

今年上海计划完成工业投资1300亿元

证券时报记者 孙玉

从上海市服务企业稳增长工作会议传来的消息显示,今年上海将计划完成工业投资1300亿元,规模以上工业完成总产值将实现增长5%至6%的目标。今年一季度,面临国际经济波动、出口下滑等严峻形势,上海将力争工业首季增长3%至5%。

据悉,今年上海计划完成工业投资1300亿元,其中,技术改造投资占比达56%。年内将实现包括外高桥船厂三期、2000万吨炼油等100个亿元以上项目落地。

新开工项目投资占比全年投资要达30%以上,重点推进腾讯云计算中心、赛科26万吨/年丙烯腈扩产、华电通用航空型燃气轮机等项目开工建设。同时,推进映瑞光电、三一重机、华力微电子12英寸集成电路芯片生产线等项目竣工投产,预计新增产值约650亿元。此外,继续提升工业企业在研发、制造、管理和市场营销等环节信息化应用及集成水平,力争工业化和信息化融合指数达78。

今年,上海还将重点推进实施大规模集成电路、民用航空、云计算、物联网、下一代网络、新型显示、智能电网、新能源高端装备、智能制造装备、新能源汽车和汽车电子、卫星导航等11个专项,实现战略性新兴产业产值增长10%的目标。

上周上海产权市场社会服务业成交3.18亿

证券时报记者 孙玉

上海联合产权交易所最近公布的数据显示,上周,上海产权市场社会服务业成交宗数居首位,一周成交23宗,成交金额合计为3.18亿元;其次,制造业成交9宗,成交金额合计为6.02亿元;金融业和房地产业成交金额分别为8.4亿元和7.2亿元。

上周,华融湘江银行股份有限公司部分抵债资产转让项目成功交易。该转让标的物为湘潭县响水乡上瑞高速公路以北1宗国有建设用地土地使用权,最终成交价格8.4亿元。

同时,在上周成交的项目中,有70%的受让方是民营企业或自然人。有产权市场成为民间资本投资实业的有效渠道。

如上海伊埃姆西节能工程技术有限公司60%股权转让项目,出让方是上海一家私营的投资咨询公司,该项目被江苏的两个自然人收购,成交价格270.5万元。又如上海辉固岩土工程技术有限公司40%股权转让项目,出让方是上海隧道工程股份有限公司,该项目被上海一家私营的工程咨询有限公司收购,成交价格184.06万元。

TCL集团“云生活战略”将亮相美国CES

证券时报记者 黄丽

被誉为世界电子领域风向标的第45届国际消费电子展(CES)即将拉开序幕,作为“云生活战略”的首倡者,TCL集团(000100)将在本届展会上向全球消费者展示其最新的“云电视”、“云手机”等一系列高技术产品。据了解,TCL集团董事长兼CEO李东生今年也将参加CES展会。

据TCL集团助理总裁、品牌管理中心总经理梁启春介绍,TCL今年的参展重点放在了“云生活战略”上。TCL的云电视系列融合了很多的新功能与应用,包括云搜索、云识别、云控制、云社交、云游戏、云办公等功能。例如V8200就是一款兼具WIN7操作系统与云控制功能的云电视。

TCL“云生活战略”中的另一个重要拼图就是云手机的推陈出新。在本届CES中,TCL将展出新款云战略手机—TCL A 919与Alcatel ONE TOUCH 995。TCL A 919是TCL与网易联手共同打造的一款云战略手机,将网易诸多领先的互联网云应用引入A919。

事实上,TCL早在2008年就组建了互联网电视门户项目组,开始了云端的研发,并启动Android软件技术攻关;2011年3月,TCL率先启动全球Android+软件开发大赛,收到基于电视深度定制开发的Android应用软件作品千余个,目前,TCL已初步构建成了中国最大的“云生活生态圈”。

