

大连重工·起重集团 实现整体上市

12月29日,大连重工·起重集团举行仪式,庆祝大连重工(002204)完成2.15亿股新股发行,并登记到大连重工·起重集团旗下。这标志着大连重工·起重集团实现整体上市,此举也使大连市国资系统资本证券化率达到44%,位居全国前列。

增发完成后,大连重工总股本4.29亿股,大连重工·起重集团持有股份3.38亿股,占总股本的78.84%,为上市公司的控股股东。由于大连重工·起重集团高盈利性资本的注入,使上市公司的盈利能力明显提升。

大连重工·起重集团的整体上市使得原上市公司华锐铸钢与重工起重集团的关联交易彻底解决,保证了上市公司业务的独立性和完整性。

(刘宇平 柴海)

青龙管业 控股股东增持逾150万股

12月29日,青龙管业(002457)接到控股股东宁夏和润贸易发展有限责任公司通知,和润发展于12月28日至29日通过深交所证券集中竞价交易系统增持了青龙管业约150.6万股股份,占公司总股本的0.68%,成交均价13.24元/股。此次增持后,和润发展及公司实际控制人陈家兴共计持有青龙管业股份约6871.9万股,占公司总股本的30.77%。

(键业)

中国宝安获 广东上市公司综合实力10强

日前,中国宝安(000009)获得了2011广东上市公司综合实力10强、广东上市公司最具竞争力10强、广东上市公司最具投资价值10强以及广东房地产业10强“四项荣誉”。该评选活动由广东省企业联合会、广东省企业家协会主办。此次评选从广东省范围内300多家海内外上市公司中选取优秀样本,经专家委员会评选,网络投票及公示等程序产生最终结果。

(陈霞)

金智科技 保加利亚设立全资子公司

为进一步开拓在保加利亚的新能源及其他投资业务,12月29日金智科技(002090)董事会审议通过在保加利亚投资设立全资子公司“金智科技(保加利亚)投资有限公司”。子公司注册资本900万美元(约合人民币5679万元),主要从事保加利亚新能源电站的投资、建设、经营、管理及其他投资业务。

金智科技表示,2010年在保加利亚成功投资第一个2MW太阳能电站项目后,公司对该国的新能源投资环境有了全面充分的了解。经过实地调查分析,公司认为在该国投资设立全资子公司的法律风险可控,技术方案可行,预期可取得良好的经济效益和社会效益。

同时金智科技公告称,公司于2010年8月在美国设立的全资子公司“金智科技(美国)有限公司”,在设立后未能实际开展业务。为降低管理成本,公司董事会决议注销金智(美国)。

(胡越)

熔安动力船用低速柴油机 累计产量突破一百万马力

近日,熔安动力百万马力暨成立四周年庆典仪式在公司装配车间举行。据介绍,2011年熔安动力全年生产柴油机40台,共计51台机,随着RONGAN-WARTSILA 7RT-flex82T#10机向巴西淡水河谷公司顺利提交,熔安动力一期船用低速机项目累计产量突破一百万马力。从第一台柴油机到第一个百万马力,熔安动力用了2年,正式跨入成熟造机企业行列。

据悉,熔安动力是中国熔盛重工(01101HK)旗下以船用柴油机为主要产品的大型装备制造企业,是国内首家、目前也是唯一获国家发改委核准生产船用低速柴油机的民营企业。

(程鹏)

百视通 将打造“云多屏”智能媒体

上海广播电视台、上海东方传媒集团有限公司(SMG)旗下百视通新媒体股份有限公司(600637)昨日正式在上交所挂牌上市,标志着百视通对广电信息历时一年多的借壳重组工作圆满完成。百视通是国内新媒体成功实现A股上市的第一单,也是上海市国资优化重组的典范。

百视通董事长龚新在上市仪式上表示,上市后,百视通将拥有原百视通技术100%股权、文广科技100%股权、广电制作100%股权和信投股份21.33%股份。未来,百视通将致力于打造集合电视、手机、计算机、移动智能终端等多屏联动的“云多屏”智能媒体计划。

(黄婷)

10年欲揽3000亿 电商业将现“苏宁式扩张”

——专访苏宁电器董事长张近东

证券时报记者 建业 袁源

在即将过去的2011年,电子商务行业风起云涌,团购网站风靡,第三方支付牌照发放、大量实体经营企业渗入电子商务领域。苏宁电器(002024)在2010年初正式推出的“苏宁易购”电子商务平台在这一年跻身行业前三,公司同时制定了10年后实现销售收入3000亿的目标,拟再造一个苏宁电器。人们印象中的连锁巨人苏宁电器开始向电商这个新的高峰发起挑战,而掌门人张近东对电商和苏宁电器的未来都有着自己的看法。

