、业主进行答谢。

如今越来越多的企业开始追求1+1>2的效果,因此越来越多的知名品牌开始“跨界”合作,寻求强强联合的品牌效应。此次2011 皇浦荟迎新魔幻嘉年华”是恒盛地产与梅赛德斯——奔驰共同举办中秋客户答谢会后的又一次强强联手。成功举办9月中旬的客户答谢

会令两个品牌的友谊得到进一步加深,两个不同领域的领先品牌联合举行客户答谢活动,通过不同的文化符号对于两个品牌再次进行全新的诠释和演绎。

佳肴美酒、劲歌热舞、精彩互动.....在2010岁末,恒盛地产与梅赛德斯——奔驰的客户尽情畅享主办方为他们精心奉上的梦幻之夜,告别2010,共同迎接2011新年钟声的敲响。

(企业形象)

2011 皇浦荟迎新魔幻嘉年华”将于2010年12月31日晚6点半在千禧海鸥大酒店隆重登场。恒盛地产控股有限公司再次携手梅赛德斯——奔驰(上海通和贸易有限公司),在这辞旧迎新的时刻,诚邀客户共同见证两个品牌过去一年取得的成绩,答谢广大客户对于两家公司长期的支持与厚爱。活动现场,人们可以欣赏精彩节目、品尝特色美食,共同迎接2011新年钟声的来到。