奥维咨询总经理喻亮星认为,CES向来都是电视厂商发布新技术、新产品的竞技场,企业从参展过程当中,也能够清楚地看到自己的优势和不足,为接下来一整年的工作和准备打下良好基础。云时代的革命已经超越了电视本身,从“看电视”到“玩电视”,它不但重新定义着电视的角色,而且使彩电厂商的角色也在向云设备与云服务综合提供者转移。

华英农业定增募资6亿优化产业链 拟建鸡鸭养殖屠宰项目

证券时报记者 魏隋明

华英农业(002321)今日披露增发预案,公司拟以不低于13.42元/股,向特定对象发行不超过5000万股,募集资金总额不超过6.13亿元。此次募集资金将投入的项目包括2000万只年商品鸡养殖场项目、2000万只商品鸭屠宰项目、4000万

只年樱桃谷商品雏鸭生产项目、补充公司流动资金,上述四项目拟投入的募集资金分别是1.77亿元、1.46亿元、1.17亿元和1.47亿元。

从上述项目投资背景来看,华英农业侧重于产业链建设。资料显示,自2007年7月以来,华英农业就开始在河南淮阳县建设“年屠宰加工4000万羽肉鸡项目”(该

项目系公司IPO募投项目),并已于2010年6月全部完工投产。但投产后,由于当地政府承诺帮助农户建设的养殖基地迟迟未能完成,导致商品鸡源不足,加工产能不能有效释放,未能达到预期的经济效益。为此,公司拟新建2000万只/年商品鸡养殖场项目,从而提高产能利用率。

此次增发项目的估算报告显示,

若前述三个项目全部达产,预计将实现年新增销售收入10.55亿元,年新增利润1.05亿元。而去年三季度报显示,华英农业2011年前三季度实现营业收入12.79亿元,利润总额7126万元。也就是说,如上述项目完全达到预期收益,华英农业的利润将倍增。

在项目效益评价中,2000万只商品鸭屠宰项目收益率最高,该项目

达产后预计将实现年新增销售收入1.38亿元,年新增利润4078万元;投资回收期3.97年(含建设期1年),内部收益率为34.27%。

华英农业认为,此次增发可充分利用公司一体化产业链的优势,扩大生产规模。同时,提高公司的市场份额,巩固公司在行业的领先地位,并且提高公司的盈利水平。

海思科:做新药高效创新仿制专家

证券时报记者 甘霖

崛起于雪域高原的海思科(002653)即日开始申购。海思科定位成为国内新药创新仿制专家,目前公司3大系列、5大主导产品全部为国内首次创新仿制成功的特色药。公司在上海、深圳、北京的三地询价路演,引起了众多机构投资者们的较大兴趣。

快速创仿保证盈利能力

对于机构投资者关心仿制药的盈利能力问题,公司董事长王俊民表示,创新专利药绝非一朝一夕可以完成,并且投入费用往往也是天文数字。对于起步晚,底子薄的小药企而言,无论资金实力还是技术积累还不具备大规模进行专利药原研的条件。而对化合物专利保护的三期询价路演,引起了众多机构投资者们的较大兴趣。

王俊民说,快速创新仿制的盈利能力不逊色于专利药,诀窍在于要“快而准”,一定要确保首仿,因为现在医院规定“一品双规”,同一产品只能入围两个厂家,只有

首仿才可以快速占领市场,另外只有首仿才可能获取超额利润。研究结果表明,当首个非专利药进入市场时,其价格仅比专利药略低,保持了较强的盈利能力;而当第二个非专利药上市时,平均价格仅为专利药的一半。另外就是一定要准,要以市场为导向,有选择地仿。