易购起跑 目标10年销售3000亿

上世纪90年代,起步中的苏宁电器在南京租下了第一间店面。而如今,网络电子商务汹涌而来,拥有实体经营经验的企业做线上销售,苏宁电器面临着新的挑战 and 机遇。但事实上,苏宁电器首次考虑加入电子商务领域是在上个世纪。苏宁电器董事长张近东告诉证券时报记者:“1999年我们面临二次创业的时候即考虑过电子商务,并小规模的实践过,但时机不成熟,一直到2010年初才正式对外推出苏宁易购。”

经过21年的发展,苏宁电器在实体连锁店方面已成为中国最大的家电零售商,创造了“内生增长与后台优先”的“苏宁模式”。前后台协同发展、后台优先的发展战略保证了苏宁电器的高速增长,而这些优势同样也成为苏宁易购发展的有力支撑。苏宁电器将实体连锁的优势资源与苏宁易购共享,正在实践线上线下协同发展、虚实结合的创新商业模式。

苏宁电器为苏宁易购规划了一个10年销售收入达到3000亿元的目标。苏宁易购希望未来5年能领跑行业,10年时间转型网络生活平台。

值得一提的是,今年11月10日,苏宁与IBM达成“电子商务创新共同体”全球战略联盟,IBM与苏宁将在电子商务战略与商业模式制定、基于开放平台的系统架构设计、云计算和客户增值服务运营、超大规模互联网企业研发能力建设等领域深度合作,率先打造全球第一个能够支撑万亿级规模的电子商务平台。

张近东表示:“我们发展电子商务的主要优势包括:苏宁这么多年来形成的良好口碑和强大的品牌效应带给苏宁易购的传播优势;苏宁与上万家上游供应商形成的战略合作,从而具备强大的供应链整合优势;实体连锁具备的信息系统、物流配送,覆盖全国的售后网点、专业服务队伍等优势;多年来形成的专业零售人才团队,IT研发团队等。”

但张近东也不讳言苏宁的短处:“苏宁易购的运营团队和苏宁早期快速发展的实体连锁一样,对线上消费者习惯及拓展品类产品的了解还有待提高,尤其是苏宁易购目前展示的产品SKU(库存量单位)数目数十倍于实体门店,且还在不断高速拓展,这一弱项很难短时间靠投入来解决。”

虽然风险与机遇同在,但苏宁电器仍为苏宁易购规划了一个10年销售收入达到3000亿元的目标。



图为苏宁电器董事长张近东

建业/供图

用张近东的话说,就是苏宁电器已经为苏宁易购未来的发展制定了明确的发展路径,苏宁易购希望未来5年能领跑行业,10年时间转型网络生活平台。

据介绍,苏宁电器把苏宁易购未来10年分为高速增长期、行业领先期、跨越转型期三个阶段:2011年~2013年是高速增长期,通过进行后台系统升级,完成主干及毛细物流建设,延伸产品线;2014年~2016年是行业领先期,力争规模位居行业第一;2017~2020年是转型跨越期,围绕日常生活,建成一个规模庞大且细分的网络集群,转型网络生活平台。

未来,苏宁电器将从家电实体连锁向虚实并重的全品类经营升级。随着苏宁易购的发展,电器产品的占比将逐步降低,未来会占据整个销售的30%~40%,其余的为图书、百货、家居、运动及户外、特色产品以及在线法律服务、教育咨询与服务等。与苏宁易购线上业务拓展同步,未来苏宁电器线下实体连锁的发展重点将主要从一二级市场为主导向三四级市场、海外

市场拓展,并立足香港市场,渐进拓展东南亚和欧美市场,以丰富的店面类型满足消费者的差异化需求,产品结构方面仍以电器、消费类电子为主。

内外双修 苏宁国际化提速

拓展线上业务之外,苏宁电器并没有放弃致力于后台管理系统的建设,甚至反而在加强。张近东说:“经过多年建设,苏宁已经形成世界级的管理运营平台,在物流建设、信息化、人才培养、组织建设等方面具备了较强实力。这些后台是零售企业的核心竞争力,鉴于未来发展需求,公司仍将在后台建设方面加大投入,尤其建设与苏宁易购匹配的自动化仓储中心、快速配送队伍等。”

据介绍,在物流建设方面,苏宁电器将着力于物流基地建设和服务能力提升,优化仓储管理系统和配送管理系统,实现高速存取,快速送达。到2015年,全国60个第三代现代化物流基地将完成建设交付使用,实现物流作业的信息化、机械化,并在