王俊民分析,公司的核心竞争力在于已经建立了一个高效创新仿制体系,能够源源不断的提供有潜力的产品,因此无惧别人再仿。公司现有5个核心产品销售并未到极限,一方面,这些产品存在较高的技术壁垒,另一方面,即使有再仿产品出现,也需要几年时间。近年公司的盐酸纳美芬注射液、复方氨基酸注射液、中长链脂肪乳注射液、甲磺酸多拉司琼注射液4大潜力品种又陆续投放市场,并取得快速增长,有望在未来一段时期内成为公司重要的利润增长点。公司目前有32个储备产品,涵盖了肠外营养、抗感染、心脑血管、糖尿病、肝胆消化等5大领域,其中25个新产品将成为国内首家创新仿制。

据悉,海思科多烯磷脂酰胆碱注射液占我国肝胆疾病用药12.9%的份额,居于细分市场第一位,目前还是国内独家创新仿制,价格比原研公司低10%左右。特色抗感染用药注射用夫西地酸钠国内仅有三家企业能生产,胰岛素抵抗营养治疗药转化糖注射液系列、注射用脂溶性维生素系列均为首仿,全部进入国家医保目录。

此外,王俊民还解释,公司近两年业绩增长出现放缓的迹象,主要原因在于2008年和2009年取得新产品的批件相对较少,但占据市场主导地位的品种仍然保持15%以上的增长幅度。公司2010年、2011年取得新产品的批件比较多,因此未来两三年有望重新回到高增长的轨道。

术业专攻谋双赢

据悉,公司的生产环节外包并且注册批件以合作方申报,同时公司的营销网络全部依赖代理商,有投资者担心其中风险。王俊民解释,公司虽然通过合作方取得注册批件,但知识产权仍在公司手中,并以完备的法律条文约束双方的行为。公司实现了研发成果快速转化为产能,合作方有稳

定的收入来源,也避免产能闲置,这是一种双赢的模式。

据了解,海思科下一步将坚持自主生产与委托生产相结合的方式,通过募投项目的建设,海思科也将逐步建起自己的生产线,方向是原料药和高端特色新药的生产。因为有些产品委托生产比较困难,有工艺技术壁垒的,有核心技术存在外泄风险的,还有些品种线非常丰富但量不大的产品,都不适合委托生产,只能自主生产。

王俊民说,术业有专攻,相对于自建营销网络,有效整合代理商的优质资源可以起到事半功倍的作用,便于快速占领市场,这也是公司净利率高而营销费用很低的秘密所在。

据介绍,公司的营销策略非常重视代理商的学术营销能力,在选择区域代理商时不求最强,但求最合适。对代理商实施分级管理,全程化管理,并引入汽车销售中的“4S”理念。公司销售团队根据产品为区域代理商提供销售指导和服务,共同完成市场拓展工作。公司销售网络目前已基本覆盖全国主要省市地区,同1000多家医药销售公司建立了较为稳定的合作关系。

贵州创业板第一股”朗玛信息的炼金术

——专访公司董事长王伟

证券时报记者 罗平华

证券时报记者:作为贵州创业板上市公司第一股,公司是如何诠释“创业板”和“创业”概念的?

王伟:首先,相比主板市场要求上市企业业务发展相对稳健,创业板市场更加注重的是企业的创新性和高成长性。朗玛信息成立13年来,一直瞄准行业发展的最前沿,通过产品技术创新、运营模式创新和服务创新的有机结合,不断提高产品吸引力和市场占有率,取得了明显的成效。

其次,创业者就要不断的创新。朗玛信息作为一家互联网公司,一直将自己放在创业者的位置上,并始终保持创业期的激情和创新精神。朗玛信息相信,创新不仅是公司发展的原动力,也是保持公司价值不断提升的根本核心。

证券时报记者:2008年以来,

公司步入快速发展阶段,“电话对对碰”会员用户数由27.3万,增加到2011年6月末的160.1万户,增幅高达487%,营收及净利润也水涨船高。未来公司发展态势如何?