10个地区实现物流自动化。而在信息化建设方面,未来10年内,苏宁电器将建成万人IT团队,建设大型研发中心。

值得关注的是,苏宁电器近几年先后收购日本和香港的电器商,这种外延式扩张代表着苏宁电器的一种新思路,它并不仅仅追求并购带来的规模效应,而更看重国际化对苏宁经营能力的提升。

张近东告诉记者:“日本和香港市场国际化程度较高,家电市场较为成熟,尤其是日本家电市场起步较早,零售企业对商品、对消费者需求研究,单店经营能力高,这些都对苏宁发展起到积极的借鉴作用。而香港市场与日本市场又有一些不同,每年高频次的过境人口高达3000万,且大部分过境人口主要前往香港购物,消费的流动性更强,虽然香港整体面积较小,但市场容量不容忽视。”

事实上,进驻日本和香港两个高度国际化的市场,是苏宁电器连锁拓展中的重要战略之一,也是苏宁国际化发展的重要环节。在此基础上,不仅有利于把先进的管理经验、服务模式以及优质的产品引入国内,同时中国大量具有高性价比、低成本优势的产品使得当地市场更加多样化。此外更重要的是,进驻日本和香港可为苏宁培养国际化的运营团队。

张近东认为,中国是目前全球最大、增长最稳定的家电市场,近年来城市化发展和国家宏观政策对内需的拉动带来巨大的消费潜力。海外零售企业的进入使国内家电市场的竞争更加激烈,但中国家电市场容量大,家电零售企业经得起竞争。无论从产品多样化还是优质服务角度,激烈竞争对消费者来说都是有利的,对苏宁电器而言,竞争能不断促使公司完善和优化。

全柴动力董事长谢力:

非道路发动机市场空间巨大

证券时报记者 程鹏

日前,全柴动力(600218)控股子公司天和机械举行年产8万吨铸造项目投产仪式。该项目采用国际领先的水平静压造型、冷芯盒制芯、高效强力混砂等工艺,可为全柴系列发动机产品提供高品质缸体。全柴动力董事长谢力在接受证券时报记者采访时表示,在汽车柴油发动机市场竞争日益激烈的背景下,全柴动力未来将更加关注非道路发动机市场的发展机遇。

谢力告诉记者,2011年以来,商用车产销下滑明显,截至11月,商用车产销分别为360.56万辆和371.20万辆,同比下降8.68%和5.93%。11月份货车产销环比有所增长,但同比依然下降12.63%和11.80%。与此同时,国内工程机械行业仍保持平稳的增长形势。1月至11月,全国内燃叉车的产量达18.27万台,同比增长31.06%;1月至11月份装载机

市场累计销售22.67万台,同比增长14.43%;11月份挖掘机市场环比继续下滑,但同比增长仍超过10%。此外,农业装备市场由于国家补贴政策的延续今年继续稳定高速增长。

1月至10月,全柴动力叉车发动机销量增长了167%,工程机械发动机销量同比增长31%,全柴动力控股子公司天利动力大功率发动机销量同比增长了44%。面对今年以来激烈的市场竞争和行业形势,全柴系列多缸柴油机销量从9月份起重返行业第三位。这些数据充分证明了非道路发动机的巨大市场前景。

谢力称,经过两年时间持续的产品升级,目前全柴叉车系列发动机已经与合力叉车、上海龙工、宝骊叉车等国内多家叉车企业建立了良好的配套合作关系,叉车发动机的产品销量和市场认可程度都得到了快速的提升。为继续加快叉车发动机的市场拓展,今年全柴动力投

资1亿元启动了年产12万台叉车、工程机械发动机高水平装配与试车生产线,目前厂房改造已经基本完成,设备正在定制当中,预计明年6月可完成设备安装进入试生产。

此外,2010年,全柴动力与山河智能(002097)、天津大学合作承担了“小型挖掘机柴油机关键技术与产品开发”项目;与上海内燃机研究所、天津大学合作承担了“中小型农机及工程机械用柴油机研究与开发”两项国家“863”计划项目,目标开发的4B、4C系列多款产品将达到欧3A排放的非道路用动力。该项目开发产品可适用于叉车、挖掘机、装载机、拖拉机、收割机等,目前开发工作已经完成,正等待国家科技部组织验收结论。

谢力表示,全柴动力已与山河智能等企业建立了良好的合作关系,下一步公司将与包括熔盛机械在内的多家挖掘机企业开展进一步的合作,拓展全柴动力在挖掘机市场的配套份额与影响力。

主营房地产业务疲软 同达创业仍逆势购买房产投资基金

证券时报记者 董宇明

昨日,同达创业(600647)召开2011年第一次临时股东大会,审议通过了“购买首泰基金股权投资基金的关联交易议案”。在我国房地产市场宏观调控不动摇的大环境下,公司逆势而动,以不超过6000万元自有资金购买房地产投资基金,令人费解。

根据资料显示,首泰基金股权投资基金是以房地产投资为主的基金,拟投资项目为海口国际旅游区1665亩土地项目,项目投资期5年。

然而在不久前结束的中央经济工作会议上,关于2012年房地产调控政策已经给出了非常明确的基调,坚持房地产调控不动摇。在这种大环境下,同达创业仍然拿出6000万元自有资金购买该基金,如何确保公司持续盈利并实现股东利益最大化,是个不小的难题。

证券时报记者还发现,同达创业董事长“碰巧”兼任该基金管理公司董事,此交易构成关联交易。

根据季报显示,同达创业前三季度实现营业收入1.64亿元,第三季度实现营业收入3450.39万元,同比下降36.10%和48.13%;前三季度及第三季度分别实现归属于上市公司股东的净利润1876.95万元及86.13万元,同比下降6.20%和88.56%。

通过数据可以看出,公司三季度业绩呈现大幅下降的趋势。同达创业表示这主要是由于子公司海南万立达实业有限公司及广州德裕本年房地产销售收入同比大幅减少所致。

自身投资的房地产项目收益已经大幅降低,主业探索仍处于实践摸索阶段,竟还动用6000万购买前景并不明朗的房地产投资基金,不知同达创业是自认经营能力不及该基金,还是另有其他考虑,尚待进一步了解。

福田汽车 长沙汽车厂新工厂奠基

证券时报记者 刘杨

总投资达32亿元的福田汽车(600166)长沙汽车厂新工厂奠基仪式于日前举行,至此,福田汽车南方战略制造基地已经成型,将有助于进一步推动产业升级,带动集群内配套产业发展。奠基当日还举行了“长沙整车及零部件技术创新战略产业联盟”的签约仪式。

据悉,长沙汽车厂新厂建成后,总建筑面积约为40万平方米,届时将在现有长沙汽车厂年产能10万辆的基础上,增加产能20万辆,达到30万辆整车的产能,将计划主要生产重卡、皮卡、SUV、高端轻卡等产品系列。预计

可实现年销售收入300亿元、利税30亿元。

福田汽车新闻发言人赵景光介绍,长沙汽车厂新工厂的建立,是福田汽车在湖南战略发展的重要布局,也是福田汽车推动制造业升级的重要举措。

赵景光还透露,福田汽车正加快在全中国的布局。就在两个月前的9月28日,福田汽车欧辉客车事业部广东工厂正式投入使用,该工厂主要生产新能源客车,首期可实现年产能1万辆。

福田汽车欧辉客车事业部广东工厂的正式投产,进一步加快了福田中、高档客车在全国的市场布局,形成福田欧辉客车南北基地的呼应之势。

因重名背负“城投债”黑锅 云南城投喊冤

证券时报记者 程疆

进入2011年以来,国内地方政府债务进入偿还高峰期,多地相继爆出信用违约事件。其中,云南城投与云投债事件在业界影响较大,多家媒体对其进行报道。

由于当地政府融资平台的繁多及名称相似,使得很多市场人士认为债务危机主体就是云南城投(600239)或是其大股东云南省城市建设投资有限公司。云南城投对此表示,实际上媒体报道的“云南城投”事件完全与公司

及大股东无关。

云南城投介绍,云南地方债事件以及各媒体的报道,确实给公司及大股东的形象造成了很大负面影响。有关报道中提及:本轮城投与云投债事件在业界影响较大,出现城投债发行困局,主要是由于今年6月底以来城投公司信用风险频频报警,特别是以云南城投为首等内容。该类不实报道先后被多家媒体转载,并引起了全国各级城投公司及广大投资者的关注与误解,有些普通投资者弄不清真相,不断有人致电

云南城投证券事务部门询问甚至指责公司,国内其它城投公司也将城投债遭抛售、发行利率高涨、成交量剧减等困境归咎于公司及大股东。

云南城投表示,实际上媒体报道的“云南城投”事件完全与公司及大股东无关,公司莫名背上黑锅仅仅就因为公司的名称——“云南城投”,而媒体报道多数提到“城投债危机”,极易使人将云南的几次事件与公司挂钩。

云南地方债事件暂告一段落,但2012年仍是地方政府债务偿还高峰期,各地方债问题或许并未完结。