王伟:未来,“电话对对碰”会推出其智能终端版本“1-PENG”,将极大拓展该业务在商务人士、时尚人群等智能手机用户中的纵深发展。而此次募投项目朗玛网“电话对对碰”的结合,又将公司产品的人群扩大到互联网用户的范围中。与基础运营商稳定的合作关系也为公司更好的进行产品营销和业务推广提供了保证。

随着“电话对对碰”覆盖范围的逐步扩展,手机用户市场渗透率不断提高,以及未来互联网等接入方式的开通,“电话对对碰”吸引力和用户数量仍将在相当长时间内继续保持快速增长态势。

此次创业板上市是公司的另一

个起点,从“电话对对碰”与朗玛网的结合开始,朗玛信息真正的商业价值才得以体现。

证券时报记者:能否成功进入中国移动市场对公司有着至关重要的影响,请谈谈目前的进展情况。

王伟:中国移动是目前国内增值业务种类最丰富、用户数量最多、增值业务收入最高的基础运营商,一旦实现在中国移动的平台接入,“电话对对碰”业务范围将覆盖全国。目前公司已与中国移动进行了沟通和交流,“电话对对碰”产品得到了中国移动的初步认可,测试网已于2011年3月份开通试运行,正式合作的商务谈判也在积极的进行之中。

证券时报记者:“电话对对碰”是公司的拳头项目,但业务过于单一也是市场对创业板公司抗风险能力担忧的原因之一。请问公司未来业务布局和规划是如何安排的?

王伟:首先,主营业务突出是对

中国创业板上市企业的一个基本要求。创业板企业尚处于成长发展阶段,如果盲目多元化经营,业务范围过于分散,缺乏核心业务,既不利于有效控制风险,也可能使其持续成长性大打折扣。

同时,朗玛信息的“电话对对碰”具有覆盖海量用户群的业务特点,很容易与互联网、移动互联网等其他业务模式产生长尾效应。尤其“电话对对碰”业务与互联网的结合,将能够演变和迭代出很多新的商业模式。

未来,朗玛信息将以“电话对对碰”为基础,依托互联网和移动互联网的飞速发展,以及公司现有的海量客户和未来客户的纵深拓展,保持公司现有业务的高成长性和未来新业务的快速发展。公司继续专注于电信和互联网音视频应用领域,围绕娱乐和社区两大主题,致力于打造一个跨终端、跨区域、跨平台、国内领先的音视频社交娱乐王国。

2011年末上海二手房指数连跌三个月

证券时报记者 孙玉

上海二手房指数办公室最新报告显示,2011年12月,上海二手房指数为2586点,较上月下降6点,环比下跌0.22%,跌幅比上月扩大0.02个百分点。这是自2011年10月以来连续第三个月下降,跌幅持续扩大。

上海二手房指数办公室认为,2011年12月上海市128个板块中,下跌103个(比上月增加7个),持平23个,上涨2个。下跌板块数量占八成以上。其中,中心城区2011年12月下跌0.23%,跌幅比上月扩大0.01个百分点。在此轮降幅中,新兴城区二手房受到

外圈新盘集体促销影响最大,平均议价空间已超过上月的10%,但也难以改变成交颓势。非新兴中心城区2011年12月下跌0.18%,跌幅比11月缩小0.10个百分点。

在上海宣布2012年继续执行限购令后,二手房市场反应看似“慢一拍”,但已步入实质性降价阶段。随着年底房产税试点扩大及加码的传闻,挂牌价下调和议价空间再次扩大,一二手房价格倒挂现象减缓,显示业主坚守的信心开始动摇。

与此同时,上海市区跌幅继续扩大。4个市中心区及浦东陆家嘴2011年12月下跌0.2%,跌幅比11月扩大0.14个百分点。受到区域性新

房价格支撑和好地段“保值”概念影响,中心城区二手房价格调整迟缓,大部分业主议价空间仍停留在4%~6%之间,低于全市10%的水平,只有少数用于置换的老工房、总价高的次新房降幅会稍大,这种价格行情造成成交量稀少。

回顾2011年,上海二手房指数总体呈现分段式行情。其中,2011年1-6月是上涨期,涨幅逐月缩小趋势。1月延续2010年末翘尾行情,但随着1月底和2月初迎来严格的调控政策和年内首次加息,走暖行情戛然而止,成交量大跳水。2011年3-6月指数在波动中小幅上扬,4月初年内第二次加息,二手房市场在

政策消化过程中开始出现观望情绪并逐渐转为博弈,演绎多方分化行情。2011年7-12月是调整期,先后下降,7月24日新“沪4条”叫停“补税购房”,市场陷入深度博弈期。2011年10-12月指数连续下降,降幅逐月扩大,楼市进入回调期,2011年二手房市场在惨淡交易中收场。

总体来看,去年上海的楼市“限”字令,使得投资型需求基本被清场,2011年房价上涨得到了一定抑制。2012年的政策已明确不会放松,随着新的一年价格走势进一步明朗,买方或将占据心理上的优势。如果跌势延续,出现同比下降的格局,那么事实上将宣告房地产市场拐点的来临。

发改委预计今年春运客流量将破30亿

昨日,国新办就2012年春运形势和工作安排等情况举行新闻发布会,国家发展改革委副主任、国家能源局局长刘铁男表示,2012年春运客流量将首次突破30亿。

刘铁男表示,今年春运将呈现以下几个特点:一是客流量大且高度集中。预计今年客流量将达到31.58亿人次,比去年增长9.1%,创历史新高。二是地区客流分布不均衡。节前,北京、长三角、珠三角地区客流量大,节后,四川、重庆、河南、湖南等地则是客运压力较大的地区。三是春运正值一年中最为寒冷的时期,容易出现低温雨雪冰冻等自然灾害天气。

刘铁男认为,今年春运客流量大,超过了运能的支撑,面临的形势不容乐观,组织难度超过以往,任务更加艰巨。

业内专家对今年车市谨慎乐观

结束了连续两年的超高速增长,中国车市在2011年出现了10多年来的首次微量增长。对于2012年车市的发展态势,在昨日的“2012中国汽车市场研究高峰论坛上”,业内专家表示谨慎乐观,中国车市进入稳定增长期成为共识。

中国汽车工程学会副秘书长韩锴认为,尽管2011年中国车市的增速不如前两年,但是车企开始更加务实,更加注重质量的提升。中国汽车流通协会副秘书长罗磊也表示,结束了连续两年的超高速增长,中国车企开始探索微增长时期的自我调整。2012年中国车市进入稳定增长期。

北京北辰亚运村汽车交易市场中心总经理迟亦枫表示,2011年是中国车市10多年来首次微量增长年,就好比运动员高速运动后要有个喘息期,2011年就是一个喘息年,而2012年是蓄势待发年,将进入新一轮增长。但是他同时指出,2012年仍将面临刺激政策退出影响的延续、北京治堵加剧以及能源环境等挑战,他对2012年的车市表示谨慎乐观。

国家信息中心信息资源开发部主任徐长明预计,2012年乘用车市场将保持10%以上的增长速度,2020年前仍将处于快速发展区间。他还认为,二三线城市将成为未来汽车需求的增长点,特别是三线城市。因此,汽车的使用环境亟待改善,目前,三四线城市道路改善已经迫不及待。

北京市住建委表示限购令不会松绑

针对7日有媒体报道称北京市将松绑楼市限购令、非京籍购房者“连续5年纳税证明”将改为“连续3年”的说法,北京市住房和城乡建设委员会通过其官方微博表示并未发布这一消息,北京将继续深入做好房地产调控,促进房价合理回归。

2010年2月,北京市推出调控楼市的15条措施,其中要求:本市居民家庭暂停购买第三套房;持有本市有效暂住证在本市没有住房且连续5年(含)以上在本市缴纳社会保险或个人所得税的非本市户籍居民家庭,限购1套住房,无法提供相关有效证件的非京籍居民家庭,暂停在本市购房。

(据新华社电)